



nauchforum.ru
НаучФорум
Оставь свой след в науке

МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Электронный сборник статей по материалам XXXIV студенческой
международной заочной научно-практической конференции*

№ 5 (34)
Май 2016 г.

Издается с марта 2013 года

Москва
2016

УДК 3+33
ББК 60+65.050
М 75

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна – доктор философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев, член Евразийской Академии Телевидения и Радио.

Редакционная коллегия:

Волков Владимир Петрович – канд. мед. наук, рецензент АНС «СибАК»;

Елисеев Дмитрий Викторович – канд. техн. наук, доцент, бизнес-консультант Академии менеджмента и рынка, ведущий консультант по стратегии и бизнес-процессам, «Консалтинговая фирма «Партнеры и Боровков»;

Захаров Роман Иванович – кандидат медицинских наук, врач психотерапевт высшей категории, кафедра психотерапии и сексологии Российской медицинской академии последиplomного образования (РМАПО) г. Москва;

Зеленская Татьяна Евгеньевна – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра высшей математики в Югорском государственном университете;

Карпенко Татьяна Михайловна – канд. филос. наук, рецензент АНС «СибАК»;

Копылов Алексей Филиппович – канд. тех. наук, доц. кафедры Радиотехники Института инженерной физики и радиоэлектроники Сибирского федерального университета, г. Красноярск;

Костылева Светлана Юрьевна – канд. экон. наук, канд. филол. наук, доц. Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС), г. Москва;

Попова Наталья Николаевна – кандидат психологических наук, доцент кафедры коррекционной педагогики и психологии института детства НГПУ;

Яковичина Татьяна Федоровна – канд. с.-х. наук, доц., заместитель заведующего кафедрой экологии и охраны окружающей среды Приднепровской государственной академии строительства и архитектуры, член Всеукраинской экологической Лиги.

М 75 Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки. Электронный сборник статей по материалам XXXIV студенческой международной заочной научно-практической конференции. – Москва: Изд. «МЦНО». – 2016. – № 5 (34) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_social/5\(34\).pdf](http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_social/5(34).pdf)

Электронный сборник статей по материалам XXXIV студенческой международной заочной научно-практической конференции «Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

Сборник входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе eLIBRARY.RU.

ISSN 2310-0362

ББК 60+65.050
© «МЦНО», 2016 г.

Оглавление

Секция 1. История	7
НЕЛЕГКАЯ ДОЛЯ СОВЕТСКИХ ВОЕННОПЛЕННЫХ НА ПРИМЕРЕ И.И.ДОРОШЕНКО Морев Алексей Владимирович Уразова Светлана Альбертовна	7
ЖЕНЩИНА С ПЕРОМ Пархоменко Екатерина Александровна Бутенин Николай Аркадьевич	13
МИССИЯ СИБГИУ В XXI ВЕКЕ Федулова Анна Александровна Занозина Екатерина Олеговна Березовский Илья Евгеньевич Косаченко Никита Андреевич Быкасова Лариса Валентиновна	19
Секция 2. Социология	25
СТАТУСНО-РОЛЕВЫЕ НАБОРЫ ГЕРОЕВ РОМАНА У. С. МОЭМА «ТЕАТР» Беляева Елизавета Тимофеевна	25
ГЕНДЕРНАЯ КУЛЬТУРА В УЗБЕКИСТАНЕ Иномхужаева Санобар Мухаммадихоновна Мирзахмедов Абдирашид Мамасидикович	33
АКТУАЛЬНОСТЬ ИЗУЧЕНИЯ ИМИДЖА СОВРЕМЕННЫХ ВООРУЖЕННЫХ СИЛ РФ В ПРЕДСТАВЛЕНИИ МОЛОДЕЖИ Погорельцев Дмитрий Дмитриевич Шаповалова Инна Сергеевна	38
Секция 3. Философия	43
ДОБРО И ЗЛО СВОБОДНОЙ ВОЛИ Гурский Николай Маркович Ладов Всеволод Адольфович	43
Ф. НИЦШЕ ОБ ИДЕЕ «СВЕРХЧЕЛОВЕКА» Карасёва Карина Сергеевна Федотова Людмила Фёдоровна	54
КУЛЬТУРНОЕ НАСЛЕДИЕ П. А. СОРОКИНА И СОВРЕМЕННОСТЬ Таран Лариса Николаевна Федотова Людмила Фёдоровна	61

ПРОБЛЕМА КОНЦЕПЦИИ ИСТОРИЧЕСКОГО ВОЛЮНТАРИЗМА	69
Тихонова Анастасия Владимировна	
КАКИЕ МОРАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ МОГУТ ОПРАВДАТЬ УБИЙСТВО	74
Шпикина Диана Юрьевна	
Федотова Людмила Фёдоровна	
Секция 4. Маркетинг	81
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ SWOT-АНАЛИЗА В ОРГАНИЗАЦИИ СФЕРЫ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «БИЛАЙН»	81
Демин Сергей Юрьевич	
АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ КАК СРЕДСТВА ПРОДВИЖЕНИЯ И РЕКЛАМЫ ТОВАРОВ НА РЫНКЕ	88
Егорова Юлия Дмитриевна	
Захарова Юлия Николаевна	
Секция 5. Менеджмент	94
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	94
Елисеев Игорь Алексеевич	
Васенев Сергей Леонидович	
ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ В ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ: СОДЕРЖАНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ	104
Иваненко Анастасия Юрьевна	
Елисеева Ольга Валерьевна	
ОХРАНА ТРУДА В ФЕДЕРАТИВНОЙ РЕСПУБЛИКЕ ГЕРМАНИЯ	109
Соловьёв Антон Геннадьевич	
ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ	114
Щитанов Александр Борисович	
Секция 6. Реклама и PR	120
СУВЕНИР КАК ИНСТРУМЕНТ РЕКЛАМЫ И PR	120
Хрестин Антон Сергеевич	
Артамонов Денис Сергеевич	

Секция 7. Экономика	125
ГЛОБАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БРИКС	125
Бачу Екатерина Фёдоровна Гурова Галина Владимировна Олехнович Анастасия Васильевна	
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОТНОШЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ КРИЗИСУ	130
Бондарева Виолетта Валерьевна Диулина Ирина Евгеньевна Абраменко Елена Вячеславовна	
ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ. ТЕНДЕНЦИИ К ПРЕОДОЛЕНИЮ КРИЗИСА	136
Бондарева Виолетта Валерьевна Сулейманова Карина Рустамовна	
КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН МИРА: ПЕРЕХОДНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РОССИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	146
Диулина Ирина Евгеньевна Сулейманова Карина Рустамовна	
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОРПОРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «АЭРОФЛОТ»	156
Каньшина Анастасия Николаевна	
СТРАТЕГИИ ВЫХОДА КОМПАНИИ НА ИНОСТРАННЫЕ РЫНКИ	167
Кирюхина Таисия Алексеевна Васютина Екатерина Сергеевна	
СОЗДАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СРЕДЫ РАЗВИТИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА	174
Ковач Илья Александрович Мишланова Марина Юрьевна	
ВЫЯВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ КАЧЕСТВА ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РОЗНИЧНЫХ СЕТЯХ	180
Комарова Галина Вадимовна Скрынникова Ирина Анатольевна	
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	186
Люц Анастасия Александровна Мишланова Марина Юрьевна	

ОТЧЕТНЫЕ И АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОМПАНИЙ СФЕРЫ УСЛУГ	193
Молоканова Дарья Сергеевна Винокурова Ольга Андреевна	
МУНИЦИПАЛЬНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ПРИОРИЕТНАЯ ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ГОРОДЕ ОРЕНБУРГ	199
Морозова Инна Андреевна Ахмадулина Айгуль Тахировна	
ТРЕБОВАНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ К ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ АУДИТУ, БАЗИРУЮЩЕМУСЯ НА ДАННЫХ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОТЧЁТНОСТИ	205
Пимоненкова Светлана Петровна Карпова Татьяна Петровна	
ОБСЛУЖИВАНИЕ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ	211
Подольская Валерия Алексеевна	
ПРЕИМУЩЕСТВА И ЗНАЧЕНИЕ ЭВРИСТИЧЕСКИХ ПРИЕМОВ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	216
Сайфулин Ислам Саидович Чернова Светлана Алексеевна	
ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО МЕХАНИЗМА НА ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	222
Хамгоков Ислам Валерьевич Хетагуров Георгий Валерьевич	
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА ОБРАТНОГО ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ АНАЛИЗА ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ	229
Хлупичев Владимир Александрович Шлепкин Анатолий Константинович	
РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ В РОССИИ	237
Чистохина Анастасия Сергеевна Волович Николай Владимирович	

СЕКЦИЯ 1.

ИСТОРИЯ

НЕЛЕГКАЯ ДОЛЯ СОВЕТСКИХ ВОЕННОПЛЕННЫХ НА ПРИМЕРЕ И.И.ДОРОШЕНКО

Морев Алексей Владимирович

*студент Пензенского государственного университета,
РФ, г. Пенза*

Уразова Светлана Альбертовна

*научный руководитель, канд. ист. наук, доц. Пензенского государственного
университета,
РФ, г. Пенза*

В своей работе я хочу показать насколько тяжела доля советских военнопленных. Эту задачу я поставил перед собой, когда впервые узнал о Приказе М270 [4]. Так передо мной возник вопрос: «Почему же так трагически сложилась судьба наших соотечественников, побывавших в плену, а затем безвинно репрессированных». И для себя в этой работе я поставил цель: проследить влияние плена на судьбу человека.

Эта проблема остается актуальной и по сей день, ведь в нашей стране так много забытых героев, чье имя не известно не только строками войны, но и политикой, проводимой Советским союзом. Настоящие герои были скрыты в лагерях и тюрьмах, а их имена преданы забвению. А те, кому посчастливилось избежать репрессий, постоянно преследовались воспоминаниями и образами из прошлого. Изучая данную проблему, я бы хотел остановиться на моем земляке, Иване Дорошенко.

«По немецким данным всего насчитывалось 5 миллионов 163380 пленных советских солдат и офицеров. Более 3 миллионов человек умерли или были расстреляны. В плену находилось 83 советских генерала, среди них 7 командующих армиями, 2 члена военных советов, 4 начальника штабов армии, 5 начальников артиллерии армии, начальник тыла армии, командующий

ВВС армии, 19 командиров корпусов, 31 командир дивизии. Шести генералам удалось бежать из плена. За подготовку побегов и советскую агитацию было казнено 15 генералов, 10 умерло от голода, побоев и тяжелого физического труда».[6, с.241]

«К 1 марта 1946 года было репатрировано 5 млн. 353 тыс. советских граждан. 1 млн. 825 777 из них были военнопленными»[2, с.190]. Легенда о том, что все они были расстреляны, не подтверждается. Правда, судьба десятков тысяч военнопленных, особенно офицеров, сложилась трагически, однако большинство из них избежало ареста. Избежал ареста и мой земляк Иван Иванович Дорошенко.

Дорошенко И.И. родился 17 марта 1922 года на хуторе Фошеково Красноярского района Волгоградской области; В 1929 году пошел в школу, в 1930 году уехал с родителями в Нарофоминск, где и закончил 10 классов. В 1940 году поступает в аэроклуб города Серпухова Московской области, который закончил в апреле 1941 года. После окончания аэроклуба был зачислен в военное училище. В это время началась война и всё училище перебросили на станцию Вязники Горьковской области. В 1943 году заканчивает военное училище и направляется на фронт летчиком-истребителем. Участвовал во многих боях с фашистами.

В 1946 году И.И.Дорошенко демобилизовался и приехал в р.п. Заметчино, Пензенской обл. куда был эвакуирован его отец. С 1946 года он – житель р.п. Заметчино. Женился, имел трех детей. Последние года работал в РО «Сельхозтехника». Умер в 1995 году.

Как же он оказался в далекой Норвегии?

«В самом начале 1943 летчик-истребитель Дорошенко улетел на 1-й Украинский фронт. Здесь на Курско-Белгородской дуге, в 88 Гвардейском полку 8-й гвардейской дивизии и состоялось его боевое крещение» [5, с.3].

Не раз летчик Дорошенко атаковал вражеские самолеты над родной землей, привычно выходя из боя победителем. А тот бой не был трудным, но он был неожиданно последним ... Очнулся он в крестьянской избе, увидел

немцев. На полу лежало трое: Иван Иванович, старик и мертвый шофер. Пленных летчиков немцы расстреливали сразу же. Поэтому Иван Иванович соврал фашистам, сказав, что он простой водитель. Оберегая незнакомого ему летчика, старик снял бирку с умершего шофера и одел на Ивана Ивановича.

«Иван Иванович был ранен: 17 осколков в ноге, в левой ягодице прошел 22 миллиметровый снаряд и два осколка – их вынули немцы, тело обгорело. Вскоре он заболел тифом, но все пережил. Отправили его в выздоравливающий барак в Норвегию» [5, с.3]

«В 1945, когда исход войны был предрешен, фашисты стали вывозить пленных на заминированных кораблях в море и там взрывать. Так, в феврале 45-го, на корабле «Ригель» было потоплено более четырех тысяч человек. Для этих целей был подготовлен другой корабль «Норд». 300 обреченных на смерть под усиленным конвоем погнали в гавань» [2, с.192]. В колонне узников шел летчик из Пензы, Дорошенко.

Поднявшись на корабль, пленные смогли увидеть: носовая часть судна была загромождена снаряжными ящиками. Становилось ясно: им грозит гибель...

Корабль вышел в море. Плыли трое суток, стонали и умирали больные. Их бросали за борт. Пленных не кормили. Пленные, во главе которых был Якубенко, поняли: терять нечего, и в трюме начался бунт. Обезвредив караульных, они вооружились и поднялись на палубу.

«Недолго строчил и автоматчик, укрывшись за рубку штурвального. На него навалились со всех сторон. Охранники поняли, что сопротивляться бесполезно. Трое солдат было убито, семеро ранены. Восставшие потеряли 9 человек убитыми, 11 были ранены» [1,с.4].

Об этой истории в Земетчино, куда он вернется, никто не знал, сам он ничего не говорил. Товарищей по плену, по совместной политической деятельности, судьба раскидала в разные места. А узнали лишь спустя много лет, когда дочь Дорошенко, Галина Ивановна, еще будь в юном возрасте

прочитала книгу «Норвежские были». Фотография на странице 290 не оставляла сомнения.



Рисунок 1. Фотографии И.И.Дорошенко

Так узнали о корабле «Норд», и о восстании на нем, и о той роли, которую играл в нем И.И.Дорошенко.

Какая была жизнь после войны? Ответить на поставленную задачу исследования помогли письма товарищей Дорошенко И.И по плену: Якубенко Ф. Ф., Валенбахова Н. А., Жмаева Н. Ф. [3].

В своих письмах товарищи Ивана Ивановича интересуются его здоровьем, как он устроился на новом месте

Что касается здоровья, оно было, мягко говоря, не очень хорошим ... Ранения, плен, тиф, а потом и ещё война с Японией будут давать о себе знать всю жизнь. Таким образом, здоровье, то, что не продаётся нигде и не покупается, было подорвано навсегда. А надо будет строить дом, растить детей, искать работу. Искать работу ... Это было совсем непросто.

Из переписки можно понять, что товарищи Ивана Ивановича в недоумении: почему их друг, образованный, смелый и умный человек работает кладовщиком.

И только на месте кладовщика его оставили в покое. Таким образом, оставили в покое человека, у которого за спиной было среднее специальное образование. Для послевоенного времени это было большой редкостью. Мне удалось узнать, что директором МКР (мастерская капитального ремонта), в которой работал Дорошенко, был Володин М. Я. с трёхклассным образованием.

Так почему же он кладовщик? Ответ я нашёл в одном из писем, в котором говорится, что после плена на всех смотрели одинаково, считая их предателями и можно сказать, что Ивану Ивановичу в некотором смысле повезло, что досталась хотя бы такая работа

Таким образом, Дорошенко, который в плену вёл себя как патриот, прошёл после войны через подозрения и унижения и замкнулся в себе.

В нашем школьном музее я увидел много альбомов, где запечатлены встречи с участниками Великой Отечественной войны – земетчинцами. В них я не увидел фотографий Дорошенко И.И. рассказывают, что он даже говорить отказывался на эту тему, плакал. А жена его уничтожила все письма, присланные его друзьями по плену. Боялась какой-нибудь новой беды. Переписка оборвалась. Возобновили её уже в 80-х годах учащиеся моей школы.

Таким образом, Дорошенко И.И. был лишен и этой маленькой радости. Радости общения с молодежью и людьми своего поколения. А жаль.

Подвиг советского народа в Великой Отечественной войне забыть невозможно. И если всю историю человечества уместить на одной страничке, то и там будут упомянуты наши великие дела, и, конечно, героические дела наших людей в плену. С этой целью я и обобщил материал о моем земляке, И.И.Дорошенко, показав, что после ужасов плена им было уготовлены новые испытания.

Список литературы:

1. Клименко В. Командир повстанского «Норда» // Полесский маяк. 1965, С.4.
2. Норвежские были: Воспоминания о борьбе против фашизма / Сост. и обр. – М. Искрин; Ред. Г.М. Крылова. – Москва: Международные отношения, 1964. С.190–192.
3. Письма товарищей по плену.
4. Приказ №270 «Об ответственности военнослужащих за сдачу в плен и оставление врагу оружия» – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Приказ_№_270 (Дата обращения 27.04.2016).
5. Стародубова В. Всем смертям назло // Ленинская правда. 1980, – М 999. С.3.
6. Севостьянов Г.Н. Война и общество 1941–1945. Книга 2. – М.: Наука, 2004. С.241.

ЖЕНЩИНА С ПЕРОМ

Пархоменко Екатерина Александровна

*студент Школы педагогики ДВФУ,
РФ, г. Уссурийск*

Бутенин Николай Аркадьевич

*научный руководитель, доц. Школы педагогики ДВФУ,
РФ, г. Уссурийск*

Гендерная история – новое направление отечественной историографии, изучающее взаимодействие мужского и женского аспектов в историческом пространстве. Работа по развитию данного направления представлена многочисленными публикациями отечественных историков [11].

В рамках развития темы «Положение женщины – дворянки после реформ Петра I», мною были проведены исследования по гендерной истории [9, 10]. Данная статья представляет нам дворянку в новом качестве. Ей теперь подвластно ремесло писателя, она рьяно берётся за перо.

«Сплав традиций родительского воспитания и их трансформацией под влиянием новых смыслов бытия, в первую очередь идей государственности и просветительства» – эта характеристика используется исследователями в качестве специфики переломного XVIII века [4, с.139]. Важнейшими вопросами эпохи становятся пункты, касающиеся определения роли женщины в общественной жизни и её воспитания. Но для того, чтобы соответствовать новым общественным идеалам, женщине XVIII в. было необходимо стать читательницей.

Как следствие женщина – дворянка того времени начинает читать книги и активно развивать кругозор, что со временем привело её к мысли о писательстве, как форме самореализации. В XVIII веке в России развивается новое средство коммуникативного общения – письмо. Нередко переписка являлась единственным способом узнать о положении дел родных и близких, находящихся вне дома, а также получить ценные указания по ведению домашнего хозяйства от супруга или отца. Более того, начало XVIII века

окрашено в тона военных действий, что неизбежно влечёт за собой призыв мужчин на службу. В эпоху Петра Великого срок военной службы составлял 25 лет. В тылу оставались женщины, весь быт и хозяйственная жизнь находились в их руках и нередко им требовались консультации по ведению «дворянских дел». В этом случае письма становятся своего рода решением такой проблемы. Этот факт подробно освещён в художественной литературе того времени и позднее. Переписка велась в основном на французском языке, как следствие веяний моды и особенностей образования того времени [12].

В данной работе я исследую процесс появления женщины с пером, как базы для будущих литературных успехов прекрасной половины человечества. С того момента, когда женщина – дворянка впервые занялась написанием письма, начинается болезненный и долгий процесс перевоплощения обычных упоминаний о погоде и домашних делах из писем, в произведения русской литературы. Следствием этого становятся плотно устоявшиеся в русской культуре стихотворения Цветаевой и Ахматовой, романы и детективы, написанные отечественными писательницами.

Впервые упоминание о женщине – писательнице или поэтессе появляются в России в начале 18 века. Дело в том, что до воцарения Петра Великого на царствование в 1682 году женщина в России не получала достаточный уровень образования, дающий возможность грамотно излагать свои мысли на бумаге. Образовательный уровень в России того времени был низким. Петр видел необходимость в реформации этой сферы жизни общества. Об образовании девочек не шло и речи, они обучались исключительно домоводству. Это послужило ещё одним фактором, приведшим в последствии женщину к писательству

Живым примером женщины с пером, в начале XVIII века, представляется княгиня Наталья Борисовна Долгорукая. «Своеручные Записки княгини Натальи Борисовны Долгорукой, дочери Г.-Фельдмаршала графа Бориса Петровича Шереметева» датируются 1720–1767 годами, впервые они были опубликованы в 1913 году. В текст записок вошли разные стороны жизни этой

замечательной женщины. Там нашли своё отражение, как печальные: «Я осталась после милостивой своей матери 14 лет. Эта первая беда меня встретила. Сколько я ни плакала, только еще все недоставало, кажется, против любви ее ко мне, однако ни слезами, ни рыданием не воротила: осталась я сиротою, с большим братом, который уже стал своему дому господин», так и радостные: «Я сама себя тем утешаю, когда вспомню все его благородные поступки, и счастливой себя считаю, что я его ради себя потеряла, без принуждения, из своей доброй воли. Я все в нем имела: и милостивого мужа, и отца, и учителя» [6].

Дочь поэта А.П. Сумарокова княжна Екатерина Александровна писала стихи. Некоторые из них даже печатались в журналах. Отец не мог позволить, чтобы столь проникновенные стихи были написаны девушкой и поэтому многие строки Екатерины печатались от мужского лица и без подписи.

«Тщетно я скрываю сердца скорби люты,

Тщетно, я спокойною кажусь:

Не могу спокойна быть я ни минуты,

Не могу, как много я ни тщусь» 1769 [8].

Известно, что не только дворянки, но и сама императрица Екатерина II пробовала себя в роли писательницы. Известны около 50 произведений, принадлежавших её перу. Часть её стихотворений, обращенных к Г.А. Потёмкину датируются 1787–1790 годами [1].

Исторический интерес представляют собой мемуары княгини Екатерины Дашковой. В них прослеживается жизнеописание главы двух академий, прекрасной женщины с удивительной судьбой.

«... Перед вами картина жизни беспокойной и бурной или, точнее говоря, печальной и обремененной затаенными от мира тревогами сердца, которых не могли победить ни гордость, ни мужество. Уже давно мои друзья и родственники требовали от меня тот труд, который теперь посвящаю вам ...» [5].

В конце 18 века появляется новое веяние моды – женский альбом. В них дамы вели дневниковые записи, сохраняли стихи, цитаты, афоризмы, как излюбленных авторов, так и свои собственные. Особое место в таких альбомах занимали отзывы. Их как правило записывали в конце. Отзыв мог быть стихотворением, зарисовкой, цитатой, выражением собственного мнения о хозяйке альбома. Дело в том, что если дама не вела альбом, она становилась не модной, не интересующейся личностью. Подобного рода сочинения можно сравнить с современными интернет – блогами, в которых отражается то же самое, только в электронной форме.

Сейчас, на живых примерах записей дам того времени, мы проследим, как это происходило и чем было обусловлено на самом деле.

В 19 веке интерес к писательству не исчез, а только рос и преумножался. Более того он стал неким веянием модных тенденций. Женский альбом, давший форму изложения женских записей, прочно закрепился в среде женщин – дворянок. Они охотно вели его и с удовольствием читали отзывы о себе, своём творчестве и интересах, от мужской половины человечества, которая в свою очередь по достоинству оценила новомодные веяния.

А.С. Пушкин писал: «Прелесть! Живо, оригинально, слог прекрасен!» Эти строки мэтр русской литературы посвятил Надежде Дуровой. [7, с.57] Она была офицером русской армии, кавалером георгиевского креста, одной из героинь Отечественной войны 1812 года. В конце жизни Надежда написала автобиографию «Записки кавалер – девицы», а также повести и рассказы. На страницах автобиографии девушка делится своими впечатлениями, мечтами, мыслями. Она без всякого стеснения излагает о мечте сделаться воином и сражаться на благо родины. Надежда Дурова описывает трудности новой, совсем не женской профессии, а также отношение окружающих к ней самой и к её выбору. Мужчины вокруг шутили над ней и поначалу ей трудно было сдерживать слёзы, но она справилась [2, с. 42].

Зинаида Волконская – княгиня. Имела литературный салон в Москве в первой половине 20-х 19 века. Он стал ведущим центром творческой

интеллигенции того времени. Теперь женщина выражает своё мнение в письмах, сохранившихся с тех далеких времен. Например, в своём письме к Пушкину, она восхищается его творчеством, называя его гением и призывая вернуться в Россию. В письмах к подругам она ведёт подробное повествование событий, произошедших с ней, придаётся воспоминаниям [2, с.111].

Известная муза А. С. Пушкина Анна Керн оставила после жизни мемуары и дневники ставшей истинной находкой для филологов и историков. Писала стихи, рассказы [2, с.119].

В это время прослеживаются первые шаги женской журналистики. На примере княгини Каролины Павловой, занимавшейся переводами зарубежных изданий на русский язык можно явно проследить эволюцию женской эпистолярной журналистики. В 1833 выпускает сборник переводов стихотворений русских поэтов на немецкий язык. В русских журналах она публикует свои элегии, стихотворные послания [2, с.131].

Фрейлина императорского двора Александра Смирнова-Россет писала рассказы, стихи и оставила после себя мемуары [3, с.175].

Таким образом мы проследили процесс, ставший базисом для появления такого феномена, как женщина с пером в России. Этот переворот длился долго и болезненно. Нельзя говорить о том, что женщины сразу взявшись за перо стали мастерами литературного искусства. Но пройдя несколько стадий от письма, как средства коммуникации, через мемуарные записи и женские альбомы, сейчас мы имеем множество примеров женщин писателей и поэтесс, вносящих свой вклад в культуру нашей страны.

Список литературы:

1. Былинина В.К. и Одесский М.П. Екатерина II. Сочинения // – М. 1990 URL.:http://lib-ru.do.am/publ/ekaterina_vtoraja_stikhotvorenija/1-1-0-9859 (Дата обращения 15.03. 2016).
2. Василенко Л.В., Горбунов В.В., Десятерик В.И., Жесткова Г.А. Исповедь женского сердца или История России XIX столетия в дневниках, записках, письмах и стихах современниц // Изд. АСКИ – Фонд развития отечественного книгоиздателя имени И.Д. Сытина – М. 2000 т.1.

3. Василенко Л.В., Горбунов В.В., В.И. Десятерик В.И., Жесткова Г.А. Исповедь женского сердца или История России XIX столетия в дневниках, записках, письмах и стихах современниц // Изд. АСКИ – Фонд развития отечественного книгоиздателя имени И.Д. Сытина – М. 2000 т.2.
4. Грицай Л. А. Педагогические идеи и повседневный опыт родительского воспитания детей в культуре Российского просвещения XVIII века // Вест. Том. гос. ун-та. 2013. № 367.
5. Дашкова Е.Р. Записки княгини // URL: http://az.lib.ru/d/dashkowa_e_r/text_0010.shtml (Дата обращения 16.03.2016).
6. Долгорукая Н.Б. Своеручные Записки княгини Натальи Борисовны Долгорукой, дочери Г.-Фельдмаршала графа Бориса Петровича Шереметева URL: <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-19902/> (Дата обращения 22.03.2016).
7. Ловецкая Т.Ю. Переписка Пушкина А.С. Письма к Надежде Дуровой Т. 2. // – М., «Художественная литература», 1982.
8. Муравьев В.Л. «Лиры и трубы. Русская поэзия XVIII века» // – М. 1961
9. URL: <http://livejournal.com/112369.html> (Дата обращения 15.03.2016).
10. Пархоменко Е. А. «Женщина – дворянка в эпоху петровских реформ» // XII Студенческая международная заочная научно - практическая конференция. – М 75 Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки. Электронный сборник статей по материалам XII студенческой международной заочной научно-практической конференции. —Москва: Изд. «МЦНО». – 2014. – № 5 (12). – С. 100–105. – [Электронный ресурс]. Режим доступа. URL: [http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_social/5\(12\).pdf](http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_social/5(12).pdf).
11. Пархоменко Е.А. «Художественная литература, как исторический источник по гендерной истории России» // XXIV Студенческая Международная заочная научно – практическая конференция «Молодёжный научный форум: Общественные и экономические науки. Электронный сборник статей по материалам XXIV студенческой международной заочной научно-практической конференции. – Москва: Изд. «МЦНО». – 2015. – № 5 (24) / – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_social/5\(24\).pdf](http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_social/5(24).pdf).
12. Пушкарева Н.Л. Гендерные исследования: рождение, становление, методы и перспективы // Вопросы истории. 1998. № 6. С. 76–86.
13. Толстой Л.Н. Война и мир том 1 // Москва 1989 Советская Россия.

МИССИЯ СИБГИУ В XXI ВЕКЕ

Федулова Анна Александровна

*студент Института машиностроения и транспорта, СибГИУ,
РФ, г. Новокузнецк*

Занозина Екатерина Олеговна

*студент Института машиностроения и транспорта, СибГИУ,
РФ, г. Новокузнецк*

Березовский Илья Евгеньевич

*студент Института машиностроения и транспорта, СибГИУ,
РФ, г. Новокузнецк*

Косаченко Никита Андреевич

*студент Института машиностроения и транспорта, СибГИУ,
РФ, г. Новокузнецк*

Быкасова Лариса Валентиновна

*научный руководитель, канд. культурологии, доц. кафедры философии,
СибГИУ,
РФ, г. Новокузнецк*

Сибирский государственный индустриальный университет (далее СибГИУ) является одним из старейших и крупнейших вузов Сибирского региона. Легендарное высшее учебное учреждение с легендарной историей. Оно было создано в 1930 г. на базе Томского технического института для подготовки профессиональных кадров для строящегося гиганта первой пятилетки Кузнецкого металлургического комбината. История СибГИУ неразрывно связана с историей нашей страны, с развитием советского промышленного производства в эпоху непростого XX века. Летом 2016 г. вузу исполнится 86 лет.

Целью данной работы стало выявление принципов деятельности СибГИУ в современном образовательном пространстве региона.

Современные университеты, в том числе и СибГИУ, стремятся занять и сохранить определенную социальную позицию в подготовке интеллектуальной элиты общества, развивать у студентов их способности к исследовательской деятельности.

В настоящее время существуют парадигмы высшего образования, нацеленные на создание значимых для общества образовательных технологий. Однако нельзя отказываться от осмысления исторического опыта создания высших учебных заведений, без которого немислимо рассмотрение процесса профессионального обучения в современных университетах, в том числе и в СибГИУ.

В XX века, в связи с качественными преобразованиями производительных сил на основе превращения науки в ведущий фактор общественного производства, появилась необходимость кардинального преобразования концепции университета, которая послужила основой для формирования академического инновационного университета. Здесь уместно будет вспомнить о концепции знаменитого испанского ученого и педагога Х. Ортеги-и-Гассета, которая имела исключительное значение для разработки современных моделей классических технических университетов. На протяжении всей своей жизни мыслитель изучал и анализировал предлагаемые в то время концепции. Итогом его деятельности стали многочисленные научные труды, в которых прослеживалась главная мысль: необходимо сделать ядром университета факультет культуры, который будет призван осуществить культурный синтез идей на уровне своего времени. Целью же университета становится обеспечение здорового синтеза и систематизация знаний, интегрирование усилий интеллектуально подготовленных людей для осмысления и выражения стоящих перед мировым обществом задач. По мнению Х. Ортеги-и-Гассета, мало дать студентам возможность овладевать знаниями, они должны научиться понимать проблемы современности и всю меру своей ответственности за судьбу человечества. Вместе с тем, было бы неверно утверждать, что Ортега считал науку чем-то второстепенным, напротив он утверждал: «Университет отличен, но не отделен от науки. Университет – это в том числе наука» [3, с. 98].

Миссия (предназначение) университета более многопланова. Не только на базе науки, но и на базе культуры университет должен быть центром

подготовки культурных людей и одновременно хороших профессионалов. Концепция же как такого университета предполагает необходимую адаптацию выпускников к особенному современному миру. Технические науки и получение инженерной квалификации, важность культурных и либеральных аспектов входит в концепции университетов, и все это в какой то степени соответствует положениям, сформулированным Ортегой.

Теперь конкретнее об университетах, занимающихся подготовкой бакалавров, магистров и специалистов в сфере материального производства. В настоящее время система университетского образования в России объединяет более 103 университетов, развивающие направления технического и технологического профилей, с контингентом студентов дневного обучения более 330 тыс. В университетах работают более 62 тыс. человек профессорско-преподавательского и научного состава, в числе которых более 5 тыс. докторов наук, 45 тыс. кандидатов наук. Нынешние выпускники университетов обладают не только высоким уровнем инженерной культуры, но и соответствуют высокому уровню социально-психологической и физической культуры человека. Резюмируя само понятие «культура» в его значении относительно университета, хотелось бы уточнить, что культура – это соответствующий эпохе уровень интеллектуального развития человека, обеспечивающий его способностью ориентироваться в окружающем социальном мире и отыскивать пути решения, стоящих перед ним задач.

Современные университеты определяют свою историческую роль, для того чтобы быть представителями образования, культуры и науки, за счет этого они становятся центрами развития регионов и работают над созданием системы знаний, перетекающей из сферы науки в сферу экономики, промышленности и социальную сферу. Современные концепции высшего образования отражают опыт прошлого, проблемы современности и обозначают будущие тенденции развития. Например в уставе Московского Государственного Университета им. Ломоносова четко указано, что «Храня верность миссии Московского университета, определенной Императрицей Елизаветой I в Указе от 23 (12)

января 1755 года об учреждении Московского университета как «просвещение народов ... к пользе общего житья человеческого, ... к благополучию всего отечества», Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова подтверждает ее истинность в историческом контексте XXI века. Московский университет осознает, что дальнейшая реализация его Миссии потребует гармоничного применения глобальных образовательных тенденций на фундаменте национальной образовательной идентичности через развитие традиций Университета как интегратора научных, образовательных, экономических и социальных процессов и распространение культурной среды Университета как эталона российского общества» [1].

Темпы развития современного общества настолько велики, что система высшего образования вынуждена гибко реагировать на потребности экономики, промышленности, социальной сферы. Выпускник университета, получивший солидную фундаментальную подготовку, в последствие может творчески освоить определенные сферы деятельности, в которых ему предстоит работать.

Проанализировав вышеизложенную информацию и опираясь на устав СибГИУ, мы актуализируем следующие положения и принципы деятельности данного образовательного учреждения.

Миссия СибГИУ в XXI веке – возрождение и воспроизводство интеллектуальной элиты Сибири на основе глубокой интеграции образовательной, научно-исследовательской и инновационной деятельности, базирующейся на гармоничном сочетании лучших традиций отечественной науки и высшего образования с передовым опытом ведущих научно-педагогических школ мирового уровня.

Видение СибГИУ – один из крупнейших научно-образовательных полюсов многополярного интеллектуального пространства России, имеющий международную репутацию лидера, определяющего тренды развития научной мысли, политехнического и социально-экономического образования в контексте формирования инновационной культуры современного общества.

Политика руководства СибГИУ в области качества базируется на следующих основных положениях:

- повышение роли институтов и кафедр как решающего звена в обеспечении качества образования, улучшение координации деятельности структурных подразделений и стратегических партнеров вуза;

- обеспечение четкой регламентации полномочий и ответственности работников на всех уровнях управления, развитие корпоративной культуры, атмосферы доверия и доброжелательности;

- сохранение, развития и повышение качества кадрового потенциала, стимулирование карьерного роста педагогических работников посредством реализации программ профессиональных и социальных «лифтов», внедрение современных технологий оценки эффективности деятельности преподавателей и сотрудников университета и связанной с ними системы материальных поощрений;

- улучшение качества учебно-методического и материально-технического обеспечения образовательного процесса, разработка и внедрение современных образовательных технологий, в том числе электронного и дистанционного обучения, использование отечественных и мировых информационных ресурсов;

- усиление позиций университета в международном образовательном пространстве, развитие экспорта образовательных услуг и реализацию образовательных программ в партнерстве с зарубежными университетами, включая программы международной академической мобильности и международного научно-исследовательского сотрудничества;

- расширение и интенсификация научно-исследовательской и инновационной деятельности на основе поддержки и развития научных школ, коммерциализации интеллектуальной собственности университета, повышения публикационной активности, привлечение талантливой молодежи;

- совершенствование воспитательной работы, развитие студенческой инициативы, корпоративной культуры с целью формирования духовно-

нравственных ценностей, гражданской позиции, профессионализма и способности студентов адаптироваться к динамическим социальным условиям. [2, с. 2–15].

Все эти положения прописаны в уставе СибГИУ, и они отвечают требованиям современного рынка образования, в частности, и общества, в целом. Университет дает не только знания, но и учит самостоятельно добывать и реализовывать их. СибГИУ стремится сохранить свою историческую роль в подготовке интеллектуальной элиты сибирского региона, удовлетворить потребности людей, живущих в эпоху информационной эры.

Список литературы:

1. Устав МГУ им. Ломоносова. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.msu.ru/projects/pr2020/docs/slovo.pdf>.
2. Устав ФГБОУ ВПО «СибГИУ». – Новокузнецк: СибГИУ, 2011.
3. Отега-и-Гассет Х. Миссия университета. – Мн.: БГУ, 2005. – 104 с.

СЕКЦИЯ 2. СОЦИОЛОГИЯ

СТАТУСНО-РОЛЕВЫЕ НАБОРЫ ГЕРОЕВ РОМАНА У. С. МОЭМА «ТЕАТР»

Беляева Елизавета Тимофеевна
студент Национального исследовательского университета
Высшая Школа Экономики,
РФ, г. Москва

ВВЕДЕНИЕ.

Каждому из нас с рождения даны физиологические различия в цвете глаз, волос, в физическом развитии, росте и весе. В дальнейшем в процессе социализации мы приобретаем еще и уникальные для каждого человека статусно-ролевые наборы, связанные с ожиданиями, которые общество возлагает на нас, и особым положением, которое мы в этом обществе занимаем. Личность, как правило, исполняет несколько ролей и воспринимается социумом как их совокупность. Вопрос ролевых наборов человека является важной областью знаний в социологии, потому как на различиях в статусе базируется социальное взаимодействие и межличностные отношения. Занимая определенную позицию в общественной структуре, человек выполняет так называемые социальные предписания, тем самым подтверждая ожидания окружающих относительно его поведения. Поэтому статусно-ролевые наборы являются своего рода связующими звеньями между людьми в обществе. Считается, что именно наличие такого мощного регулятора, как социальные ожидания, направляет межличностную коммуникацию в нужное русло. Исследованиям этой области знаний посвящены труды многих известных социологов и связано это с неоспоримым влиянием такого определения общественных единиц на взаимодействие социальных структур.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ.

Определить статус можно как положение в обществе, продиктованное особым набором таких характеристик, как возраст, семейное положение, пол, профессия и т.п. Статусы классифицируют на приобретенные и предписанные, считая основой разделения способ получения этого статуса – врожденный (то есть, связанный с полом, национальностью и т.п.) и достигаемый (связанный, например, с профессией, культурным уровнем развития). Статус человека, являющийся определяющим для него на данном этапе жизни, принято называть главным. Для взрослого человека он обычно связан с профессией или должностью, которую он занимает. Помимо социального статуса существует также личный – положение в малой группе [2, с. 45].

В свою очередь роль является моделью поведения, ориентированной на данный статус. Это понятие связано с ролевыми ожиданиями и требованиями, основанными на социальных нормах. Однако стоит отметить, что реальное ролевое поведение – это интерпретация общественных ожиданий личностью [3, с. 102]. Для классификации ролей Т. Парсонс в своих трудах выделил 5 критериев – уровень эмоциональности, способ получения, масштаб проявления, степень формализации и мотивацию. Роли также бывают ситуационными или основными [5, с. 56].

Понятие статусного набора ввел Р. Мертон и обозначил его как совокупность всех присущих человеку статусов в пределах одной или нескольких социальных систем. Ролевой набор же он определил, как комплект ролевых отношений, которым люди обладают, занимая определенный статус [4, с. 118].

АНАЛИЗ.

Сюжет романа.

Основной сюжетной линией романа является история любви талантливейшей лондонской актрисы Джулии Лэмберт и простого бухгалтера Томаса Феннела, помогающего мужу актрисы с финансовыми делами в театре. После долгих лет брака женщина понимает, что более не испытывает к мужу

никаких романтических чувств и с легкостью предается новому увлечению. Когда первая страсть проходит, и различия в возрасте становятся для влюбленных существенной преградой, Джулия в беседе со своим сыном понимает, что всю жизнь она играет не только на сцене, но и в жизни. Постоянно исполняя чью-то роль, она теряет себя. Однако такая жизнь ее полностью устраивает, она освобождает свою голову от грустных мыслей, а сердце – от любви к мужчинам, оставляя место только для себя и своего бесспорного таланта.

Статусно-ролевые наборы героев.

Джулия Лэмберт.

Главная героиня романа известна, в первую очередь, благодаря своим заслугам на театральных подмостках. В обществе самым важным (в социологической теории-главным) статусом Джулии является принадлежность к профессиональной группе – актерской. Соответственно, к ее статусным обязанностям относится хорошая игра на сцене и талантливый подход к театральной роли. В малой группе знакомых личный статус Джулии – «душа компании». Оценивая так собеседницу, члены общества возлагают на нее ожидания услышать, как можно больше забавных историй, рассказов, артистичных монологов. В свою очередь Джулия, следуя социальным предписаниям, удовлетворяет публику подобными разговорами. Это иллюстрирует процесс социального взаимодействия, который является основой общественных отношений [1, с. 78].

Социальная роль включает общественные ожидания насчет поведения индивида. Джулия и ее муж Майкл были вместе в ранних лет, поэтому окружающие воспринимают ее как верную жену, а также заботливую мать, то есть, предписывают ей преданное отношение к браку и ответственность за процесс воспитания ребенка. Несмотря на такие ожидания, человек выполняет социальную роль по-своему, в зависимости от личных качеств и определенных обстоятельств. Так, Джулия на протяжении долгого периода сохраняла верность мужу, но не оправдывала ожиданий общества относительно

отношений с ребенком. Своим сыном Роджером актриса не занималась, отправив его в колледж и не особо следя за процессом становления его личности. Ролевым конфликтом в соответствующем наборе героини можно назвать, например, сочетание роли жены и любовницы, а также необходимость в процессе воспитания ребенка быть не только ласковой и доброй, но и требовательной и строгой по отношению к нему. Также в браке Джулия сталкивалась с внутренним конфликтом между спокойствием и лаской по отношению к мужу и желанием разобраться со своим чувством ревности, ненужности и устроить ему скандал.

Уникальность этой женщины заключалась в том, что она прекрасно умела подстраиваться и по-настоящему играть социальную роль. Делала она это, как правило, из соображений сохранения собственной репутации или для иной личной выгоды. Например, когда отношения между Джулией и ее будущим мужем Майклом были на начальной стадии, девушка решила, что лучший способ добиться расположения молодого человека - понравиться его семье. Для этого она приняла на себя социальную роль, не соответствующую ей по статусу, происхождению и добилась своей цели.

Томас Феннел.

В отличие от Джулии Томас не отличается хорошей репутацией в обществе, и связано это в первую очередь с непрестижной профессией, нестабильным трудоустройством и бедностью молодого человека. При этом родители его тоже не были богатыми и знаменитыми, поэтому это можно отнести к предписанному или естественному статусу. Мне кажется, что Томас использовал отношения с Джулией как своего рода социальный лифт, чтобы повысить свой статус, как личный, так и социальный. Ведь со своей возлюбленной он начал посещать светские мероприятия, лучше выглядеть, богаче одеваться. Соответственно, он приобрел некоторые статусные признаки принадлежности к высшему классу.

Не связанный никакими семейными узами, Томас не исполняет роль отца или мужа. Профессия бухгалтера включает в себе социальные ожидания

в хороших результатах своей деятельности, и герой их полностью оправдывает, добившись снижения затрат театра. Ролевой набор персонажа предполагает возникновение некоторых конфликтов. Самым ярким из них становится попадание молодого человека в ситуацию, где роль любовника и хорошего друга для сына Джулии сталкиваются и вызывают не столько внутренние переживания, сколько внешние конфликты, связанные с отношением главной героини к сложившейся ситуации.

Особенностью ролевого поведения молодого человека можно считать умение обернуть любую ситуацию в свою пользу и руководство в своих действиях теорией эгоцентризма и собственничества. Однако в конце романа Томас остается ни с чем, потеряв в погоне за богатством, страстью и знаменитостью, расположение Джулии, а также социальный и личный статус в высшем обществе.

Долли де Фриз.

Долли де Фриз – богатая вдова, пожертвовавшая свои средства на открытие собственного театра четы Лэмберт. Героиня часто устраивает светские приемы и почитаема в обществе в основном благодаря своим неограниченным возможностям, связанным с богатством и связями. Личный статус души компании, лидера или генератора идей Долли не заслужила, потому что ведет себя как наблюдатель, а не непосредственный участник разговора.

Социальные ожидания от роли вдовы предполагают скорбь, муки и воздержание от проявлений нежных чувств к кому-либо кроме умершего мужа. Однако обстоятельства решают судьбу Долли таким образом, что она влюбляется в талантливую Джулию после просмотра ее спектаклей и личной встречи. Свою роль верной подруги для актрисы Долли исполняет очень хорошо, помогая ей во всем, поднимая ей настроение подарками и сюрпризами, а также становясь сообщницей в мести Томасу. Этой роли она, по сути, посвящает всю свою жизнь и поэтому, совершенно естественно, сталкивается с напряжением, когда чувствует, что ее любовь к героине не взаимна и, более

того, является для нее не более чем источником материальной поддержки и поднятия настроения в трудную минуту. Узнав о сплетнях про связь Джулии с Томасом, Долли борется с внутриролевым конфликтом: она не понимает, как ей лучше поступить – рассказать обо всем или не расстраивать подругу.

Особенность статусно-ролевого набора этой героини в некоторой противоречивости статуса и ролей. Несмотря на то, что она является баснословно богатой вдовой, Долли ведет себя как одинокая влюбленная женщина, несколько принижая свое достоинство перед талантом и красотой Джулии Лэмберт. В этом заключен смысл понятия реальное ролевое поведение, заключающееся в индивидуальной интерпретации ожиданий и предписаний общества, связанной, как мне кажется, с различным эмоциональным состоянием каждого человека.

Майкл Лэмберт.

Родившийся в семье полковника, Майкл не захотел идти по стопам отца и выбрал себе карьеру актера. Обладая незаурядной внешностью, но очень посредственным талантом, молодой человек был известен в узком амплуа героя любовника, и в актерской среде его статус скорее определялся супружеской связью с талантливейшей Джулией, чем личными заслугами на сцене. Впоследствии, он нашел себя в управлении собственным театром и приобрел свой главный статус режиссера-постановщика.

По мнению Джулии, у исполнения роли мужа Майклом было две стороны – с одной, он заботился о жене, искренне восхищался ее талантом и делал все для продвижения Джулии по карьерной лестнице, а с другой казался равнодушным, не нежным, а прагматичным и практичным. Роль отца он исполнял не лучше, чем Джулия – матери. Однако он выделял средства на его образование и, поэтому, с экономической точки зрения отвечал социальным ожиданиям заботы о сыне.

Отношение Майкла ко многим событиям в жизни отличается некоторым равнодушием. Придерживаясь теории конформизма, он спокойно добивается успеха. Так как для него повышенное внимание общества вызывало

неприятные эмоции, новость об измене жены он воспринял как должное и решил умолчать, сохраняя в глазах, окружающих статус преуспевающего режиссера, любимого мужа и хорошего отца образованного ребенка.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Проанализировав статусно-ролевые наборы героев романа У.С. Моэма «Театр», я сделала вывод, что введения понятия статуса и роли имеет ключевое значение в социологической науке, так как эти детерминанты проливают свет на механизм социального взаимодействия и построения общественных отношений. Обладая статусно-ролевым набором, человек становится полноправным членом общества, выполняет соответствующие функции, предписания и требования, руководствуясь формальными и неформальными нормами. Однако стоит отметить, что такие черты личности, как статус и роль, лишь отображают ее позицию в общественной структуре, не отражая особенностей нрава, эмоциональной и чувственной стороны характера. Данные наборы можно назвать идеальными моделями поведения, но отдавая себе отчет в том, что люди не роботы и не могут в своей деятельности руководствоваться исключительно «инструкцией», можно сделать вывод, что основной особенностью статусно-ролевых наборов личности является их уникальность. При этом индивидуальный подход связан не только с очевидной неповторимостью сочетаемых в наборе ролей и статусов, но и с личностной оценкой этих определителей положения в общественной структуре. Продиктованные обществом модели поведения и социальные ожидания человек пропускает через призму собственного опыта и характера, и его реальное ролевое и статусное поведение формируется на стыке этих понятий.

Список литературы:

1. Баранов П.А. Воронцов А.В., Шевченко С.В. Социальная роль – [Раздел книги] // Обществознание – полный справочник. – Москва: АСТ:Астрель, 2014.
2. Волков Ю.Г. Гл.19. Социальный статус – [Раздел книги] // Социология. – Москва: Инфра – М, 2010.

3. Гидденс Э. Гл. 7. Стратификация и классовая структура – [Раздел книги] // Социология.
4. Мертон Р. Структурный контекст референтно-группового поведения: ролевые наборы, наборы статусов и последовательность статусов – [Раздел книги] // Социальная теория и социальная структура.
5. Парсонс Т. Взаимодействие и развитие личности – [Раздел книги] // О структуре социального действия. – Москва: "Академический проект", 2000.

ГЕНДЕРНАЯ КУЛЬТУРА В УЗБЕКИСТАНЕ

Иномхужаева Санобар Мухаммадихоновна
соискатель кафедры «История Узбекистана»
Наманганского инженерно-педагогического института,
Республика Узбекистан, г. Наманган

Мирзахмедов Абдирашид Мамасидикович
научный руководитель, доц. кафедры «Общественные науки»
Наманганского инженерно-технологического института,
Республика Узбекистан, г. Наманган

Укрепление семьи, здоровье матерей и детей являлась приоритетом национальной политики Республики Узбекистан, осуществляемых под руководством И.А.Каримова в годы независимости[1,2]. С того времен был ряд закреплен равенство и свободу женщин во всех сферах социально-экономической и национально-культурной жизни в Конституции Республики Узбекистан и программных документах страны [3, 4].

По инициативе Президента Узбекистана И.А.Каримова в 27 декабря 1991 года учреждён Комитет Женщин при Кабинете министров республики, направленный на реальное обеспечение прав и свободы женщин, активизации в сфере общественной жизни и эффективной поддержки деятельности женских общественных организаций. Наличие Комитета женщин в структуре правительства свидетельствуют об огромной заботе и внимания женщинам страны. Глава государства И.Каримов с благодарностью отметил, что «... трудолюбием, умением и ответственностью женщины ..., вносят огромный вклад в достижение поставленных нами перед собой высоких целей – войти в число развитых демократических государств мира ...» [2].

Важным событием в жизни женщин было изменение и дополнение к закону о выборах страны, что политические партии в выборах депутатов нижней палаты парламента должны выделять 30% квоты для женщин. Это позволило поднять долю слабого пола до 22% общей численности депутатов. Другим направлением политики о женщинах это доля их в экономике, активное участие в производственной и трудовой жизни, особенно в малом и частном

бизнесе. Здесь предусматриваются принципы экономической независимости с самообеспечением своей жизни и весомого вклада семейного бюджета. Учитывая это, ведется целенаправленная работа по проблеме занятости женщин, повышению квалификации, переквалификации, а также создания новых мест приложения женского труда.

В этом направлении правительство обращает особое внимание на повышения уровня жизни, труда женщин сельской части страны. За прошедший период развития рыночной экономики формировался слой предпринимателей женщин и бизнес леди, женщин, руководящих фермерскими хозяйствами. Однако существуют проблемы в повышении числа и доли частной собственности женщин среди населения. Только в 2012 году в целях государственной поддержки развития женского предпринимательства выделено в размере более 491,7 миллиардов сум кредитов. В целях реализации в республике Конвенции ООН о ликвидации всех видов дискриминации женщин разработано два национального плана движения по обеспечению гендерного равноправия.

В целях улучшения трудовой деятельности произведены изменения и дополнения к Трудовому Кодексу республики, а также других нормативных актов для совершенствования защиты прав женщин, обеспечения интересов в общественной и семейной жизни. Следует отметить возрождение семейного малого бизнеса, где основными производителями является женщины, для поддержки которого правительства выделяет микрокредиты. Ведется огромная работа по налаживанию трудовой деятельности женщин за рубежом, государственной защиты их жизни и быта, содействие благополучию каждому миграционной политики на основе семейного законодательства [3, с.4].

Несмотря на вышеизложенного, как нам думается, в корне государственной политики Узбекистана лежит улучшение здоровья женщин, особенно репродуктивного возраста, защита материнства и детства. Наряду со многими программами и проектами по защите материнства успешно реализуется программа «Здоровая мать – здоровый ребенок». Для расширения

масштабов укрепления здоровья женщин репродуктивного возраста выделяются специальные финансовые ресурсы, которые дают положительные результаты в социально-бытовой жизни граждан. В республике сегодня действует более 35 тысяч спортивных секций для женщин, по 39 видов спорта и физической культуры.

Стало доброй традицией женский спорт в профилактике предотвращения разнообразных заболеваний, обеспечение производства специальных продуктов для детей и матерей. Сельские врачебные пункты оснащаются высококвалифицированными медицинскими персоналами и современными медицинскими оборудованьями. В материалах республиканской конференции женщин отмечается, что за прошедший период средняя продолжительность жизни женщин повысилась на 7 лет, что составляет 75 лет [6, с.3].

Как мы полагаем, другой важной отраслью является повышение медицинской культуры населения, широкая пропаганда здорового образа жизни молодежи, формирование нового стиля мышления населения, направленное физическое и духовное совершенствование населения, в реализации которого принимают участие все общественные организации и объединения, включая коммерческие и некоммерческие организации. Следует также отметить особенности религиозности женщин населения Центральной Азии в отличие от других регионов СНГ. Она требует обратить внимание на религиозную просвещенность женщин, морально-духовную работу среди них, что важным шагом в этом деле был выделение дополнительной штатной единицы советника по делам религиозно-этического воспитания при председателе органов местных властей. Они умело используют жизненный опыт старшего поколения в укреплении гражданского мира и согласия в стране.

В условиях независимости уделено особое внимание на воспитание гармонично-развитого поколения, что требовало пересмотру проблем семьи, брака. Одна из проблем заключается в подготовке девушек к семейной жизни, так как встречались ранние браки. В целях налаживания данной проблемы в местах созданы центры «Семьи», проведены систематические мероприятия

и учебные часы, посвященные семейной жизни, установлены правила медицинского обследования при регистрации брака. Все это способствовало резкому сокращению разводов, укреплению гражданских отношений, стабильности социально-культурного развития регионов.

Правительство Узбекистана ведет целенаправленную политику по совершенствованию деятельности женских общественных организаций и движений по повышению политико-правовой культуры женщин, ведение четкого мониторинга социально-экономической и политической активности их в углублении демократических реформ республики. Таким образом, в годы независимости женщины стали героями Узбекистана, депутатами Законодательной палаты и сенаторами, более того, выдвижение кандидатуры Д. Ташмухаммедовой на пост Президента страны стал важнейшим показателем повышения культуры толерантности населения.

В условиях углубления демократических реформ в стране велики роли женщин в социально-экономическом прогрессе, повышении высокой духовности, укреплении семьи, воспитании достойной смены: образованной, здоровой, убежденной и преданной идеи национальной независимости. Мощным источником духовности является традиционная этика семьи и родственных отношений, основными принципами которой всегда было почитание старших, взаимовыручка, забота о детях. Возрождение духовных ценностей правительства страны рассматривает как органический, естественный процесс роста самосознания, возможность экономического, культурного и профессионального раскрепощения каждой семьи.

Опираясь на вышеизложенное и можно прийти к выводу, что необходимо проводить социологические исследования по изучению социального статуса женщин в общественной и личной жизни. Разумные кооперации, толерантность совместной жизни в семье, удачное совмещение трудовой деятельности и семейной жизни, создания всех условий для полной самореализации общественной жизни могут быть социально-правовыми основами положения женщин. Свой путь прогресса с возрождением национальных

и общечеловеческих ценностей культуры семьи может спасти народов Востока от заката мусульманской цивилизации [7, с.6].

Другим фактором национальной культуры в условиях независимости является повышению политической активности женщин, расширению их участия в выборных представительных и других ветвей государственной власти. Приоритетом национальной культуры стали охрана здоровья женщин, формированию здоровой семьи, содействию развитию женского и семейного спорта, пропаганде здорового образа жизни. Немаловажным, как нам думается, внимание на воспитание девочек, особенно сельской местности, чтобы в будущем они смогли занять достойное место общественной жизни.

Правительства Республики Узбекистан в условиях глобализации мира берет курс повышения на качественно новый уровень работы по дальнейшему укреплению царящей в стране атмосферы взаимного уважения, доброты и милосердия, согласия и сплоченности, ограждению молодежи от чуждых менталитету и духовности узбекского народа деструктивных идей и течений, негативного влияния «массовой культуры», усилению с этой целью просветительской работы в семьях и махаллях страны.

Список литературы:

1. Каримов И.А. Доклад, посвященной 23 годовщине Конституции Республики Узбекистана // Народное слово. – 2015. – 7 декабря.
2. Каримов И.А. Праздничное поздравление женщинам Узбекистана. // Наманганская правда. – 2016. – 6 марта.
3. Конституция Республики Узбекистан – Т.: Узбекистан, 2012. – 18 с.
4. Постановление Президента Республики Узбекистана о «Здоровой матери и ребенка» от 9 февраля 2016 года // Народное слово – 2016. – 10 февраля.
5. Семейный Кодекс Республики Узбекистан – Т.: Узбекистан. 1994. – 338 с.
6. Каримова В. Семья под защитой государства. // Правда Востока. – 2008. – 2 февраля.
7. Шпенглер О. Закат Европы. – Ростов на Дону. Изд.Феникс. 1998 – 640 с.

АКТУАЛЬНОСТЬ ИЗУЧЕНИЯ ИМИДЖА СОВРЕМЕННЫХ ВООРУЖЕННЫХ СИЛ РФ В ПРЕДСТАВЛЕНИИ МОЛОДЕЖИ

Погорельцев Дмитрий Дмитриевич

*студент, кафедры социологии и организации работы с молодежью
Белгородского государственного национального исследовательского
университета НИУ БелГУ,
РФ, г. Белгород*

Шаповалова Инна Сергеевна

*научный руководитель зав. кафедрой социологии и организации с молодежью
Белгородского государственного национального исследовательского
университета НИУ БелГУ,
РФ, г. Белгород*

Вооруженные силы являются неотъемлемой частью любого государства, важнейшим его социально-политическим институтом, призванным обеспечить безопасное функционирование всех государственных систем как внутри страны, так и за ее пределами, для чего они обладают мощными ресурсами противодействия любым агрессиям со стороны противника. Другим общепринятым названием вооруженных сил РФ является «армия», что в переводе с латинского означает «вооружаю».

Считается, что на чьей стороне находится мощная армия, за тем и реальная власть. В свою очередь, армия считается социальным институтом, которая является гарантом безопасности страны. Отсюда становится ясным, что от уровня развития вооруженных сил зависит престиж современного государства.

Государство, претендующие на уважение, как со стороны своих граждан, так и со стороны мирового сообщества, нуждается в армии, которая в любой момент готова адекватно ответить любым агрессиям со стороны других государств. Однако же в действительности на сегодняшний день мы видим, что армия РФ находится в процессе догоняющего развития, что непосредственным образом сказывается на экономике страны, вследствие чего статус Российской Федерации не имеет постоянного значения на международной арене.

Для жизни российского общества армия, традиционно во все времена, играла одну из самых значимых ролей по причинам как внутривластным, так и внешнеполитическим. Во внутренней политике армия является гарантом стабильности социального и политического строя, выступает опорой действующей власти. Армия выступает активным и вполне самостоятельным элементом взаимодействия между властью и обществом [5].

Армия тесно взаимодействует с основными институтами общества. Развитие и функционирование армии характеризуется, прежде всего, уровнем материального обеспечения страны, состоянием военной промышленности, от которого зависят обеспечение армии техникой, вооружением и количественным составом. Воздействие на ее развитие оказывают политические, конфессиональные, социальные, религиозные структуры [5]. Различного рода изменения, представленных структур, влияют на качественный и количественный состав армии, на микроклимат взаимоотношений военнослужащих.

В различные периоды времени и в разных социальных контекстах имидж армии меняется в зависимости от устойчивости или же неустойчивости социальных и политических систем [1]. Выделяют две разновидности имиджа: текущий имидж – имидж, складывающийся на основе реального состояния вооруженных сил; идеальный имидж – отражающий в себе ту модель, которая будет достигнута после качественного выполнения всех задач.

В сознании современных управленцев высшего уровня все больше фиксируется понятие об имидже как об определенной ценности, от которой зависит успешность деятельности любой организации. Это понятие активно используется в средствах массовой информации, в системе маркетинга, а также рекламы и связи с общественностью. Понятие имиджа имеет ряд близких по значению слов: мнение, рейтинг, репутация, образ, отношение, известность, слава, популярность и т.д.

При определении имиджа современной российской армии в глазах молодежи призывного возраста важно избежать одной принципиальной ошибки. Эта ошибка заключается в том, что имидж отождествляется с

“натурными” свойствами объекта [2]. Таким образом, можно заключить, что имидж – еще одно свойство объекта, которое появилось после работы соответствующих органов. Имидж, как образ чего-либо, не относится к объекту восприятия, имидж формируется в сознании субъекта восприятия.

Имидж отражает социальные ожидания общества, его определенных групп, которые обусловлены их существующими проблемами и интересами. В процессе формирования имиджа функциональную роль играет стремление коллектива так или иначе воспринимать объект. В структуре этого стремления значительное место занимает «идельный образ», т.е. представление о том, каким должен быть объект [4]. Чрезмерная положительность этого идеала ведет к отрицательному отношению при работе с реальным объектом.

Важным для понимания имиджа Вооруженных Сил РФ является вопрос о его структуре. Предложенные рядом авторов модели корпоративного имиджа отражают скорее содержание, чем структуру данного явления. Описывая сущность имиджа, мы должны раскрывать те стороны, которые функционируют в сознании молодежи.

Значимость данной проблемы обеспечила внимание к ней со стороны многих научных дисциплин. Взаимодействие вооруженных сил РФ и общества, военно-профессиональной ориентации и подготовка молодежи призывного возраста к службе в армии интенсивно исследуются и имеют отражение в ряде научных работ. Учеными поднимается проблема ценностных ориентировок военной службы и повышения ее престижа.

Необходимость и актуальность изучения имиджа современной российской армии в представлении молодежи состоит в том, что они дают возможность глубоко осмыслить причины того или иного отношения российской молодежи к службе по призыву и наметить векторы развития повышения имиджа армии.

Молодежь является главной движущей силой современного российского общества, вследствие чего именно в этой среде происходит формирование позитивного или негативного отношения к армии, положительного или отрицательного имиджа вооруженных сил РФ. Исследование данного

социального института в контексте молодежной политики является приоритетным направлением изучения. Формирование положительного имиджа ВС РФ в сознании молодежи является необходимой и основополагающей задачей государственной политики. От качества имиджмейкерской работы с сознанием молодежи зависит как внутривнутриполитическая, так и внешнеполитическая безопасность страны.

Молодежь – социальная группа, обладающая неустойчивым психическим состоянием, влияние на которое оказывает множество социальных, политических, религиозных факторов. Направление деятельности молодежи зависит от работы всех вышеперечисленных факторов в комплексе, если же некоторые элементы будут выпадать из механизма, то это может привести к непредсказуемым последствиям. Поэтому на данном этапе развития возникает потребность в качественной информации о реальном положении дел.

На данный момент индивид обладает вполне четким и укоренившимся сознанием о службе по призыву [3]. Средства массовой информации оказывают влияние на формирование сознания молодежи, идет своеобразное «зомбирование» личности и навязывание искусственных установок, что не может не отразиться в мировоззрении, миропонимании всего общества.

Государственное и военное руководство России озабочено тем, как воспринимаются Вооруженные Силы населением России и особенно молодежью. Наряду с предпринимаемыми усилиями по повышению боеготовности, устранению преступности в армейской среде, укреплению правового статуса военнослужащих принимаются меры по улучшению информационного обеспечения деятельности ВС РФ, рекламы военной службы, созданию системы связей с общественностью.

Однако, несмотря на практическую значимость и теоретический интерес к взаимодействию армии и общества, имидж вооруженных сил РФ в сознании молодежи призывного возраста до сих пор не стал предметом целенаправленного изучения в какой-либо из наук. На роль характеристики имиджа

ВС РФ сегодня претендуют лишь разного рода оценочные работы или работы, написанные на основе субъективного мнения.

Список литературы:

1. Гудков Л.Д. Армия в постсоветском обществе. – М., 2002. – 104 с.
2. Ковалев В.Н. Социологический воинский коллектив. – М., 1987. – 25 с.
3. Новик В.К., Передня Д.Г. Имидж современной российской армии.
4. Соловьев С.С. Менталитет российского офицера. – М.: Аполлон, 2007, – 39 с.
5. Серебрянников В.В. Общественное мнение о военных делах государства. – М., 2004. – 710 с.

СЕКЦИЯ 3. ФИЛОСОФИЯ

ДОБРО И ЗЛО СВОБОДНОЙ ВОЛИ

Гурский Николай Маркович
студент Томского Государственного Университета,
РФ, г. Томск

Ладов Всеволод Адольфович
научный руководитель, д-р филос. наук, проф.
Томского государственного университета,
РФ, г. Томск

Злободневность заявленной темы соответствует актуальным текущим событиям в стране и в мире. В обществе, которое отчетливо поляризуется на враждебные группировки, необходимо переосмыслить старые представления о **добре и зле, свободе и воле**. Остановимся пока на этих четырех понятиях. Возможно, сверяя свои рассуждения с семантическими значениями слов, мы придем к принципиально другому синтаксису, а от него и к совершенно другой риторике публичной речи. Если оставить общие понятия на произвол контекста, то каждый будет вкладывать в них свое значение, что неизбежно приводит к моменту, когда эти значения становятся антагонистическими и порождают «конфликт интересов». Когда в обществе налицо резкое размежевание на друзей и врагов, наступает пора для философов, социологов, лингвистов, логиков показать свою состоятельность через мудрость своей речи. Это экзамен, прежде всего, для «сословия» мыслящих. Не все люди философы, большинство прекрасно обходится без всяких философий, занимаясь своими привычными делами. Но если мыслитель не обозначит свои не релятивные, а вполне сущностные соображения и критерии смысла в публичном пространстве, то общество с размытыми смысловыми ориентирами, с неизбежностью деградирует, вступая в области войны, раздора, вырождения, анархии. Мы рассмотрим внимательно только четыре слова, можно сказать – четыре

границы единственного Слова, которые, будучи понятыми, формируют разумную общую цель для носителей языка.

Каждый текст в «злые времена» как тест. Тест на зрелость. Ибо только в случае совпадения артикулированной формальной речи с внутренней интуицией добра, возможно реальное содействие Словом людям, пребывающим в неблагоприятных обстоятельствах, и оттого находящимся в замешательстве. А когда кто-то в замешательстве, тогда он хватается за «крепкую руку» тирана и насильника, не замечая того, что эта рука ведет его к гибели.

Мы исходим из того, что Слово, если оно исчислено, измерено и взвешено, выражает некий категорический императив и безусловно вносит в жизнь разумный порядок. Если оно не вполне понято, является только знаком мнения (сомнения) всегда релятивным, всегда отсылающим в дурную бесконечность «улучшения», то такое слово необходимо оставить вне сферы публичных отношений, за пределами республики человека.

Разве есть слово более волнующее душу русского человека, нежели «воля»? Прояснив его смысл, мы сможем понять «свободу» как совершенство воли, как ее форму, образ. Выражение «свобода выбора» предстает в этом случае как изъян языка. Чем мы выбираем? Желаниями. Но природа желаний нацелена на множество предметов желания. Все, однако иначе с природой воли, поскольку она проистекает из единственного субъекта желаний, потому и проявляется только в повелении, а повеление не выбирает. Воля, как высшее, исключительное, предельное желание. Именно воля способна обратить желание на самое себя. Так воля диктует и формы желания и формы восприятия желаемого, а не просто принимает их по факту. Поскольку воля не выбирает, а проистекает как источник из единственной индивидуальности, то у нее нет проблемы выбора, только потому её приказы совершенны, её проявление не ущемляет ни одно живое сознание и её призыв слышит только равновеликая душа. Воля превосходит любые желания «нрава», выдающие себя за последнюю инстанцию, и тем она превосходит систему отношений,

основанную на неравенстве людей. По факту – люди не равны – у каждого, свой нрав, каждому нравится что-то свое. Однако, воля, отличая себя от нрава, тем превосходит его, превосходит сам факт неравенства своенравных. Это принципиальный момент. Как бы не пытались своевольничать своенравные, вольная душа с изрядной снисходительностью будет смотреть на дела и слова их. Одним людям дорого то, что им нравится и они берут в поводыри какое-то из своих желаний; другие слышат в себе приказ воли, словно бог говорит в них, и так они отличаются от первых. Именно, вольные люди вполне способны понять и признать идеал «равенства», всегда кажущийся нелепым для «своенравных». В индийской мифологии нрав персонифицирован в образе Индры (диал. «ндравиться», сюда же – «антропос»), для воли же более подходит древнее славянское божество Велес. Вольной душе не бывает тесно среди других, поскольку «волосок» индивидуальной воли не располагается в едином для всех фактическом пространстве, но находится исключительно в **символическом пространстве**, потому и не заражена терпимостью (толерантностью) общества «равных прав», логикой «дома терпимости», но наделена имперской повелительностью личности в **мышлении, слове, поступке**. Пусть не смущает римское понятие «имперская», здесь мы его используем, чтобы подчеркнуть вектор авторитарной личной направленности. Наш Рим прекрасно ладит с Элладой, через понятие «свободы», которая подобно свету «алетейи» – истины открывает нас навстречу друг к другу в чуткости «вольнослушателей».

Голос воли есть **голос разума**. Где нет разума, как умения различать, там воля в заложниках у чувств, желаний, пристрастий, однозначных понятий. Разум различает области иерархической обусловленности, выстраиваемые **умом**, и области горизонтальной событийности. На горизонте событий воля выражает себя **вещанием**, отстранившись от стремления к обладанию, она вещает свое необычное повеление. Если нрав ищет закрепить себя в законе (законодательстве), то **императив воли** необычен, – он совещателен, ибо имеет дело с другими индивидами. Воля – это не сила самодовольного своенравия,

но нечто волшебное. Люди равны животным по критерию своенравия, но люди равны друг другу по критерию индивидуальной вольности. Здесь воля создает не закон, но правила (правление, правление). Правила воли, в отличие от юридических легальных прав и правил, вполне эстетические, – никогда не становящиеся формой обязанностей, но остающиеся маркерами желательности для каждого вольного духом. Воля не ищет выстраивать политическую иерархию, но ищет событие горизонта. Правила воли есть форма ее свободы, форма социализации свободной повелительности. **Право = Свобода**. Прекрасно то, что проистекает из сущностного вольного истока. Когда воление встречается с другим индивидуальным волением, то вместе они создают эстетическо-косметический космос «правильности».

Воля созидает вещи только в значении вещем и вечном. Вещи вне вещего смысла зловещи. Они склонны разлагаться и погибать. Пра-воля преодолевает распад и гниение, выявляясь как воскресительное преобразующее начало. Языком онтологии можно определить волю как «действенность бытия в отношении к сущему». Сущее-в-себе не действует, но «причиняет», каузально обуславливает предметы и явления, «неволит», и, только брошенное в бытие, сущее индивидуализируется, в себе открывает **предельную раздельность** между вещами сущего, узревает их как самостоятельно-сущие индивиды. Бытие выступает как фактор абсолютного разделения, но абсолютное разделение обеспечивает и абсолютное сходство, без всякого логического «общего основания». Осуществляет сходимость мышление, которое равнозначно волению. **Воление как мышление**. До тех пор, пока человек не открыл в себе свою волю он покорен обуславливающему механизму сущего, потому и разделяет мышление на «теоретическое» и «практическое», подменяет волю нравом. Только в брошенности в существование, сущее подхватывается-полагается мышлением, которое волит все сущее, но не неволит. Сущее, посмевшее открыть себя к Бытию, выступает как свободная форма самобытного сущего, раздельно уподобляемого. Самодеятельность мысли не искажает природу вещей, но пробуждает её особым формально

оправленным языком **действительной власти**, с его ресурсом **проективного влияния**. Содеятельное дление, **справедливое дление** отлично от временного дления сущего-в-себе-и-для-себя, и тем преодолевает **тление**.

Когда сущее схватывается свободным пониманием себя (осмысляется), оно начинает **смеяться** (трепетать в **смешении** индивидов), ибо «оказывается» окоемом показа всех раздельно явленных вещей навстречу друг другу. То есть, видит себя снаружи потерявшим своё континуальное дление. Это онтологический **смех смелости быть**. Бытиё, до срока скрытое вниманием к череде предметов познания, в этот момент обнаруживает себя как миролюбивую, мирволящую волю, милостиво разрешительную, насмешливую в областях принуждения и насилия и радующуюся среди равных. «Единство сущего» скрывающее до срока мир воли, пока не было понято окончательно, и так распалось на множество волящих существ. Ситуация диссипации. Каждый отдельный индивид, вполне понимая себя как несомненное единство, тотчас прозревает индивидное в других и прекращает подстраиваться и подлаживаться под коллективистские представления. В смелости быть, сущее словно забывает (греческое «лете» – сокрытие) себя, иначе невозможно осуществить «открытый показ». Желаемое «единство сущего», выдаваемое за действительное, функционирует как система власти одного над многими. Множество здесь сводится к единству класса. Но реальное единство, достигнутое в индивидуальном понимании, функционирует в режиме разума и это не класс, включающий в себя множество, но «воображаемое установление общества». И знаком такого «единства» служит улыбка благожелательности, обращенная к Другому.

Свободная особь конкретной индивидуальности оказывается изгнанной из всех классифицирующих родов – «человечности», «народа», «племени» и даже «семьи» как класса. С чем же она остается на своем «идиотическом» месте? С формальным символическим языком и индивидуальным волнением, в котором – **предошущение встречи с подобными себе языками**. Круг «своих» как племя света, как общая «слобода». Только в этом кругу вместе-со-своими

личность свободна. И круг этот не замкнутое кольцо «избранных», но символ исключительной в своем роде «неописуемой» общности. «Свои» – это как бы «пришельцы из будущего» для тех, кто живет во времени. Здесь изобретается раса вечных, вещей, блаженных существ ресурсами вольного наречия. Здесь «русский дух», здесь превосходство «древней знати» над простолюдинами, живущими в непрестанной обусловленности обстоятельствами. Воля своим безупречным императивом невыносима для нравных людей, привыкших рассчитывать свои усилия, соразмерять их с усилиями других людей. Воля не рассчитывает, она всегда внезапна. Утверждая сущее в едином существе дела, воля, тем самым, говорит о своей способности изобретать Другого и позволять ему иметь собственную волю, из глины привычной «человечности» формирует Другого.

Свобода, повинующаяся воле есть мудрость бытия. **Мужество быть и мудрость осуществления.** Сущее размыкается. Индивид здесь не делится на «мужчину» и «женщину» принадлежащих одному роду – «человеческому», но сущностно разделяется на существ разного рода, когда второй род всегда вымышляется, а не утверждается как факт на общем основании «человечности». Да и сама «человечность» превращается в проект «вечности», а не факт данности во времени. Нрав вольной души обеспечивает своеобразие каждого перед лицом друг друга. Воля подводит нас к понятию власти. Иногда говорят: власти выгодно атомизированное общество, ведь ее принцип: «разделяй и властвуй». Не противоречим ли мы себе, утверждая фантастическое сходство «разделенных»? Власть легко манипулирует разрозненными субъектами. Власть, при этом, подменяет собой сущностные связи людей друг с другом, всячески препятствует их возникновению, отвлекая внимание на свои «законосообразности». Но мы говорим о **другой власти**, которая не манипулирует разрозненными субъектами на почве некоего общего основания, а налаживает отношения между вполне определившимися существами дела, – обладает каждым и не принадлежит никому. Наша власть абсолютно миролюбива, но и предельно жестко холодна для всех «тепящихся» душ. Наша

«власть» однокоренное слово со словом «лад» или древнегреческое λήθη – сокрытое, она есть сокрытие волящего, в отличие от «свободы», которую мы сближаем по смыслу с понятием ἀλήθεια – истины. Как откровение.

Свобода означает «свобода ради», когда она – **оправа особенного**. Свобода означает «свободу для», когда она располагает индивидуальное существование в общем **Проекте**. Особенное (свободный=особь=свет) светится и тем разрушает власть всеобщего, которая на протяжении веков была «властью от бога» (духовенство) или «от кесаря», что в принципе, одно и то же. Настоящий бог – это и есть разумная индивидуальность. Чем более высоко люди ставят над собой «божий суд», тем более они принижены и безвольны. Понимание свободы как мудрости **сопричастности** открывает нам обоженного человека, обожженного радиоактивностью собственного света. Словом, *свободный* обозначалась на Руси принадлежность к определенной этнической группе, которая, в свою очередь, обозначалась с помощью растительной метафоры – от глагольной основы с общим смыслом «расти, развиваться». Корень *swos* – это возвратное или притяжательное местоимение, не личное, поскольку относится к любому члену данного коллектива и выражает взаимно-возвратные отношения. «Субъективность выражается как принадлежность» себе подобным; целая группа лиц как бы сомкнулась вокруг «своего», тут важно не родство по крови, а родство породнения. Понятия «собины», «собства», «собственности», говорят совсем не о наличии чего-то у собственника, а выражают особенность каждого перед лицом своих, в круге символического породнения. Местоимение «свой», настолько не личное, насколько личность открыта и сличаема с другими лицами, насколько она **показательна**, насколько она в свете. Мы могли бы сблизить с понятием «свободы» и такие далекие, казалось бы, понятия, как «свадьба», «судьба», но это предмет более детальных исследований. Так же и рассмотрение всех перипетий в отношениях «собственности» и «свободы», мы отложим на будущее. В книге Владимира Колесова можно найти богатейший материал по истории русских слов, к ней мы и отсылаем, – нас же в данном докладе

интересует смысловая размерность понятий «свободы» и «воли» в системе моральной определенности воли, то есть в системе «добра» и «зла».

Пришла пора поставить точки над *i* в этом трудном вопросе. В вопросе, чрезвычайно запутанном. Он уходит корнями своими к «райскому выбору». Предполагаем, что и разрешение его возвращает в рай, к Древу вечной жизни. Речь пойдет о «добре» и ... «благе», как действительно антиномической паре. Для массового сознания вполне понятны «добро» и «зло» – дихотомия, элементы которой однозначны и потому проявляются в тупом противостоянии друг другу и, никакой усредняющий синтез здесь не рождает целостной гармонии. Такое противостояние несёт раздражение, слабость, утомление, – не жизнь, а агонию выживания. «Добро» и «зло» насколько очевидны – как день и ночь, – настолько и опасны, выражая себя в двузначности языка. Опасны тем, что создают две разновидности мотиваций, которые искажают человеческое естество. Религия Заратуштры говорила о попеременности правления «доброго» и «злого» божества. Христианство, несмотря на свой монотеизм, культивирует манихейскую дихотомию, без которой рухнет всё здание церковной иерархии. Попробуем разобраться, что здесь неладно, сделаем ревизию смысла. Зло не противостоит добру. Оно, скорее, – искажение и сбойка, аритмия на путях добра. Можно определить зло как избыток энергии еще не усвоенный и неосмысленный силой добра, еще не ассимилированный его ритмом, его волей. Этот избыток прорывается в жизнь и застигает чистую природу добра, которая определяется двумя конституирующими составляющими – **«добродеятельности»** и **«благополучия»**. Невозможно прозреть природу добра, не уяснив, не приняв его в единственном неразложимом смысле единственной воли. Добро сопрягается с благом как вдох и выдох. И более того, «благость» добра, располагая предыдущим и последующими моментами, всегда стоит у истока времени, так оно синхронизирует события. Блаженны те, кто живут в синхронии событий. «Жить-поживать, добра наживать». Собрать можно много чего и заблудиться-озаботиться в **дебрях добра**. Есть слово звонкое, золотое – «зло». Оно,

то и может стать прекрасной оправой для содержательности «добра». Если мы нашли подлинный антоним «добр», что делать с «плохими» словами? Конвертировать в «другую валюту». Когда «злой» язык метафоричен, тогда он является проводником «блага». В метафоре воля добра переименовывает «злые» имена, они становятся лучшими выразителями благодати в человеке на путях смысловой релаксации. Невротическое сознание мертвой хваткой держится за «хорошие» слова, противопоставляя их «плохим» и не замечает своей слепоты в отношении благодетельного добра. Между «истиной» и «ложью» зажат невротический человек. Однако в поле метафорического языка нет принуждающего влияния прямого требования. Такой язык апеллирует только к завершенности Другого и побуждает его к домысливанию себя. Можно говорить об эсхатологичности языка добра. Добродушие позволяет внимать языку метафор, как бы потустороннему, но наделенному харизмой таинственного очарования воли. Ругаться, браниться, говорить «нецензурные слова», настаивать на чем-либо уместно, если язык добродушен и иносказателен. Такая настойчивость не принуждает другого, но побуждает его промыслить своё собственное дело, в контексте проективной воображаемой общности. Добродушие человека говорит о завершенности доброго в человеке, и тогда оно вполне стыкуется с совершенством благодушия. Благодушные люди всегда словно заключают пари друг с другом на предмет изобретения возрождения взаимного родства. Добро – это человеческая выдержка и высокое напряжение духа, культура осмысленного труда. Благо же есть удовольствие и блаженство чистого мышления (брошенность в бытие), психологическая релаксация, вплоть до полного забвения ориентиров, наработанных в опыте добродетели. Когда добро не достигает своего предела на вершине индивидуального понимания, оно становится своеобразным мучителем для своего носителя, постоянно подталкивая его к выполнению «моральных обязательств». Когда дума или правительство изобретают «законы», призванные уберечь моральное начало в человеке, то они вымучивают и себя и других такими «законами», ничего морального, не добавляя в общество.

Благо есть пребывание в трате, дарении. Формы благодарения роскошны, избыточны («злы»), – бескорыстны. Незавершенное же добро следует логике: «даю, чтобы ты дал». Благодарению же не присуща логика юридического равенства. Дарю, ибо сила моя переполняет меня. Равенство здесь в том, что акт дарения находится за пределами любого условного добродейния и является прозрением блага, равноценного добру, и потому не ищет для себя никакой награды. Формы благодати эстетичны, иносказательны, всегда «сражаются», «противостоят», «противоборствуют» привычному, но действуют всегда заодно, солидарно-односмысленно среди **благодарных**. Благой определяет добро цельно и тем – включает его в себя, ибо существует снаружи. Благо не определяется и не улавливается добром, скорее предчувствуется им, является его надеждой, высшим ожиданием, – благоволением.

Сократ называл злом невежество, тем сохраняя сознательную утвердительность добра, не создавая искусственной дихотомии. Требовалось только сформировать доброе в языке майевтическим вопрошанием, различением значений. Собственной смертью Сократ обозначил краевое-моральное (морес-смерть) значение добра, что позже повторил другой человек – Иисус. Однако Аристотель уже полагал зло самостоятельной сущностью, что и раскололо мир, сделав людей сомнительными существами, способными только обмениваться мнениями. Аристотель открыл двери в ад. Но величие Аристотеля в том, что он окончательно разделил индивидов. На древе Порфирия все связи по вертикали обрываются в нижнем, шестом по счету виде субстанции – «человеке». Платон, Сократ, Цицерон – это имена индивидов, не включенных ни в какой класс сущего. Невежество может властвовать над частностями мира, но не в силах одолеть существо мира – человеческую индивидуальность.

Отсутствие сомнения – абсолютно новое качество человеческого существа. Здесь весь смысл Евангелия. Не такое простое это качество, да и не качество в обычном понимании этого слова, но сама сущность. Видимая несомненность фанатиков, убеждённых в своих частных установках, легко обнаруживает свою

несостоятельность при более внимательном взгляде, показывает себя как механизм маскировки, самосохранения, замкнутый на себя, обиженного, одинокого, неуверенного в себе существа. Не то несомненность добра. Такая несомненность делает человека мировым существом, великодушным и благожелательным, сторонящимся фанатиков каких-либо частных убеждений и приветливого с ближними. Мир настолько чудовищно близок человеку, что он в ужасе и испуге отшатывается от его непостижимой безмятежности, вперяясь взглядом в среду обитания и ошибочно называя её «миром». Здесь он тешит себя иллюзией «действующего лица», будучи обывателем. Слова обывателя описывают некий коллективный гипноз, заземляющий смысл мирового добра. Обыватели похожи на обломки крушения «великого человека» и по инерции сохраняют внешнюю грамматическую связность в своих предложениях. Но, потеряв состоятельность вольного доброддея, обыватель становится похож на кошку, закапывающую свои какашки, забывшей смысл того, что она делает. Слово, переставшее выражать существо дела говорящего, отчуждаясь от него, становится инструментом умерщвления проекта человечности.

Добро человеку заботится только о верном, вверенном ему знании и так культивировать «действительность». И негоже пользоваться словами, не понимая их смысл. Добрый человек понимает жизнь по правилам доброго и вольного языка, так пребывая в благорасположенном показе целесообразного, отстраняясь от дихотомий обыденного (обиженного) сознания. Такое добро спасительно для мира и общества.

Список литературы:

1. Колесов В.В. Древнерусская цивилизация. Наследие в слове / Словоуказатель – Н.В. Колесова / Отв. ред. О.А. Платонов. – М.: Институт русской цивилизации, 2014. – 1120 с.

Ф. НИЦШЕ ОБ ИДЕЕ «СВЕРХЧЕЛОВЕКА»

Карасёва Карина Сергеевна

*студент 1 курса кафедры ТГВ УГТУ,
РФ, г. Ухта*

Федотова Людмила Фёдоровна

*научный руководитель, кафедры ФиМО, УГТУ,
РФ, г. Ухта*

Сверхчеловек – это человек с сильной волей, хозяин не только своей судьбы, но и жизнью других людей. Кто же такой «сверхчеловек»? Достоинство это или недостаток – быть сверхчеловеком, быть не таким как все, быть другим? Обратив внимание на фразу: «Человек есть нечто, что должно превзойти» [4], из книги «Так говорил Заратустра», можно поставить вопрос о том, как может изменить идея «сверхчеловека» сознание и мир людей.

Данная тема является интересной и актуальной для меня, так как я хочу разобраться и понять, правда ли сверхчеловек – это есть совершенство человека во всех его проявлениях? Что мы знаем о «сверхчеловеке»? Возможно, мы живём, не придавая этому особого значения, и даже не можем себе представить, как могли бы измениться наша жизнь и восприятие мира, если бы мы постигли учение Ф. Ницше об идее «сверхчеловека».

На протяжении последнего столетия идея «сверхчеловека» остается актуальной и занимает значительное место в немецкой философии. Особое внимание идее уделили такие русские философы, как Н. Бердяев в произведении «Бог, человек и богочеловек», Е. Трубецкой в книге «Философия Ницше. Критический очерк», Д. Мережковский, А. Белый, Л. Толстой и другие. Понятие «сверхчеловек» явилось для них «ключом» к должному пониманию творчества Ницше. Каждый из них созерцал в учении Ницше нечто прекрасное. Н. Бердяев видел в сверхчеловеке образ духовного венца творения и великолепия. А. Белый, в свою очередь, оценивал Ницше, как художника, раскрывшего достоинства «телеологического символизма» [1]. Однако, согласно суждению самого Ницше, человек – это «недуг Земли», он «в

своей сущности есть нечто ошибочное». Однако необходимо создать настоящего, нового человека – «сверхчеловека», который стремился бы быть победителем «бытия и ничто».

Идея «сверхчеловека» – это основная концепция философии Ницше. В ней соединяются воедино все высоконравственные идеи мыслителя. Идею «сверхчеловека» Ницше демонстрирует в книге: «Так говорил Заратустра». Само слово «сверхчеловек» создано не Ницше, а, как он выразился, «подобрано на дороге». Он перенял его из «Фауста» Гёте, где дух земли говорит Фаусту: «Какой жалкий страх овладевает тобою, сверхчеловеком». В это слово Ницше вложил собственное значение.

Слово «сверхчеловек» означает существо, возвышающееся над человеком. Однако, так ли колоссальны размеры этого возвышения?

В своем произведении Ницше основывается на теории естественного отбора Ч. Дарвина. У Ницше теория Дарвина выражается в принципе «Воля к власти». Ницше считал, что люди – это только лишь переходная часть эволюции. Сверхчеловек – это конечный пункт эволюции, он есть венец творения. Он будет в корне отличаться от человека настоящего времени, как мы отличаемся от обезьяны. Что такое обезьяна для человека? Посмешище или мучительный позор. И тем же самым должен быть человек для сверхчеловека: посмешищем или мучительным позором [3]. Сверхчеловек противопоставляет себя добрым людям, потому что добрые люди – это бездумные люди, а значит бессмысленно верующие. «Добродетельный вид человека, уже есть человек низший, так как он не представляет собой личности» [5].

Самая главная отличительная черта «сверхчеловека» от человека современного – это наличие воли к власти. Воля к власти – это импульс, который управляет нашим миром. Ницше разделяет волю на четыре вида, для того чтобы показать, что воля конструирует наш мир, без нее невозможно движение и развитие. По мнению Ницше, воля делится следующим образом:

1. Воля к жизни: каждый человек обладает инстинктом самосохранения.

2. Внутренняя воля: у целеустремленного человека внутри есть «стержень». Этот «стержень» помогает ему понять то, чего он хочет. Когда у человека есть внутренняя воля его невозможно переубедить и ему невозможно навязать чужое мнение, с которым он не согласен. Этот «стержень» и есть внутренняя воля. «То, что не убивает нас, делает нас сильнее» [4]. Внутренняя воля была ярко выражена у советского военачальника К.К. Рокоссовского. В результате репрессий в 1937–1938 годов, было арестовано множество офицеров РККА (Рабоче-крестьянская Красная Армия), среди них был генерал Рокоссовский. Он неоднократно подвергался пыткам, избиениям, но не сломался, не предал Родину и остался верен присяге и правительству. В итоге во время ВОВ стал маршалом армии Советского союза.

3. Бессознательная воля: к ней относятся: все страсти, аффекты, не осознаваемые влечения, инстинкты, которые управляют человеком. Люди далеко не всегда являются разумными существами. Часто в действиях людей присутствуют внерациональные моменты.

4. Воля к мощи реализуется у каждого человека в большей или в меньшей степени, все хотят подчинять себе другого. Свойство присущее всем живым существам. Воля к мощи – это не то, чем мы располагаем, а это то, что мы есть на самом деле.

Самая последняя воля – это есть самая главная воля, по мнению Ницше. Именно она присуща сверхчеловеку. Идея «Воля к мощи» связана с изменением внутреннего мира. Если человек хочет достигнуть высшего уровня развития, ему нужно изменить свой внутренний мир. Мораль – это слабость, по мнению Ницше, которая тащит человека вниз. Помогая каждому, мы расходуем себя, забывая о себе и своих силах для движения вперед. Естественный отбор, вот что есть истина жизни, принцип по которому должен жить сверхчеловек. Без воли к мощи сверхчеловек потеряет все свое могущество, свою силу и мощь, все те качества, которые и отличают его от обычного человека.

Ницше наделил сверхчеловека самыми теми же качествами, которые являются любимыми качествами, для того чтобы он даровал смысл целому обществу и являлся примером в их глазах. Этими качествами являлись: духовное творчество, полная концентрация воли к власти, а также сверхиндивидуализм. Сверхчеловек – это человек будущего, в нем нуждается наше современное общество. Без него невозможно развитие ни в одной структуре общества.

В классической литературе существует множество примеров, когда герои проявляли себя как «сверхлюди». Например, в произведении Ф.М. Достоевского «Преступление и наказание». Родион Раскольников продемонстрировал себя, как носитель идеи «сверхчеловека». Его теория состоит в том, что весь мир делится на «право имеющих» и «тварей дрожащих». Раскольников идет на убийство, чтобы доказать себе, что он относится к «право имеющим». После того, как он совершил преступление, он не может выдержать его и приходит к выводу, что он непригоден для роли Наполеона.

В другом произведении Ф.М. Достоевского «Бесы» отражается идея «сверхчеловека». И если в первом произведении Родион Раскольников представлял в единственном числе собственную идею о «вшах» и «Наполеонах», то в «Бесах» едва ли не каждый герой считает себя «сверхчеловеком», доказывая свое право на убийство. Пример того, когда люди считали себя сверхлюдьми, есть и в нашей истории. Например, Гитлер и Наполеон считали себя сверхчеловеками. Правда Гитлера нельзя назвать сверхчеловеком, в отличие от Наполеона, так как Гитлер истолковал саму идею Ницше неверно и заставил следовать ей всю нацию. А Наполеон, в свою очередь, просто кичился от собственного великолепия.

Что же касается книги Ницше «Так говорил Заратустра». В ней говорится о судьбе и учении бродячего философа, взявшего себе имя Заратустра в честь древнеперсидского пророка Зороастра (Заратуштры). Через его речи и действия Ницше высказывает свои мысли. Одной из центральных идей романа является то, что человек – промежуточная ступень в превращении обезьяны

в сверхчеловека: «Человек – это канат, натянутый между зверем и сверхчеловеком. Канат над бездной» [4] Этот путь тернист, в любой момент можно поскользнуться и упасть в пропасть. Философ, важной темой которого является декаданс, также подчеркивает то, что человечество пришло в упадок, исчерпало себя. Чем больше люди стараются развиваться и самосовершенствоваться, тем больше вероятность приближения их к идее сверхчеловека. Но если же люди будут поддаваться своим сиюминутным желаниям и устремлениям, тем все больше и больше будет происходить скатывание в сторону зверя.

Идея «сверхчеловека» также затрагивает проблему выбора, согласно которой Ницше говорит о «превосходстве» одного над другим, в дальнейшем выделяя характерную только для него классификацию духовности: верблюд, лев, ребенок. Согласно этой теории в своем развитии мы должны освободиться от оков окружающего нас мира, стать чистыми как дети в начале своего пути. В дальнейшем перед нами предстает оригинальная концепция смерти, которая, по мнению автора, должна быть подчинена человеку. Только человек должен владеть монополией на жизнь, а значит, он должен стать бессмертным, а может и богом? Ведь многие люди не успевают за жизнь сделать все, что им хочется. Смерть должна подчиниться целям человека, так как он сам должен управлять этим процессом. «Умерли все боги; теперь мы хотим, чтобы жил сверхчеловек» [2]. Смерть должна стать особой наградой за то, что человек проходит свою жизнь достойно, выполняя свое предназначение в жизни, на благо живущих после него поколений. Следовало бы научиться умирать; и не должно быть праздника там, где такой умирающий не освятил клятвы живущих [6]. Эта идея носит общие корни с кодексом чести самурая, по которому достойную смерть нужно заслужить только в том случае, если ты исполнишь свое предназначение в жизни.

Ницше презирает современного человека за то, что он не стыдится признать себя христианином. В христианстве есть такая фраза «Возлюби

ближнего своего». Ницше понимает данную фразу следующим образом «Возлюби ближнего своего – это значит оставь ближнего своего в покое!» [4].

Христианство «встало костью» в горле у Ницше. Ницше говорит, что на самом деле, если мы подумаем и попробуем для себя ответить на вопрос: «Может ли существовать равенство между людьми»? Ответ на заданный вопрос будет отрицательным. Равенства между людьми, согласно Ницше, нет и быть не может. Изначально кто-то знает и умеет больше, а кто-то меньше. Не может быть идеи абсолютного равенства, что пропагандирует христианская религия. Ницше утверждает, что выделяются два класса людей: люди с сильной волей к власти и люди со слабой волей к власти, которых намного больше, чем первых. Христианство воспекает и возводит на пьедестал именно ценности людей со слабой волей к власти, то есть, людей, которые по своей сути не являются борцами и идеологами прогресса.

Сверхчеловек освобождается не только от морали и религии, но и от авторитетов, даже таких сильных, как пророк сверхчеловека – Заратустра, который учит своих последователей: «потеряйте меня и найдите самого себя». То есть каждый человек должен найти самого себя, принять себя. В нашей жизни существует немало примеров того, когда люди освобождались от всех моральных оков, для того чтобы найти самого себя. Ярчайшим примером является украинская военнослужащая Надежда Савченко, обвиняемая в убийстве российских журналистов. Именно она переступила через все нравственные устои, она переступила через кровь. Ей хотелось доказать всем, насколько она независима от морали, религии и даже государства.

Идея сверхчеловека, сформулированная философом, все чаще проявляется в современном мире. В последнее время во многих странах стал развиваться принцип – «человек, который сделал себя сам». Одной из характерных особенностей данного принципа является эгоизм и воля к власти. Человек, который сделал себя сам, – это человек, поднявшийся от самых низов до самого высокого положения в обществе, благодаря упорной работе над собой,

активному развитию своих качеств. Для того чтобы стать сверхчеловеком, необходимо обладать яркой индивидуальностью, нужно отличаться от других людей тем, что у тебя есть внутренний мир, порой не совпадающий с общепринятыми нормами поведения. Величие души – это удел очень немногих людей, но именно эти люди дают смысл самому существованию человека, который превращается из серой безликой массы в ярчайшую личность.

Кроме того, самосовершенствование – безгранично, никогда нельзя останавливаться на месте, путь вперед – это путь, приближающий спутника к новому виду человека, еще не родившемуся на свет. Быть может, в каждом человеке есть характерные черты сверхчеловека, и если мы будем обладать сильной волей, а также откажемся от моральных принципов и устоев, мы в конечном итоге придём к новому совершенному виду человека. И это будет лишь отправной точкой создания идеального человека. Но с другой стороны, «сверхчеловек» – это «единичный» продукт. По своей природе их не может быть много. В нашей жизни есть как лидеры, так и ведомые люди. Если каждый второй человек будет стремиться стать сверхчеловеком, тогда наш мир превратится в хаос. В таком случае, идея «сверхчеловека» сработает против общества и вместо желанного развития, мы будем довольствоваться насущными проблемами. Общество не готово к такому риску, поэтому мы будем жить обыденной жизнью и ждать, когда на нас снизойдет просветление о том, что нужен ли нам «сверхчеловек».

Список литературы:

1. Белый А.Ф. Ницше // Символизм как миропонимание. – М.: Республика, 1994. – 182 с.
2. Идеи Фридриха Ницше // Вестник иностранной литературы. 1895. №2. С. 203.
3. Ницше Ф. По ту сторону добра и зла: Азбука-классика; СПб, 2006 – 347 с.
4. Ницше Ф. Так говорил Заратустра: Азбука-классика; СПб, 2012 – 352 с.
5. Орлов С.В. История философии: Питер; СПб, 2006 – 192 с.
6. Соловьев В. Идея сверхчеловека. С. 629.

КУЛЬТУРНОЕ НАСЛЕДИЕ П. А. СОРОКИНА И СОВРЕМЕННОСТЬ

Таран Лариса Николаевна
студент кафедры ПГС, УГТУ,
РФ, г. Ухта

Федотова Людмила Фёдоровна
научный руководитель, кафедра философии и методологии образования,
УГТУ,
РФ, г. Ухта

До сих пор потрясает масштабность и разносторонность творческого наследия знаменитого философа и социального мыслителя, уроженца Коми края Питирима Сорокина. При этом речь идет не столько об огромном числе написанных им произведений (а это 43 книги в области социологии и свыше двух тысяч научных статей), сколько об их полном содержательном богатстве, так как практически ни одна область человеческой деятельности не осталась без интереса П. Сорокина как исследователя.

«П. Сорокин подарил человечеству не только бесконечное множество плодотворных научных идей, но и кладезь афоризмов, мыслей, мудрых советов, которые и в XXI в. способны завладеть мыслями людей и помочь им в жизни делать правильный выбор из множества вариантов поведения» [4, с. 4].

Данная статья посвящена анализу учений классика социологии XX столетия – П.А. Сорокина и его влиянию на развитие современных наук.

П. Сорокин принадлежит к тому редкому типу учёных, чье имя становится символом избранной им науки. Такой наукой для Питирима Александровича стала социология. Но, уделяя ей главное внимание, «Сорокин в то же время серьезно занимался исторической и экономической науками, психологией, историей и практикой культуры. В центре же его миропонимания находилась общественная философия как интегральная и наиболее тесно объединенная с социологией часть философского знания» [1, с.252].

П. Сорокин – основоположник теорий социальной стратификации и социальной мобильности. Именно этим теориям посвящены такие фундаментальные исследования Сорокина как «Социальная мобильность»,

«Система социологии», «Современные социологические теории», «Человек, цивилизация, общество». Для описания места индивида в иерархически организованной общественной структуре (т. е. социального статуса), его объективной позиции, соотносимой с положением других людей, Сорокин вводит понятия «горизонтальная и вертикальная мобильность», «социальная стратификация». П. Сорокин считал социальную стратификацию естественным свойством общества, а общество без расслоения – мифом. Формы социальной стратификации разнообразны и многочисленны. Однако важнейшими из них являются экономическая, политическая и профессиональная, которые тесно связаны, что в свою очередь означает, что люди, которые принадлежат к высшему слою в каком-то одном отношении, обычно принадлежат к тому же слою и по другому параметру; и наоборот. «Социальная мобильность характеризует степень открытости (закрытости) или общества в целом, или отдельной общественной группы: открытое общество или группа определяется высокой социальной мобильностью, закрытое – низкой. Для количественной оценки этого явления был введен показатель индекса мобильности/стабильности, который характеризует соотношение числа индивидов, занимающих мобильное и стабильное положение в конкретном обществе или группе» [2, с. 41–42]. С течением времени новые положения и дополнения теорий социальной мобильности и социальной стратификации Сорокина были развиты социологическими исследованиями его последователей (К. Дэвис, У. Мур, Т. Парсонс и др.), так как со времени его научного творчества прошло более полувека и за это время кардинально изменился сам социум, у него появились новые качества. Но в целом и сегодня теория социальной мобильности П. Сорокина является важным инструментом анализа динамики общества, изменения его социальных параметров, так как помогает объяснять социальные явления (например, массовый переход людей из одного класса в другой, причины такого перехода), собирать и обобщать информацию о них, классифицировать мировосприятие людей, имеющих различные социальные статусы. Сам Сорокин считал, что «только тогда, когда мы хорошо

изучим общественную жизнь людей, когда познаем законы, которым она следует, только тогда можно рассчитывать на успех в борьбе с общественными бедствиями... Только знание здесь может указать ... как нужно устроить совместную жизнь, чтобы все были и сыты, и счастливы ... Вот с этой практической точки зрения социология приобретает громадное значение» [5, с. 8].

Занимаясь исследованием общества, П. Сорокин уделял внимание и проблеме человека, так как считал главной и конечной задачей социологии не только объяснение судьбы целых народов, но и отдельных людей. Человек в понимании Сорокина – особое идеациональное существо, для которого мир идей, образов и ассоциаций, мир интеллектуально и нравственно представленной культуры является доминирующим, главным, обосновывающим индивидуальное бытие. Для П. Сорокина представители идеациональной культуры – люди будущего, а сама культура – великая, единственно истинная, а её ценности безусловны, неизменны, вечны. Будучи человеком верующим, Сорокин видел выход из кризиса современной культуры, лишенной абсолютных идеалов, т.е. веры в Бога, и устремленной к чувственному наслаждению и потребительству в неминуемом возрождении идеациональной культуры с ее абсолютными религиозными идеалами, «истинной верой», непогрешимой и дающей адекватное знание о подлинно реальных ценностях. Подобные идеи мы можем найти и у других учёных, составляющих гордость земли Коми: литератора и философа Каллистрата Фаллалеевича Жакова («Теория переменного и предела в гносеологии и в истории познания»), философа и математика Василия Васильевича Налимова («Спонтанность сознания»), педагога Сергея Иосифовича Гессена («Основы педагогики. Введение в прикладную философию»). Например, С. И. Гессен, понимая кризис состояния культуры, видит выход из него в обращении к общечеловеческим ценностям, приобщении личности к высшим культурным ценностям через образование. Стремление к всемирной любви и гармонии реализуется у К. Ф. Жакова через развитие в людях склонности к религии и образование

этими людьми религиозного союза добрых. В. В. Налимов считал, что духовность ушла на задний план, вытесненная материальным успехом, влечение к деньгам материализует жизнь, лишает ее глубокого духовного поиска. Может быть, их имена не так известны широкой общественности как имя П. Сорокина, но все-таки их вклад в науку и культуру нельзя недооценивать. Выходцы из зырянского края, они пронесли через всю свою жизнь ощущение особенной символической экзистенции – «мира в себе», того особого «окуляра», который помогает найти национальное в глобальном, высокое в заурядном, идеальное в феноменальном. «Такое – гипердуховное, отчасти христианское, отчасти буддийское, отчасти конфуцианское, отчасти языческое – восприятие Человеческого Космоса в истории человеческой мысли исключительно. Оно относит интеллектуальные модели коми мыслителей и к классической греческой философии Платона, и к философии антропоцентризма «кенигсбергского гения» И. Канта, увидевшего в человеке «смыслы всего мира», его трансцендентальное «подтверждение», и к неклассическим построениям о «разорванном», «безыдеальном», амбивалентном человеке француза Жака Деррида» [4, с. 9]. При этом надо отметить, что философско-культурологическое наследие П.А. Сорокина – не простая, не обычная, а – высокая научная мысль, претендующая на достойное место в мировой интеллектуальной сокровищнице всех времён и народов.

П. Сорокин был подлинным гуманистом, «апостолом бескорыстной любви», «самым добрым человеком» по словам его сына С. Сорокина, умело соединившим научное мышление и высокие моральные принципы альтруистического преобразования общества. В своих работах «Альтруистическая любовь», «Пути и власть любви», «Власть и мораль», «Долгий путь. Автобиография» П. Сорокин констатирует, что важнейшее средство преодоления бездуховности современной цивилизации – это созидательный альтруизм, бескорыстная, создающая любовь. Согласитесь, эта идея особенно насущна сегодня, когда «болезнью» поражены все социальные слои, а особенно

нынешняя молодежь, у которой нарушены духовно-нравственные ориентиры, и как следствие развиты бедуховность и безнравственность. Сорокин также отмечал, что ни демократические преобразования, ни создание международных организаций типа Организации Объединённых Наций сами по себе не могут обеспечить устранение войн и конфликтов. В своей статье «Условия и перспективы мира без войны» Сорокин написал: «Под влиянием чувственной культуры общая деградация человеческих ценностей ускорила вспышку войны и насилия ... она рассматривает человека лишь как «электронно-протонный комплекс», некий «механизм рефлексов», простой «животный организм», лишённый чего-либо сверхчувственного, священного или божественного. Неудивительно, что при такой культуре с человеком обращаются так же, как со всеми другими чувственными «комплексами», «механизмами» и «животными»: любые человек или группа, препятствующие реализации чьих-то желаний, устраняются так же, как мы ликвидируем комара, змею или «нейтрализуем» любой органический или неорганический объект, препятствующий исполнению наших желаний. Это объясняет, почему вопреки всем громогласным претензиям нашей культуры на её гуманное, человеческое и гуманитарное предназначение она – объективно – находится в декадентской фазе – одна из самых бесчеловечных из всех культур, десятками миллионов убивающая, калечащая, унижающая человеческие существа. Основные институты современного общества пропитаны тем же милитаризмом, непрерывно генерируя межличностные, гражданские и межгосударственные конфликты» [6, с.5]. Сорокин верил, что только значительное увеличение степени альтруизма отдельных личностей, институтов или культур способно установить крепкий мир и гармонию между людьми. Альтруизм, альтруистическая любовь, как считал учёный, является огромной силой, но при условии, что мы знаем, как её производить, аккумулировать и использовать. Сорокин считал, что если удастся избежать новой мировой войны, то в будущем господствующей формой общества будет не капитализм и не социализм, а некая интегральная форма, сочетающая в себе лучшее

из обеих систем. Но в то же время она будет характеризоваться новым типом личности, новыми социальными институтами, новыми культурными ценностями, не сводимыми ни к «капиталистическим», ни к «социалистическим». Учения Сорокина о любви, альтруизме, морали и власти не теряют своей актуальности и в наши дни, особенно сейчас, когда в мире остаются еще неразрешенные военные конфликты, когда каждый год гибнут десятки тысяч людей, а сотни тысяч остаются без крова и средств к существованию.

Как и учение об альтруистической любви, особый интерес представляет и философия интегрализма П. Сорокина, подробно изложенная им в статье «Моя философия - интегрализм». Суть её в том, что она рассматривает всю действительность как бесконечное X бесконечных качеств и количеств: духовных и материальных, скоротечных и вечных, постоянно меняющихся и неизменных, личностных и сверхличностных, временных и безвременных, пространственных и лишенных пространства, единых и многих, меньших, чем малое, и больших, чем большое. Наивысшей точкой действительности является Бесконечное (неопределенное) Творческое X , которое проходит через весь человеческий разум. В своей неиссякаемой полноте вся действительность недоступна для конечного человеческого ума. Однако главные аспекты действительности приблизительно могут быть поняты нами, потому что мы тоже являемся частью реальности. П. Сорокин активно вводил в общественные науки идеи философии интегрализма или комплексного, синтетического, объединительного подхода к изучению общества и человека. Он предлагал изучать общество как с точки зрения объективных изменений социокультурных суперсистем (Сорокин полагал, что в истории развития человечества наблюдается циклическая смена суперсистем культуры в последовательности: идеациональная, идеалистическая, чувственная), так и с точки зрения интегральной сущности человека. С точки зрения способов познания П. Сорокин различал: «эмпирический аспект действительности (постигаемый опытом); рациональный (постигаемый разумом, то есть посредством логики и математики); сверхчувственно-сверхрациональный

(постигаемый творческим озарением и интуицией)» [3, с. 45–46]. Наиболее же полной является истина, полученная с помощью интегрального использования всех трех способов познания – чувства, разума и интуиции – это более полная и более ценная истина, нежели та, которая получена через один из этих каналов.

Рассуждая о философии П. Сорокина, можно выделить не только её концептуальную основу, не только её теоретические возможности, но и сферу практического применения. Это, прежде всего, сфера образования, теория и практика образовательной деятельности. Сорокин создал целый ряд учебных программ для изучения его любимой науки в учебных заведениях различного уровня. Для достижения этой же цели и популяризации науки об обществе он написал первый в России «Общедоступный учебник социологии».

Для меня наследие Питирима Сорокина – это наследие одного из основателей современной социологии и социальной философии. Изучение его трудов или просто ознакомление с ними положительно влияют как на кругозор, так и на специальные знания будущего специалиста, помогают лучше понять современность, ее конкретные проблемы и вызовы различного уровня и масштаба. Например, для меня, как для формирующегося специалиста, необходимо иметь представление о социальной стратификации, так как подобное знание дает ясное представление о групповой динамике, расслоении общества, расстановке интересов самых различных социальных категорий населения. Кроме того, иногда специалисту в будущем приходится налаживать нормальную экономическую жизнь в условиях дезорганизации не только производства и связей между регионами, но и духовной и эмоциональной сферы. Именно здесь очень высоки требования к общекультурной и социологической подготовке профессионала. Также не стоит забывать, что социология – наука не только об обществе, но и его системах, а если принять трудовой коллектив за одну из таких систем, то становится очевидным важность знания социологических основ (особенно для руководителей).

Питирим Сорокин относится к тем явлениям мировой культуры, значимость которых со временем становится всё яснее. Удивительно: знакомые, уже когда-то прочитанные и обдуманые идеи, мысли, труды П. Сорокина возникают в новом свете, и из небытия воскресает образ учёного, вступает с нами в конструктивный диалог. В этом весь П.А. Сорокин, гарвардский «тихий гений», осмысливший и подготовивший для нас действенные методы и способы понимания главных социальнокультурных процессов на годы вперёд.

«П. Сорокин не брал на себя смелость безапелляционно судить о настоящем и будущем. Питирим Сорокин – не пророк и не основатель нового вероучения, он наш пытливый и чуткий современник, помогающий нам разобраться в противоречивых тенденциях и факторах, самим найти свою путеводную звезду» [2, с. 43].

Не случайно, а по праву П.А. Сорокин в плеяде мыслителей, вошедших в мировую историю, прославивших Коми край, будоражащих умы и воображение современных исследователей, занимает почётное место.

Список литературы:

1. Кувакин В.А. Твой рай и ад: Человечность и бесчеловечность человека. – М., СПб.: Алетейя – Логос, 2008. – 357 с.
2. Осипов Г.В., Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Перспективы социокультурной динамики и партнерства цивилизаций. – М.: ИНЭС, 2007. – С.43.
3. Питирим Александрович Сорокин: жизненный путь и идейное наследие / ГБУ РК «Центр «Наследие» имени Питирима Сорокина». – Сыктывкар, 2013. – 55 с.
4. Питирим Сорокин: суждения и афоризмы / Автор-составитель В.М. Терехин; Предисловие В.А. Сулимова. – Сыктывкар: ООО «Анбур», 2013. – 272 с.
5. Русская социология в XX веке / Рубеж, 1992. – № 4. – С.6–18.
6. Условия и перспективы мира без войны//Социологические исследования, 1999, № 5. – С.3–11 [http://ecsocman.hse.ru/data/734/725/1217/001_sorokin.pdf].

ПРОБЛЕМА КОНЦЕПЦИИ ИСТОРИЧЕСКОГО ВОЛЮНТАРИЗМА

Тихонова Анастасия Владимировна
студент 2 курса, кафедры «Финансы и кредит»,
Ульяновского государственного технического университета,
РФ, г. Ульяновск

История представляет собой сложный, даже порой противоречивый процесс взаимодействия сменяющих друг друга эпох. Каждый исторический этап насыщен яркими политическими, культурными и другими событиями, каждая формация в той или иной степени влияет на становление и развитие народов. История – это течение некоего длительного явления в процессе которого участвуют не только выдающиеся, талантливые личности, но и масса. Поэтому несомненно возникает вопрос: кто же является творцом истории? Великая личность или масса. Данный вопрос будет рассматриваться в рамках концепции исторического волюнтаризма, а именно крайнего и умеренного волюнтаризма.

В основу концепции крайнего волюнтаризма положено то, что творцом исторического процесса является сильная, выдающаяся личность, которая благодаря своей воли ставит перед народом общую цель и целенаправленно ведёт его к достижению конкретного результата. Масса выполняет роль «материала» из которого отдельная личность создаёт историю. Наиболее отчётливо роль массы в историческом процессе представил Фридрих Ницше: «Массы представляются мне достойными внимания только в трёх отношениях: прежде всего, как плохие копии великих людей, изготовленные на плохой бумаге со стёртых негативов, затем, как противодействие великим людям и, наконец, как орудие великих людей» [1, с. 82]. Народ рассматривает выдающуюся личность как выражение своей воли, идей. При этом движущей силой в процессе принятия решения, совершения поступков не только у отдельной личности, но и у массы выступает, по мнению Ницше, разумный эгоизм. Следовательно, важной задачей отдельной личности является управление всеми разумными эгоизмами с целью предотвращения либо

наказания неразумного эгоизма. Для совершения функции управления личность использует общепринятые нормы, правила и т.д.

Данный аспект концепции крайнего волюнтаризма наиболее ярко выражен в истории российского государства, а именно в период правления великого вождя И.В. Сталина и появление такого феномена как «культ личности Сталина». Феномен культа личности прежде всего был порождён не только его индивидуальными качествами: жёсткость, решительность, принципиальность, которые проявлялись у него на протяжении всех политической карьеры, , но и определённое крупное событие произошедшее в период его правления. Здесь я имею ввиду самое страшное событие в жизни всего российского народа- Великую Отечественную войну. Солдаты были орудием достижения цели, они должны были бороться до конца, до последней капли крови; стоит только вспомнить приказ №227 «Ни шагу назад». Когда солдаты Красной армии были строго наказаны за любое нарушение дисциплины, например не пойти в атаку с врагом из-за своей трусости. Тогда в СССР после победы в войне за Сталиным закрепился титул «великий полководец».

Также люди считали, что во всём что у них есть они обязаны государству, Сталину, искусственно был создан «образ непогрешимости вождя». Конечно же данный приведённый пример – это крайняя степень деспотизма и не о каком противоречии с государством и не могла идти речь. Проявлялась форма крайнего разумного эгоизма, когда в государстве должно присутствовать одно мнение, одна точка зрения, соответствующая определённому формату. На любое несоответствие полите Сталина: нарушение цензуры, распространение запретной литературы люди были высланы из страны.

Возвращаясь к концепции крайнего волюнтаризма необходимо обозначить отличительные черты великой личности от массы. Как отмечает В.Е. Логинов, именно великая личность наиболее яснее и более осознанно познаёт окружающую историческую необходимость и действует в интересах всего человечества [4, с. 208]. Так одним из ярких примеров великих личностей является последний царь всея Руси Пётр I. Для создания более мощного

российского государства, для развития дипломатических отношений с Западной Европой он был первым из российских царей кто совершил длительное путешествие в Европу. Это повлияло на дальнейшее развитие Руси: стало развиваться кораблестроение, иностранцам разрешалось приезжать в Российскую империю для ведения торговли и бизнеса, а дворяне смогли обучаться за границей. Также впервые для широкой публики стала издаваться газета «Ведомость». По указу Петра у дворян появилось обязательство обучиться грамоте, было открыто множество профилирующих учреждений: инженерных, медицинских и т.д., был подписан указ об основании Академии наук. Таким образом благодаря преобразованиям Петра I Российская империя смогла преодолеть технико-экономическое отставание от стран Европы, завоевать выход к Балтийскому морю.

А отличительной чертой массы является беспрепятственный рост жизненных запросов и врожденная неблагодарность ко всему, что сумело облегчить жизнь человеку [3, с. 4]. Данный факт можно проследить в период становления капитализма: развитие частной собственности, обострение классовой борьбы. Когда человек действует в собственных интересах, не думая о возможных последствиях своих действий. Поэтому массе, с точки зрения крайнего волюнтаризма, необходима великая личность для защиты её от неразумных эгоистов и для достижения более глобальных задач. При этом масса теряет некоторую степень свободы делегируя часть полномочий великой личности.

Также существует другая грань концепции исторического волюнтаризма – умеренный волюнтаризм, в основе которого лежит предположение, что историю творит народ. Данную точку зрения я рассмотрю с позиции культурного наследия и участия в значимых исторических событиях. Развитие культуры и прежде всего устного народного творчества (сказок, былин, частушек, песен, пословиц) было положено народом. Впоследствии этого многие великие личности, ознакомившись и самое главное познав смысл, конкретного произведения, вдохновляются на создание нового. Примечателен

и тот факт, что несмотря на смену эпох народное творчество и по сей день актуально. Это обусловлено тем, что основу народного творчества составляет мудрость, которую народ накапливал на протяжении всей своей жизни, тем ценнее являются конкретные произведения.

Конечно же в большинстве случаев народ выступает как опора, как источник для достижения целей великих личностей. По мнению В.Е. Логинова, великие личности возникают в результате длительного развития истории, выступая как социальный облик каждого человека; личность всегда связана с массами. Это прослеживается по участию народа в политических событиях. Как пример можно рассмотреть Великую Отечественную войну и преодоление её последствий. Ведь не только благодаря указаниям И.В. Сталина была достигнута победа, прежде всего здесь нужно оценить труд простых людей, солдат, которые боролись с врагом за свободу, за Родину. Некоторые, не имея специальной подготовки становились разведчиками, донося ценные сведения для руководства.

С другой стороны, масса является двигателем истории. Стоит только вспомнить Крестьянскую войну под предводительством Емельяна Пугачёва, революции, бунты, которые своего рода совершают некий переворот в истории, тем самым оказывая давления на великую личность. Следовательно, под таким напором, под воздействием политической деятельности массы личность вносит коррективы в ход исторических событий.

Таким образом, исследовав и сравнив две концепции исторического волюнтаризма: крайний волюнтаризм и умеренный волюнтаризм я склоняюсь к такой точке зрения, что творцом истории является выдающаяся, великая личность. А роль народа заключается в поддержке, в опоре, когда великая личность ведёт массу к высшей цели.

Список литературы:

1. Логинов В.Е. Роль личности в истории: анализ философских концепций // *Метаморфозы истории*. 1997. №1. С. 197–208.
2. Ницше Ф. Несвоевременные размышления: «О пользе и вреде истории для жизни» сочинения в 2-х томах, том 1. – М.: «Мысль», г. Москва. 1990г. С.1–98
3. Перевод А.М. Гелескула. Хосе Ортега-и-Гассет. Восстание масс. 1991г. С.1–16
4. URL: http://pstgu.ru/download/1180624504.vosstanie_mass.pdf.

КАКИЕ МОРАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ МОГУТ ОПРАВДАТЬ УБИЙСТВО

Шпикина Диана Юрьевна

*студент 1 курса кафедры ТГВ УГТУ,
РФ г. Ухта*

Федотова Людмила Фёдоровна

*научный руководитель, старший преподаватель кафедры философии
и методологии образования, кафедры ФиМО УГТУ,
РФ, г. Ухта*

Убийство в наши дни уже перестало быть редким явлением. Причем с каждым годом это уголовно наказуемое деяние набирает все большие размахи и обороты. С давних времён люди ведут войны, совершают убийства, организовывают теракты. Преступление против жизни сегодня оказалось совершенно доступным и практически безнаказанным. Смотри за происходящим в мире, я задаюсь вопросом: почему человечество становится способным к войне, и какие моральные принципы могут оправдать убийство? Ведь обычно убийство морально и юридически наказуемо, разве это не останавливает убийцу пойти на преступление?

Проблема убийства все больше интересует представителей различных отраслей знания. Это подчеркивает ее сложнейшую природу и всеохватывающий характер данного феномена, тем самым эта проблема становится важной и значимой для меня. Из различных источников я узнаю, что все больше убийства набирают обороты и мне не безразлично, что происходит в обществе, ведь что мы видим по телевидению – не хотелось бы, чтобы это оказалось рядом с нами.

Многие научные деятели в своих статьях анализируют происхождения различных характеров убийства. Так, например, Н.И. Загородников рассматривает вопросы, связанные с преступлениями против жизни. Характеризует понятие этих преступлений, их общественную опасность, признаки преступлений против жизни, характеристику наказаний, применяемых за совершение посягательств на жизнь, причины и условия, способствующие совершению преступлений,

развитие уголовного законодательства о борьбе с подобными преступлениями в других социалистических государствах [1, с. 1].

Отношение к убийству, несмотря на пеструю смену эпох, осталось в целом неизменным от первых времен до наших дней. Квалификация убийства представляет собой основополагающую часть применения уголовного закона в следственной и судебной практике. При квалификации убийства аккумулируются многочисленные проблемы и уязвимые места уголовного закона [5, с. 1]. Это свидетельствует о необходимости углубленного научного исследования понятия убийства и его оправдания. Поэтому дальнейшее исследование проблем оправдания убийств, представляет научный интерес и немалое практическое значение, чем собственно, определяется актуальность выбранной темы статьи.

Каждый человек замкнулся в своем внутреннем мире, ограниченном работой, близким окружением, семьей. Профессор философии в Гренобле Ж. Липовецки считает, что наступила новая фаза в истории общества, а именно – эпоха индивидуализма. Это говорит о том, что мы переживаем вторую индивидуалистическую революцию, которую сопровождает процесс персонализации, то есть возникло общество, где царствует всеобщее равнодушие, отрешенно, вещное отношение людей друг к другу [6, с. 1].

Представитель русской религиозной философии, один из основателей направления интуитивизма в философии, Н.О. Лосский в своем сочинении «Характер русского народа» не отрицает, что есть в жизни немало проявлений жестокости. Существует множество видов жестокости и некоторые из них могут встречаться даже в поведении людей, ничуть не злых по своей природе. Многие отрицательные стороны поведения крестьян Н. Лосский объясняет их чрезвычайной нищетой, множеством обид и угнетений, переживаемых ими и ведущих их к крайнему ожесточению. Особенно возмутительным он считал, что деспотизм главы семьи нередко выражался в поступках близких к жестокости [4, с. 2].

Чтобы понять нашу современность, французский философ Альбер Камю в своем значимом произведении «Бунтующий человек» пытается осмыслить реальность логического преступления, характерного для нашего времени и тщательно изучает способы его оправдания. Камю приравнивает злодеяние к науке, значит, убийство настолько перешло в обыденность, что его нужно изучать точно так же как науку, постигая все его концепции. «Раньше злодеяние было одиноким, словно крик, а теперь оно столь же универсально, как наука. Еще вчера преследуемое по суду, сегодня преступление стало законом» [2, с. 120].

По мыслям Камю, современный человек выбирает: или соответствовать эпохе убийства, или отвернуться от неё. Раскрывая суть современной эпохи посредством понятия «абсурд», Камю отмечает: «Когда пытаешься извлечь из чувства абсурда правила действия, обнаруживается, что благодаря этому чувству убийство воспринимается в лучшем случае безразлично и, следовательно, становится допустимым» [2, с. 121].

Пример абсурдности убийства – гладиаторские бои в Древнем Риме, когда жизнь гладиатора не стоила ничего, и зрителям было абсолютно все равно погибнет гладиатор или останется живым, организаторам и зрителям этих боев было важнее эффектное зрелище, чем человеческая жизнь. Если ни в чем не видеть смысла и никакого значения, да и думать, что все дозволено, то убийцу невозможно не оправдать, ни осудить.

Камю считает, что в прошлые века революции никогда не отрывались от своих религиозных, моральных и идеалистических корней. В наше же время политический бунт объединился с метафизическим, то есть освободил человека от нравственных ценностей, превратил его в бунтующую машину, и поэтому этот бунт выливается в деспотичность [3, с. 1]. Когда человек терпит много унижения, то он может распространить свой бунт на все общество. Человека охватывает смятение, так как внутри обнаруживается пустота. Яркий пример бунта: восстание рабов под предводительством Спартака (в 74–71 гг. до нашей эры). Он начинает вести идейную борьбу, которая впоследствии толкает его

на совершение убийства. Такой человек не готов мириться с окружающим миропорядком, формами существования и бунтует. Тем самым через абсурд нельзя найти доводов об убийстве.

Абсурд запрещает не только убийство, но и самоубийство, поскольку уничтожение себе подобного означает покушение на единственный в своем роде источник смысла, каковым является жизнь любого человека. Убийство равнозначно самоубийству, когда человек оправдывает и то, и другое, значит, он не имеет ценностей и лишает жизни себя и других, грубо говоря, потому что он равнодушно относится к происходящему в этом мире.

Если полностью отказаться от убийства, то негативно утверждается невольничество и власть. Но и систематическое убийство разрушает сообщество и бытие, которое мы получаем от него. Чтобы действовать рационально, для обоих понятий должна быть грань. Таким образом, для бунтаря она имеет осмысленный образ предстоящей атаки, но если убийство неизбежно, то оно должно быть всегда связано с личной ответственностью и непосредственным риском.

Я считаю, что некоторые убийства можно оправдать моральными принципами, а именно защитой чести, родины, семьи. Примеры защиты чести и достоинства мы видим на примерах русских поэтов, погибших на дуэли: А.С. Пушкин погиб, защищая свою честь и честь своей супруги. М.Ю. Лермонтов был поэтом и офицером, так же погиб на дуэли, отстаивая свою честь. Жертвование собственной жизнью ради сохранения чести мы видим на примере российского офицера Александра Прохоренко. Он выполнял боевое задание, оказавшись в окружении, не пожелал сдаться в плен на милость врага, вызвал огонь на себя, в результате авиа ударов погиб сам и уничтожил врагов. Из его последних слов командиру понятно, что он знал, что, если окажется в плену, подвергнется издевательствам и оскорблениям он сам и мундир русского офицера. Посчитав для себя это неприемлемым, погиб с честью. За свой поступок указом президента был награжден медалью Герой России, посмертно. В нашей истории, истории

русского воинства, мы знаем много таких поступков. Некоторые из них: А.М. Матросов, Н.Ф. Гастелло. С ними в один ряд встал Александр Прохоренко. Во время Великой Отечественной Войны русские солдаты убивали вражеских солдат и погибали, защищая свою родину и семью. Если бы они не воевали, а просто сдались, то у нас – их потомков, не было бы ни родины, ни семьи, ни будущего.

Также на войне мы сталкиваемся с военными преступлениями и преступниками, которые действуют не ради моральных принципов, а ради ублажения своих страстей, желаний добиваться своих целей любой ценой. Это такие люди, которые один раз побывавшие на войне, в буквальном смысле заболевшие ей, не представляют себя в мирной жизни, они постоянно возвращаются на места ведения боевых действий, в качестве наемников, их гонит туда жажда крови и острых ощущений. Я тоже отношу их к военным преступникам, потому что эти люди идут на войну не ради моральных ценностей, а именно для того, чтобы испытать чувство опасности, адреналина и убийства без наказания. Им нравится убивать, причинять людям страдания и быть безнаказанными. Из-за политической ненависти военная служащая вооруженных сил Украины Надежда Савченко совершила убийство русских журналистов общеопасным способом, которые делали репортаж про эвакуацию мирных жителей с зоны боевых действий. Мотив ее убийства – ненависть к гражданам России и желание убивать и причинять боль людям. Савченко и до этого принимала участие в боях в составе контингента НАТОвских войск в Ираке. В интервью сама рассказывала о том, как она после окончания боев прогуливалась между трупами, разглядывая их раны, и это у нее не вызывало никакого отвращения, а ее коллеги, НАТОвские солдаты, поражались ее безмятежным поведением и ее бесчувственности.

Помимо войны бывают разборки преступных групп, когда люди лишены разума и действуют по уставу запрещенной группировки. Этому служит пример 2005 года в городе Ухта, когда одни бандиты, ради передела собственности и наживы, наняли молодых отморожков, которые в погоне

за легкими деньгами устроили поджог торгового центра «Пассаж», в результате чего погибло 25 ни в чем не повинных людей.

У одного на уме деньги, он убивает ради денег, это обычный грабитель или разбойник. У второго благополучие своей семьи, он убивает ради защиты своей семьи, о чем свидетельствуют приведенные примеры. У третьего вера в небытие Бога: ради этой веры он убивает тех недочеловеков, которые именуется «верунами». Атеисты после революции 1917 года убивали служителей церкви. И на этом перечень примеров не заканчивается.

В раннее средневековье во время Крестовых походов христиане крестоносцы, во имя своей церкви, ходили на Ближний Восток и убивали иноверцев. В наше время, на том же Ближнем Востоке, мы наблюдаем обратную ситуацию, как современные мусульмане вырезают христиан семьями и поселениями. Все это примеры массовых убийств на почве религиозных разногласий. Но если человек истинно верит в Бога, он никогда не станет завидовать благосостоянию другого человека. Не будет убивать ради лучшей жизни, власти, а будет благодарен за то, что ему дал Бог. Можно оправдать все что угодно, потому что любое действие в видимом материальном мире является делом многих результатов произошедших в духовном мире.

Все эти доводы зависят от ситуации. Убийство может быть также и самозащитой, в этом случае оно оправдано нашим инстинктом самосохранения, но лишать жизни человека без повода, из-за денег, из ненависти мы не вправе. Если ничего не имеет смысла, если ни во что не верить, и, если нет духовных ценностей, которые мы могли бы утвердить, тогда все можно и ничто не имеет цены и значения. Для убийства не нужно веских причин. Психика и желания человека не подвластны морали и законам. Независимо от причины становления человека на путь убийства, в любом случае, он нуждается в катализаторе, который и подталкивает его к совершению убийства. Раскрытие и понимание элементов, которые превращают человека в убийцу, может помочь мировому сообществу предотвратить

трагедии в будущем. Убийство – это разновидность смерти, познать до конца которую невозможно, как и жизнь, ее смысл, назначение и перспективы.

Список литературы:

1. Загородников Н.И., Преступления против жизни по советскому уголовному праву, Госюриздат, – М., 1961, 276 с.: [Рецензия] / А.А. Герцезон. // Советское государство и право. – 1962. – №3. – С. 148–150.
2. Камю А. Бунтующий человек: Философия. Политика. Искусство: Сборник: Перевод с французского /А. Камю; Общая редакция, составитель и предисловие А.М. Руткевича. – Москва: Политиздат, 1990. – 414 с. – (Мыслители XX века).
3. КГБ: Альбер Камю. Бунтующий человек – [Электронный ресурс]. – URL: http://lib.misto.kiev.ua/INPROZ/KAMU/chelovek_buntuyushij.txt.
4. Русские философы о русском национальном характере – [Электронный ресурс]. – URL: <http://works.doklad.ru/view/oNmmJw9p5Tg/2.html>.
5. Чернова Г.Р. Феномен жестокости: Культурно-антропологический аспект: дис. ... к. ф. н. – Санкт-Петербург, 2001. – С.151.
6. Ярошенко О.Н. Убийство, понятие и квалификация: дис. ... к. юр. н. – Нижний Новгород, 2003. – С.212.

СЕКЦИЯ 4. МАРКЕТИНГ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ SWOT-АНАЛИЗА В ОРГАНИЗАЦИИ СФЕРЫ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «БИЛАЙН»

Демин Сергей Юрьевич
магистрант Национального Исследовательского Ядерного Университета
«МИФИ»,
РФ, г. Москва

Торговая марка «Билайн» принадлежит компании VimpelCom Ltd., под таким названием («Билайн») работают дочерние компании, которые оказывают услуги связи.

Так по данным Interbrand по состоянию на 2011 год «Билайн» являлся самым дорогим брендом в России. Кроме этого, «Билайн» один из двух брендов, которые вошли в список «100 самых больших торговых марок мира», по рейтингу Financial Times 2009 года, а по статистике European Brand Institute 2009 года вошел в список весомых брендов из Европы, заняв 39 место. Весной же 2016 года аналитики из Content Review назвали «Билайн» самым выгодным оператором мобильной связи, которые используются для поездок по странам Европы и странам СНГ [1].

SWOT состоит из двух крупных этапов, когда анализируется внешняя среда компании и стратегической силы компании [2, с. 113]. Поэтому на первом этапе осуществления исследования «Билайна» был определен ряд ключевые факторы компании.

Возможности микросреды:

- Крайне большое число как ключевых клиентов, так и корпоративных клиентов;
- Есть стабильное количество надежных поставщиков тех продуктов, которые нужны для того чтобы осуществить заявленные услуги;

- Повышение спроса на предоставляемые услуги по России и странам СНГ.

Возможности макросреды:

- Стиль жизни и традиции населения меняются;
- Рост занятости населения.

Угрозы микросреды:

- Изменение цен конкурентами на аналогичные услуги в меньшую сторону;

- Предложение конкурентами принципиально новых услуг потребителям;
- Снижение числа потенциальных потребителей.

Угрозы макросреды:

- Нестабильная экономическая ситуация;
- Нестабильная политическая ситуация в некоторых странах СНГ, где оператор предоставляет свои услуги.

Выделенные ключевые факторы в категориях возможности и угрозы оцениваются по информации из открытых источников и по итогам опроса менеджеров компании. Итоговые оценки отражены в таблице 1.

Таблица 1.

Оценка внешней среды «Билайна»

Факторы внешней среды	Вес фактора	Коэффициент влияния	Оценка мощности влияния	Вероятность появления
<i>Возможности</i>				
Большое число как ключевых клиентов, так и корпоративных клиентов	1	10	10	1
Есть стабильное количество надежных поставщиков	0,8	8	6,4	0,9
Повышение спроса на предоставляемые услуги по России и странам СНГ	0,9	8	7,2	1
Стиль жизни и традиции населения меняются	0,9	9	8,1	1
Рост занятости населения	0,7	8	5,6	0,8

<i>Угрозы</i>				
Изменение цен конкурентами на аналогичные услуги в меньшую сторону	0,7	8	5,6	0,3
Предложение конкурентами принципиально новых услуг потребителям	1	7	7	0,9
Снижение числа потенциальных потребителей	0,9	8	7,2	0,3
Нестабильная политическая ситуация в некоторых странах СНГ	0,4	5	2	0,8
Нестабильная экономическая ситуация	0,8	8	6,4	0,7

Второй этап исследования говорит о необходимости выделения факторов, отражающих сильные стороны компании и слабые стороны компании.

Сильные стороны организации:

- Присутствие отлаженной и проверенной системы анализа внутренней информации компании (опираясь на которые можно отслеживать те темпы, с которыми компания развивается);
- Уровень предоставления заявленных услуг мобильной связи на высоком уровне;
- Существование в компании отдела маркетинга, который, фактически, на постоянной основе осуществляет исследования;
- Способы предоставления заявленных услуг мобильной связи многообразны, есть специальные особые программы для ключевых клиентов (постоянных клиентов, которые на регулярной основе пользуются услугами компании) и корпоративных клиентов.

Слабые стороны организации:

- Отсутствие ПО базы знаний, содержащих теорию и специальные математические модели, которые использовались бы для обработки сведений, поступающих из внешней среды;

- Зона покрытия сети мобильного интернета (в крупных и туристических городах, как правило, уверенный прием связи, но на периферии это не всегда так);

- Офисы продажи услуг на периферии не всегда есть;

- Не самый высокий доход в расчете на одного пользователя услуг, предоставляемых компанией.

Соответственно каждый фактор сильных и слабых сторон компании получает свою оценку и на основании этого составляется таблица 2 (оценка конкурентоспособности «Билайна»), которая будет использована при составлении итоговой матрицы корреляционного анализа SWOT рассматриваемой компании [3].

Таблица 2.

Оценка конкурентоспособности «Билайна»

Факторы, влияющие на конкурентоспособность компании	Коэффициент значимости факторов	Оценка фактора			
		Билайн	Оценка	Конкуренты	
				МегаФон	МТС
Сильные стороны					
Присутствие отлаженной и проверенной системы анализа внутренней информации компании	1	5	5	4	5
Уровень предоставления заявленных услуг мобильной связи на высоком уровне	1	5	5	4	4
Существование в компании отдела маркетинга, который, фактически, на постоянной основе осуществляет исследования	1	4	4	5	4
Способы предоставления заявленных услуг мобильной связи многообразны	0,8	4	3,2	4	4
Слабые стороны					
Отсутствие ПО базы знаний	0,9	-1	-0,9	0	1
Зона покрытия сети мобильного	1	-1	-1	1	3
Офисы продажи услуг на периферии не всегда есть	1	-2	-2	-2	3
Не самый высокий доход в расчете на одного пользователя услуг	0,8	-3	-2,4	-2	-3

Следующий шаг в проведении анализа по методике SWOT состоит в присвоении оценок экспертами взаимозависимости компонентов внешней и внутренней среды организации по градации от 5 до -5 [4]. Итоговая матрица SWOT-анализа представлена в виде таблицы 3.

После внесения всех необходимых экспертных оценок в матрицу SWOT-анализа эти оценки транспонируются. Основываясь на оценках экспертов можно понять и вполне конкретно выделить возможности и угрозы внешней среды, сильные и слабые стороны.

Таблица 3.

Итоговая матрица SWOT-анализа «Билайна»

	Большое число как ключевых клиентов, так и корпоративных клиентов	Есть стабильное количество надежных поставщиков	Повышение спроса на предоставляемые услуги по России и странам СНГ	Стиль жизни и традиции населения меняются	Рост занятости населения	Изменение цен конкурентами на аналогичные услуги в меньшую сторону	Предложение конкурентами принципиально новых услуг потребителям	Снижение числа потенциальных потребителей	Нестабильная политическая ситуация в некоторых странах СНГ	Нестабильная экономическая ситуация
<i>Сильные стороны</i>	<i>Возможности</i>				<i>Угрозы</i>					
Присутствие отлаженной и проверенной системы анализа внутренней информации компании	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Уровень предоставления заявленных услуг мобильной связи на высоком уровне	5	0	5	5	3	3	4	5	-4	5

Существование в компании отдела маркетинга, который, фактически, на постоянной основе осуществляет исследования	3	2	4	3	4	2	2	1	-5	2
Способы предоставления заявленных услуг мобильной связи многообразны	5	0	5	4	4	2	3	1	-5	3
<i>Слабые стороны</i>										
Отсутствие ПО базы знаний	-3	0	-2	-1	0	-1	-2	-2	-2	0
Зона покрытия сети мобильного интернета	-2	-1	-2	-1	-3	-1	-4	-3	-4	0
Офисы продажи услуг на периферии не всегда есть	-2	-1	-2	-1	-1	-1	-3	-1	-3	-1
Не самый высокий доход в расчете на одного пользователя услуг	-3	0	-4	0	0	-3	-3	-4	-2	-1

Согласно таблице 3 получается, что матрица SWOT-анализа четко показала, что является сильными, слабыми сторонами «Билайна», возможностями и угрозами.

Так самые сильные стороны «Билайна»:

- Уровень предоставления заявленных услуг мобильной связи на высоком уровне;
- Способы предоставления заявленных услуг мобильной связи многообразны, есть специальные особые программы для ключевых клиентов (постоянных клиентов, которые на регулярной основе пользуются услугами компании) и корпоративных клиентов.

Самыми слабыми сторонами можно назвать:

- Отсутствие ПО базы знаний, содержащих теорию и специальные математические модели, которые использовались бы для обработки сведений, поступающих из внешней среды;
- Зона покрытия сети мобильного интернета (в крупных и туристических городах, как правило, уверенный прием связи, но на периферии это не всегда так);

- Офисы продажи услуг на периферии не всегда есть.

Наиболее опасными угрозами, в свою очередь, можно считать:

- Предложение конкурентами принципиально новых услуг потребителям;
- Нестабильная политическая ситуация в некоторых странах СНГ, где оператор предоставляет свои услуги.

А самые хорошие возможности внешней среды для «Билайна» состоят в:

- Большом числе как ключевых клиентов, так и корпоративных клиентов;
- Изменяющемся стиле жизни и традициях населения.

По полученным данным можно сделать закономерные выводы. Маркетинг компании «Билайн» достаточно сильно развит, что благоприятно сказывается на том каким образом осуществляются услуги, какие специальные программы (в том числе бонусные программы) существуют и активно работают с постоянными клиентами и корпоративными (например, тарифы корпоративной связи по специальным ценам), что благоприятно влияет на удержание уже существующих клиентов и привлечение новых (путем использования такой возможности внешней среды, как изменяющийся стиль жизни и традиции). Но слабые стороны у такого большого игрока, как «Билайн», все-таки есть. Самой слабой стороной все же нужно признать зону покрытия сети мобильного интернета. В целом покрытие мобильного интернета хорошее, но это относится к крупным городам и их пригородам, а также к популярным туристическим местам. Отсюда вытекает и главная угроза – конкуренты, которые будут предлагать принципиально новые услуги, новые решения относительно как мобильной связи, так и мобильного интернета.

Список литературы:

1. Статистика российских компаний в Европе – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://interbrand.com> (Дата обращения 19.04.2016).
2. Багиев Г.Л. Маркетинг. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: 2001. – 718 с.
3. Токарев В. SWOT-анализ как инструмент стратегического менеджмента – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://iteam.ru/>.
4. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент. Учебное пособие, Изд. 2-е, доп. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003. 94 с.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ КАК СРЕДСТВА ПРОДВИЖЕНИЯ И РЕКЛАМЫ ТОВАРОВ НА РЫНКЕ

Егорова Юлия Дмитриевна

*студент экономического факультета
Ульяновского государственного университета,
РФ, г. Ульяновск*

Захарова Юлия Николаевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц. кафедры управления
Ульяновского государственного университета,
РФ, г. Ульяновск*

Данная статья посвящена рассмотрению такого актуального явления, как влияния социальных сетей на привлечение внимания потребителей, являющихся частью информационного общества. Особое внимание обращается на такие платформы, как YouTube и Instagram. На основе собственного анализа, наблюдений и проведенного исследования были выведены положительные и отрицательные аспекты подобного рода рекламы, отношение пользователей социальных сетей к относительно новому виду рекламы.

По мере развития рыночных отношений в России и в мире в целом в конце 20 века – в начале 21 века стало развиваться и такое направление в маркетинговых коммуникациях, как реклама. Реклама позволяет распространять информацию за определенную плату с целью привлечения потребителя к объекту рекламы, формированию и поддержанию потребительского интереса к нему. Реклама является обобщающим понятием, которое в связи с развитием стало включать в себя следующие направления: связи с общественностью (Public Relations – PR), продвижение товара (Sales Promotion), реклама в местах продаж (Point of Sale – POS), прямой маркетинг (Direct Marketing)[3]. В этой статье рассмотрим более детально такое направление, как продвижение товара. Чтобы разобраться с данной проблемой, были использованы статистические данные, рейтинги и результаты по данным опроса.

Двадцать первый век – это век информационных технологий. Медийная реклама стала неотъемлемой частью повседневной жизни человека. Развитие информационных технологий позволило людям использовать социальные сети, которые являются платформами для построения и развития социальных отношений в Интернете, и в качестве «рекламной площадки»[1,с.429] для продвижения товаров, так как они интенсивно развиваются и стремительно увеличивают пользовательскую массу. Социальных сетей в настоящее время насчитывается более 20 штук. В качестве площадок для рекламы и продвижения товаров рассмотрим две из них: видеохостинг YouTube, принадлежащий компании Google и занимающий второе место по популярности в мире (Рисунок 1), и Instagram, программа для быстрой публикации и редактирования фотографий с различного рода устройств. Таким образом, предметом данного исследования будут являться именно эти две социальные сети, так как они наиболее популярны среди молодежи в настоящее время.

Размещение рекламы на YouTube и в Instagram имеет свои преимущества и недостатки. Неоспоримыми преимуществами является то, что использование данных платформ достаточно просто и не требует больших затрат; реклама товара является наглядной и привлекает внимание пользователей; число пользователей этих социальных сетей растёт большими темпами; просмотр такой рекламы удобен, потому что требует лишь наличие телефона или других подручных средств. Недостатками же использования данного вида рекламы могут являться следующие пункты: пользователи ставят под сомнение правдивость, достоверность и качество рекламируемого продукта, так как использование социальных сетей относительно новый метод продвижения товара; нахождение рекламы в социальных сетях не контролируется по большей части администрацией этой сети, поэтому обилие рекламы может надоедать пользователям.

Рассмотрим отдельно рекламу на YouTube и рекламу в Instagram, выявим отличительные черты, общие аспекты и разберем конкретные примеры.

YouTube как социальная сеть возникла в 2008 году, то есть относительно недавно, и насчитывает пользователей более миллиарда, но тем не менее с использованием этой платформы существует несколько способов организации рекламы. YouTube предлагает рекламодателям такую услугу, как видеореклама, то есть любое загруженное видео может быть рекламой. Рекламные видео можно включать перед другими роликами, рядом с ними во время воспроизведения, а также в результатах поиска.

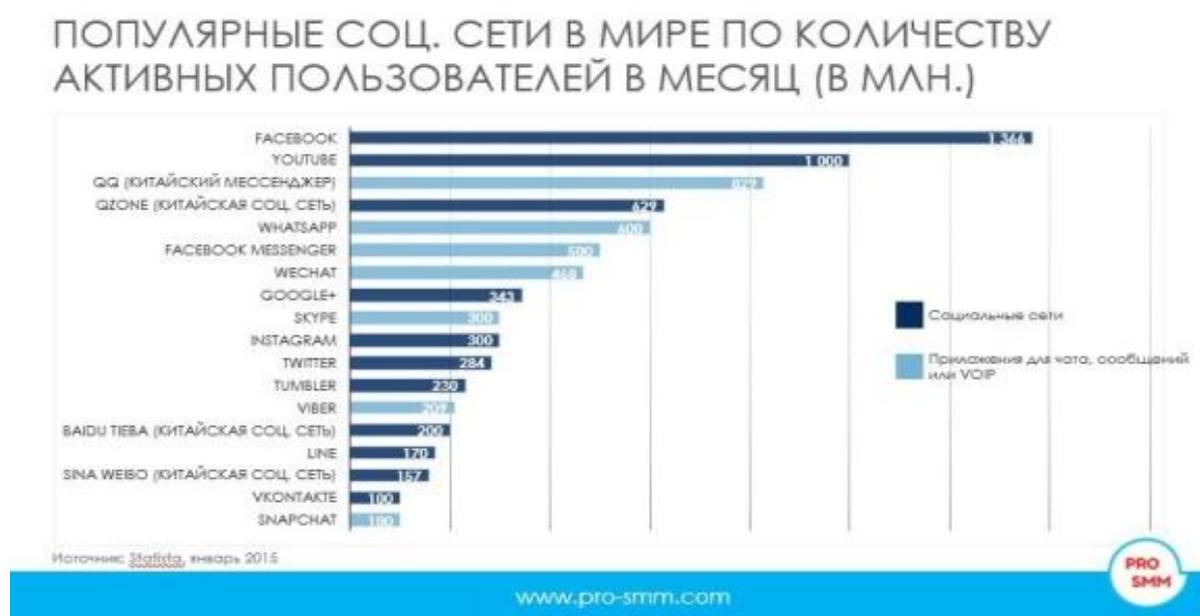
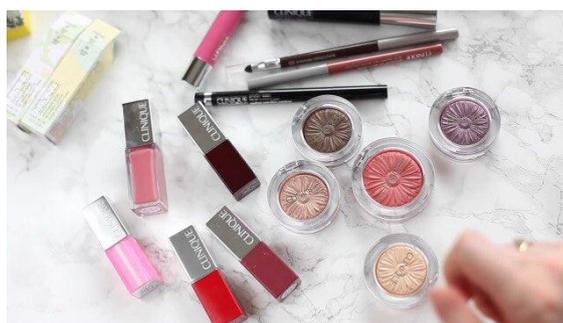


Рисунок 1. Рейтинг популярности социальных сетей в мире

YouTube также предлагает удобную функцию, которая позволяет оценивать результаты рекламы. Существует такой сервис YouTube Analytics, который поможет понять, насколько эффективна реклама[2]. Кроме того, в любое время рекламодатель может добавить несколько объявлений и посмотреть, какое окажется самым эффективным. Еще одним невероятным плюсом можно считать условия оплаты размещенной рекламы: платить нужно только за те случаи, когда зритель смотрит рекламу до конца, в противном случае средства не снимаются. Также предусмотрена система бонусов. На сайте YouTube можно увидеть такую весьма заманчиво звучащую фразу: «Потратив \$25 на видеорекламу, вы получите денежный бонус в размере \$100».

Преимуществом является возможность выбора целевой аудитории, то есть существуют разные типы таргетинга – по возрасту, полу, местоположению, интересам и другим параметрам[2]. Можно выбрать лишь те, которые помогут отыскать лишь перспективных клиентов.

Также существует другой способ продвижения товаров с использованием видео. Примем ко вниманию русскоязычные видео на YouTube, которые создают русские видеоблогеры (люди, имеющие свой канал на YouTube и регулярно выкладывающие видео). Видеоблогеры с целевой аудиторией триста тысяч подписчиков и более являются весьма привлекательными для рекламодателей. Зачастую различные компании связываются с популярными видеоблогерами и предлагают оплату, свой товар или же иное вознаграждение за упоминание или открытую рекламу продукта в видео данного блогера. На рисунках 2,3 представлены примеры. На обоих рисунках мы видим упоминание о сайтах, где можно приобрести данные продукты, которые были отправлены данным блогерам бесплатно, и промо-код на скидку, который можно использовать. Таким образом рекламодатель пытается привлечь потребителя путем влияния на него посредством блогера, которому доверяет его целевая аудитория, и купоном на скидку.



<http://www.clinique.ru>

При покупке 3 продуктов из любого образа Зары Ларссон, представленных на www.clinique.ru действует промо-код со скидкой 20%. На каждый образ свой промо-код. Эта информация доступна здесь: <http://www.clinique.ru/cms/playwithpo...>

По вопросам сотрудничества - business email - slavabeautytips@gmail.com

Рисунок 2. Кадр с канала Slavabeautytips



Ссылка на сайт <https://names.ru/> , где можно получить 20% скидку на весь товар, если ввести код `dolgova20` :)

Рисунок 3. Кадр с канала Valery Dolgova

Не менее редко можно увидеть рекламу и в сети Instagram. Схема продвижения товара примерно такая же, но отличается тем, что выкладывается картинка/фотография с указанием аккаунта магазина и кратким, обычно положительным, отзывом на вещь (Рис.4). Данный способ рекламы достаточно эффективный, потому что число просмотров достигает больших значений. Более того работает психологический фактор: человеку непременно хочется иметь и купить вещь, которая есть у его любимого блогера, чтобы быть похожим на него, быть ближе к его миру.



Рисунок 4. Кадр из аккаунта KateClapp

Несмотря на то что реклама посредством социальных сетей активно развивается и распространяется, опрос пользователей показал, что 83% не доверяют такого рода рекламе и считают её недостоверной. Тем не менее данный метод рекламы в ближайшие несколько десятков лет будет достаточно актуальным и востребованным, так как вышеназванные преимущества перевешивают недостатки. Более того реклама в интернете является заменителем рекламы по телевидению, или в печатных изданиях. Сейчас большинство молодых людей узнают о новой продукции именно посредством использования социальных сетей и интернета, так как такого рода реклама быстро обновляется и является всегда актуальной.

Список литературы:

1. Philip Kotler. Marketing Essentials, 1984. Филипп Котлер. Основы маркетинга. Перевод на русский язык: В.Б. Бобров. – М.: 1990. // Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий. – 20.02.2012.
2. Рекламодателям – YouTube – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.youtube.com/yt/advertise/ru/> (дата обращения 19.04.2016).
3. Виды рекламы – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://adindustry.ru/doc/1123> (Дата обращения 19.04.2016)

СЕКЦИЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Елисеев Игорь Алексеевич

*магистрант экономического факультета, Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал) ДГТУ,
РФ, г.Шахты*

Васнев Сергей Леонидович

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц., экономический факультет,
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ,
РФ, г.Шахты*

Основной характеристикой хозяйственной деятельности предприятия, обуславливающей его результативность, является –эффективность предприятия. Эффективное производство – залог экономического успеха предприятия. И как показывают исследования, большое влияние на формирование эффективного производства играет «корпоративная культура – система этических норм, моральных ценностей, образцов поведения, существующая в организации достаточно длительное время, разделяемая всеми или почти всеми работниками организации и передаваемая новичкам как единственно верная»[1].

Основная мысль современных исследований корпоративной культуры заключается том, что она оказывает преимущественное влияние на удовлетворенность сотрудников и их вовлеченность в процесс труда, этику поведения с потребителями. «Данные факторы оказывают дальнейшее влияние на финансовые и рыночные результаты деятельности компаний. «Под рыночными результатами понимается удовлетворенность и лояльность клиентов, а под финансовыми – производительность труда, прибыльность деятельности. Наиболее важным и значимым показателем эффективного производства считается производительность труда — показатель,

характеризующий результативность труда работников за определённый период времени. И чем выше этот результат, тем больше эффективность промышленного предприятия» [2].

Чаще всего эффективность деятельности предприятия определяют комплексно – по двум блокам.

В первый экономический блок входят:

- результативность;
- производительность;
- прибыль;
- рентабельность;
- экологичность;
- энергоемкость.

Второй социально-психологический блок включает в себя:

- удовлетворенность трудовой деятельностью;
- относительная стабильность организации;
- сработанность коллектива организации.

Экономические и социально-психологические показатели эффективности деятельности промышленного предприятия оказывают взаимное влияние, что доказано учеными. Трудовая активность работников, согласно исследованию, зависит от:

- сбалансированности материального и морального стимулирования труда;
- наличия в организации лидеров, инициаторов, выдвигающих идеи, отражающих интересы и потребности сотрудников, умеющих убедительно доказывать необходимость предлагаемых инноваций;
- обучения персонала предприятия.

В свою очередь, «трудовая активность сотрудников благоприятно отражается на: результативности и продуктивности труда, социально-психологической атмосфере, степени сработанности членов трудового коллектива.

На удовлетворенность трудом влияют следующие факторы: результативность труда, санитарно-гигиенические условия труда, система организации труда, система стимулирования труда, способы принятия решений, сложившиеся в организации» [3].

Основным фактором, оказывающим влияние на все выше перечисленные стороны деятельности промышленного предприятия, является корпоративная культура, основная цель которой – это традиционное создание и сохранение целостности и стабильности предприятия. Сегодня существует дефицит квалифицированных, опытных и лояльных сотрудников. Поэтому развитие кадров, сохранение квалифицированного коллектива, вложение в персонал и установка на стабильность – характерные черты промышленных предприятий.

Для подтверждения данного заключения мы провели исследования на крупном промышленном предприятии ООО «Шахтинская керамика», которое входит в группу компаний “Unitile”. В ходе исследования также удалось получить общий ответ на вопрос о том, что является результатом развития корпоративной культуры компании, т.е. чем измеряется ее эффективность с точки зрения бизнеса.

По мнению участников опроса, корпоративная культура влияет, прежде всего, на уровень мотивации персонала, репутацию компании среди потребителей и ее репутацию как работодателя.

По мнению участников исследования, важнейшие факторы корпоративной культуры, влияющие на эффективность деятельности промышленных предприятий, можно расположить в следующей последовательности:

1. Внимание руководства к профессионализму сотрудников.
2. Координация и согласованность действий сотрудников.
3. Эффективность стиля руководства.
4. Атмосфера в коллективе.
5. Мотивация сотрудников.
6. Осознание миссии организации.

7. Наличие социального пакета.

8. Существование корпоративных традиций и досуга.

Все перечисленные факторы рассмотрим более подробно на примере крупного промышленного предприятия строительной отрасли ООО «Шахтинская керамика».

Самый первый фактор – это внимание руководства компании к профессионализму сотрудников. В ООО «Шахтинская керамика» это проявляется, прежде всего, в критериях приема на работу и увольнения, организации системы адаптации и передачи опыта, политики повышения квалификации и развития персонала, практики аттестации сотрудников. На данном промышленном предприятии установлены жесткие критерии найма на работу, испытательные сроки, нет допуска вторичного приема уволившихся сотрудников, использование мигрантов и сезонных сотрудников категорически запрещено. Главные требования, предъявляемые к будущим сотрудникам ООО «Шахтинская керамика» – это готовность к обучению и готовность работать в соответствии с ценностями и принципами предприятия. Работа на этом предприятии – это возможность максимально проявить себя специалистом и руководителем.

Основной метод обучения, используемый на заводе – наставничество. Когда на работу принимается новый человек, за ним обязательно закрепляют наставника из числа опытных сотрудников, который знает все особенности данной профессии. Таким образом, в течение двух месяцев новый сотрудник проходит производственное обучение, в это время самостоятельно работать ему дают не более, чем на 50%. Потом «новичок» сдает специальный экзамен, и, получив квалификацию, начинает свой самостоятельный трудовой путь на предприятии.

Не вызывает сомнения факт влияния профессионализма сотрудника на его трудовой вклад, вовлеченность в процесс труда, а следовательно рост производительности труда. Профессионализм сотрудников положительно сказывается на формировании имиджа компании у партнеров и клиентов.

Немаловажной составляющей карьерного роста на предприятии является и самообучение. Сотрудники изучают руководство по профессии, различные документы, необходимые для трудовой деятельности. Поэтому, помимо практических навыков, работники получают хорошую базу теоретических знаний.

Кроме того, политика непрерывного развития персонала, особенно применение творческих форм обучения, таких как разработка инновационных и предпринимательских проектов, может также существенно увеличить удовлетворенность сотрудников, лояльность компании, стимулировать рост числа новых продуктов и методов организации бизнеса.

В ООО «Шахтинская керамика» уже два года работают Советы поддержки рационализаторской деятельности, целью которых, согласно Положению о рационализаторской деятельности, является обеспечение эффективного рассмотрения и внедрения рационализаторских предложений сотрудников. Советы состоят из сотрудников Группы компаний. Сбор информации и регистрация поданных предложений осуществляется силами Дирекции по производству и Дирекции по персоналу. Совет направляет на рассмотрение поданные рационализаторские предложения, и контролирует внедрение данных предложений.

Обращаясь к фактору, координация и согласованность действий сотрудников, нужно отметить, что он сильно связан с организационной структурой организации. В основе организационной структуры данного промышленного предприятия лежит современная эффективная матричная структура управления, в которой сосуществуют разные направления информационных потоков. Под этим понимается стремление к усилению обратной связи от подчиненных к руководству, т.е. к развитию форм обмена информацией с непосредственным руководителем. Для совершенствования горизонтальных связей, т.е. хороших плодотворных деловых связей сотрудников одного ранга, используют рабочие совещания, наглядную

агитацию и корпоративную газету, что, безусловно, совершенствует корпоративную культуру на данном предприятии.

Важным критерием вовлеченности сотрудников в процесс труда является зависимость зарплаты от результатов труда. На предприятии функционирует система поощрения, используется при оплате коэффициент трудового участия, отражающий количественную оценку меры участия отдельного работника в общих результатах труда группы работников, характеризующий суммарный вклад работника в общие результаты труда.

Следующим фактором корпоративной культуры, оказывающим влияние на эффективность промышленного предприятия, является атмосфера в коллективе. Для развития предприятия необходимо говорить о позитивной, жизнерадостной, деловой и доброжелательной атмосфере с элементами личного и командного соревнования. Внедрение наставничества, развитие командной организации труда, командное соревнование взамен личной конкуренции – это основные элементы, внедряемые на производстве ООО «Шахтинская керамика».

Уровень мотивации персонала занимает пятое место в списке факторов корпоративной культуры, влияющих на эффективность деятельности. Мотивация должна давать сотрудникам ощущение собственной значимости, формировать чувство сопричастности к делу, стимулировать инициативу и ответственность за результат, повышая удовлетворенность сотрудников и вовлеченность в процесс труда.

Среди мотивирующих воздействий, используемых на исследуемом промышленном предприятии, можно условно выделить три группы: материальное стимулирование, моральное поощрение и возможность профессионального роста и творческой реализации.

Материальное стимулирование тщательно продумано, руководство использует премиальные схемы в структуре зарплаты, в которых прослеживается четкая связь между вкладом конкретного сотрудника и объемом вознаграждения. Хотелось бы отметить, что важным моментом

является отрицательная мотивация, т.е. способы пресечения нарушений трудовой дисциплины, критерии применения санкций.

«К нематериальным стимулам, используемым на промышленном предприятии, можно отнести: интерес к участию в соревновательном процессе, стремление к признанию, уважению и почету, а также возможность участия в управлении» [2]. В канун праздников – Нового года, Дня строителя, Дня рождения завода обязательно выделяются лучшие по профессии среди различных специальностей и поощряются ценными призами либо денежными премиями. На корпоративном сайте исследуемого предприятия во вкладке «Заслуженные работники» размещены фамилии работников данного предприятия, имеющих награды. Во вкладке «История успеха» наглядно продемонстрированы карьерные шаги некоторых сотрудников предприятия, по примеру которых у каждого работающего есть возможность добиться успеха, можно стимулировать желание молодежи повышать профессиональное мастерство.

Западные специалисты фактор осознания сотрудниками миссии, ценности и этических принципов компании ставят на первое место при исследовании влияния корпоративной культуры на эффективность бизнеса промышленных компаний. В российских исследованиях этот фактор занимает лишь шестое место. Важность миссии вытекает из общепризнанного тезиса о том, что желание идентифицировать себя с обществом, коллективом – одна из самых сильных мотиваций человека. Таким образом, миссия и ценности определяют вовлеченность в процесс труда. Кроме того степень осмысленности своих действий определяет удовлетворенность процессом труда.

Миссия исследуемого промышленного предприятия – быть № 1 в России по производству керамогранита, облицовочной плитки, кирпича. Обеспечить:

Клиентам – высококачественные отделочные материалы, керамическую плитку современных дизайнов, эстетическое удовольствие.

Партнёрам – надежность, взаимовыгодные отношения, перспективное сотрудничество.

Персоналу – современный коллектив, возможность активного развития, достойную зарплату.

Акционерам – высокие дивиденды, престиж, владение лидером российской керамической отрасли.

Можно сказать, что миссия описывает цель промышленного предприятия с точки зрения пользы для общества в целом. Декларируемая цель достижима, достойна и привлекательна, поскольку действует не только на логическую, но и на эмоциональную составляющую сотрудников. Ценности, прописанные в миссии, являются системой этических правил, которые очерчивают рамки допустимого поведения. Декларируемые ценности являются личными убеждениями руководства компании и разделяются большинством сотрудников предприятия, что максимально влияет на корпоративную культуру. Ценности компании не противоречат общечеловеческой этике и не ставят интересы конкретной группы людей выше общественных интересов. Кроме этого, корпоративные ценности ООО «Шахтинская керамика» находят выражение в поведенческом кодексе, который оказывает большое влияние на имидж компании в глазах клиентов, партнеров и владельцев.

И последними рассмотрим факторы, имеющих немаловажное значение для российских управленцев, в отличие от западных менеджеров, – это наличие социального пакета и существование корпоративных традиций и досуга.

В социальный пакет исследуемого предприятия входит:

- бесплатное медицинское обслуживание в поликлиниках;
- оборудованный медицинский пункт;
- ежегодный профилактический осмотр сотрудников предприятия;
- оплата тренингов и курсов повышения квалификации;
- льготные путевки в санатории и детские оздоровительные лагеря для работников и их детей;
- оплата жилья для сотрудников, привлеченных из других городов;
- оплачиваемая мобильная телефонная связь, интернет;
- предоставление корпоративного автотранспорта до места работы.

Наличие социального пакета на предприятии – это эффективный и действенный инструмент управления, который позволяет стимулировать повышение производительности труда работников, формировать имидж предприятия.

При анализе социальных факторов корпоративной культуры промышленного предприятия ООО «Шахтинская керамика» необходимо обратить внимание на профсоюзную организацию, которая не тормозит развитие бизнеса, а создает у сотрудников предприятия ощущение сопричастности. Сюда можно отнести материальную помощь, оказываемую сотрудникам предприятия, попавшим в трудную жизненную ситуацию. Большое значение для формирования внутреннего имиджа имеет наличие базы отдыха, лагерей для детей сотрудников. Проводятся различные соревнования как спортивные, так и интеллектуальные, культурно-массовые конкурсы для детей. Кроме того, для сотрудников организуют различные спортивные состязания. Положительное влияние оказывают на корпоративную культуру праздничные корпоративные мероприятия и командные тренинги.

Таким образом, мы завершили описание восьми основных факторов корпоративной культуры, оказывающих влияние на эффективность деятельности промышленного предприятия. Основным критерием устойчивым эффективным развитием данного предприятия можно считать достижение устойчивых темпов экономического роста основного вида деятельности производство керамической плитки, получение прибыли, достаточной для самофинансирования экономического развития и обеспечения стабильной работы данного предприятия, не смотря на негативные внешние факторы.

Мировой кризис показал, что конкурентное преимущество имеют те предприятия или организации, которые способны адаптироваться к сложным условиям, четко представляют себе перспективы своего дальнейшего развития и которые могут организовать производственную деятельность в соответствии с выбранными стратегическими направлениями. Подводя итог можно сказать, что при умелом использовании корпоративной культуры можно привести

предприятие к успеху, процветанию и стабильности. Следовательно, корпоративную культуру необходимо продолжать изучать, совершенствовать и регулировать ее изменения. Она должна стать органичной частью всего промышленного предприятия, быть адекватной к современным требованиям, продиктованными экономическим и технологическим развитием, спецификой российского законодательства и менталитета, а также спецификой промышленного предприятия. Она должна содействовать достижению поставленных целей, а, следовательно, повышению эффективности деятельности предприятия.

Список литературы:

1. Полищук Е.В. Влияние корпоративной культуры на повышение эффективности деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2012. – №3. – С. 183–185.
2. Первакова Е.Е. О механизмах воздействия корпоративной культуры на эффективность и производительность труда – [Электронный ресурс] – URL: <http://www.civisbook.ru/files/File/Pervakova.pdf> (Дата обращения: 5.05.2016)
3. Иванова, Т.Б., Журавлёва, Е.А. И 20 Корпоративная культура и эффективность предприятия: Монография / Т.Б. Иванова, Е.А. Журавлёва. – М.: РУДН, 2011. – 152 с.: ил.

ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ В ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ: СОДЕРЖАНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ

Иваненко Анастасия Юрьевна

*магистрант факультета «Сервис и технологии»,
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ,
РФ, г.Шахты*

Елисеева Ольга Валерьевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц., факультета «Сервис
и технологии», Институт сферы обслуживания и предпринимательства
(филиал) ДГТУ,
РФ, г.Шахты*

Не только привлечь клиента, но и сделать его постоянным гостем гостиницы – это главная цель большинства гостиничных предприятий. Для этого руководители средств размещения все чаще в своей деятельности разрабатывают и внедряют программы лояльности потребителей.

«Программа лояльности – это многоплановый инструмент, позволяющий не только вырабатывать приверженность потребителей, но и формировать свою клиентскую базу, выделять наиболее ценных клиентов и уменьшать расходы на маркетинговые мероприятия» [1].

Другое определение программ лояльности дается в статье «Рамки эффективности программ лояльности». «Программы лояльности – долгосрочные программы взаимовыгодного сотрудничества между клиентами и компанией. Это бизнес-процесс идентификации, поддержания и увеличения «отдачи» от лучших клиентов с использованием интерактивных коммуникационных отношений и формирования эмоциональной взаимосвязи клиентов с брендом и бизнесом. Они дают возможность подобрать для каждой группы клиентов или отдельного клиента свои, приятные и, главное, работающие меры для развития отношений и удержания этих клиентов в базе. Легче поддерживать отношения с клиентами и не пускать их к конкурентам, чем потом пытаться вытеснить конкурентов с рынка. Стратегической целью таких программ является увеличение прибыльности ключевых сегментов покупателей и продления срока их «жизни» [2].

Путешественник или потенциальный потребитель услуг размещения имеет возможность выбирать, какой гостинице или пансионату он отдаст предпочтение, там где ему предложат низкую цену или более широкий ассортимент услуг в гостиничном продукте, или где доброжелательнее к нему отнесутся. Лояльность потребителей может базироваться только на чувстве удовлетворенности, при этом удовлетворенность клиентов является необходимым условием для формирования лояльности. Хорст Шульц, президент и председатель совета директоров сети отелей Ритц сказал: «До тех пор пока ваши потребители не удовлетворены на 100%, и не просто удовлетворены, а в восторге от того, что вы для них делаете, вам есть к чему стремиться. И если вы достигли этих 100% удовлетворенности потребителей, удостоверьтесь, что вы внимательно следите за возможными изменениями этих 100%, чтобы быстро изменяться вместе с ними» [3].

На современном этапе многие руководители гостиниц и гостиничных комплексов пытаются заниматься разработкой программ лояльности потребителей, при этом такие программы часто путают с качественным оказанием гостиничных услуг, мерами, связанными с поздравлением гостей с тем или иным праздником, а также с совместными корпоративными мероприятиями. Кроме того, часто программами лояльности называют акции по стимулированию продаж и т.п. Такие мероприятия могут присутствовать в качестве составных частей программ лояльности, но при этом необходимо осуществлять весь комплекс мероприятий, нацеленных на установление прочных взаимовыгодных отношений с посетителями гостиничных предприятий.

Следует отметить, что программы лояльности нужны в большей степени для того, чтобы обладать постоянной рабочей клиентской базой, приносящей стабильный прогнозируемый доход, который будет только увеличиваться, и исключит возможность ухода потребителей к конкурентам.

Программы лояльности можно классифицировать по нескольким критериям (таблица 1).

Таблица 1.**Классификация программ лояльности по различным критериям**

Критерий классификации	Вид программы лояльности
По профилю деятельности партнеров	1. Программа одного средства размещения (гостиницы, хостела и т.д.) или гостиничной сети 2. Клубная программа (несколько гостиничных предприятий) 3. Коалиционная клубная программа (предприятия индустрии гостеприимства) 4. Рекламный альянс с признанием карт других компаний
По типу идентификаторов программ лояльности	1. Локальные (небанковские карты) 2. Ко-брендинговые (банковские карты)
По типу поощрения	1. Дисконтные (фиксированные, накопительные) 2. Бонусные (каталожная схема – накопление бонусов для «подарка», расчетные бонусы)
По типу вхождения	1. закрытые 2. открытые

Дисконтная программа лояльности – это программа материального поощрения постоянных посетителей гостиницы. Базовым критерием удержания гостя является возможность получения им существенной скидки на услуги размещения или на дополнительные услуги гостиницы. Обычно дисконтные карты распространяются двумя основными способами: дарятся бесплатно или продаются. Раздавать карты бесплатно гостиница может в случае, если клиенты немногочисленны, или гостиничное предприятие, предлагающая программу лояльности, находится на первом этапе жизненного цикла, только выходит на рынок и скидки невелики.

Бонусные программы. Посетитель гостиничного предприятия получает бонусные баллы за покупки услуг размещения или дополнительных услуг, а в дальнейшем обменивает накопленные баллы на вознаграждение. Бонусные программы наибольший отклик находят у финансово обеспеченных представителей бизнеса, часто путешествующих и пользующихся услугами размещения. При накопительной программе специалисты рекомендуют рассматривать ее скорее как информационный повод для общения с потребителями и постоянного контакта с целевой группой. С помощью накопительной программы можно собрать информацию об их запросах для

формирования не только ассортимента, но и подарков, четко соответствующих интересам и возможностям целевой группы гостиничного предприятия.

Коалиционная клубная программа лояльности – клиент накапливает бонусные баллы и получает вознаграждение от нескольких компаний-партнеров. К программам лояльности, действующим в рамках одного гостиничного предприятия (или сети гостиниц), некоторое время назад добавились программы, объединяющие различные предприятия из сферы гостеприимства. Участие в коалиционной программе позволяет существенно снизить затраты на ее поддержку для каждого участника, но при этом увеличить ее привлекательность в глазах потребителя.

Потребитель живет в гостинице, летает на самолетах определенной авиакомпании, обедает в ресторанах, объединенных в коалиционную программу лояльности. Большинство услуг, которые потребитель получает, становятся ему более выгодными. Таким образом, потребитель меняет свои привычки, начиная тратить большую часть денег в предприятиях – участниках коалиционной программы лояльности. Иначе он не заработает свои бонусы и не получит долгожданный подарок. Такой вид программы стимулирования потребительской активности дает возможность учитывать клиентские предпочтения в разных аспектах потребления и тем самым создать его портрет, более точно соответствующий действительности. Дополнительный эффект от программы – это привлечение новых клиентов, обмен клиентской базой с другими предприятиями-партнерами.

Одно из важных условий эффективной работы программы лояльности ее удобство, простота, понятность и прозрачность для потребителей. Существуют следующие недостатки, которые снижают привлекательность программы лояльности:

- переизбыток информации о картах, чеках, бонусах, которые необходимо постоянно отслеживать;
- дополнительные временные затраты на вырезание купонов, отправление их по почте, поездки за призами;

- сохранение талонов, чеков, запоминание идентификационных номеров;
- ограниченный срок действия программы;
- частые изменения правил программ;
- отсутствие заинтересованности в обслуживании программы со стороны сотрудников гостиниц.

Для большинства российских гостиниц уже очевидно, что потенциал программ лояльности, основанных на материальной выгоде, исчерпан. Для покупателя не менее важны такие факторы, как ассортимент, качество услуг, местоположение гостиничного предприятия, известность бренда, имидж. Лояльность посетителей гостиничных предприятий должна строиться на оказании дополнительного сервиса (детские комнаты в гостиницах, анимационные программы для гостей, оборудование фитнес-залов, массажных кабинетов для бизнес-туристов), проведении акций, которые привлекают посетителей не столько материальной выгодой, сколько созданием атмосферы праздника, теплоты и внимания (корзины с фруктами, живые цветы, разнообразные виды меню на предприятиях питания).

Представленные на российском рынке программы лояльности гостиничных предприятий имеют существенные недостатки: однотипность подобных программ, отсутствие учета общей, текущей и потенциальной прибыльности клиента, уровень удовлетворенности и лояльности клиента.

Формирование и использование программ лояльности обеспечивает более высокое качество менеджмента за счет быстрой организации цепочки взаимоотношений с потребителями, стабильность, скоординированность и эффективность гостиничного предприятия.

Список литературы:

1. Чуднова В. Секреты эффективности программ лояльности // «Продажи» // Журнал «Sales Business/Продажи», № 5 за 2004 год (Дата обращения: 03.05.2016).
2. Рамки эффективности программ лояльности // URL: http://www.msk-reklama.ru/sale_prom_st_01.html (Дата обращения: 01.05.2016).
3. Ли Г. Удовлетворенность потребителей и лояльность // URL: <http://www.bma.ru/lib/lib26.htm> (Дата обращения: 18.04.2016).

ОХРАНА ТРУДА В ФЕДЕРАТИВНОЙ РЕСПУБЛИКЕ ГЕРМАНИЯ

Соловьёв Антон Геннадьевич

*студент инженерно-экономического факультета СамГТУ,
РФ, г. Самара*

Охрана труда в странах мира, является очень важным показателем социального развития и благополучия общества. Охрана труда – это система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая в себя правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и другие мероприятия. В узком смысле слова, это нормы, направленные на безопасное для жизни и здоровья работника выполнение трудовых обязанностей.

Основным методом повышения уровня охраны труда является технический прогресс, посредством изобретения новых машин и инструментов, при работе с которыми уменьшается вероятность получения вреда для работника, а также разработка все более совершенных средств защиты, которые обеспечивают безопасность человека во время труда. Также немаловажным фактором является обучение людей, работающих на опасном производстве, безопасным методам труда и правильному использованию средств защиты.

Основной целью улучшения условий труда на производстве, является снижение заболеваний и несчастных случаев на работе, сохранение жизни и здоровья рабочим.

Кроме социального эффекта от высокого уровня охраны труда, существует еще и экономический результат. Например происходит снижение затрат на выплату компенсаций после несчастных случаев, также благодаря повысившимся условиям труда, повышается его производительность.

В соответствии с законом Германии, все предприниматели объединены в профессиональные сообщества (Berufsgenossenschaft), которые разделены по территориально-отраслевому признаку. Всего таких сообществ 35 и в них занято более 20 тысяч человек.

Финансирование профессиональных сообществ идет только из страховых взносов организаций. Отрасли производства, где риск травматизма особенно велик платят большие страховые взносы, но еще больше платят те предприятия, где не проводится работа по снижению производственных рисков. Данный показатель контролируется при помощи статистики по несчастным случаям на производстве, и если этот показатель растет, то растут и взносы. Это побуждает работодателей снижать риски получения травм на производстве и профессиональных заболеваний. Ярким доказательство работы такой системы является то, что за последние 30 лет, число несчастных случаев на производстве снизилось вдвое, в результате чего снизились и страховые взносы.

Основная концепция охраны труда в Германии заключается не в выявлении уже случившихся случаев производственного травматизма, а в их предупреждении. Для этого профессиональные сообщества осуществляют свою деятельность в следующих направлениях:

- 1) Надзор за состоянием охраны труда в организации;
- 2) Медицинское обеспечение;
- 3) Социальная помощь;
- 4) Исследовательская работа, по повышению уровня безопасности труда;
- 5) Страховая защита.

Но это не все направления их деятельности. Также важно отметить следующее:

1) Сотрудники службы технического надзора занимаются не только соблюдением норм охраны труда, но и широко сотрудничают с предприятиями, производят консультации при закупке или модернизации оборудования и технологий или при необходимости изменения технологического процесса. Также они участвуют в испытании нового оборудования на соответствие уровня безопасности.

2) Так как важной задачей профессиональных сообществ является предупреждение несчастных случаев, то ими уделяется огромное внимание

обучению персонала безопасным приемам работы. Около четырехсот тысяч человек проходят обучение в профессиональных сообществах. Особое внимание на таком обучении заключается не только в том, чтобы научить избегать рисков, но и в мотивации работника, с целью соблюдения правил безопасности. Поскольку невозможно обучить всех многомиллионных работников, то в первую очередь обучают лиц, от которых больше всего зависит безопасность труда, например работодатель или человек, управляющей компанией и т.д.

3) Также сообщества имеют свою медицинскую сеть, которая включает в себя клиники и центры скорой помощи по всей Германии. Данная сеть оснащена новейшим оборудованием, машинами скорой помощи и даже спасательными вертолетами.

4) Профессиональные сообщества проводят научно-исследовательскую работу, которая ведется двадцатью исследовательскими учреждениями.

Социальная помощь, которая проводится в результате несчастного случая, включает в себя:

1) Помощь в сохранении прежнего рабочего места или в трудоустройстве на новом;

2) Переоборудование жилища (демонтаж порогов, расширение дверных проемов, переоборудование ванных комнат и др.);

3) Социальные выплаты либо пенсия при утрате работоспособности;

4) Специальный транспорт.

Информация профессиональным сообществам поступает двумя путями:

1) От самих предприятий, которые по закону обязаны сообщать в установленный срок о несчастных случаях на производстве, а также по дороге на работу и с работы. Если это не будет сделано, то предприятие ждет крупный штраф;

2) Второй способ получения информации происходит от врачей. Данный метод помогает исключить возможность сокрытия сведений о травмах при производстве.

Профессиональные сообщества являются саморегулируемыми, некоммерческими корпорациями. Финансирование всех направлений деятельности осуществляется только за счет страховых взносов. В управлении этими сообществами государство не участвует, а только осуществляет правовой надзор.

Так как профессиональные сообщества некоммерческие организации, то они могут устанавливать размер страховых взносов, уплачиваемых компаниями, лишь такими, которые будут необходимы для обеспечения всех функций, выполняемых сообществами. Для реализации принципа социального партнерства, правление профессионального сообщества избирается раз в шесть лет и состоит из работодателей и работников различных отраслей производства.

Также, профессиональные сообщества объединены в ассоциацию профессиональных сообществ Германии (HVBG), которая обеспечивает деятельность сообществ, соблюдает их интересы и содержит в своем составе комиссии, которые разрабатывают меры по уменьшению травм и вреда здоровью на производстве. Ассоциация занимается контролем безопасности труда, международным сотрудничеством в области охраны труда, обучением сотрудников профессиональных сообществ, а также решает общие вопросы безопасности и медицины труда.

В составе ассоциации находятся экспертные комиссии, которые занимаются разработкой инструкций, правил, директив и основных положений по безопасности труда и охране здоровья рабочих. Особое место занимает комитет по медицине труда, который разрабатывает инструкции и правила по профилактике производственного травматизма.

В Ассоциации также находится Институт безопасности труда (BIA), который занимается изучением различных факторов, которые влияют на здоровье работника, при помощи измерительных лабораторий. Кроме того, институт изучает безопасность строительных сооружений, средств индивидуальной защиты, рабочие места и т.д.

Также в Ассоциацию входит еще один Научно-исследовательский институт медицины труда, который занимается тем, что изучает различные заболевания и последствия работы на том или ином предприятии. При этом институте есть клиника, в которой работают врачи-профпатологи различных специальностей.

В завершении своей работы, я бы хотел отметить, что система охраны труда в Германии одна из самых совершенных в Европе. Она прошла долгое развитие на протяжении сотни лет, что позволило увеличить продолжительность жизни работников, её качество, а также добиться потрясающих результатов экономического развития страны и предприятий. Именно поэтому, большинство ведущих отечественных экспертов в области охраны труда считают, что опыт Германии может помочь в усовершенствовании системы охраны труда на Российских предприятиях.

Список литературы:

1. Альбитер Л.М. Организация и оптимизация трудовых процессов на промышленных предприятиях: учебное пособие / Л.М. Альбитер, И.А. Майорова, О.С. Чечина. – Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2013.
2. Безопасность и охрана труда в Германии – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ohranatruda.ru/news/901/148888/> (Дата обращения 20.04.2016).
3. Охрана труда в Германии. Основные положения – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://meinland.ru/article-508-1-oxrana-truda-v-germanii-osnovnye-polozheniya.html> (Дата обращения 20.04.2016).
4. Охрана труда в Федеративной Республике Германия – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ohrana-truda-v-federativnoy-respublike-germaniya> (Дата обращения 20.04.2016).
5. Управление персоналом: глоссарий: терминологический словарь/сост. А. Н. Сорочайкин, Л. В. Ермолина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Самара: Изд-во «Институт анализа экономики города и региона», 2014. – 108 с.
6. Чечина О.С. Организация труда персонала. Практикум. Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2008.

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Щитанов Александр Борисович

*студент кафедры «Экономика промышленности и производственный менеджмент» Самарского Государственного Технического Университета,
РФ, г. Самара*

В современных условиях важнейшими факторами конкурентоспособности любого предприятия или фирмы являются: обеспеченность квалифицированной рабочей силой, уровень ее мотивации; организационные структуры и формы работы, определяющие эффективность использования работников. На сегодняшний день особое внимание управления персоналом направлено на разработку планов по труду, выработке политики найма, сохранении рабочей атмосферы на производстве, помощи руководству предприятия в подборе, развитии и высвобождении сотрудников.

Основные проблемы в области управления персоналом – занятость и достойная оплата труда, режимов труда и гибких социальных выплат, активного привлечения работников в планирование собственной карьеры, их обучения на всех ступенях служебного роста [1].

Важность данного исследования заключается в том, что оплата труда неизменно является одним из основополагающих факторов материального стимулирования работника предприятия. Методы исчисления оплаты труда обязаны отражать реальный вклад работника в трудовой процесс на предприятии и мотивировать у него интерес к повышению уровня производительности труда.

Для подробного ознакомления с зарубежными способами оплаты труда была выбрана методика «растяжки» на крупных предприятиях Соединенных Штатов Америки.

Альтернативой классическим системам оплаты в американских корпорациях сегодня выступает так называемый метод «растяжки». Данный метод, несмотря на определенные трудности, «пробивает» себе дорогу,

преимущественно в оплате труда административного и технического персонала отраслей высоких технологий. На данную систему полностью или частично перешли такие компании как Amoco, DuPont, Hewlett-Packard, Boeing, Motorola, Honeywell, Union Carbide [3].

Критика так называемых традиционных систем окладов стала значительно увеличиваться в 90-е годы двадцатого века. Эдвард Лоурер, один из создателей идеи метода «растяжки», выделил следующие недостатки традиционных систем ранжирования окладов и часовых тарифных ставок:

- система увеличения размеров окладов и часовых тарифных ставок зачастую неадекватно отражает отличия в компетенции, профессиональном росте и личном вкладе работника;
- узкие полномочия для менеджеров среднего звена в регулировании оплатой труда своих подчиненных;
- некоторые трудности в определении размеров вознаграждений исключительных работников;
- отсутствие своевременной ответной реакции на изменения условий рынка;
- трудоемкость в введении и поддержании работоспособности системы оплаты методом «растяжки».

Необходимо отметить, что новая концепция «растяжки» окладов и часовых тарифных ставок пока не господствует в теории или в практике внедрения систем оплаты труда. Этот подход в основном применяется в компаниях, где создание новых типов товаров, технологий и услуг является нормой корпоративной жизни. На предприятиях, где изменения в системе управления медленны и этапны, преобладают все еще устаревшие системы окладов.

Основополагающие принципы нового подхода состоят в следующем:

- большая взаимосвязь с ценой рынка, а не с внутренним соотношением окладов друг другу в организации;
- переход доплат за компенсацию с работы на самого работника;

- широкие «вилки» окладов и ставок, вытесняющие их традиционную структуру;

- повышенное внимание к признанию и вознаграждению персональных заслуг работника.

Метод «растяжки» содержит в себе следующие компоненты:

1) Число рангов (разрядов) должностных окладов и часовых тарифных ставок в компании среднего размера варьируется в районе 15–30. В условиях метода «растяжек» максимальное количество рангов – 10. Должности внутри ранга принимаются как равные по ценности и значимости для предприятия. Следовательно, один ранг может включать в себя все должности технических исполнителей и менеджеров нижнего звена (мастеров). Оклады внутри компании устанавливаются в соответствии с рыночными ценами и индивидуальными достижениями. Исходные оклады для новых сотрудников устанавливаются не по жестким нормам, а по рыночному уровню труда и в зависимости от личных достоинств работника. Линейный руководитель принимает решение по этому поводу в соответствии с объемом имеющегося бюджета. Со временем оклад поднимается вверх внутри «вилки» в соответствии с профессиональным ростом и индивидуальными результатами труда работника, а также трендов рынка. В данном контексте преимуществами метода «растяжки» являются:

- большая гибкость и реакция на изменения рынка труда;
- активизация в условиях изменения содержания труда;
- ослабление влияния организационной структуры на размер оклада;
- создание условий для карьерного роста;
- сглаживание отличий уровней окладов и часовых тарифных ставок внутри компаний.

2) Оплата труда, построенная на компетенции работника, при увеличении внимания к его личным способностям и непрерывному развитию. Это является основой в доминировании инновационной экономики, основанной на компетентностях.

Основной целью премирования лучших работников является вознаграждение за высокие достижения трудовой деятельности рабочих групп и членов команд, создающих новый проект, или вознаграждение работников за исключительные результаты в контексте бизнес-целей. Данные системы нацелены на дополнительное вознаграждение работника помимо стандартных окладов, когда вознаграждение по персональным заслугам или служебного роста исчерпало себя и выступает в роли чисто субъективного плана премирования по решению непосредственного руководителя.

Индивидуальное стимулирование наиболее значительно воздействуют на поведение работника в плане достижения поставленных перед ним определенных целей. На эффективность той или иной системы в первую очередь влияет то, насколько сильна взаимосвязь «итоги труда – оплата труда» [2].

Такая система оплаты нацелена на стимулирование работников, заинтересованных в собственном росте и развитии своих умений, навыков и способностей. Концепция «растяжки» переключает внимание управленцев на работника. Определение размера оклада производится не только на основе функциональных обязанностей сотрудника, а также имеет значение «ценности» должности. В контексте метода «растяжки» работники привязываются к «вилкам» должностных окладов на основе этапов их карьеры. Внутри «вилки» увеличение окладов также увязывается с оцениваемым уровнем компетентности, при этом больший рост окладов фиксируется у работников, демонстрирующих получение новых навыков или существенное совершенствование имеющихся.

3) Повышенное внимание к рынку труда. При применении метода «растяжки» акцент переключается от поддержания баланса окладов внутри компании к поддержанию стабильности внешней конкуренции на рынке труда. Должности и уровни окладов ранжируются исключительно на основе данных рынка и «ценности» самой должности.

4) Предельное внимание к массовому премированию. В этом контексте в основу системы включен принцип: оклады рассматривают индивидуальные результаты, а премирование отображает групповые достижения.

На сегодняшний день одной из важных задач организации заработной платы является поиск и запуск механизма личной мотивации работников, который позволит в максимальной степени обеспечить взаимозависимость заработной платы и реальным трудовым вкладом работника.

В последнее время руководители предприятий и организаций достаточно часто ищут нетрадиционные методы в процессе организации оплаты труда, поскольку преимущество таких систем, как прозрачность и ясность процесса начисления заработной платы каждому работнику, в определенной степени увеличивает значимость стимулирующей заработной платы.

У каждого предприятия или организации существуют определенные особенности и отличия от других, с учетом данных особенностей целесообразно разработать оптимальную и эффективную систему оплаты труда. Но для реализации данной цели необходимо решение двух основных задач.

Во-первых, любая система должна сосредоточить усилия работника на достижение настолько эффективных показателей трудовой деятельности, которые обеспечат достижение необходимого работодателю производственного результата: производства требуемого объема конкурентоспособной продукции с наименьшими расходами.

Во-вторых, всякая система оплаты должна предоставлять сотруднику возможность для реализации имеющихся у него интеллектуальных и физических способностей, позволять ему достигать в ходе трудового процесса полной самореализации как личности.

Список литературы:

1. Адамчук В.В. Экономика труда [Текст]: учеб. пособие / В.В. Адамчук, Ю.П. Кокин, Р.А. Яковлев. – М.: Финстатинформ, 2002. – 322 с.

2. Гагаринская Г. П., Чечина О.С. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие. – Самара: Самар. гос. техн. ун-т, Поволжск. ин-т бизнеса, 2010. – 239 с.
3. Жуков А.Л. Регулирование и организация оплаты труда [Текст]: учеб. пособие / А.Л. Жуков. – М.: МИК, 2003. – 189 с.
4. Султанова А.В., Калмыкова О. Ю., Гагаринская Г.П. Аттестация и оценка персонала: правовые аспекты: учеб. пособие. – Самара: Самар. гос. техн. ун-т, Поволжск. ин-т бизнеса, 2009. – 131 с.
5. Фомин В. Рекрутмент В США. Гоу-Гоу-Гоу! [Текст] / В. Фомин // Управление персоналом. – 2003. – №4. – С. 68–69.
6. Чечина О.С. Доходы и заработная плата: Учеб. пособие / О.С. Чечина. – Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2008. – 104 с.

СЕКЦИЯ 6.

РЕКЛАМА И PR

СУВЕНИР КАК ИНСТРУМЕНТ РЕКЛАМЫ И PR

Хрестин Антон Сергеевич

*студент Саратовского Государственного университета
им. Н.Г. Чернышевского,
РФ, г. Саратов*

Артамонов Денис Сергеевич

*научный руководитель, доц. Саратовского Государственного университета
им. Н.Г. Чернышевского,
РФ, г. Саратов*

Слово «сувенир» в переводе с французского языка означает память. Следовательно, и главным предназначением сувенира является оставить приятное воспоминание о том или ином событии или месте. Самые первые предметы, которые можно считать сувенирами, были найдены при раскопках древнеегипетских захоронений. В то время у сувениров была другая цель – напоминание умершему в загробном мире о мире этом. В древней Руси сувенирами считались фигурки языческих богов, которые изготавливались мастерами из различных материалов – металла, дерева и глины. Такие сувениры считались семейными реликвиями и передавались из поколения в поколение. В девятнадцатом веке вид сувениров изменился. В это время были популярны медальоны, как символ памяти и связи людей. В наше время сувенирами считаются различные магниты, тарелочки, брелоки, стаканы с символикой городов и стран, а также памятников культуры. В конце девятнадцатого века в США и начале двадцатого во всем мире появляется еще один вид сувениров, в который входят различные ручки, календари, блокноты, ежедневники с логотипами и символикой разных компаний и организаций. Именно этому и будет посвящен дальнейший текст статьи.

Сувенирная продукция – это предмет или набор предметов, представляющих собой элементы фирменного стиля компании-дарителя и предназначенный для дарения партнерам или клиентам. Сувениры могут быть представлены совершенно различными группами товаров, а элементы фирменного стиля наносятся с помощью различных технологий [1]. Сувенирная продукция появилась в конце позапрошлого века. Один из молодых американских предпринимателей решил сделать подарки своим клиентам – он подарил им небольшие календарики, на которых была изображена символика компании. Этот пример очень быстро подхватили предприимчивые американские бизнесмены, для которых сувенирная продукция служила дополнительным способом привлечения клиентов.

Ценность рекламных сувениров заключается в том, что помимо рекламного продукта как такового человек получает еще и полезный предмет. С одной стороны, такой сувенир дает возможность рекламодателю косвенно напоминать о себе в течение длительного времени, с другой – человек будет смотреть не на безличный предмет, а на подарок с указанием имени дарителя. Нужно помнить, что, каким бы целям ни служила данная продукция, это, прежде всего подарок, который ваш партнер будет вольно или невольно демонстрировать окружающим.

Ситуация на мировом рынке сувенирной продукции в настоящее время.

Американский рынок на сегодня считается передовым в сфере производства сувенирной продукции. Индустрия бизнес-сувениров в Соединенных Штатах имеет многовековую историю развития. Америка считается самым крупным поставщиком сувенирной продукции во все страны мира, причем данным лидерским положением Соединенные Штаты обязаны не масштабному производству пластиковых ручек, пластмассовых пепельниц, брелоков либо визитниц – схожей «сувениркой» насыщены рынки множества европейских стран. Американские производители дошли до той ступени становления сувенирной индустрии, когда обычным планингом,

ежедневником либо кружкой с логотипом компании никого не удивишь, – необходимы свежие, уникальные идеи, и главная ставка делается на эксклюзив.

У нас в стране рекламно-сувенирная продукция на сегодня считается достаточно важной частью российского рекламного рынка и, по оценкам специалистов, занимает от 7% до 10% от его суммарного объема. Но кроме того, точно возможно заявить, что на нынешний момент рекламно-сувенирная продукция уже перестала быть придаточным звеном бизнес-индустрии и оформилась в самостоятельную полноценную отрасль. В денежном выражении объем рекламно-сувенирного рынка оценивается в 150–200 млн. долл. Следует учитывать тот факт, что более-менее точная статистика в этой области не ведется, и оценки различных организаций могут отличаться друг от друга [3].

Следует помнить, что сувенирная продукция ценна не столько своей функциональностью, сколько возможностью реализации имиджа того или иного производителя. Именно поэтому в сувенирной индустрии сегодня проявилась тенденция к эксклюзивности подарков. Клиентов уже не устраивает наличие стандартных аксессуаров, теперь подарок должен быть оригинальным, уникальным, неповторимым. Заказчики стремятся создать нечто такое, чего нет больше ни у кого.

Ниже представлены самые интересные идеи сувенирной продукции различных мировых компаний, которые повысили имидж и узнаваемость своих брендов:

- В автоконцерне Scania в 2007 году к Новому году сотрудникам подарили валенки и набор «Все для глинтвейна», к которому прилагалась книга рецептов, штопор и стаканчик со специями.

- Один из сувениров «Газпрома». Зажигалка под названием «Личный кубометр газа» весит около 5 кг и заправлена сжиженным газом с расчетом, что, если выпустить его в атмосферу, он займет ровно один кубометр [2].

- Карабин-внедорожник. Для продвижения проекта Jeep Territory – полигона, на котором можно протестировать внедорожные свойства

автомобилей Jeep – рекламщиками были разработаны карабины, по форме повторяющие очертания джипа, в фирменных цветах автомобилей. Сувениры с приглашениями на полигон распространялись в магазинах товаров для экстремального спорта.

- Самолет-открытка. Для сбора базы данных для турецкого офиса авиакомпании Lufthansa агентство по партизанскому маркетингу «заманила» потенциальных клиентов открытками-трансформерами, из которых можно было сделать самолетик. На игрушке кроме логотипа авиакомпании также печатался QR-код для доступа к скидкам. Чтобы получить этот сувенир, прохожим надо было заполнить анкету с персональными данными. Желающих получить симпатичный самолетик оказалось очень много, и люди активно оставляли свою информацию для базы данных.

- Визитка-измеритель протектора шин. Полезный и недорогой сувенир разработали для американского производителя автомобильных шин 1010 Tires – визитку, с помощью которой можно измерить остаток протектора, и в случае необходимости вовремя обратиться за новыми шинами. Полезные карточки печатали на пластике с последующей фигурной вырубкой [4].

Функциональный аспект использования сувениров в Pr стратегии компании:

1. Сувениры продвигают компанию на рынке.
2. Повышение узнаваемости бренда среди аудитории.
3. Продвижение оригинального стиля компании.
4. Реклама и привлечение новых клиентов.
5. Эффективная коммуникация с потребителем.
6. Позиционирование компании как социально-ответственной по отношению к клиентам.
7. Формирование позитивного образа в глазах VIP-клиентов.

Также сувенир может помочь компании выйти из кризисной ситуации. Подарок со своей символикой для пострадавшего клиента по вине компании (Например: Работник магазина нагрубил своему клиенту, чтобы уладить

конфликт, администратор может преподнести небольшой сувенир своей компании). Это немного отвлечет клиента от проблемы и повысит его настроение в связи с получением подарка. Но это может работать только при незначительных конфликтах сторон, а не глобальных кризисов компаний.

Рынок сувенирной продукции и бизнес-подарков развивается быстрыми темпами.

Сувенирная продукция является мощнейшим средством создания в рекламных целях позитивного впечатления о рекламируемом объекте. Именно благодаря созданию позитивного впечатления, применение брендированных рекламных сувениров считается одним из самых эффективных методов как увеличения уровня продаж, так и достижения узнаваемости и создания позитивного имиджа.

Список литературы:

1. Рынок рекламно-сувенирной продукции // URL: <http://www.infoexpo.ru/articles/souvenir.htm>.
2. Удачные корпоративные подарки сотрудника // URL: <http://www.zarplata.ru/a-id-32926.html/>.
3. Что такое сувенирная продукция? // URL: http://arkprint.ru/articles/what_is_present/.
4. 10 примеров креативного использования сувениров в акциях // URL: <http://www.suvenirka-tut.ru/stati-o-suvenirah/10-primerov-kreativnogo-ispolzovaniya-suvenirov-v-akciyah/>.

СЕКЦИЯ 7.

ЭКОНОМИКА

ГЛОБАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БРИКС

***Бачу Екатерина Фёдоровна**
магистрант, 1 курс, Университет ИТМО,
РФ, г. Санкт-Петербург*

***Гурова Галина Владимировна**
магистрант, 1 курс, Университет ИТМО,
РФ, г. Санкт-Петербург*

***Олехнович Анастасия Васильевна**
магистрант, 1 курс, Университет ИТМО,
РФ, г. Санкт-Петербург*

За последние несколько лет положение стран БРИКС (Бразилии, России, Индии, Китая и ЮАР) в мире в значительной степени укрепилось, данная организация занимает далеко не последнее место в нескольких сферах международного сотрудничества, в частности, в энергетике, банковском деле и некоторых других.

Конкурентоспособность группы стран БРИКС по сравнению с другими странами и международными организациями будем оценивать с помощью индекса глобальной конкурентоспособности (GCI), разработанного Всемирным экономическим форумом (ВЭФ). Индекс глобальной конкурентоспособности рассчитывается с 2004 года и служит для оценки способности разных стран обеспечить высокий уровень благосостояния их граждан [2].

На официальном сайте Всемирного экономического форума ежегодно публикуется отчёт, содержащий данные о значении индекса глобальной конкурентоспособности и рейтинг стран по его значению (табл.1).

Таблица 1.

Индекс глобальной конкурентоспособности и рейтинг стран БРИКС

Год	Бразилия		Россия		Индия		Китай		ЮАР	
	индекс	рейтинг	индекс	рейтинг	индекс	рейтинг	индекс	рейтинг	индекс	рейтинг
2009	4,2	56	4,2	63	4,3	49	4,7	29	4,3	45
2010	4,3	58	4,2	63	4,3	51	4,8	27	4,3	54
2011	4,3	53	4,2	66	4,3	56	4,9	26	4,3	50
2012	4,4	48	4,2	67	4,3	59	4,8	29	4,4	52
2013	4,3	56	4,2	64	4,3	60	4,8	29	4,4	53
2014	4,3	57	4,4	53	4,2	71	4,9	28	4,4	56
2015	4,1	75	4,4	45	4,3	55	4,9	28	4,4	49

Примечание: Таблица составлена автором на основе данных [3]

На рисунке 1 изображён график ранжирования стран БРИКС по индексу глобальной конкурентоспособности.

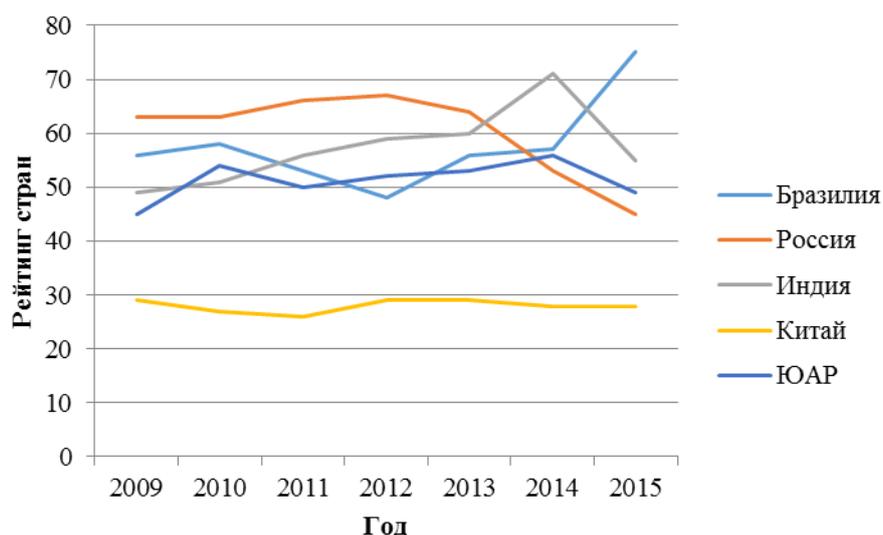


Рисунок 1. Ранжирование государств БРИКС по GCI

Таким образом, две страны-участницы объединения БРИКС в период с 2009 по 2015 год имели положительную динамику GCI, то есть поднялись в рейтинге ближе к началу: Россия улучшила свои позиции с 63 до 45 места рейтинга; Китай – с 29 до 28.

Три государства БРИКС в рассматриваемый период, напротив, имели отрицательные тенденции по индексу глобальной конкурентоспособности, то есть опустились в рейтинге ниже: Бразилия опустилась в рейтинге с 56 на 75 место; Индия – с 49 на 55 место; ЮАР – с 45 на 49 место.

Следует обратить внимание на то, что в 2015 году значения показателей резко изменились, что связано, как говорится в отчёте, с пересмотром Мировым Валютным Фондом оценок паритета покупательной способности валют. Поэтому, анализируя полученную таблицу, следует учитывать, что Бразилия на протяжении всего периода исследования (помимо пересчитанного 2015 года) по итогу опустилась лишь на одну позицию; Россия улучшила свои позиции в чуть меньшей степени, чем показано на конец периода; Индия и ЮАР, напротив, ухудшили свои позиции в большей степени, нежели по итогам таблицы; и, наконец, индекс глобальной конкурентоспособности Китая практически не претерпевал изменений в течение исследования.

Получив индекс глобальной конкурентоспособности для каждой из стран БРИКС в отдельности, необходимо перейти к расчёту аналогичного индекса для интеграционного объединения в целом (формула 1.1).

$$GCI_{\text{БРИКС}} = \sum_{c=1}^{k=5} \omega_{\text{страны}} * GCI_{\text{страны}}, \quad (1)$$

где: $GCI_{\text{БРИКС}}$ – индекс глобальной конкурентоспособности для объединения БРИКС в целом;

$\omega_{\text{страны}}$ – удельный вес (степень важности) каждой из стран в отдельности;

$GCI_{\text{стран}}$ – индекс глобальной конкурентоспособности каждой из стран БРИКС.

Причём удельный вес страны в объединении БРИКС можно найти, используя одну из рекомендуемых в методике оценки конкурентоспособности ВЭФ формул 1.2-1.4:

$$\omega_{\text{страны}} = \frac{ВВП_{\text{страны}}}{ВВП_{\text{БРИКС}}}; \quad (2)$$

$$\omega_{\text{страны}} = \frac{\text{ВВП на душу населения}_{\text{страны}}}{\text{ВВП на душу населения}_{\text{БРИКС}}}; \quad (3)$$

$$\omega_{\text{страны}} = \frac{\text{внешнетоговый оборот}_{\text{страны}}}{\text{внешнеторговый оборот}_{\text{БРИКС}}}. \quad (4)$$

Так как индекс глобальной конкурентоспособности служит для оценки способности рассматриваемых государств обеспечить высокий уровень благосостояния населения, то для расчётов будем использовать формулу 3, необходимые для расчётов значения показателей ВВП на душу населения представлены в таблице 2. В таблице 3 приведены рассчитанные значения удельного веса ВВП на душу населения каждой из стран БРИКС в ВВП на душу населения объединения в целом.

Таблица 2.

**ВВП на душу населения стран БРИКС и объединения в целом
(в ценах 2008 года), долл. США**

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
<i>БРИКС в целом</i>	27862,4	35092,0	29493,1	41307,8	41535,1	39774,6	113387,0
Бразилия	8462,5	11124,2	1042,4	11922,5	11711,0	11384,4	11122,3
Россия	8562,8	10675,0	13323,9	14078,8	14487,3	12735,9	13082,8
Индия	1124,5	1387,9	1471,7	1449,7	1455,1	1581,5	1592,0
Китай	3800,5	4514,9	5574,2	6264,6	6991,9	7590,0	81239,3
ЮАР	5912,1	7390,0	8080,9	7592,2	6889,8	6482,8	6350,6

Примечание: Таблица составлена автором на основе данных [4]

Таблица 3.

**Расчёт удельного веса ВВП на душу населения страны-участницы в ВВП
на душу населения БРИКС**

Удельный вес страны	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Бразилия	0,30	0,32	0,04	0,29	0,28	0,29	0,10
Россия	0,31	0,30	0,45	0,34	0,35	0,32	0,12
Индия	0,04	0,04	0,05	0,04	0,04	0,04	0,01
Китай	0,14	0,13	0,19	0,15	0,17	0,19	0,72
ЮАР	0,21	0,21	0,27	0,18	0,17	0,16	0,06

Примечание: Таблица составлена автором на основе данных [4]

Итак, на основании таблицы 1, таблицы 3 и формулы 1.3.получили следующие значения индекса глобальной конкурентоспособности:

$$GCI_{\text{БРИКС}}(2009)= 4,3; GCI_{\text{БРИКС}}(2010)= 4,3; GCI_{\text{БРИКС}}(2011)= 4,4; GCI_{\text{БРИКС}}(2012)= 4,4; \\ GCI_{\text{БРИКС}}(2013)= 4,4; GCI_{\text{БРИКС}}(2014)= 4,5; GCI_{\text{БРИКС}}(2015)= 4,7.$$

Увеличение значения индекса глобальной конкурентоспособности БРИКС за рассматриваемый период (с 2009 по 2015 год) с 4,3 до 4,7 обусловлен ускоряющимися темпами экономического развития данной коалиции стран благодаря эффективному задействованию своего потенциала, грамотной внешнеэкономической политике последних лет и, наконец, наличию в их распоряжении немалого объёма ресурсов: в России это минеральные ресурсы, в Бразилии – сельскохозяйственная продукция, в Индии – относительно недорогие интеллектуальные ресурсы; в Китае – дешёвые трудовые ресурсы и в ЮАР – природные ресурсы [1].

Список литературы:

1. Информационный портал “TradeDir.Ru”. Что такое БРИКС и чем занимается эта организация – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://news.tradedir.ru/economics/news702.htm> Дата обращения: 23.03.2016 г.
2. Официальный сайт Финансового Университета при правительстве Российской Федерации. ВЭФ опубликовал ежегодный «Отчет о глобальной конкурентоспособности 2015–2016» – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fa.ru/dep/press/about-us/Pages/VEF.aspx> Дата обращения: 23.03.2016 г.
3. World Economic Forum. Competitiveness Rankings – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/> Дата обращения: 23.03.2016 г.
4. The World Bank. GDP per capita (current US\$) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?page=1> Дата обращения: 24.03.2016 г.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОТНОШЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ КРИЗИСУ

Бондарева Виолетта Валерьевна

*студент 2 курса
Волгоградского государственного технического университета,
РФ, г. Волгоград*

Диулина Ирина Евгеньевна

*студент 2 курса
Волгоградского государственного технического университета,
РФ, г. Волгоград*

Абраменко Елена Вячеславовна

*научный руководитель, канд. пед. наук, доц.
Волгоградского государственного технического университета,
РФ, г. Волгоград*

В современных условиях, для жизненного успеха, человеку требуются положительное восприятие окружающего мира, социальная устойчивость, способность находить выход из кризисных ситуаций [1]. Наиболее повторяющимися и цикличными являются экономические кризисы. С каждым годом ассортимент товаров, предлагаемых человеку, увеличивается: новая модель машины, передовые коллекции от модельеров, пищевая продукция и т.д. Вместе с потреблением растут объемы производства, стоимость товаров и услуг, начинается инфляция (обесценивание) денежных капиталов, возникают потребительские долги. Всё это негативно влияет на психологический и эмоциональный фон человека [3].

Е. Ф. Борисов определяет экономический кризис как резкое ухудшение экономического состояния страны, проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы, и в итоге - в снижении жизненного уровня, благосостояния населения [2].

Экономический кризис является объектом изучения не только экономических наук, но и социальных, гуманитарных. Так, например, психология изучает поведение человека в непредвиденных обстоятельствах,

формирует установки, направленные на преодоление эмоциональных переживаний.

Данная проблема является актуальной ввиду того, что экономика России находится в очередном экономическом кризисе, а такая категория граждан, как молодежь, студенты в частности, являются наиболее чувствительной и социально-незащищенной группой населения в условиях экономической нестабильности.

С целью изучения влияния экономического кризиса на молодежь, нами был проведен опрос студентов второго курса ВолгГТУ двух факультетов «Экономика и управление» и «Технологии конструкционных материалов». Всего в опросе приняли участие 100 человек.

Изучение данной проблемы проводилось по двум направлениям:

- 1) Изучение влияния экономического кризиса на студенческую молодежь.
- 2) Изучение отношения студентов к экономическому кризису по гендерному признаку.

На первом этапе анализировались ответы всех студентов, выборкой в 100 человек, особое внимание уделялось сравнению результатов в зависимости от принадлежности к факультету.

Результаты исследования показали, что в период кризиса студенты ФЭУ копят деньги – 37,5% опрошенных, а на ФТКМ – 72%.



Рисунок 1. Отношение к денежным накоплениям на двух факультетах

Мы предположили, что студенты ФЭУ (76%), в основном обучаются на контрактной основе, поэтому они лишены материальной поддержки

со стороны университета (не получают стипендию), т.е. у них остается меньше свободных денег для накопления. На рис.2 мы видим с какой целью студенты копят деньги, если же это удастся сделать.

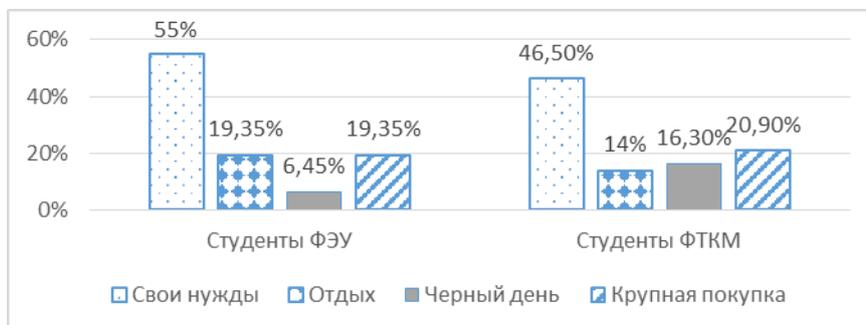


Рисунок 2. Различные цели накопления денежных средств студентами ФЭУ, ФТКМ

С экономической точки зрения, студенты ТКМ поступают более рационально, так как откладывают деньги «на черный день» и «крупную покупку» в большей степени, нежели «на отдых» и «собственные нужды». При этом (рис.3) большинство студентов, не считает целесообразным брать в долг: студентов ФЭУ не берут в долг – 86%, берут – 14%; ФТКМ – 68% не берут, 10% берут и 22% студентов ответили, что приходится в последнее время брать в долг. Студенты ФТКМ берут в долг на 18 % больше, чем студенты ФЭУ.

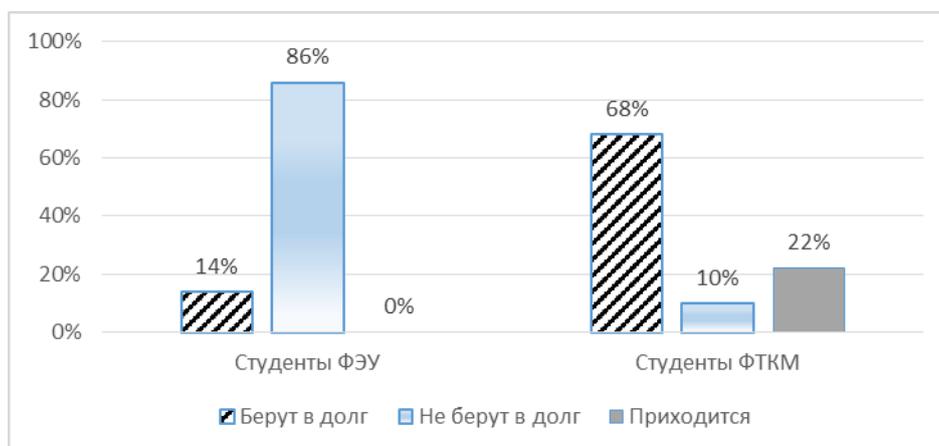


Рисунок 3. Заем денежных средств

Экономический кризис ударил по студентам и им пришлось отказаться от ряда развлечений:

- цирк – ФЭУ (10,6%), ФТКМ (15%);
- клуб – ФЭУ (11,7%), ФТКМ (10%);
- кино – ФЭУ (9,4%), ФТКМ (12%);
- интернет-игр – ФЭУ (6%), ФТКМ (11%).

Но были и те студенты, которые не отказался ни от чего – ФЭУ (23,5%), ФТКМ (13%).

В целом кризис повлиял на студентов и с данным утверждением согласились 56% опрошенных с ФЭУ и 48% – с ФТКМ.

На втором этапе была произведена случайная выборка одинакового количества студентов женского и мужского пола двух факультетов, общая выборка составила 60 человек.

У женщин ФЭУ замечена тенденция к накоплению денежных средств, в то время как мужчины предрасположены, не откладывать деньги, а тратить их в большом количестве. На факультете ТКМ мужчины и женщины стремятся к накоплению своих денег. При этом, женщины этого факультета откладывают деньги на свои нужды (54,5%), на отдых на каникулах (18,2%), крупную покупку (18,2%), черный день (9,1%), а мужчины – на свои нужды (33,3), отдых на каникулах (8,3%), на крупную покупку (41,7%), на черный день (16,7%). Результаты представлены на рис. 4.

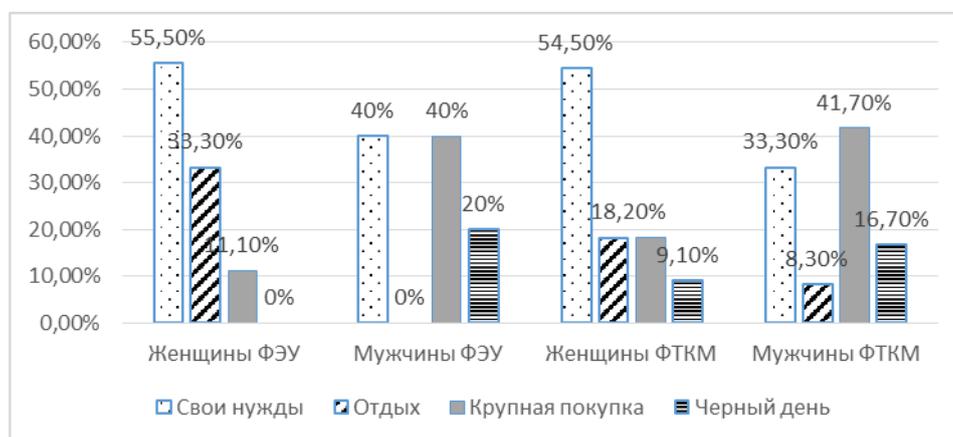


Рисунок 4. Гендерные различия целей накопления

Таким образом, женщины беспокоятся о своем душевном состоянии, об отдыхе, а мужчины переживают о будущем, и стремятся улучшить свое материальное состояние за счет приобретения материальных благ.

Результат изучения отношения студентов к экономическому кризису показал, что молодежь настроена в целом оптимистично, не сильно беспокоится и переживает о сложившейся экономической ситуации в стране. Причиной этому является возраст, оптимизм, активная жизненная позиция. Но несмотря на это, часть опрошенных студентов подвержена внутренним волнениям из-за экономического кризиса. У мужчин, по результатам опроса, явно выражена неуверенность в завтрашнем дне (9,3% – ФЭУ, 10% – ФТКМ) и стресс (18,7% – ФЭУ). У женщин также выражена неуверенность в завтрашнем дне (21,6% – ФЭУ, 12,5% – ФТКМ) и страх трудоустройства (13,5% – ФЭУ, 15,6% – ФТКМ).

Так, изучив основные переживания молодежи в условиях экономического кризиса, мы предлагаем следующие рекомендации, которые могут способствовать не только установлению стабильности эмоционального состояния человека, но и могут улучшить его финансовое положение (рис. 5).

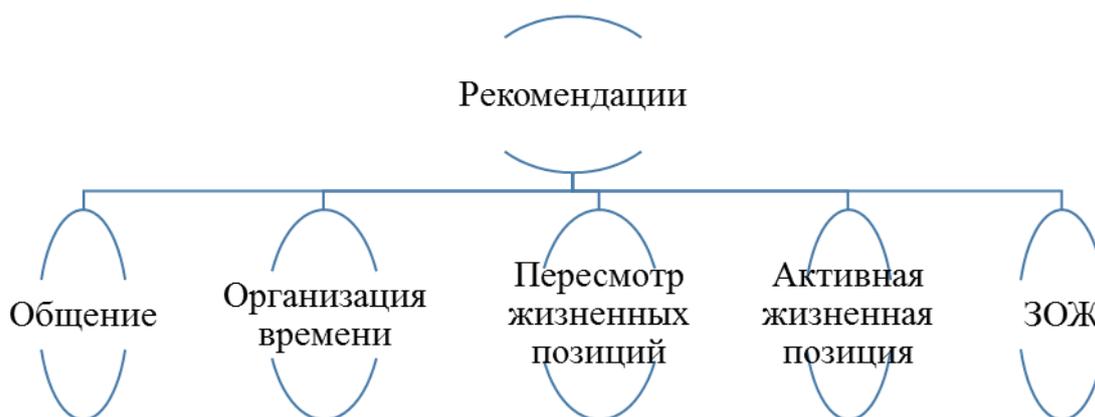


Рисунок 5. Рекомендации для молодежи во время кризиса

Человек – существо биосоциальное, поэтому взаимодействие с другими членами общества является для него необходимым. Общение препятствует замыканию человека в собственных проблемах.

Рациональное использование своего времени позволяет студентам устроиться на работу, чтобы улучшить финансовое положение.

В кризисной ситуации очень важно определить степень значимости тех или иных явлений и процессов в жизни. Это позволит достичь наилучших результатов в данный период времени.

Перед позитивно мыслящим человеком открывается больше возможностей для самореализации даже в самых трудных жизненных ситуациях.

Здоровый образ жизни помогает восполнить баланс жизненных сил, снять напряжение. Так, употребление витаминов позволяет организму справиться со стрессом.

Список литературы:

1. Абраменко Е.В. Педагогические условия реализации принципов позитивного взаимодействия в условиях гуманитаризации образования – [Электронный ресурс] / Абраменко Е.В. // Грани познания: электрон. науч.-образ. журнал ВГСПУ. – 2012. – № 4 (ноябрь). – С. 31–34. – Режим доступа: www.grani.vspu.ru.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: Учеб. Пособие – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 1999. – 384 с. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fpmui2007.narod.ru%2Fecconomy%2FBorisov_econom_teoriya_uch_posobie.doc&name=Borisov_econom_teoriya_uch_posobie.doc&lang=ru&c=5722cf91538a (Дата обращения 01.04.2016).
3. Соколов А.А. Экономические кризисы: виды, причины, влияние на семью / А.А. Соколов. – URL: <http://fb.ru/article/106941/ekonomicheskie-krizisyi-vidyi-prichinyi-vliy...> (Дата обращения 04.04.2016).

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ. ТЕНДЕНЦИИ К ПРЕОДОЛЕНИЮ КРИЗИСА

Бондарева Виолетта Валерьевна

*студент 2 курса
Волгоградского государственного технического университета,
РФ, г. Волгоград*

Сулейманова Карина Рустамовна

*ассистент кафедры «Мировая экономика и экономическая теория»
Волгоградского государственного технического университета,
РФ, г. Волгоград*

Мир – это единая система взаимодействия различных государств в общественно-значимых сферах. Последние десятилетия происходит необратимый процесс глобализации, который означает всемирный процесс интеграции и унификации экономической, политической, религиозной и культурной сторон жизнедеятельности общества [8]. В ходе данного процесса государства объединяются и создают различные межнациональные организации, которые способствовали концентрации тех или иных мировых проблем. Например, такие организации как МВФ, целью которой является стабилизация валют, международная торговля, сотрудничество в валютно-финансовой сфере, НАФТА – устранение барьеров торговли между странами-участницами, поддержание справедливой конкуренции на мировом рынке и многие другие.

Таким образом, страны стремятся к мирному сотрудничеству в мировом масштабе. Но иногда интересы двух или более государств противоречивы, в связи с чем могут возникнуть различного рода конфликты. Конфликт подразумевает проявление противоречий между двумя и более субъектами. Существуют различные способы решения конфликтов: от мировых войн до мирного соглашения. Исход конфликта зависит от целей, которые преследует то или иное государство. Конечно, большинство стран стремятся к миру, поэтому существуют законодательно закрепленные способы ограничения и воздействия на государства. Один из них – санкции.

Международные санкции – это принудительные меры, которые применяют отдельные государства или международные организации по отношению к определенной стране [8].

Актуальность данной проблемы заключается в том, что процесс глобализации и интеграции непрерывно охватывает все страны так, что в конечном итоге это может привести к существованию единого мира, единого государства. «Мир – это одна большая паутина. Никто не может прикоснуться к одной нити, не потревожив остальные» [5]. Все, что ежедневно происходит в отдельных государствах, отражается на всем мире. Ограничения, введенные против России в 2014 году со стороны ЕС, США и ряда других стран, повлияли на многие страны в мире: пострадала экономика России, некоторых стран ЕС, но также Россия обнаружила в числе других стран новых партнеров, для которых сотрудничество с РФ является выгодным.

Первые санкции против России были введены в феврале 2014 года, в связи с тяжелой геополитической ситуацией в мире: переход Крыма в состав Российской Федерации, начало вооруженных столкновений на Юго-Востоке Украины. В отношении России были приняты как индивидуальные санкции, так и секторальные.

Индивидуальные санкции – это ограничения по отношению к конкретным лицам. Секторальные санкции – общие ограничения для определенных организаций. К секторальным можно отнести следующие:

- 1) финансовые санкции – меры принуждения, выраженные в денежной форме (неустойки, штрафы, пени);
- 2) санкции на импорт и экспорт вооруженной техники;
- 3) санкции на оборудование, применяемое при поиске залежей нефти.

Таким образом, санкции против Российской Федерации затронули четыре сектора российской экономики: банки, оборотная промышленность, ТЭК и поставки отдельных видов продовольствия. В банковом секторе запреты направлены на перекрытие источников финансирования. Российские коммерческие банки лишаются возможности занимать денежные средства

на международных рынках капитала по низким процентным ставкам. Это привело, в первую очередь, к психологическому воздействию на инвесторов и кредиторов. Что выражается в снижении уровня доверия к российским эмитентам и финансовым организациям. Мировая конкурентоспособность российского банковского сектора упала. Так, главной целью ЦБ теперь является расширение объемов фондирования и поддержка ликвидности банковского сектора страны.

После введения санкций, привлечение внешнего заемного капитала обходится на 3–4% дороже для России, чем это было до объявления всех ограничений. Внутри страны также произошли изменения в удорожании кредитного ресурса, из-за резких изменений курса валют в 2015 году [1].

Что касается оборотной промышленности и ТЭК, то тут запреты направлены на перекрытие каналов поступления технологического оборудования в Россию. Это в первую очередь отразится на специфике производства страны: переход к импортозамещению, энергосбережению, развитие альтернативной энергетики. Также следует отметить, что США наконец стало лидером по добыче нефти, газа (сланцевые месторождения). Так, по этой причине цена на нефть сильно упала, что отразилось на российской экономике. Россия теряет свои лидирующие позиции на мировом рынке по поставке важных природных ресурсов. Стране придется направить максимальные усилия, для открытия новых производств, которые будут способны обеспечить страну ранее импортируемыми товарами и услугами.

Далее рассмотрим индивидуальные санкции, которые затронули только отдельных граждан РФ, которые близко расположены по своему статусу к политическому аппарату. В соответствии с этими запретами данная категория лишается возможности посещать страны ЕС, США, Канаду, Австралию и др., а также иметь финансовые активы на территории этих государств. Такие меры были предприняты в отношении 146 человек. Среди них представители администрации страны, бизнесмены и официальные лица. Эти ограничения способствовали усилению патриотизма и национализма в рядах российской

элиты, а также появлению проблем с компенсацией финансовых потерь данным гражданам [2].

В ответ на объявленные ограничения, Россия предприняла «контрсанкции». Целью этих специальных экономических мер со стороны правительства РФ была защита прав граждан в соответствии с Конституцией ч.1 ст.45 и ч.3 ст.55, а также обеспечение безопасности государства. Это связано со ст.40 Федерального закона от 8 декабря 2003 г. №164 ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». В соответствии с ч.1 Правительство РФ может вводить ответные меры ограничения внешней торговли, если иностранные государства не выполняют ряд принятых международных положений по отношению к России [6].

Одной из таких ответных мер стало продовольственное эмбарго в отношении продовольственных товаров, сельскохозяйственной продукции, импортируемые из стран, которые ввели санкции по отношению к России. В связи с этим, в России увеличилось производство свинины (на 8,7% за 2015г.) в Новосибирской, Смоленской и Курской областях. Также в 2015 году в Новочебоксарске стартовало промышленное производство солнечных модулей: инвестиции в это производство составили около 20 млн. руб., на предприятии открылось 300 рабочих мест. Был запущен новый комплекс по производству крупногабаритных жаропрочных никелевых сплавов. В Таганроге начал работать новый литейный завод. В городе Новоуральск, Свердловская область, был открыт научно-внедренческий биомедицинский технопарк. Был запущен завод по переработке молока в Башкирии, Оренбургской области, также линия по производству йогуртов в Самарской области и порядка 20 других предприятий различного производства [7].

Кроме этого, в период первой волны санкций Россия также подала списки лиц с западным гражданством, которым запрещается въезд на ее территорию.

Таким образом, становится очевидным, что санкции в своем роде имеют как отрицательное, так и положительное влияние на состояние национальной экономики и развитие страны, против которой были возложены эти запреты.

Негативные последствия ограничений:

1) эмбарго (то есть запрет на продажу и приобретение определенной продукции. В России в этот список попали: молоко и молочные продукты, фрукты и овощи, рыба и мясо. В связи с этим, компаниям необходимо найти пути для выхода из сложившегося положения, что требует капитальных затрат.);

2) срыв финансовой деятельности (санкции влекут за собой коренные изменения для всех стран в мире. Экономическая стабильность находится под угрозой. В России, на данный период времени, экономической стабильности не наблюдается. Произошло банкротство многих российских предприятий. Трудно прогнозировать дальнейшее развитие экономики.);

3) закрытость границ (влечет за собой отделение страны от общего процесса глобализации);

4) кризис (в России последствием санкций стал экономический кризис 2014 года. Экономисты отмечают, что это последствия кризиса 2008г., но, если бы не были введены уже существующие санкции против России, возможно, кризис 2014 г. не наступил. Следствием этого кризиса является обесценивание рубля на рынке валют, инфляция, сокращение рабочих мест на производстве, закрытие множества мелких и средних предпринимательских компаний);

5) потеря важных экономических партнеров (как следствие, Россия перестала сотрудничать с рядом стран на мировом рынке, с которыми сотрудничали долго время, что привело к проблеме с импортозамещением и поиском новых экономических партнеров).

Положительные последствия санкций:

1) сдерживание агрессивных стран (при необходимости, санкции помогают странам удерживать агрессию той или иной страны, с целью обеспечения экономической безопасности в своих государствах);

2) развитие национальной экономики (в следствие торгового эмбарго, государству необходимо искать новых партнеров или развивать национальное производство. Произошли улучшения в сфере сельскохозяйственного

производства, открытие новых заводов и предприятий по производству различной продукции, ранее не изготавливаемой на территории России. Например, такие как завод по производству волоконно-оптического кабеля в Воронежской области, завод по производству сухих строительных смесей в городе Егорьевск, Московской области, производство фосфорно-калийных удобрений и другие. А значит, произошли улучшения в научно-техническом направлении.);

3) развитие других сфер производства (Россия начала производить продукцию, которая ранее не изготавливалась на территории страны: мясные деликатесы (хамон – в Уфе, виноградные улитки), сыр пармезан, моцарелла – в Костроме, риккота. В Московской области был открыт новый цех по переработке рыбы.);

4) поиск более выгодных экономических связей (расширение торговых отношений России со странами Южной Америки – импортеры кофе, чая, бананов, цитрусовых, мяса; Азии – главный снабженец мототехники, натурального каучука и туристических принадлежностей [4], Бразилия – крупнейший поставщик свинины на российский рынок [2]; Аргентина – поставщик продуктов питания, сельскохозяйственных машин и фармацевтики [11], Иран – импортер овощной продукции, фруктов, орехов [7]).

Рассматривая сложившуюся ситуацию в России, следует отметить, что она в достаточной степени зависима от ввоза наукоемких технологий, лекарств, продукции машиностроения и продовольствия. Следовательно, запрет на экспорт и импорт резко отразился на экономике страны. Кроме этого пострадала кредитная привлекательность страны, что выразилось в оттоке иностранных инвестиций. Возможности по внешним займам также сократились.

Но с другой стороны, санкции могут повлиять более чем положительно на страну, против которой они были введены. Так, экономика РФ может измениться структурно, для более эффективного развития. Россия была ориентирована на экспорт нефти, и развитие других отраслей не имело прямой

необходимости. Россия, как никакая другая страна, имеет достаточную сырьевую, ресурсную и технологическую базу для производства большинства товаров, экспортируемых из-за границы. В данный период времени подготавливается долгосрочная стратегия экономической безопасности России – к 2030 году.

Таким образом, уже к концу первого квартала 2016 года Россия смогла достигнуть определенных положительных изменений. К таким достижениям относят осуществление некоторых программ импортозамещения (открытие предприятий по переработке молочной продукции, производству мяса и сыра, фармацевтики, промышленного производства). Произошло соединение энергосистем Крыма и России, освоение новых месторождений нефти. Это привело к количественному увеличению объема, добываемого «черного золота». Кроме этого, произошло увеличение экспорта ТЭК на 7%, переход на дизельное топливо экологического класса 5. Также были внедрены новые технологии в производственную сферу страны [9].

Достигнутые преобразования в экономической сфере России положительно отразятся на ее дальнейшем развитии. Однако, на сегодняшний день говорить о значительных результатах рано: невозможно изменить все и сразу и в лучшую сторону. Правительство организует крупные долгосрочные проекты по модернизации экономического сектора страны. Но как эти проекты реализуются и будут ли они «плюсом» для страны, пока неизвестно.

Глава российского Совета безопасности также поддерживает позицию позитивных последствий всех ограничений против России. «Санкции позволили по-новому взглянуть на экономическую безопасность страны и вплотную заняться вопросом диверсификации поступлений в российский бюджет». Он отмечает, что благодаря санкциям Россия наконец обратила внимание на проблемы российской экономики. В настоящее время разрабатывается проект по изменению ориентирования экспорта и импорта [10]

Санкции находят отражения не только в той стране, против которой они были введены, но и в тех странах, которые ввели эти ограничения. Для многих стран ЕС поставки в Россию своей продукцией были гарантией рентабельности, а для отдельных стран основным каналом сбыта и источником сырьевой базы. Так, к примеру, экспорт из Германии в Россию снизился в несколько раз, особенно это стало заметно в сфере машиностроения. Но сильнее всех остальных стран пострадала Финляндия, доля ее экспорта продуктов питания в Россию упала до 4%. Экспорт транспортных средств и оборудования снизился до 30% после введения Российского эмбарго, который раньше составлял 38% [3]. Общий объем импорта в Россию из Финляндии на 2012 г. составлял около 29 %, в 2014 г. – 6,5 %, а в 2015 г. – 3,3 % [10]. На долю ЕС в 2015 г. приходилось 45,3% российского товарооборота (в 2014 г. – 48,8%).

Импорт России в 2015 году снизился на 40,0% по сравнению с 2014 годом, а экспорт на 29%. Внешнеторговый оборот со странами СНГ уменьшился на 42% в 2015г. Внешняя торговля с ЕС упала на 39% [6].

Что касается дальнейшей тенденции развития экономик стран, которые участвуют в последних событиях, касающихся санкций против России, то становится очевидным, что их также ожидают негативные последствия во многих отраслях. Возможно, в будущем, ЕС придется признать принадлежность Крыма Российской Федерации, иначе без России странам ЕС придется в корне изменить экономику своих стран.

Из сложившейся ситуации Россия может выйти, на мой взгляд, двумя способами. Первый, создать «российское экономическое чудо»: расширить предпринимательскую деятельность, увеличить инвестиции, и как следствие, увеличить новые технологии. Так, развитие российской экономики достигнет положительных тенденций. И второй, произвести «закрытие» российского рынка от мирового со всеми вытекающими из этого последствиями. То есть, внешнеэкономическая политика страны, в таком случае, будет направлена на протекционизм. Россия может выпасть из процесса глобализации и интеграции, что приведет к негативным последствиям. Окружающие

ее страны, скорее всего, будут против закрытия границ Российской Федерации, следовательно, такой способ может закончиться не только экономическими конфликтами, но даже политическими (военными).

Я считаю, что первый способ осуществления выхода из сложившейся кризисной обстановки является наиболее положительным. Так как Россия останется открыта для других стран (ее границы будут «прозрачны»), не выпадая из процесса мировой глобализации, при этом будут созданы условия для улучшения российской экономики.

Список литературы:

1. Ассоциация «Центр исследований экономического и социокультурного развития стран СНГ, Центральной и Восточной Европы» – Последствия введенных санкций для экономического развития России. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.rescue.org.ru/publ_1_posledstviya-vvedennyx-sankcii-dlya-ekonomicheskogo-razvitiya-rossii.html (Дата обращения 04.04.2016).
2. Все о таможне – Импорт свинины в РФ резко увеличился. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.tks.ru/news/nearby/2016/04/12/0005> (дата обращения 18.04.2016).
3. Все о таможне – Финский экспорт в Россию. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.tks.ru/news/nearby/2014/10/31/0004> (Дата обращения 18.04.2016).
4. Гид по товарам из Азии – Статистика импорта из стран Азии в РФ. – [Электронный ресурс] – // Режим доступа: http://hitasia.ru/article/statistics_imports_from_asia_to_russia.php (Дата обращения 12.04.2016).
5. Информационно-аналитическое сетевое издание ПРОВЭД – Обзор внешней торговли России в январе 2015 года. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/research/24545-obzor-vneshney-topgovli-rossii-v-yanvape-2014-goda.html> (Дата обращения 9.04.2016).
6. Дж. Мартин – Танец с драконами. Статистика, 2011г. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://samlib.ru/m/milla_p/tanecsdraconamipolnyjchernowojwariantperewodadlja_neterpeliwyh.shtml (Дата обращения 25.04.2016).

7. Министерство экономического развития Российской Федерации. Портал внешнеэкономической информации – Торговые отношения России и Ирана. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/ir/ir_ru_relations/ir_ru_trade/ (Дата обращения 30.03.2016).
8. Муравьев, Черняков и партнеры – Основания введения ответных мер Российской Федерации. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://sanctionsregulations.ru/wp-content/uploads/Основания-введения-ответных-мер-Российской-Федерацией1.pdf> (Дата обращения 23.04.2016).
9. Патриот – Обзор новых производств в России за 2015 год. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://patriotikus.ru/russia/4365-obzor-novyh-proizvodstv-v-rossii-za-2015-god.html> (Дата обращения 16.04.2016).
10. РИА НОВОСТИ – Санкционные списки против российских граждан и компаний. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ria.ru/politics/20140718/1016514535.html> (дата обращения 29.04.2016).
11. Экспортеры России. Единый информационный портал – Обзор товарооборота России и Аргентины. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rusexporter.ru/research/country/detail/2146/> (Дата обращения 16.04.2016).

КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАН МИРА: ПЕРЕХОДНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РОССИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Диулина Ирина Евгеньевна

*студент 2 курса
Волгоградского государственного технического университета,
РФ, г. Волгоград*

Сулейманова Карина Рустамовна

*научный руководитель, ассистент кафедры «Мировая экономика
и экономическая теория»
Волгоградского государственного технического университета,
РФ, г. Волгоград*

Мировая экономика представляет собой сложно организованную систему, состоящую из множества отдельных элементов. Основными субъектами мировой экономики являются государства, количество которых в начале XXI века составляло более 200. Столь масштабное увеличение количества стран было обусловлено в первую очередь политическими и экономическими факторами: необходимостью дальнейшего развития собственным путем, выражающим национальные интересы.

Для объективной оценки роли каждой отдельной страны на мировой арене требуется анализ ее текущего положения и сравнение с показателями других стран. В условиях интеграции и глобализации критериями сравнения уровня развития стран стали достижения в сфере экономики, такие как: объем валового национального продукта, величина инвестиций, степень открытости экономики.

Составные элементы мировой экономики обладают уникальностью в отношении территориального, исторического, экономико-географического, а также культурного и социально-политического развития. В связи с этим объективная классификация стран по уровню экономического развития существенно затруднена.

В зависимости от подхода к данной проблеме, от того, какие именно показатели сравниваются, позиции России в мировой экономике могут существенно различаться. Таким образом, установление места России

в современной мировой экономике является актуальной проблемой, требующей тщательного исследования и постоянного сопоставления результатов развития нашей страны с остальными в условиях непрерывно изменяющейся экономической ситуации. С целью определения места России в мировой экономике, необходимо рассмотреть существующие классификации стран по уровню экономического развития.

Самоидентификация себя в мировом сообществе важна не только с точки зрения экономики, но также и с точки зрения культуры. Это проявляется в «правильном» позиционировании страны на мировой арене, осознании народом своей роли в мировом хозяйстве и возможностях, путях дальнейшего развития. Группировка стран по различным критериям становится возможной благодаря их сходству в общественно-экономическом устройстве.

Классификация стран призвана условно разделить страны на группы по уровню экономического развития, и на основе этого разделения проводить анализ мировых тенденций развития отдельных стран, а также регионов.

Страны используют различные способы для достижения более высоких показателей экономического развития, например, одни страны отдают приоритет развитию человеческого потенциала, другие же совершенствованию научно-технической базы. Уровень экономического развития - это степень развития производительных сил страны и мера потребления ее населением материальных благ и социальных услуг [4, с.67].

В зависимости от исторических, экономических особенностей этих стран, имеющихся ресурсов, а также от их конкурентных преимуществ выбранный путь развития может быть более или менее эффективным. Для всесторонней оценки уровня развития используют помимо отдельных показателей, их совокупности, т. е. классификации.

Существуют различные классификации стран, одной из наиболее известных в международной практике является классификация, согласно которой страны подразделяются на три группы: развитые, развивающиеся и страны с переходной экономикой [4, с.73]. Данная классификация

используется наиболее часто, так как позволяет сравнивать все страны мира, вне зависимости от особенностей их развития: оперирует наиболее распространенными показателями, которые определяются в любой стране как для внутренней аналитической деятельности, так и для международной классификации.

Любая классификация не является абсолютно правильной и верной. Это связано с тем что, подобные классификации вводились в сложившихся экономических условиях, которые находятся в постоянном изменении. Также агрегирование производится таким образом, что в одну группу попадают страны с близким, но все же достаточно разнородным положением.

Наиболее однородной по уровню экономического развития является группа развитых стран. Что же касается развивающихся стран и стран с переходной экономикой, то отнесение конкретной страны в ту или иную группу встречает определенные противоречия и сложности.

В связи с этим в полной мере полагаться на данные классификации нельзя, они имеют в большей степени условный характер и не всегда отражают реальное положение страны в мировой экономике.

Россия относится к группе стран с переходной экономикой. Эти страны отличает состояние трансформации экономической системы государства: от командно-административной к рыночной.

Переходная экономика обладает характерными чертами:

1) Необходимость создания нового экономического базиса: тип собственности, способ производства, способ распределения ресурсов.

2) Многоукладность: совместное существование элементов двух экономических систем.

3) Неустойчивость и неопределенность путей развития: трансформация затрагивает основы режима, существовавшего долгие годы, что, зачастую, сопровождается экономическими и социальными потрясениями.

Процесс перехода к рыночной экономике начался с распадом СССР. Но исходные условия стран определили особенности этой трансформации.

В связи с этим принято разделять страны с переходной экономикой на три группы. В первую группу вошли страны Восточной Европы и Балтии. Во вторую Россия и страны СНГ, а в третью – страны Восточной Азии.

Особенностью России является длительное существование командно-административной системы, жесткость ее проявлений. Экономические преобразования в России проходили медленнее, чем во многих других странах.

Трансформация методом «шоковой терапии» вызвала серьезные социальные и экономические проблемы, выразившиеся, в частности, в длительном отсутствии роста ВВП.

В основе классификации стран по экономическому потенциалу находится такой показатель как годовой объем ВВП. Выделяют в соответствие с этой классификацией группы стран [1, с.13]:

- 1) крупнейшие, у которых годовой ВВП свыше 1 трлн. долл.;
- 2) крупные, у которых объем ВВП от 0,5 до 1 трлн. долл.;
- 3) средние, у которых показатели объема ВВП от 0,1 до 0,5 трлн. долл.;
- 4) малые, у которых ВВП менее 100 млрд. долл.

Россия входит в группу стран с крупным объемом ВВП. За 2015 год годовой объем ВВП России составил 649,64 млрд. долл. Причем темпы роста ВВП за 2015 год по сравнению с 2014 сократились на 3,8% [2]. Россия вошла во вторую группу стран только в 2005 году и стоит отметить, что рост ВВП в период с 2005 по 2015 год не был устойчивым, наблюдались колебания объема ВВП. Темпы роста ВВП резко сократились в 2009 году и составили (-8%). Это связано с начавшимся мировым экономическим кризисом и падением фактических цен на нефть с 100 до 60 долл. За баррель, но регулирующая деятельность правительства позволила достигнуть в следующем году темпов роста ВВП 4,5%. Далее положительная тенденция темпов роста ВВП была нарушена: данный показатель характеризовался постепенным уменьшением темпов роста, и в 2015 году снова оказался отрицательным. В настоящий момент экономика России находится в состоянии рецессии.

По такому показателю, как ВВП на душу населения Всемирный банк создал следующую классификацию:

1) страны с низким уровнем доходов – не более 875 долл. на душу населения. К этой группе относятся наименее развитые страны.

2) страны со средним уровнем доходов – от 876 долл. до 10725 долл. на душу населения. Наибольшая по количеству стран группа.

3) страны с высоким уровнем доходов – более 10 726 долл. на душу населения. Преимущественно промышленно развитые страны с рыночной экономикой [1, с.15].

Согласно данным МВФ, в 2015 году ВВП на душу населения в России составил 8447 долл., что соответствует 73 месту в общемировом рейтинге. Таким образом в 2015 году России можно было причислить к группе стран с средним уровнем дохода. Но, так как ВВП на душу населения является показателем, который во многом зависит от конъюнктурных, экономических, политических, демографических факторов, то рассматривать его в качестве объективного показателя уровня развития страны нельзя. Так, например, в 2014 году ВВП на душу населения России составлял 13872 долл., что позволяло отнести Россию к группе стран с высоким уровнем доходов. ВВП на душу населения в 2016 году ожидается около 7742 долл. [6].

Рейтинговое агентство Standard & Poors прогнозирует среднегодовой экономический рост России около 0,5% в 2016–2018 годах. Экономическая и политическая изоляция нашей страны негативно влияют на развитие и диверсификацию экономики, отмечает Standard & Poors [3].

Отечественные же прогнозы являются более оптимистичными. По мнению министра экономического развития Алексея Улюкаева, средний рост в 2016–2018 года может составить 2,5–3 процента [7].

Противоречивость прогнозов свидетельствует о неопределенности экономического развития России, поэтому в ближайшей перспективе ждать перехода России в группу развитых стран и закрепления в ней на постоянной основе не приходится.

Основным недостатком данной классификации является такой факт, что абсолютный показатель ВВП не отражает его структуры, т.е. за счет каких отраслей страна достигает таких высоких результатов. Среди условий, влияющих на объем ВВП, можно назвать следующие: численность населения, природно-ресурсный потенциал, территориальное расположение, экономико-географическое положение.

Показатель объема ВВП и темпа его роста в значительной степени зависит от мировой экономической ситуации, и поэтому не может в полной мере отразить реальное положение страны на мировой арене. В связи с этим классификация стран по степени открытости экономики наиболее объективно отражает уровень развития страны.

Особую роль при определении положения страны играет степень открытости ее экономики. Осуществление принципов открытой экономики ведет к созданию общего рынка, который позволяет наиболее рационально использовать собственные ресурсы и ресурсы других стран. В следствие открытости экономики возникает проблема экономической безопасности, решение которой осуществляется посредством проведения политики протекционизма.

По уровню открытости экономики выделяют три группы стран [1, с.22]:

1) Экспортная квота – 40–70% ВВП. Малые и средние по объему ВВП страны, внутренний рынок которых небольшой, например, Бельгия, Ирландия, Нидерланды.

2) Экспортная квота – 20–25% ВВП. К этой группе относятся ведущие западноевропейские страны, например, Германия, Италия.

3) Экспортная квота – 10–15% ВВП. В данную группу входят две страны: США и Япония, в них доминируют внутренние рынки.

За последние 10 лет Россия в значительной степени «открыла» свою экономику. Экспортная квота России по итогам 2015 года превысила 25%. Таким образом, Россия вышла на уровень промышленно-развитых стран.

Однако, важной проблемой России при хороших показателях экспорта остается его сырьевая направленность.

Россия позиционируется на мировом рынке как сырьевая страна: в 1995 году доля сырьевых товаров составила 75% в экспорте, а в 2011 – 84%. Также велика доля основных товаров в экспорте: в 2000 году – 50%, а в 2011 году – 62%. И за последние годы существенных изменений в экспорте России не произошло. В 2015 году экспорт составил 210,5 млрд. долл., что на 30,6% ниже чем в предыдущем году. Основу же экспорта в страны дальнего зарубежья составили топливно-энергетические товары: в 2015 году – 68,5%, а в 2014 году – 75,6% [10].

Несмотря на увеличение на 6,1% общего физического объема экспорта топливно-энергетических товаров, поставляемых во все страны мира, в 2015 году, стоимостная оценка сократилась на 36,6%. Это произошло ввиду снижения мировых цен на энергоносители и сырьевые товары.

Увеличение физического объема экспорта топливно-энергетических товаров в 2015 году произошло в следующих категориях: нефть сырая на 8,7%, электроэнергия – на 20,4%, нефтепродукты – на 11,7%, но снизились объемы экспорта угля каменного – на 3,4%, поставки природного газа остались на уровне 2014 года [10].

В силу того, что ряд отраслей России работает на экспорт наличие у нашей страны высокой экспортной квоты, не соответствующей той группе стран, к которым мы относимся, и свидетельствует в большей степени не о вовлеченности России в международное разделение труда, а об односторонней экспортной направленности [8].

Таким образом положение России на мировой арене является непостоянным: экономические показатели демонстрируют разнонаправленную динамику. Это свидетельствует о том, что улучшению экономического положения России на мировой арене препятствует переходное состояние национальной экономики.

Серьезным фактором, сдерживающим экономическое развитие России, является введение санкций против нее ряда стран, а также ответные санкции. В условиях ограничения свободного экономического взаимодействия убытки терпят обе стороны. Но так как Россия только приближается к рыночной экономике, на ее показатели относительно других стран данное событие повлияло существеннее.

В первую очередь экономические санкции отразились на показателях внешней торговли. Наблюдается уменьшение с 2014 года стоимости экспорта и импорта. Внешнеторговый оборот в IV квартале 2014 года упал на 20% по сравнению с соответствующим периодом 2013 года. Внешнеторговый оборот РФ в 2014 году был меньше на 7% чем в 2013 году. В январе 2015 года падение внешнеторгового оборота продолжилось и составило 66, 2% от уровня 2014 года. Чистый экспорт за период август – декабрь 2014 года и август-декабрь 2013 года составил более чем 15%, хотя в 2013 году по сравнению с 2012 годом – менее 1%. То есть в 2014 году заметно сократился импорт товаров в Россию [9].

Приведенные данные свидетельствуют о том, что введение санкций, а также эмбарго на ввоз продовольственных товаров, введенного Россией, отрицательно повлияло на рост внешнеторгового оборота.

Таким образом, проанализировав различные классификации, можно отметить, что классификация стран является во многом условной, так как сравнение происходит преимущественно на основе экономических результатов, но не учитываются отдельно такие показатели как: численность населения, занимаемая территория, климатические условия. Особенностью России является ее огромная протяженность, что в единстве с климатическими условиями обусловили неравномерность расселения населения. Совокупность этих факторов приводит к неодинаковому развитию отдельных регионов страны.

Переход к рыночной экономике в настоящий момент не завершен. Экономику России можно отнести к смешанному типу, для ее дальнейшей

трансформации требуются структурные преобразования основ системы: большая либерализация экономической жизни, стимулирование развития частного сектора, поиск инвестиций, финансирование наукоемких отраслей и внедрение современной техники в производство.

Несмотря на значительное отставание по многим показателям от развитых стран, Россия играет важную роль на мировой арене, выступая экономическим локомотивом азиатского региона, обладая огромным военным и человеческим потенциалом. Недооценивать положение России нельзя, наметившиеся тенденции, в частности, в экономике, связанные с либерализацией жизни, усилением взаимодействия в различных областях со многими странами, свидетельствуют о векторе развития в направлении рыночной экономики. В связи с этим, в будущем можно будет наблюдать улучшение положения России по многим показателям.

Свидетельством этому является мнение Евгения Примакова: «Незыблемым сохраняется курс, исключая самоизоляцию нашей страны, в том числе в экономической области. Мы заинтересованы в сохранении или налаживании новых экономических отношений со всеми странами и зарубежными компаниями, которые проявляют в этом заинтересованность» [5].

Список литературы:

1. Боброва В.В., Кальвина Ю.И. Мировая экономика: Учебное пособие. – Оренбург: ГОУ ОГУ, 2004. - 208 с. – Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/2559912/page:22/> (Дата обращения: 15.04.16)
2. ВВП России по годам: 1990-2015 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investorschool.ru/vvp-rossii-po-godam> (Дата обращения: 21.04.16).
3. В 2015–2018 годах средний темп роста ВВП РФ составит 0,5% – Standard & Poors – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/themes/augurs/?sec=&id=4110274> (Дата обращения: 21.04.16).
4. Кочергина Т.Е. Мировая экономика: Учебник / Т.Е. Кочергина. – Изд.2-е, доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 267с. – Режим доступа: http://www.ecstudy.com/ru/literature/b302047_kochergina_svitova_ekonomika_pidruchnik.htm (Дата обращения: 16.04.16).

5. Примаков об экономике России после введения санкций – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.vestifinance.ru/articles/59293> (Дата обращения: 27.04.16).
6. Список стран по ВВП на душу населения 2015 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://investorschool.ru/spisok-stran-po-vvp-na-dushu-naseleniya-2015> (Дата обращения: 22.04.16).
7. Средний рост экономики в 2016–2018 годах – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.finanz.ru/novosti/aktsii/sredniy-rost-ekonomiki-v-2016-2018-godakh-mozhet-sostavit-2-5-3-proc-ulyukaev-1000539566> (Дата обращения: 21.04.16).
8. Шарпатова Ю.Е. Классификация стран мира по степени открытости экономики // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 12 – [Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://web.snauka.ru/issues/2013/12/30452> (Дата обращения: 22.04.16).
9. Шишкин А. В., Латышов А.В. Внешняя торговля России 2014 г.: взгляд из-под санкций – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rea.ru/ruorg/management/centertrade/PublishingImages/Pages/shishkin/Doc-4.pdf> (Дата обращения: 24.04.16).
10. Экспорт-импорт важнейших товаров за январь-июль 2015 года – [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=21621:-2015-&catid=53:2011-01-24-16-29-43 (дата обращения: 24.04.16)

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОРПОРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «АЭРОФЛОТ»

*Каньшина Анастасия Николаевна
студент, Экономический факультет,
Воронежский государственный университет,
РФ, г. Воронеж*

На данном этапе развития экономики для России характерна нестабильность, непоследовательность налоговой, кредитно-валютной, инвестиционной политики; недостаточность бюджетного финансирования; высокая инфляция; неопределенность в поведении покупателей, поставщиков, конкурентов.

Отрицательно влияют на состояние и развитие экономики нашей страны и санкционные меры в отношении России со стороны западных государств, и нестабильная политическая ситуация в мире. Для устранения негативных тенденций экономического развития в целях повышения стабильности государства и деятельности хозяйствующих субъектов необходимо сконцентрировать внимание на обеспечении устойчивого развития организации как основного структурного элемента экономической системы РФ.

Чтобы обеспечить «выживание» предприятия в условиях рынка, высшему менеджменту необходимо оценивать возможные и целесообразные темпы его развития с позиции финансового обеспечения, выявлять доступные источники финансирования, способствуя тем самым устойчивому положению и развитию хозяйствующих субъектов. Грамотно проведенный финансовый анализ даст возможность выявить и устранить недостатки в составе и структуре активов и пассивов компании и найти возможные резервы привлечения финансовых ресурсов, улучшения финансового состояния компании, ее платежеспособности и финансовой устойчивости в условиях постоянно изменяющейся внешней и внутренней среды. Этим обусловлена актуальность темы данного исследования.

Целью данного исследования является оценка финансового состояния ПАО «Аэрофлот» за 2014–2015 гг. по данным бухгалтерской отчетности, выявление основных проблем деятельности финансовых результатов корпорации.

Финансовый анализ – способ аккумуляции, преобразования и использования финансовой информации о деятельности организации с целью оценки финансовых результатов, финансового состояния, эффективности инвестиций, оценки будущих возможностей организации. Финансовый анализ также может быть определен как способ диагностики финансово-хозяйственной деятельности организации с различным уровнем углубленности, который напрямую зависит от потребностей пользователей финансового состояния – внешних или внутренних.

Главной целью финансового анализа является оценка и анализ внутренних слабых сторон предприятия для подготовки, обоснования и принятия различных управленческих решений с целью улучшения его деятельности.

В целом финансовый анализ включает в себя:

- оценку имущественного положения организации;
- оценку финансовую устойчивость организации;
- анализ финансового состояния корпорации.

Объектом анализа и оценки финансового состояния настоящего исследования было выбрано публичное акционерное общество «Аэрофлот». Предмет исследования – финансово-хозяйственная деятельность корпорации и ее конечные производственно-хозяйственные результаты.

ПАО «Аэрофлот» – современный авиационный холдинг, крупнейший авиаперевозчик России и один из лидеров европейского рынка авиаперевозок. *Аэрофлот – лидер воздушного транспорта России, член глобального авиационного альянса SkyTeam. Совокупная маршрутная сеть альянса насчитывает 1057 пунктов в 179 странах. В 2015 году Аэрофлот перевез 26,1 млн. человек, а с учетом авиакомпаний Группы «Аэрофлот» — 39,4 млн.*

Головной компанией Группы является ОАО «Аэрофлот». Кроме того, в Группу входят авиакомпании «Россия», «Донавиа», «Оренбургские авиалинии», «Аврора» и «Победа». Мультибрендовая стратегия позволяет Группе успешно расширять присутствие во всех ключевых сегментах рынка на внутренних и международных направлениях. Группа «Аэрофлот» стремится к лидерству среди глобальных перевозчиков.

Группа «Аэрофлот» входит в число лидеров глобальной отрасли по качеству обслуживания пассажиров, что подтверждается высокими позициями в признанных мировых рейтингах [2]

Однако в последнее время финансовое состояние авиакомпании значительно ухудшилось, что порождает заинтересованность в анализе финансового состояния корпорации.

Данные бухгалтерской отчетности позволяют получить обобщенную оценку финансового состояния корпорации, характеризующегося размещением средств (собственных и заемных) и использованием активов, величина которых представлена в Балансе [1, с. 4].

Анализ структуры и динамики активов (имущества) и источников их формирования целесообразно проводить с помощью горизонтального и вертикального анализа, по результатам которых мы можем сделать следующие выводы.

В 2015 г. в ПАО «Аэрофлот» не произошло сокращения долей всех статей внеоборотных активов, за исключением, отложенных налоговых активов и дебиторской задолженности, что составило 0,39% и 2,81% соответственно. За рассматриваемый период наибольший удельный вес внеоборотных активов приходится на дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, который составил более 20 %. В то же время незначительно возрос удельный вес оборотных активов, который составляет более половины всего имущества. В их составе наибольшую долю составляют дебиторская задолженность и денежные средства – 37,39% и 15,52% соответственно на 2015 г. В структуре источников наибольшую долю

составляла величина краткосрочных обязательств, при этом в 2015 г. по сравнению с 2014 г. значение увеличилось на 47 540 302 тыс. руб. или 15,25%, свидетельствует об усилении финансовой зависимости ПАО «Аэрофлот» от внешних источников финансирования.

Отрицательным также является уменьшение в структуре пассивов доли собственного капитала, которая снизилась на 16,93% или на 13 938 967 тыс. руб. Краткосрочные обязательства в наибольшей степени представлены кредиторской задолженностью, ее доля составила 34,01% в 2015 г. Также в 2015 г. резко возросла доля заемных средств в краткосрочном периоде и составила 27,09 %. В то же время получение крупных сумм долгосрочных и краткосрочных кредитов может свидетельствовать о признании ПАО «Аэрофлот» кредитными организациями как надежного партнера и выгодного заемщика.

В целом в 2015 г. наблюдается увеличение активов в 1,278 раза, что составило 40 664 526 тыс. руб., это может говорить о расширении хозяйственного оборота, повышении деловой активности. Большую часть средств, полученных за год, организация направляла на пополнение оборотных активов. Их прирост составил 28,98 пунктов. При этом наибольшее увеличение наблюдается по таким статьям, как краткосрочные финансовые вложения (в 4,244 раз или на 2 611 577 тыс. руб.), запасы (в 1,697 раз), денежные средства (в 1,268 раз) и прочие оборотные активы (в 1,396 раз).

Внеоборотные активы увеличились менее значительно, чем оборотные, – на 26,32 пункта главным образом за счет отложенных налоговых активов (в 4 раза или на 813 283 тыс. руб.). А также дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, (в 1,444 раз), что является отрицательной тенденцией. При этом нематериальные активы уменьшились на 22,44 %.

Увеличение суммы источников ПАО «Аэрофлот» на 27,88 % происходило главным образом за счет увеличения краткосрочной задолженности. Ее прирост составил 47 540 302 тыс. руб. Долгосрочные заемные средства увеличились

менее значительно – на 7 063 191 тыс. руб. или на 49,96 пункта. Это произошло за счет резкого увеличения непосредственно заемных средств краткосрочного и долгосрочного периода в 3,8 и 2,51 раз соответственно.

Отрицательным является тот факт, что величина собственного капитала уменьшилась на 22,03%, что свидетельствует и снижении эффективности деятельности организации.

В структуре дебиторской задолженности в 2014 г. наибольшую долю (54,43%) составляли долги покупателей и заказчиков, а наименьшую долю (1,23%) составила задолженность государственных внебюджетных фондов. В 2015 г. дебиторская задолженность увеличилась на 13087150 тыс. руб., но при этом ситуация кардинально не изменилась, в частности, задолженность покупателей и заказчиков снизилась на 7,99%, что составило 1549892 тыс. руб. Произошло существенное изменение величин выданных авансов и прочей дебиторской задолженности на 4470645 тыс. руб. и 4604586 тыс. руб. соответственно, что в конечном итоге и привело к росту общей суммы дебиторской задолженности на 23,09%.

В составе кредиторской задолженности наибольшую долю составляли авансы полученные – 52,18 % и 55,83% соответственно. Величина таких обязательств увеличилась на 7471350 тыс. руб., что явилось основной причиной повышения общей величины кредиторской задолженности и снижения ее оборачиваемости. Отрицательной тенденцией явилось также увеличение задолженности перед поставщиками и подрядчиками и прочими кредиторами на 1288995 тыс.руб. и 1030109 тыс.руб. соответственно, однако это не привело к значительному повышению их удельного веса.

Следующим этапом анализа является исследование оборачиваемости или показателей деловой активности, в непосредственной зависимости от которой находится предприятие, так как деловая активность оценивает эффективность использования имеющихся в распоряжении субъекта хозяйствования ресурсов.

Проведем анализ деловой активности ПАО «Аэрофлот», результаты которого представлены в табл. 1.

Таблица 1.**Показатели деловой активности за 2014–2015 гг.**

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	Изменение (+ или -)
Коэффициент оборачиваемости активов	1,89	2,16	+0,27
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	3,15	3,65	+0,5
Продолжительность одного оборота оборотных активов	115,87	100	-15,87
Коэффициент оборачиваемости запасов	51,31	56,21	+4,9
Продолжительность одного оборота запасов	7,11	6,49	-0,62
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	4,65	5,55	+0,9
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности	78,49	65,77	-12,72
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	4,04	6,23	+2,19
Продолжительность одного оборота собственного капитала	90,35	58,59	-31,76
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,36	6,20	+5,16
Продолжительность одного оборота кредиторской задолженности	68,097	58,87	-9,227

Как следует из данных табл. 1, в анализируемом году произошло ускорение оборачиваемости активов. Так, коэффициент оборачиваемости активов увеличился с 1,89 до 2,16 раз. При этом коэффициент оборачиваемости оборотных активов возрос с 3,15 до 3,65 раза, соответственно период оборота активов сократился со 115,87 дней до 100 дней. Очевидно, что причиной повышения оборачиваемости активов стало увеличение скорости оборота оборотных активов. Ускорение оборачиваемости активов приводит к сокращению остатков, в этих условиях происходит высвобождение средств из оборота в связи с ускорением их оборачиваемости.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности увеличился на 5,16, что в продолжительности одного оборота отразилось уменьшением на 9,227 дней, поэтому можно говорить о некотором улучшении состояния платежной способности организации по отношению к поставщикам сырья, продукции и товаров, а также внебюджетным, бюджетным фондам и сотрудникам компании. Также произошло значительное уменьшение

продолжительности одного оборота собственного капитала на 31,76 дней, это свидетельствует о том, что имеет место быть значительное повышение эффективности использования собственного капитала.

Одним из важнейших критериев оценки финансового состояния организации является ее платежеспособность. На текущую платежеспособность непосредственное влияние оказывает ликвидность Баланса, которая представлена в табл.2.

Таблица 2.

Оценка ликвидности Баланса за 2014–2015 гг.

Активы			Пассивы			Платежный излишек (+) или недостаток (-)	
Группировка активов (А) по степени их ликвидности	2014 г., тыс.руб.	2015 г., тыс. руб.	Группировка пассивов (П) по срочности погашения	2014 г., тыс. руб.	2015 г., тыс.руб.	2014 г	2015 г.
А1- наиболее ликвидные активы	91 283 829	144 946 151	П1 – наиболее срочные обязательства	53 565 168	63 445 547	37 718 661	81 500 604
А2 – быстро реализуемые активы	34 236 375,4	42 178 920,4	П2 – краткосрочные пассивы	13 268 749	50 529 235	20 967 626,4	-8 350 314,6
А3 – медленно реализуемые активы	27 431 451,6	35 472 011,6	П3 – долгосрочные пассивы	14 137 779	21 200 970	13 293 672,6	14 271 041,6
А4 – трудно реализуемые активы	60 583 095	76 530 919	П4 – постоянные пассивы	63 283 028	49 344 061	-2 699 933	27 186 858
Баланс	145 880 279	186 544 805	Баланс	145 880 279	186 544 805	-	-

Из полученных данных табл. 2 следует, что Баланс ПАО «Аэрофлот» не является достаточно ликвидным, ликвидность снизилась в 2015 г. по сравнению с 2014 г. В частности, организация располагает излишками по первой и третьей группе активов и пассивов, что свидетельствует о возможности погасить в полном объеме краткосрочные и долгосрочные кредиты и займы.

Вместе с тем у организации наблюдается недостаток быстро реализуемых активов в 2015 г., о чем свидетельствует отрицательная разница между второй группой активов и пассивов. Сравнение четвертой группы активов и пассивов позволяет установить недостаток у ПАО «Аэрофлот» собственного оборотного капитала, являющегося необходимым условием финансовой устойчивости организации.

В целом, следует отметить, что за сравниваемый период соотношения между отдельными группами активов и пассивов организации улучшаются.

Платежеспособность корпорации выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости, сущностью которой является обеспеченность оборотных активов долгосрочными источниками формирования. Для оценки текущей платежеспособности используются три относительных показателя, различающиеся набором ликвидных активов, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств [3, с. 46].

В результате оценки платежеспособности ПАО «Аэрофлот» было выявлено, что в 2014 г. ПАО «Аэрофлот» за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений сможет погасить 35% своих краткосрочных обязательств, в 2015 г. – 29%.

Вместе с тем, когда организация получила деньги от дебиторов в 2014 г., она смогла расплатиться почти по всем своим долгам (коэффициент критической ликвидности составил 0,84). Однако, этот коэффициент в 2015 г. снизился на 0,2, поэтому ПАО «Аэрофлот» не имел возможности покрыть свои краткосрочные обязательства. В то же время, даже в случае реализации запасов, организация в тот же год не смогла покрыть обязательства оборотными активами, так как коэффициент, составивший 0,93, намного меньше оптимального значения.

Таким образом, следует отметить, что у ПАО «Аэрофлот» наблюдается недостаток быстро реализуемых активов. В 2015 произошло увеличение краткосрочной задолженности, в 1,7 раз, что привело к снижению коэффициентов критической и текущей ликвидности. В целом текущая

платежеспособность ПАО «Аэрофлот» снизилась в 2015 г. по сравнению с 2014г.

Финансовая устойчивость была оценена с помощью относительных показателей – коэффициентов, характеризующих степень независимости организации от внешних источников финансирования.

Полученные результаты позволяют увидеть, что ПАО «Аэрофлот» характеризуется достаточно высокой зависимостью от внешних источников финансирования, так как доля собственных средств в общей величине источников финансирования за рассматриваемый период составила 1/ 2,78 от заемного капитала. Отрицательное значение собственного оборотного капитала свидетельствует о том, что часть краткосрочных заемных средств (равная разнице) «осела» в основных средствах, или, в худшем случае, использована для покрытия убытков. В данном случае финансовое состояние предприятия неблагоприятно, поскольку у него явная нехватка средств. О неустойчивом финансовом состоянии свидетельствуют также остальные рассчитанные коэффициенты, которые значительно отклоняются от оптимальных значений в отрицательную сторону.

Анализ динамики и структуры доходов и расходов в ПАО «Аэрофлот» по данным Отчета о финансовых результатах за 2014–2015 гг. позволяет отметить, что произошло значительное увеличение доходов и расходов. При этом в составе наибольший прирост (на 125 999 760 тыс. руб.) наблюдается по доходам от обычных видов деятельности, которые в 2015 г. составили 88,9 % от общей величины доходов. Кроме того, произошло увеличение суммы прочих доходов на 10 130 066 тыс. руб., при снижении доли прочих доходов на 1,81%. Доходы организации формируются практически полностью за счет доходов, носящих стабильный характер.

Увеличение расходов в 2015 г. по сравнению с 2014 г. произошло более значительно, чем увеличение доходов, и главным образом за счет роста расходов по обычным видам деятельности на 115 396 554 тыс. руб. Также произошло увеличение суммы прочих расходов и их доли на 10,7%.

Если в 2014 г. доходы превышали расходы, то в 2015 г. наблюдается значительное превышение расходов над доходами на 18 927 841 тыс. руб. или на 4,25%, что и составило убыток организации.

Темп роста выручки в 2015 г. по сравнению с 2014 г. составил 152,4%. Резко возросла прибыль от продаж в 8,83 раза, что составило 11 957 413 тыс. руб. Значительно увеличились проценты к уплате (темп прироста составил 323,2%), сумма прочих расходов на 55 978 689 тыс. руб., за счет чего прибыль до налогообложения показала отрицательную динамику в виде снижения темпа роста -88,5% и составила убыток в размере – 17 457 060 тыс. руб. Отрицательным моментом в 2015 г. также явилось увеличение прочих (иных налоговых платежей). Все это определило полученный непокрытый убыток ПАО «Аэрофлот» в размере – 18 927 841 тыс. руб.

Аналитические возможности Отчета о прибылях и убытках позволяют оценить рентабельность обычных видов деятельности ПАО «Аэрофлот».

Расчет показателей рентабельности выявил, что значительней всего наблюдается процент убыточности рентабельности собственного капитала и внеоборотных активов на каждый вложенный рубль в товар. Отрицательная рентабельность сигнализирует о том, что предприятие неэффективно распоряжается собственными активами.

Что касается рентабельности производства, то отрицательная рентабельность – свидетельство того, что сумма издержек на производство и реализацию продукции выше цены ее продажи.

В целом, финансовое состояние ПАО «Аэрофлот» может быть охарактеризовано как крайне неустойчивое. Характеризуется достаточно высокой зависимостью от внешних источников финансирования, так как доля собственных средств в общей величине источников финансирования за рассматриваемый период составила 1/2,78 от заемного капитала.

Анализ показателей рентабельности выявил отрицательную рентабельность за счет получения отрицательного финансового результата

в отчетном периоде, это означает, что организация неэффективно распоряжается собственными активами.

Таким образом, ПАО «Аэрофлот» необходимо принять меры по предотвращению банкротства, в частности, перейти к процедуре санации.

Список литературы:

1. Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности публичного акционерного общества «Аэрофлот – российские авиалинии» по итогам деятельности за 2014–2015 гг.
2. Официальный сайт ПАО «Аэрофлот – российские авиалинии» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.aeroflot.ru/ru-ru>, свободный. (Дата обращения: 30.04.201 г.).
3. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Т.А. Пожидаева. – М.: КНОРУС, 2007. – 320 с.

СТРАТЕГИИ ВЫХОДА КОМПАНИИ НА ИНОСТРАННЫЕ РЫНКИ

Кирюхина Таисия Алексеевна

*студент факультета Социального страхования, экономики и социологии
труда Российского Государственного Социального Университета,
РФ, г. Москва*

Васютина Екатерина Сергеевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц. факультета
Социального страхования, экономики и социологии труда
Российского Государственного Социального Университета,
РФ, г. Москва*

Интеграция мировой экономики в единое целое, начавшаяся во второй половине XX века, дала старт для усиленного развития компаний на внешних рынках. Гиганты бизнеса открыли новые горизонты и расширили границы своего влияния, используя различные каналы внедрения в рынки развитых стран. Достигая успеха и не останавливаясь в определении все новых и новых регионов сбыта, понятие «компания, имеющий выход на международную арену» приобрело новый смысл и трактовку. Рождение транснациональных компаний и достигаемый ими успех вызвали настоящую революцию и привели к глобализации мировой экономики. Впоследствии, крупные компании, видя растущий спрос на рынках развивающихся стран, сместили вектор развития в их пользу. Прибыль, полученная от подобного расширения бизнеса, во много раз превысила ожидания, что на долгое время закрепило эффект «золотой жилы» от освоения новых рынков.

На данный момент тенденция в освоении иностранных рынков сохраняется для компаний, стремящихся занять лидирующие позиции в своей отрасли. Для этого существует целый ряд причин. Прежде всего, это привлечение новых клиентов. Долгосрочный рост компании основан на получении доходов и прибыли, что невозможно при насыщении локального рынка. В развивающихся странах рынок, как правило, открыт для новых идей и возможностей, что дает компаниям право на маневры. Поиск новых рынков сбыта ведет также и к сокращению издержек и повышению конкурентоспо-

способности за счет развития новых способов производства и логистики. Масштабное развитие бизнеса также приводит к увеличению потребности в числе и квалификации сотрудников. Тем самым повышается узнаваемость компании на локальном рынке, увеличивается ее привлекательность в глазах потенциальных клиентов, работников и партнеров по бизнесу и усиливается ее положение в отрасли. Конкуренция в таком момент дает только дополнительный стимул к рождению уникальной и инновационной продукции, что дает дополнительные преимущества за счет ключевой компетенции [4]. Такие компании очень привлекательны для инвесторов. С одной стороны, увеличение рисков, связанных с нестабильностью экономической ситуации в развивающейся стране и возможностью потерь или выигрыша вследствие локального кризиса, рождает опасения, но с другой стороны практически однозначная гарантия получения прибыли создает благоприятный фон для привлечения стороннего капитала для все большего развития бизнеса.

С усилением самостоятельности компании и уровня конкуренции усиливается юридическая и экономическая ответственность. В таких условиях фирма не может ограничиваться только текущим планированием и оперативным управлением своей деятельностью. Назревает необходимость стратегического мышления, которое должно превратиться в четкую программу действий, уточняющую цели и средства выбранного пути развития. В такой момент ключевым фактором долгосрочного успеха является создание четкой и продуманной маркетинговой стратегии выхода на новый рынок. Как отмечает М.С. Федорова [3], в ходе разработки стратегии «основной упор делается на формирование ориентированной на рынок эффективной организационной и управленческой системы и распределение в соответствии с этим управленческих ресурсов фирмы». Другими словами, маркетинговая стратегия представляет собой объединенную систему организации всей работы компании. Стратегическое планирование необходимо для достижения долговременного результата, так как оно позволяет оперативно реагировать на постоянно изменяющиеся рыночные условия. Компании находят свой стиль,

учитывающий лучшим образом специфику условий, потенциала, возможностей, целей, человеческих и материальных ресурсов и капитала.

Основой маркетинга является исследование рынка, которое предполагает анализ всех имеющих значение условий для успешной деятельности компании. Программа комплексного исследования зависит от характера деятельности предприятия, особенностей производимого товара или оказываемой услуги, масштабов производства товаров на экспорт и др. [2, с. 11].

Компания, выходя на зарубежные рынки, должна проработать управление распределением своей продукции. Для этого компании необходимо владеть полной достоверной информацией о работе каналов распределения товаров.

Предприятие так же должно осуществить свой выбор внешних рынков, учитывая их потенциал, возможные риски, прогнозируемый объем продаж и получаемой прибыли, совокупный объем предполагаемых издержек и т.д. Предпочтение отдается тем странам, с которыми имеются нейтральные или положительные деловые отношения, подкрепленные договорно-правовой основой. При выборе страны следует учесть и правовые нормы, и правила, действующие в стране и имеющие отношение к сотрудничеству [1, с. 65]. Правильный выбор страны во многом определит эффективность работы компании на внешнем рынке.

Предпоследний шаг создания стратегии – это убеждение, что цели, желаемые к достижению с помощью этой стратегии, согласуются с реальными возможностями предприятия и состоянием внешней среды, а также учитывают желания и ожидания всех заинтересованных лиц.

Ни одна стратегия не может быть составлена без учета возможных рисков. Основными рисками в процессе выхода компании на иностранный рынок можно выделить:

1. Риск потери контроля над инновациями, ноу-хау, авторским правом, что является главным конкурентным преимуществом компании.

2. Риск неравнозначного исполнения оперативной стратегии по сравнению с головной компанией. Данный риск связан с поддержанием стратегии

перелива прибыли, полученной в одной стране, на другой рынок с целью для поддержания нужного уровня конкурентоспособности.

3. Риск потери контроля над основными функциями (производство, маркетинг и т.д.).

При выходе на внешний рынок компания имеет на выбор четыре альтернативные стратегии. Для того, чтобы достичь своих целей и приспособиться к действующим на рынке условиям, она может выбрать одну из них или их комбинацию.

К основным стратегиям выхода на внешний рынок относятся: экспорт, франчайзинг, совместная предпринимательская деятельность, прямое инвестирование. Рассмотрим стратегии более подробно.

Стратегию «экспорт» можно рассматривать как экспорт прямой и экспорт косвенный. При прямом экспорте, компания реализовывает свою продукцию импортеру или напрямую покупателям на иностранном рынке. В данном случае компания должна реализовать комплекс маркетинга от проведения маркетинговых исследований и до разработки маркетинговой стратегии выхода на рынок. При этом реализация продукции итоговым клиентом и послепродажное обслуживание может осуществляться компанией самостоятельно или же с привлечением посторонних иностранных организаций.

Косвенный экспорт представляет собой стратегию, при которой компания осуществляет продажу своей продукции на внешние рынки через независимые организации, которые уже функционируют на рынках этих стран.

Противоположной по организации деятельности является стратегия лицензирования. Данная стратегия применяется при передаче иностранной компанией, выступающей в роли лицензиара, права на владение определенным объектом местной компании-лицензиату. Лицензиат, в свою очередь, обязуется выполнять определенные работы или производить оплату согласно заключенному лицензионному соглашению.

Франчайзинг, как и экспорт – это довольно простой и эффективный способ выхода на внешние рынки. Франчайзинг представляет собой особую форму

лицензирования, где франчайзер не только продает нематериальный актив (чаще всего предметом продажи выступает торговая марка), но также обязует франчайзи соблюдать определенные правила по ведению бизнеса. Правило и порядок использования франшизы отражается в договоре.

Совместная предпринимательская деятельность - это общее направление выхода на внешний рынок, заключающееся в соединении усилий с коммерческими предприятиями партнерской страны. Цель данного соединения заключается в создании производственных и маркетинговых мощностей. В отличие от двух предыдущих стратегий решение создать совместное предприятие с иностранной компанией напрямую вовлекает компанию в процесс управления деятельностью на внешнем рынке. При создании совместного предприятия обе компании имеют право управления и контроля.

Существуют различные виды совместных предприятий, успешно функционирующих на рынках. Рассмотрим каждый из них более подробно.

Контрактное производство (другими словами – субподряд) используется в тех случаях, когда компания заключает договор с другим предприятием по поводу изготовления разных изделий и оказания услуг. Предприятие, с которым подписывается контракт, может быть или локальным, или региональной, или иностранным. Контрактное производство используется в тех случаях, если компании занимаются производством отдельных частей продукции, выполнении определенных отдельных этапов технологического процесса, переработкой материалов и сырья, а также монтажом и сборкой готового изделия из деталей и комплектующих, производимых в разных странах.

К совместной деятельности также относится стратегия создания совместного предприятия, что предполагает участие двух и более компаний при создании нового предприятия за счет инвестиций. Данная стратегия успешно применяется на рынке.

Одним из вариантов освоения иностранных рынков также является заключение стратегических альянсов. Данное сотрудничество представляет собой договор между потенциальными или фактическими конкурентами. Стратегический альянс может быть оформлен на долгосрочный период через создание совместного предприятия, в котором две или несколько компаний участвуют в равных долях. Также альянс может принять форму краткосрочного соглашения, которое формируется между двумя компаниями в целях достижения определенной цели.

Помещение капитала в создание за рубежом собственных предприятий для производства или сборки готовой продукции является наиболее полной формой вовлечения в деятельность на зарубежном рынке. Прямые иностранные инвестиции дают самый высокий уровень контроля при выходе на внешний рынок. Возможны два метода прямых инвестиций.

В первую очередь, это создание дочерней компании - установление нового предприятия на зарубежном рынке. Большим преимуществом данной стратегии является возможность компании создать полностью интегрированную в основную стратегию компании структуру. Таким образом в настоящий момент происходит развитие таких крупнейших европейских компаний в России, как Inditex, Decathlon и др.

Одной из стратегий также является создание дочерней компании путем поглощения. Эта стратегия имеет три основных преимущества. В первую очередь, на реализацию данной стратегии затрачивается относительно небольшое количество времени. Также, многие компании прибегают к этой стратегии для опережения своих конкурентов в условиях быстрых изменений на глобальном рынке. В-третьих, данная стратегия является менее рискованной, чем построение нового предприятия.

Тем самым от выбора стратегии выхода на зарубежные рынки напрямую зависит будущее и стабильность компании.

Список литературы:

1. Прозоровский, С. Международные маркетинговые исследования / С. Прозоровский // Маркетинг. – 2012. – № 5. – С. 62–78.
2. Соловьев И.В. Бизнес в России и за рубежом / И.В. Соловьев // Российский внешнеэкономический вестник. 2011. № 5. С. 10–14.
3. Федорова М.С. Разработка маркетинговой стратегии предприятия // Молодой ученый. – 2011. – №5. Т.1. — С. 232–234.
4. Prahalad C.K. and Gary Hamel, The core competence of the corporation – Harvard Business Review, 1990.

СОЗДАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СРЕДЫ РАЗВИТИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА

Ковач Илья Александрович

*студент ФГБОУ «Национальный исследовательский
Московский государственный строительный университет»,
РФ, г. Москва*

Мишланова Марина Юрьевна

*научный руководитель, проф. ФГБОУ «Национальный
исследовательский Московский государственный строительный университет»
РФ, г. Москва*

В экономике ряда стран существует особая форма взаимодействия бизнеса и государства. Речь идет о государственно-частном партнерстве(ГЧП).

Компетентным понятием ГЧП является – сотрудничество между государственным и частным сектором, предполагающее заключение соглашений и разделение рисков и прибыли от результатов объединения ресурсов для достижения намеченных целей социально–экономической политики. ГЧП чаще всего выражается в контракте, подписанном каким- либо органом государственной власти с одной стороны и частной организацией с другой стороны, на оказание услуг или осуществление проекта.

Среда развития ГЧП – это комплекс мер или условий, необходимых для успешного развития ГЧП. Весомым условием является преодоление противоречий между общественными и частными интересами в сфере ГЧП. Еще одно необходимое условие, выполнение которого требует достаточно длительного времени,-создание среды ГЧП.

Рассмотрим факторы, формирующие среду развития государственно-частного партнерства:

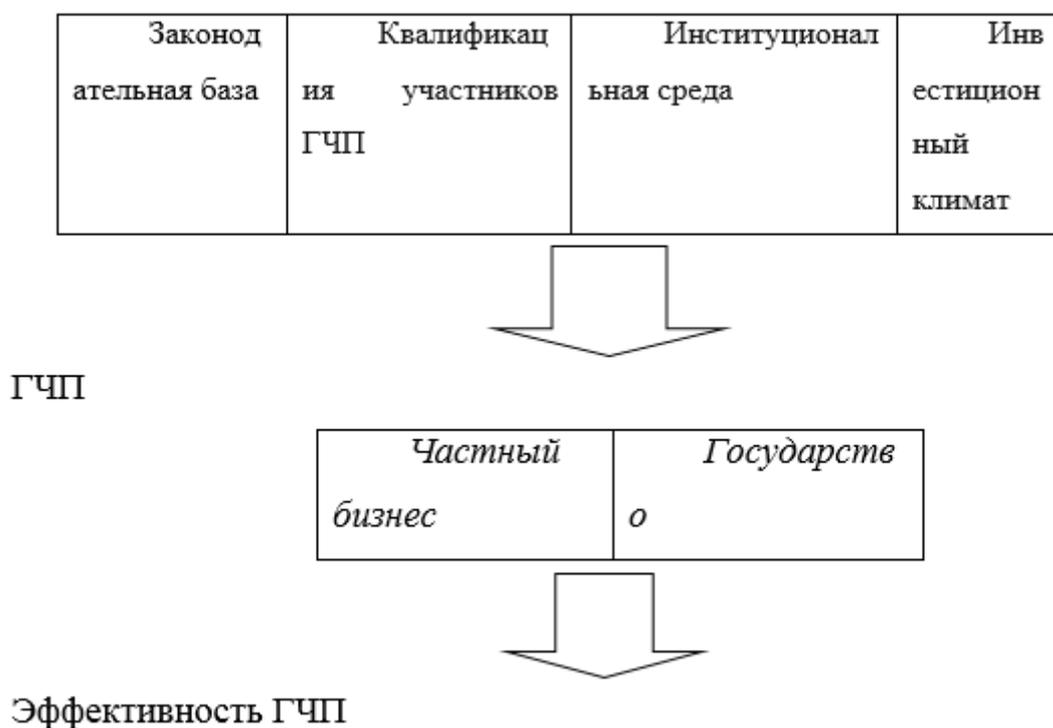


Рисунок 1. Факторы развития ГЧП

Федеральный закон от 13 июля 2015 г. №224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», вступивший в силу с 1 января 2016 года, регулирует вопросы подготовки, заключения, исполнения, прекращения соглашений о государственно-частном и муниципально-частном партнерстве в отношении закрытого перечня объектов общественной инфраструктуры. Анализ данного закона позволяет сделать вывод о необходимости доработки данного ФЗ по некоторым направлениям. Например, новый закон устанавливает дополнительные ограничения, которые могут усложнить реализацию проектов ГЧП (длительные сроки процедуры в рамках подачи частных предложений, неадекватные требования к процедуре оценки ГЧП-проектов).

Законодательная практика показывает, что развитие ГЧП в каждом отдельно взятом субъекте Федерации должно опираться на нормативную базу, позволяющую участникам проектов, взаимодействовать в рамках правового поля и «играть» по одним правилам.

Региональный анализ государственно-частного партнерства позволяет оценить региональный законодательный фактор.

В 2015 году Ленинградская область улучшила место в рейтинге за счет развития нормативно-правовой базы и запуска проектов в сфере здравоохранения. Однако, Санкт-Петербург, несмотря на то, что является многолетним лидером в сфере государственно-частного партнерства и обладает наиболее богатым опытом реализации проектов рискует потерять лидирующие позиции в ближайшее время, поскольку в 2014 году в данном субъекте не наблюдается роста ни по одному из факторов развития государственно-частного партнерства. В связи с этим мы можем оценить (по Ленинградской области) законодательную базу на 3-(по 5-ой шкале).

Важно отметить, что только в 4 регионах (4,7%) действует региональное законодательство, которое эксперты оценили, как эффективное (без понижающего коэффициента). В числе этих регионов и Санкт-Петербург.

Квалификация участников ГЧП – неотъемлемая часть успешного процветания ГЧП в нашей стране. Статистика за 2012–2015 гг.: обучено более 2280 человек: 84% государственные и муниципальные служащие, 16% представителей частных компаний, ВУЗов, общественных организаций региональные программы в 22 субъектах РФ для 1720 государственных и муниципальных служащих. Восемь программ повышения квалификации с ведущими ВУЗами РФ для 400 специалистов 700 участников вебинаров международные и открытые программы для 370 участников рынка ГЧП. Основной проблемой является отсутствие на территории России профессиональных операторов ГЧП-проектов, которые владеют технологиями управления объектами инфраструктуры. На данном этапе становления ГЧП в нашей стране, мы можем оценить данный критерий на 2 (по 5-ой шкале). Такой вывод, по нашему мнению, является верным на сегодняшний день (именно отсутствие высококвалифицированных специалистов приводит многие ГЧП – проекты в тупик). Число проектов, которые так и не увенчались успехом, растет с каждым годом! Для более высокой реализации – требуются грамотные,

а самое главное опытные специалисты, для чего и был создан Институт(ГЧП) – центр подготовки специалистов в области ГЧП.

Развитие институциональной среды ГЧП связано с созданием специальных институтов, которые занимаются регулированием вопросов ГЧП и контролем реализации проектов в данной области. Ими могут выступать различные агентства, координационные органы, центры компетенций, министерства и ведомства. Институт развития государственно-частного партнерства (ГЧП – Институт) создан в 2012 году по инициативе Центра развития ГЧП в рамках стратегической задачи по подготовке квалифицированных кадров в сфере государственно-частного партнерства и обеспечение условий эффективного развития государственно-частного партнерства. Главной его миссией является: методологическая и образовательная поддержка в сфере государственно-частного партнерства.

Инвестиционная деятельность регулируется нормативными актами, которые представляют собой систему, включающую в себя федеральные правовые акты, региональные правовые акты, заключаемые договоры. Во всех регионах распространена практика предоставления в соответствии с действующими нормативными правовыми актами мер государственной финансовой поддержки в виде налоговых льгот по налогу на имущество, по налогу на прибыль организаций, возмещение части затрат на уплату процентов по привлекаемым кредитным ресурсам и др. Осуществляется участие средств областного бюджета в формировании уставных капиталов открытых акционерных обществ. Общее состояние инвестиционного климата в регионах можно проиллюстрировать следующим образом. Положительные результаты достигнуты в области скорости подключения к электросетям, в упрощении процедуры получения разрешения на строительство, в качестве процедуры регистрации юридических лиц, а также регистрации прав собственности. Недовольство у представителей регионального бизнеса вызывает качество транспортных путей в регионах, доступность и качество

трудовых ресурсов, меры предоставления финансовой поддержки, низкая доступность недвижимости.

По нашему мнению, для улучшения инвестиционного климата в сфере ГЧП необходимо: благоприятная административная среда, выгодные тарифы (реализация и подготовка проектов), квалифицированные работники. Данные факторы мы сможем оценить на территории РФ удовлетворительно.

Целесообразность развития ГЧП в современной России признается на государственном уровне. На сегодняшний день в нашей стране механизмы государственно-частного партнерства используются, как правило, в масштабных инвестиционных проектах. Однако, есть и пробелы, с которыми нашей стране придется бороться для усовершенствования данной сферы. Внедрение механизмов в реальную практику ГЧП должно производиться намного быстрее, должен увеличиться приток проектов-ГЧП и их эффективность. Всему этому будет способствовать ФЗ о ГЧП, который непременно, по нашему мнению, даст результат.

Институт (ГЧП), готовящий специалистов по нужной и необходимой специальности растет с каждым годом. Вклад института в развитие ГЧП - неоценим. Только опытные и грамотные специалисты смогут создать благоприятную обстановку в данной сфере. Также, по нашему мнению, необходимо организовать взаимодействие заинтересованных сторон для обмена опытом(практика) реализации проектов на основе концессионных соглашений и многих других механизмов ГЧП. Инвестиционный климат в сфере ГЧП развивается с каждым годом, через некоторый промежуток времени, мы сможем увидеть новые притоки данного фактора, что будет способствовать инноваторству в сфере ГЧП.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 13 июля 2015 г. №224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

2. Аналитический отчет по результатам исследования «Развитие государственно-частного партнерства в регионах ЦФО: инвестиции и инфраструктура». Режим доступа: http://pppcenter.ru/assets/files/Anons/a_CFO%203.pdf.
3. Бюджетный Кодекс РФ. Режим доступа: http://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/.
4. ГЧП в России: база проектов // Государственно-частное партнерство – информационный центр. – 2014 год. – Режим доступа: <http://www.pppinrussia.ru/main/market/projects>.
5. Законодательная база ГЧП. Режим доступа: <http://pppi.ru/laws>.
6. Кабашкин В.А. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы. – М., 2010 год. – С. 576.
7. Лукманова И.Г, Мишланова М.Ю Государственно-частное партнерство как механизм минимизации инфраструктурных разрывов // Научное обозрение. – 2015. – № 2. – С. 270–275.
8. Макаров И.Н. Государственно-частное партнерство в системе взаимодействия бизнеса и государства: институциональный подход // Российское предпринимательство. – 2013 год. – № 24 (246).
9. С. 18–29. Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/31013/> Центр развития ГЧП, Режим доступа: <http://pppcenter.ru/>.

ВЫЯВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ КАЧЕСТВА ТОРГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РОЗНИЧНЫХ СЕТЯХ

Комарова Галина Вадимовна
студент 2 курса ИСОиП(ф)ДГТУ,
РФ, г Шахты

Скрынникова Ирина Анатольевна
научный руководитель, канд. экон. наук ИСОиП(ф)ДГТУ,
РФ, г Шахты

Для удержания стабильного положения в конкурентной борьбе, розничным предприятиям необходимо обращать внимание на уровень качества обслуживания и находить различные пути его совершенствования. С ростом количества розничных сетей и их постоянным расширением – проблема совершенствования качества обслуживания является актуальным вопросом для руководства торговой организации. Эффективное управление качеством обслуживания формирует имидж предприятия, его деловую репутацию, что является важнейшим конкурентным преимуществом.

Целью исследования является совершенствование качества обслуживания потребителей.

Для достижения цели поставлены следующие задачи:

- Выявление и структурирование проблем, связанных с качеством обслуживания розничных бизнес-единиц;
- Разработка рекомендаций по совершенствованию обслуживания;
- Разработка многоаспектной, разносторонней системы совершенствования качества обслуживания

Выявим причины, усиливающие конкуренцию, связанные с качеством обслуживания:

- усиление конкуренции за счет развития технологий производства товаров, что вынуждает торговые организации создавать в противовес конкурентное преимущество, такое как высокое качество обслуживания;

- усиление внимания СМИ к защите прав потребителя. Это заставляет розничные организации соблюдать высокое качество в связи с повышением компетентности покупателей;

- внедрение инновационных методов маркетинга, создание комфорта в процессе обслуживания;

- совершенствование методов продвижения товаров, акцентируется внимание на неценовых методах, таких как имидж, рекламные коммуникации, привлекательный процесс обслуживания, его скорость и точность;

- от качества обслуживания зависит рентабельность организации, а значит и доля рынка.

Определим основные проблемы качества торгового обслуживания в розничных сетях:

- долгое простаивание в очередях, особенно в праздничные и выходные дни;

- продукция низкого качества;

- ассортимент, удовлетворяющий не все разносторонние потребности покупателей из разных слоев, тем его неполное соответствие нуждам потребителей;

- недостаточно квалифицированный, неграмотный персонал;

- несистематический контроль качества обслуживания;

- недостаточная осведомленность, информированность покупателей о различных акциях, скидках [1, с.140–142].

Для повышения уровня качества обслуживания в торгово-розничных предприятиях необходимо руководствоваться прежде всего потребительскими предпочтениями.

Разработаны и предложены следующие направления, рекомендации, пути повышения качества обслуживания:

1. В области культуры обслуживания:

- 1.1 Обязательное использование стандартов обслуживания (стандарты внешнего вида обслуживания, стандарты работы кассира, товароведа).

1.2 Политика полного и разностороннего удовлетворения потребностей клиента, которая может выражаться в следующих тезисах:

- обслуживание – ключевой момент в осуществлении продаж, отношений с клиентом;
- создание атмосферы комфорта, доброжелательности, условия, располагающие к совершению покупки;
- обслуживание должно отвечать потребностям клиентов.

2. В работе с персоналом:

2.1 Разработка системы обучения, повышения квалификации сотрудников, проведение тренингов для повышения грамотности и профессионального уровня продавцов.

2.2 Эффективная система как морального, так и материального стимулирования персонала.

2.3 Управление качеством обслуживания с помощью систематического мониторинга (например методом «тайный покупатель») и постоянное его совершенствование.

2.4 Оптимальное количество персонала. Достаточное число кассиров для высокой скорости обслуживания, экономии временных затрат потребителей.

3. В сфере информирования потребителей:

3.1 Обязательное наличие интернет-сайта предприятия с представленным на нем электронным каталогом товаров для повышения осведомленности покупателей;

3.2 Своевременное информирование об акциях и скидках и введении в ассортимент новых товаров

4. Ассортиментная политика:

4.1 Наличие широкого ассортимента разных ценовых категорий.

4.2 Большой ассортимент дополнительных товаров, чтобы покупатель мог купить большее количество товара в одном магазине, тем самым увеличить размер среднего чека и прибыли от продаж.

4.3 Предложение товаров собственной, частной марки магазина.

4.4 Предложение линейки экологически чистых товаров, применительно к одежде – на основе натурального сырья.

4.5 Предложение товаров полуфабрикатов для экономии времени потребителя («Ермолинские», «Куриная лавка»), или товаров собственного производства (например готовая еда из гипермаркета «Магнит»).

5. Рационализация времени потребителя:

5.1 Создание торговых комплексов, в которых можно провести целый день с комфортом, т. е. совмещение торгового комплекса с местами досуга, таких как кино, рестораны быстрого питания, салоны и т.д.

5.2 Организация процессов обслуживания с повышенной скоростью, например создание электронных очередей, или «виртуальные примерочные», которые отображают отсканированную внешность покупателя с особенностями его фигуры в специальном зеркале, где он может виртуально примерить виртуальные прототипы моделей, представленных в торговой точке.

6. Организация торгового процесса:

6.1 Введение новых форматов розничной торговли, например Pop-up – временные магазины, продающие товары по распродаже, позволяют решать сразу две задачи: распределение и продвижение).

6.2 Наличие целей по достижению прибыли и взаимосвязь с материальным стимулированием.

6.3 Использование ценовых акций во время праздников, выходных, или на определенный срок – стимулирование сбыта излишков товара, повышение лояльности [2, с.53].

Таким образом исходя из направлений повышения уровня обслуживания можно сформировать следующую модель качества обслуживания, представленную на рисунке 3.1.1, отражающую ответную реакцию на разносторонние потребности покупателей.



Рисунок 1. Модель совершенствования качества обслуживания¹

Таким образом модель совершенствования качества обслуживания включает десять элементов, на которые стоит обратить внимание руководству торговой организации:

стандарты обслуживания, персонал, инновационные технологии, ценообразование, ассортиментная политика, рационализация времени, комфорт, информирование потребителей, контроль качества обслуживания, система мотивации.

Можно сформулировать вывод, что основой эффективного и качественного обслуживания является полное и всестороннее удовлетворение потребностей потребителя, что создает значимое преимущество в конкурентной

¹ Разработка автора

борьбе. Грамотно построенная стратегия торговой организации ведет к повышению лояльности клиентов, улучшению имиджа предприятия и, тем самым, ведет к достижению коммерческих целей организации.

Список литературы:

1. Экономика и управление: новые вызовы и перспективы – 2015 г. / Современные тенденции совершенствования качества обслуживания потребителей; Романеева Е.В., Туманова Д.И.
2. Федюнин Д. В. Специфика реализации системного подхода к управлению инновационной и инвестиционной деятельностью в розничных торговых сетях (статья) Москва, журнал «Интеграл» № 1, 2010 г.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РИЭЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Люц Анастасия Александровна
студент, ФГБОУ «Национальный исследовательский
Московский государственный строительный университет»,
РФ, г. Москва

Мишланова Марина Юрьевна
научный руководитель, канд. техн. наук, доц., проф., ФГБОУ «Национальный
исследовательский Московский государственный строительный
университет», г. Москва

Риэлторская деятельность появилась в России вместе с возникновением рыночных отношений, и уже сегодня рынок недвижимости стал не только одним из наиболее значимых секторов российской экономики, но и приобрел огромное социальное значение, так как тесно связан с жилищной проблемой большинства населения. Предметом данного исследования является риэлторская деятельность, состояние которой может быть оценено по ряду показателей. Рассмотрим деловую активность некоторых агентств недвижимости, выделим территориальный признак, охват рынка, информационную оценку, стоимость услуг и количество сделок.

Критериальный анализ некоторых московских агентств недвижимости.

Таблица 1.

**Критериальный анализ некоторых московских агентств недвижимости:
1 – без встречной сделки; 2 – со встречной сделкой; 3 – со встречной
сделкой + оформление ипотеки; 4 – сделки по купле продаже**

АН	Территориальный признак	Количество офисов в Москве	Оценка сайта (+ и -)	Стоимость оказания услуг	Количество успешных сделок за время существования АН
«Азбука жилья»	Москва и МО	6	+Привлекательное оформление сайта; есть раздел «Ипотека» -Раздел с адресами всех офисов трудно найти; раздел «Отзывы» предлагает только написать отзыв, а не прочесть;	1. 6% 2. 8% 3. 10% 4. 15%	Более 80000
«Мизэль-недвижимость»	Москва, МО, Болгария, Испания, Чехия	57	+Представлен обширный спектр риэлторских услуг; легко найти раздел «Отзывы»; есть раздел «Ипотека» -Оформление сайта не привлекает	1. 5% 2. 7,5% 3. 11% 4. 13%	Более 100000
«Бэст-недвижимость»	Москва, МО, Сочи, Крым	14	+Оформление сайта продумано и лаконично; адреса офисов представлены на главной странице; представлена широкая информация о компании -Слишком часто выплывают окна с предложениями связаться по телефону; трудно найти раздел «Отзывы»; нет раздела «Ипотека»	1. 4,5% 2. 6,5% 3. 9% 4. 11,5%	Более 60000
«Инком-недвижимость»	Москва и МО	51	+Оформление сайта простое и предельно понятное; есть перечень услуг, разделенный по разделам; адреса офисов и отзывы клиентов представлены на главной странице	1. 4% 2. 5% 3. 7,5% 4. 10,5%	Более 90000

Чтобы выделить самые активные из тысяч существующих АН, покупатели обращаются к рейтингам в интернете. Рейтинг агентств недвижимости в Москве, основанный на показателе количества запросов в системе «Яндекс» и интересе потенциального клиента к отдельно взятому АН на интернет портале – важный показатель популярности АН. Поиск по запросу: «Агентства недвижимости Москва», рейтинг “wordstat.yandex.ru.” (1000 и более запросов в месяц) показал следующий результат:

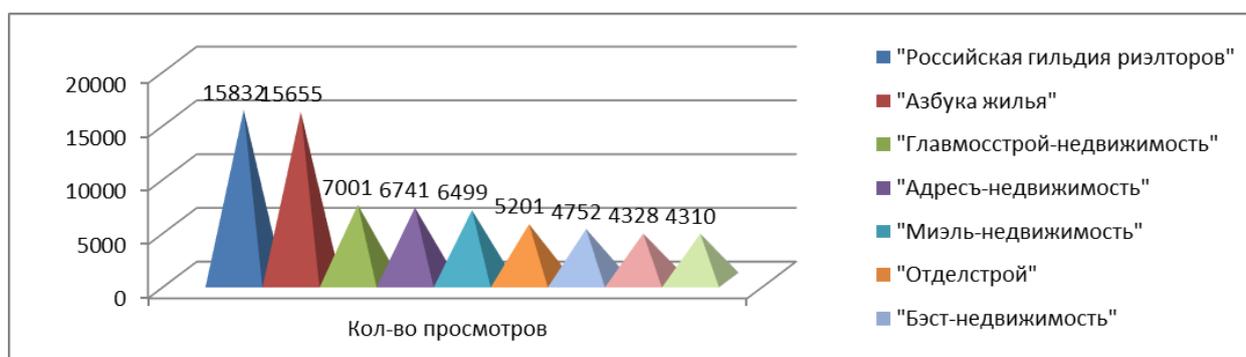


Рисунок 1. Графическое изображение популярности АН в Москве

Рассмотрим интернет-представление одного из популярных агентств недвижимости. Компания «ИНКОМ-недвижимость» начала функционировать в 1991 году. Судя по отзывам, данная компания чувствует себя уверенно на рынке купли-продажи недвижимости. На официальном сайте (www.incom.ru) представлены 7 закладок: недвижимость, услуги, ипотека, карьера, о компании, новости и аналитика, наши офисы. Компания занимается разными видами недвижимости: городская, загородная и коммерческая. Спектр услуг, предоставляемый данной компанией, очень обширен: покупка/продажа квартир и комнат, загородная недвижимость, квартиры в новостройках, помощь в получении ипотеки, сдать/снять квартиру или коттедж, оценка недвижимости, перевод в жилой/нежилой фонд. Так же, на сайте представлена различная информация о компании: деятельность компании, история, награды, отзывы клиентов, наши партнеры, социальная ответственность. Таким образом, можно сделать вывод, что «ИНКОМ-недвижимость» – АН широкого спектра услуг, стабильная и развивающаяся компания, имеет прочные связи и большую клиентскую базу, славится опытными и грамотными сотрудниками[4].

Анализ современного состояния рынка риэлторской деятельности позволяет выделить следующий комплекс услуг [3].



Рисунок 2. Декомпозиционная структура риэлторских услуг:
1 – принятие заявки; 2 – данные клиента; 3 – отчет руководства; 4 – доход

Риэлторская деятельность – предпринимательская деятельность в виде комплекса представленных выше услуг на рынке недвижимости с целью получения прибыли по организации и совершению гражданско-правовых сделок (купля, продажа, мена, аренда, лизинг, ипотека) с не принадлежащим им недвижимым имуществом (земельными участками, зданиями, строениями, сооружениями, жилыми и нежилыми помещениями).

В наиболее общем виде, всю работу риэлтора можно представить в виде двух групп услуг, оказываемых клиентам [2]:

1. услуги по заключению сделок с недвижимым имуществом;
2. услуги по совершению других действий, порождающих для клиента какие – либо права и обязанности в отношении его имущества, но не связанные с гражданским оборотом данного имущества.

Первая группа услуг всегда оказывается любой риэлторской фирмой. Связаны они с тем, то риэлтор оказывает посреднические услуги

по заключению гражданско-правовых сделок с недвижимым имуществом клиента, либо с его материальными средствами с конечной целью приобретения клиентом недвижимого имущества. Вторую группу риэлторских услуг составляют действия риэлтора, не связанные со сделками по отчуждению недвижимого имущества, сдачи в наем, аренду и т. д.

Анализ традиционной риэлторской деятельности позволяет выявить следующий алгоритм действий [5]:



Рисунок 3. Алгоритм традиционной риэлторской деятельности

Для осуществления анализа содержания и качества риэлторской деятельности нами разработана анкета. Риэлторы отвечали на вопросы такого типа, как: какими методами Вы стимулируете клиентскую активность? Как долго вы осуществляете юридическую проверку документов? От чего вы отталкиваетесь, при выборе поступивших заявок? Что, по Вашему мнению, необходимо для того, чтобы улучшить качество и эффективность работы риэлтора? и т.д.

На сегодняшний день существует ряд проблем, связанных с рынком риэлторских услуг.

Во-первых, в нашей стране слабая законодательная база в сфере риэлторской деятельности и медленные темпы ее улучшения.

Во-вторых, в России такой профессии как риэлтор официально не существует, а также не осуществляется профессиональная подготовка в учебных заведениях.

В-третьих, ответственность риэлтора не регламентирована, а значит, в случае недобросовестного выполнения обязанностей риэлтором защита интересов потребителей на данном рынке услуг будет минимальна.

В-четвертых, стоимость услуг не всегда является обоснованной. Как правило, за свою работу риэлторы берут комиссию в размере от 3% до 6% в зависимости от сложности сделки. Так, при покупке клиентом недвижимости стоимостью 10 млн. рублей и 4 млн. рублей комиссия риэлтора будет составлять 300–600 тыс. рублей и 120–240 тыс. рублей соответственно, хотя набор услуг в обоих случаях будет одинаковым.

Решением первой проблемы может послужить создание отдельного института права, который будет курировать риэлторскую деятельность. На сегодняшний день все законодательство, связанное с риэлторской деятельностью, разбросано: часть в Гражданском кодексе, часть в Жилищном и т.д. Если все части сгруппировать, то будет четкое понимание риэлторской деятельности, и увеличатся темпы роста данной деятельности.

Вторая проблема очень важна, так как это отражается на финансовом достатке риэлторов, минимальном размере оплаты труда (МРОТ). Сейчас появляется много новых профессий, которые официально не признаны государством и из-за этого следует, что минимальной зарплаты данного сотрудника не существует, то есть сотрудники не защищены государством. Поэтому необходимо официально зарегистрировать данную профессию и начать подготовку кадров в высших учебных образовательных учреждениях.

Для решения третьей проблемы необходимо создать юридически закрепленный кодекс правил для всех участников рынка недвижимости, в соответствии с которым в случае нарушения будет назначена ответственность.

Четвертая проблема требует введения ограничения комиссии за оплату услуг риэлтора на законодательном уровне. Так, например, в Австрии сумма комиссионных не может превышать более 3,6%.

Совершенствование риэлторской деятельности требует расширения управленческой деятельности в данной сфере[6].



Рисунок 4. Риэлтор, управление продажами недвижимости

Таким образом, в данной статье описан анализ деловой активности одних из самых успешных АН согласно рейтингу, приведенному в данной работе. Выделен комплекс услуг, входящий в должностные обязанности риэлтора. Выявлен стандартный алгоритм действий для исследуемой в данной статье профессии. Все это является необъемлемой частью для формулирования бизнес-процессов, как эффективных средств оптимизации риэлторской деятельности, а также как методов расширения управленческих функций в данной сфере.

Список литературы:

1. Агентство недвижимости. Инком-недвижимость. Режим доступа: www.incom.ru. Дата обращения: 26.03.2016.
2. Батяев А.А. Справочник риэлтора. Изд.: Феникс. Ростов/Д, 2006. 113с.
3. Долгая А.А. Метрики бизнес-процессов как инструмент роста самоуправляемости предприятия. Режим доступа: http://vuzirossii.ru/publ/metriki_biznes_processov_kak_instrument_rosta_samoupravljaemosti_predpriyatija/34-1-0-118. Дата обращения: 02.04.2016.
4. Мишланова М.Ю. Инструментарий нотаций бизнес-моделирования услуг на рынке недвижимости // Вестник МГСУ. 2016. №4. С.119–129.
5. Ткаченко В.В., Зимин В.А., Ткаченко С.В. Сделки с недвижимостью // Самара, 2006. 572с.
6. ФОРС. Режим доступа: <http://www.fors.ru/industry-solutions/estate/>. Дата обращения: 05.04.2016.

ОТЧЕТНЫЕ И АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КОМПАНИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Молоканова Дарья Сергеевна

*студент магистратуры, кафедра «Экономика и финансы»,
Смоленского филиала Финуниверситета,
РФ, г. Смоленск*

Винокурова Ольга Андреевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц. кафедры «Экономика и финансы»
Смоленского филиала Финуниверситета,
РФ, г. Смоленск*

Создание и деятельность коммерческих субъектов ориентирована на получение прибыли, однако условия неопределенности предпринимательской деятельности не гарантируют прироста вложенного собственниками капитала и получение положительного финансового результата. Стратегическая установка на получение прибыли делает её единственной целью деятельности компании, и, следовательно, четкое понимание значимости и содержания этого показателя исключительно важно для финансовой системы субъекта.

В профессиональной литературе часто встречаются две трактовки понятия финансовый результат. Одна ориентирована на денежное наполнение итога хозяйственной деятельности, то есть на кассовый принцип признания прибыли. Другая, на наш взгляд более корректная, определяет прибыль как изменение (рост или снижение) стоимости собственного капитала организации в процессе предпринимательской деятельности, произошедшее за отчетный период.

Показатели финансового результата входят в комплекс показателей анализа эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. Проблемами их расчета занимаются многие известные ученые – аналитики: О.В. Ефимова, В.В. Ковалев, Н.П. Любушин, Е.М. Мельник, Е.В. Никифорова, Н.С. Пласкова, А.Д. Шеремет и др. Однако в условиях перманентно протекающего финансово кризиса, возникают новые вопросы, связанные с изменением смыслового наполнения понятия финансового результата и, особенно, с методикой их исчисления.

Традиционным подходом к измерению конечных финансовых результатов является бухгалтерский, основанный на понимании финансового результата не как самостоятельной экономической категории, а как расчетного показателя [1]. В последнее время он постоянно подвергается критике со стороны финансовых менеджеров, акционеров и инвесторов, так как финансово-благополучная по внешней отчетности компания уже через месяц становится неплатежеспособной и приобретает признаки банкротства.

В российских нормативных документах, определяющих порядок ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, не приводятся дефиниций понятия источников финансирования деятельности, капитала, различных видов финансового результата. Несоответствие бухгалтерского и налогового учёта в части момента признания и состава доходов и расходов ещё более усложняет формирование прибыли [1, с.149]. Использование исторических оценок, существенно отличающихся от справедливой стоимости активов и финансовых обязательств, приводит к потере информационной полезности отчетных показателей [3]. Поэтому на сегодняшний день из множества показателей так и не нашлось такого, который смог бы аккумулировать финансовые результаты компании в целом.

Доходы и расходы, как важнейшие факторы, определяющие величину финансовых результатов организации, признаются по критериям, закрепленным в отдельных федеральных стандартах (положениях по бухгалтерскому учету). Дефиниции доходов и расходов основаны на позиции увеличения или, соответственно, уменьшения (зеркально по отношению к доходам) экономических выгод текущего периода, приводящих к росту (снижению) собственного капитала организации. Определение доходов и расходов через изменение собственного капитала компании, отличного от дополнительных вкладов или изъятий собственников, прямо указывает на изменение переменной части капитала, которая в российской отчетности называется «нераспределенная прибыль». Сложность формирования этого итогового

показателя, накапливаемого с начала деятельности компании, требует более углубленного изучения порядка его расчета.

Финансовые показатели с позиции методики их расчета можно разделить на две группы: отчетные и аналитические. Отчётные показатели обобщены в табл.1.

Таблица 1.

Отчетные показатели финансовых результатов

Показатель	Расчет	Характеристика
Валовая прибыль	$ВП = (В_{пр} - НДС - А) - С_{пр}, (1)$ где $В_{пр} - НДС - А$ – выручка-нетто от продаж ($В_{пр}$ – выручка, $А$ – акцизы, НДС включенный в выручку); $С_{пр}$ – производственные затраты в продажах	Абсолютное значение эффективности деятельности основных подразделений организации, признанной компанией по критерию существенности основной.
Прибыль от продаж	$П_{пр} = ВП - К_{р} - У_{р}, (2)$ где $ВП$ – валовая прибыль; $К_{р}$ – коммерческие расходы, $У_{р}$ – управленческие расходы	Результат основной (уставной, операционной) деятельности. База для оценки рентабельности продаж.
Прибыль до налогообложения	$П_{до\ н\ о} = П_{пр} + Д_{пр} - Р_{пр}, (3)$ где $П_{до\ н\ о}$ – прибыль от продаж; $Д_{пр}$ – прочие доходы; $Р_{пр}$ – прочие расходы.	Превышение всех доходов над расходами без учета налоговых платежей.
Чистая прибыль	$ЧП = П_{дн} - Н_{тек} + \Delta ОНА - \Delta ОНО \pm Пр (4),$ где $ЧП$ – чистая прибыль отчетного периода; $П_{дн}$ – прибыль до налогообложения; $Н_{тек}$ – текущий налог на прибыль; $\Delta ОНА$ – изменение отложенных налоговых активов; $\Delta ОНО$ – изменение отложенных налоговых обязательств; $Пр$ – прочее	Отражает превышение всех полученных организацией доходов над расходами, включая налоговую составляющую, а также сальдо отложенных налоговых активов и налоговых обязательств.
Совокупный финансовый результат	$\Sigma ФР = ЧП \pm \Delta \text{Переоц} \pm \text{Проч.} (5)$ где $\Delta \text{Переоц}$ - результат от переоценки внеоборотных активов Проч. - результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода	Итоговый финансовый результат, уточненный на суммы, не затрагивающие вклады собственников.
Нераспределенная прибыль	$НП_{к} = НП_{н} + ЧП, (6)$ где $НП_{к}$ – нераспределенная прибыль в конце текущего периода; $НП_{н}$ – нераспределенная прибыль предыдущих лет (на конец года, предшествующего отчетному); $ЧП$ – чистая прибыль текущего года.	Прибыль, подлежащая распределению по решению собственников (к выплате дивидендов).

Необходимо обратить внимание, что бухгалтерская трактовка нераспределенной прибыли отличается от принятой в финансовом менеджменте, где этот показатель отождествляется с частью чистого дохода, оставленного собственниками после выплаты дивидендов на дальнейшее развитие компании (в виде инвестиций) или погашение текущих обязательств (retained earnings). Соответственно, различают капитализируемую чистую прибыль, то есть потраченную на формирование активов, и потребляемую – направленную на выплату дивидендов.

Приведенная в таблице часть показателей финансовых результатов обладает достаточно широкими информационными и аналитическими возможностями для стейкхолдеров в части оценки различных сторон и этапов бизнес-процесса [4, с.168]. Важным условием стабильности финансового положения компании и возможности её дальнейшего развития является интерес стейкхолдеров к дальнейшему росту финансовых результатов, обеспечиваемому менеджерами. В связи с различиями в информационных запросах стейкхолдеров, спецификой бизнеса, изменчивостью внешней среды, в которой функционирует компания, статичная классификация финансовых результатов, даже дополнительно детализированная, не всегда может охватить всю возможную их вариативность [2]. Поэтому не менее важными в процессе принятия пользователями управленческих и финансовых решений являются аналитические показатели финансовых результатов.

Для управления стоимостью компании используется показатель экономической прибыли (разность между совокупным доходом и экономическими издержками – EBITDA). Один из вариантов расчета показателя EBITDA предложен в приказе Минрегиона РФ от 17 апреля 2010 года № 173 «Об утверждении Методики расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости, которым должны соответствовать коммерческие организации, желающие участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда РФ»:

$$EBITDA = ЧП + P_{\text{нп}} - H_{\text{возм}} + P_{\text{упл}} - P_{\text{пол}} + \text{Отч}_{\text{аморт}} \quad (7)$$

где: ЧП – чистая прибыль;

$P_{\text{нп}}$ – расходы по налогу на прибыль;

$H_{\text{возм}}$ – возмещенный налог на прибыль;

$P_{\text{упл}}$ – проценты уплаченные;

$P_{\text{пол}}$ – проценты полученные;

$\text{Отч}_{\text{аморт}}$ – амортизационные отчисления.

При положительном значении показателя EBITDA выполняется минимальное условие финансовой устойчивости коммерческой организации. Названный аналитический показатель участвует в расчете относительного показателя эффективности деятельности - отношения EBITDA к уплачиваемым процентам, характеризующего способность коммерческой организации отвечать по своим обязательствам по уплате процентов по кредитам и займам. Справочно по данным бухгалтерской отчетности рассчитывается показатель прибыли на одну акцию.

Ещё одна группа аналитических показателей финансовых результатов основана на данных о рыночной стоимости компании: см. рис. 1.

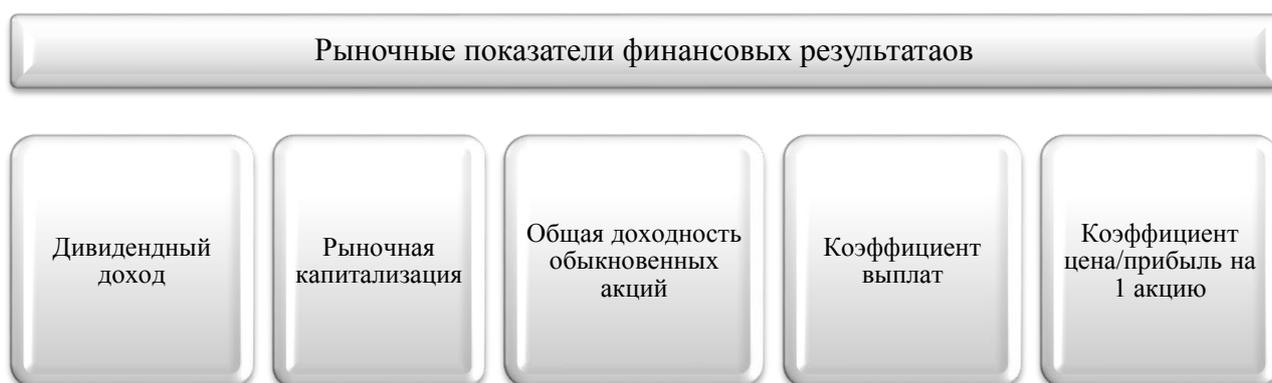


Рисунок 1. Рыночные показатели финансовых результатов компаний

Эти показатели отражают влияние финансовых результатов деятельности компании на рыночную стоимость их акций, в связи с чем интересуют собственников компаний и потенциальных инвесторов, однако для России их расчет возможен при условии обращения акций на организованном рынке.

Каждая из рассмотренных групп показателей обладает достоинствами, но и имеет некоторые ограничения, которые необходимо принимать во внимание стейкхолдерам, менеджменту и аналитикам при их интерпретации и принятии решений.

Список литературы:

1. Карпова Т.П., Карпова В.В. Бухгалтерский учет: упражнения, тесты, решения и ответы. Учеб. пособие. – М.: Вузовский учебник, 2013. – 328с.
2. Карпова В.В. Оценка как элемент системы бухгалтерского учета. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Всероссийский заочный финансово-экономический институт. Москва, 2002.
3. Карпова В.В. Признание справедливой стоимости в международных стандартах финансовой отчетности: единые требования и прежние разногласия // Экономические и гуманитарные науки. 2012. № 6. С. 47–53.
4. Судебная бухгалтерия. Учеб. пособие. Толкаченко А.А., Амаглобвли Н.Д., Бородин В.А., Харабет К.В., Бобошко В.И., Суглобов А.Е., Карпова В.В., Кадыков В.М., Кеворкова Ж.А. и др. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 224с.

МУНИЦИПАЛЬНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ПРИОРИТЕТНАЯ ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ГОРОДЕ ОРЕНБУРГ

Морозова Инна Андреевна

*студент 3 курса, кафедра государственного и муниципального управления
ОГУ,
РФ, г. Оренбург*

Ахмадулина Айгуль Тахировна

*научный руководитель, старший преподаватель кафедры государственного
и муниципального управления ОГУ,
РФ, г. Оренбург*

Вопросы повышения инвестиционной привлекательности и улучшения инвестиционного климата территории муниципального образования городского типа, на сегодняшний день, заслуживают особого внимания в работах разных авторов.

Муниципально-частное партнёрство – это юридически оформленное на определённый срок и основанное на объединении ресурсов, распределение рисков, сотрудничество публичного партнёра, с одной стороны, и частного партнёра, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о муниципально-частном партнёрстве, заключённых в соответствии с Федеральным законодательством в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества[1].

Проекты в рамках муниципально-частного партнёрства являются одним из приоритетных направлений деятельности администрации города Оренбурга в вопросах повышения эффективности использования муниципальной собственности.

Муниципально-частное партнёрство сегодня – основное условие успешного развития бизнеса и территории. Более 60% населения Оренбурга заняты в малом и среднем предпринимательстве. Малый и средний бизнес сегодня совместно с муниципалитетами производит 15% ВВП. Администрация Оренбурга, в рамках развития муниципально-частного партнёрства,

осуществляет сотрудничество с самостоятельными хозяйствующими субъектами в разных сферах социально-экономического развития.

Как и во всей стране, в городе Оренбург активно осуществляется реформирование системы жилищно-коммунального хозяйства. В рамках реформ за последнее время муниципальное имущество ведущих муниципальных предприятий было передано в аренду наиболее успешным частным операторам. На модернизацию муниципального имущества были сделаны серьёзные финансовые вложения. В результате этого существенно повысилось качество и эффективность услуг горожанам.

Предприятие водоснабжения и водоотведения ООО «Оренбург Водоканал» является одним из таких эффективных операторов. Оно входит в состав крупнейшего частного оператора «РОСВОДОКАНАЛ», с которым было заключено «Соглашение о сотрудничестве в организации городской системы эффективного водоотведения и водоснабжения».

Администрация Оренбурга и «РОСВОДОКАНАЛ» в рамках данного «Соглашения» подписали договор об организации эффективного водоотведения и водоснабжения. «Оренбург Водоканал» осуществляет оперативное управление муниципальной собственностью на праве арендатора в результате передачи в аренду городского водопроводно-канализационного хозяйства.

Специалистами «Оренбург Водоканал» и администрацией Оренбурга была разработана комплексная программа развития систем водоотведения и водоснабжения, на основе которой была разработана долгосрочная инвестиционная программа развития систем водоотведения и водоснабжения города Оренбурга, рассчитанная на 2010–2015 годы. Данная программа была нацелена на: улучшение состояния окружающей среды; создание благоприятных условий для проживания населения города; создание экологической безопасности развития города.

Так, например, в городе стальные трубы предприятия заменяют на полиэтиленовые как на наиболее износоустойчивые и способные повысить срок эксплуатации водопроводно-канализационных сетей с 20 лет до 50. Так

же более современным способом проводят замену изношенных трубопроводов, прокладку инженерных коммуникаций, а именно горизонтальным бурением без рытья траншей и вскрытия земли.

Следующий значимый шаг – реорганизация в муниципальном тепловом хозяйстве. Администрация Оренбурга подписала соглашение о сотрудничестве в сфере теплоснабжения города с ОАО «Оренбургская теплогенерирующая компания» и передала ей в аренду муниципальные объекты. В июне 2006 года была внедрена новая оргструктура в Оренбургских тепловых сетях, согласно которой всё тепловое хозяйство разделено на 3 района ЦТП и тепловых сетей, 3 района котельных, на 1 район магистральных тепловых сетей вместо 10 районов, которые действовали до объединения предприятий.

В основу программы «Комплексного развития теплового хозяйства города Оренбурга», рассчитанную на 2007–2015 годы, были заложены решения проблемных вопросов. Для её реализации разработана и утверждена инвестиционная программа, предусматривающая вложения около 1,2 млрд. рублей. Предприятие за счёт собственных средств, в соответствии с данным соглашением, производит содержание, капитальный и текущий ремонт.

Находясь в управлении частных операторов, муниципальные объекты коммунальной инфраструктуры остались муниципальной собственностью. При этом, муниципалитет, не принимая прямого участия в хозяйственной деятельности коммунальных предприятий, охранял законодательно установленные функции контроля как над поставкой коммунальных услуг потребителям, так и над модернизацией и использованием муниципального имущества, которое передано в долгосрочную аренду, что способствовало решению вопросов претензий по платежам за оказанные услуги.

Управлением ЖКХ администрации города разработан порядок взаимодействия с каждым предприятием в части мониторинга инвестиционных и производственных программ, участия предприятий в региональных и федеральных целевых программах по модернизации и реконструкции

коммунальной инфраструктуры, а также софинансирования и тарифообразования инвестиционных программ предприятий из бюджетов всех уровней.

Администрация города, для выполнения задач, которые существуют на сегодняшний день в сфере строительства в Оренбурге, тесно сотрудничает с такими инвесторами-порядчиками как: ООО «Лист», ЗАО «ЛикосСтрой», ЗАО «Уральский строительный комплекс», а также с проектными организациями ООО «РОНА», ОАО «ПИ «Оренбурггражданпроект»», ООО «КАРАДАДА», ОАО «УралНИИГипрозем».

На территории города взаимодействие с рекламными компаниями в области размещения социальной рекламы производится на основе договоров, которые заключены между «Управлением по наружной рекламе и художественному оформлению города Оренбург» и такими рекламными компаниями как ООО «Оренкарт», ООО «Любимый город», рекламное агентство «СВ 56», рекламная компания «Союз», рекламное агентство «Премьер» и другими.

Достаточно эффективно администрация Оренбурга осуществляет взаимодействие с местными товаропроизводителями, которые осуществляют производство продуктов питания. Для них на льготных условиях предоставляются места для размещения товаров в микрорайонах, торговых комплексах города и на рынках для реализации производимой ими продукции – это молочная продукция, колбасные и хлебобулочные изделия и другое. Товаропроизводители, в свою очередь, берут на себя обязательство реализовать продукцию с минимальной торговой надбавкой.

В транспортной сфере развитие частно-муниципального партнёрства осуществляется на программной основе. Например, «Развитие пассажирского транспорта на территории города Оренбурга», рассчитанная на 2014–2016 годы.

В городе Оренбург, в соответствии с основными направлениями социально-экономического развития территории города, внедряется автоматизированная информационная система «Управление территориями продовольственного пояса» – сокращенно АИС УТПП. Её разработка

и внедрение осуществлялось в рамках муниципального контракта фирмой ОАО «АйСиЭл – КПО ВС» город Казань, которая является победителем конкурса.

Создание данной системы направлено на создание муниципальных информационных ресурсов в сфере сельского хозяйства, а также на обеспечение администрации Оренбурга достоверной и оперативной информацией о производственно-финансовой деятельности сельхозпроизводителей, сельхозпредприятий, крестьянско-фермерских хозяйств и личного подсобного хозяйства.

Анализ развития муниципально-частного партнерства в городе Оренбурге позволяет выделить преимущества данного направления, которые представлены на рисунке 1.

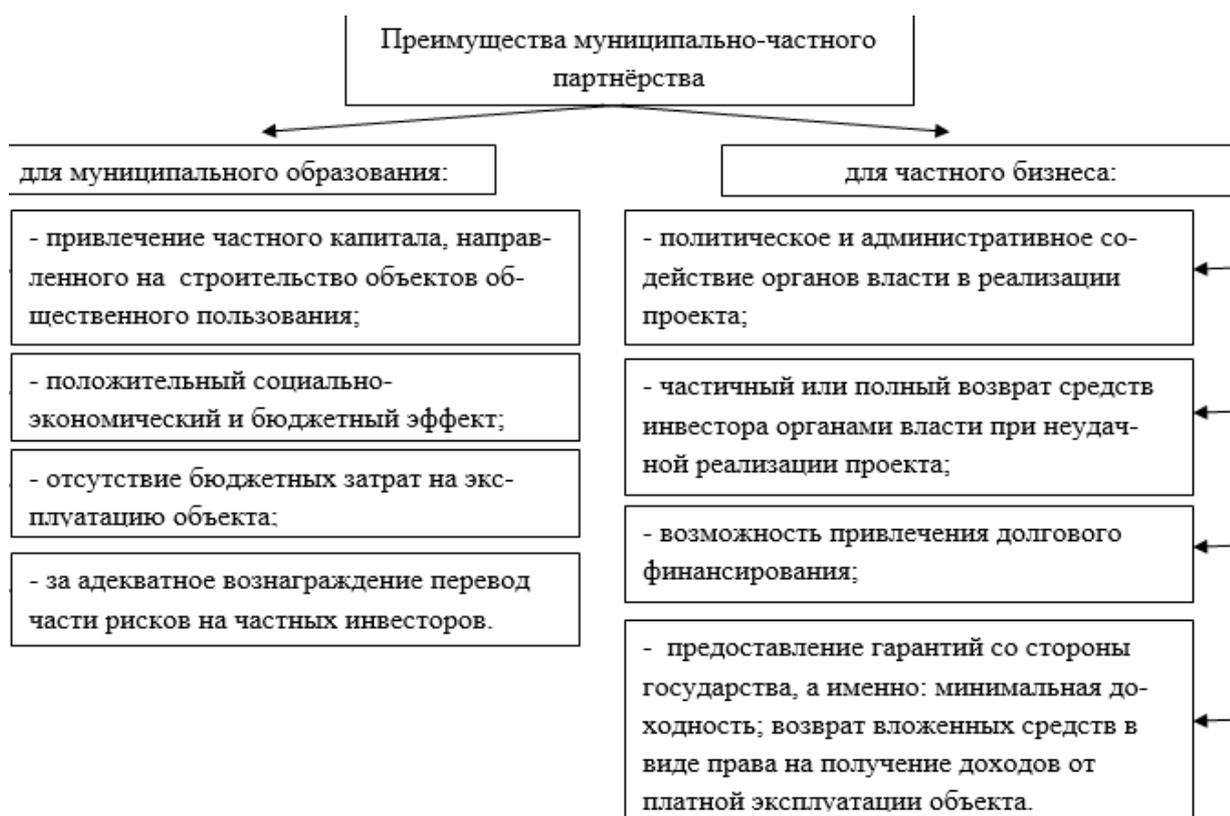


Рисунок 1. Преимущества частно-муниципального партнёрства в городе Оренбург

Результаты проведённого анализа теории и практики реализации инвестиционной политики на территории МО городского типа доказывают, что

для привлечения инвестиций необходимы объективные и субъективные условия и предпосылки. К объективным относятся реальные экономико-географические и другие факторы положения территории, а к субъективным так - деятельность органов МСУ по раскрытию инвестиционного потенциала.

Таким образом, исходя из вышеперечисленного, в городе Оренбург признана важность развития механизма муниципально-частного партнёрства как инструмента привлечения дополнительного финансирования, а также формирование привлекательного образа местного сообщества в целях привлечения покупателей из других городов и регионов, местоположение корпораций, управление землепользованием, создание представительских характеристик территорий в условиях конкуренции за привлечение выгодных инвесторов.

Дальнейшее развитие частно-муниципального партнёрства в Оренбурге позволит активизировать инвестиционную деятельность как в отношении объектов муниципальной собственности, так и системы местного хозяйства в целом. Наличие целенаправленной инвестиционной политики, которая базируется на прогнозировании и оценке инвестиционного климата муниципального образования, и которая учитывает интересы всех участников инвестиционного процесса, является условием успешного привлечения и эффективного использования инвестиционных ресурсов.

Список литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 13 июля 2015 г. №224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103037/ (Дата обращения 11.04. 2016).
2. Оренбургская область. Правительство. О дальнейшем совершенствовании работы с инвестиционными проектами: Постановление Правительства Оренбургской области от 4 октября 2006 г. №330-п. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.oreneconomy.ru/investors/index/php/> (Дата обращения 12.04.2016).

ТРЕБОВАНИЯ СТЕЙКХОЛДЕРОВ К ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ АУДИТУ, БАЗИРУЮЩЕМУСЯ НА ДАННЫХ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОТЧЁТНОСТИ

Пимоненкова Светлана Петровна

*студент магистратуры 2 курса Смоленского филиала Финансового
университета при Правительстве России,
РФ, г. Смоленск*

Карпова Татьяна Петровна

*научный руководитель, д-р экон. наук, проф., зав. кафедрой «Экономика
и финансы» Смоленского филиала Финансового университета при
Правительстве России,
РФ, г. Смоленск*

Экологический аудит характеризуется системностью, комплексностью своего выполнения и включает исследовательские и инжиниринговые процедуры. По методике выполнения процедур напоминает содержание финансового аудита перед проведением выездной проверки финансовой деятельности налоговыми органами, так как при рассмотрении сложных инвестиционных проектов и программ на прединвестиционной стадии может предвосхищать экологическую экспертизу. В зависимости от требований стейкхолдеров, которые согласуются с принятым в практике документированным верификационным процессом объективного выявления отклонений от теоретических критериев оценки экологически направленных мероприятий, экологически опасных видов деятельности и т.п., различают следующие виды экологического аудита (рис. 1).

Экологический аудит занимает значительное место в системе управления состоянием окружающей среды, менеджмента и маркетинга выпуска новых видов продукции, освоения технологически сложных операций, наукоёмких производств, базирующихся на достижениях биологических, химических, физических и др. видах наук касающихся природоохранной деятельности организаций и экологической безопасности. Во многих случаях (многими стейкхолдерами) он рассматривается как элемент экологического менеджмента, ориентированного на рост инвестиционной привлекательности аудируемого лица, повышения экономической эффективности его деятельности с позиций

увеличения эффективности природоохранных мероприятий и тем самым предопределяет заинтересованность собственника в его проведении.

- Аудит соответствия. Идентификация деятельности предприятия и анализ ее соответствия требованиям, заложенным в экологических законах, стандартах и нормативах.
- Аудит снабжения, заключающийся в изучении существующей практики закупки сырья и материалов и выявлении альтернативной продукции и оборудования, использование которых снижает воздействие на окружающую среду.
- Аудит недвижимости, предназначенный для оценки прошлого экономического ущерба от загрязнения, оценки возможных экологических последствий, идентификации потенциальной экологической ответственности, необходимого объема экологически ориентированных инвестиций.
- Аудит обращения с отходами в целях снижения количества и опасности отходов.
- Аудит энергосбережения, позволяющий проследить энергопотребление на предприятии и снизить в результате этого воздействие на окружающую среду.
- Аудит территории (локальной производственной или жилой площадки, микрорайона, района, округа, города, региона) с целью улучшения на территории экологической обстановки.
- Аудит деловых партнеров в целях оценки соответствия деятельности существующих и потенциальных деловых партнеров экологическим принципам и политике предприятия; аудит страховых компаний.
- Стратегический аудит в целях выработки перспективной стратегии бизнеса с учетом экологических характеристик предприятия.

Рисунок 1. Виды экологического аудита

Особо важным фактором достоверной и правдивой оценки выступает экологическая отчетность и документы по экологии, которые во многом носят либо формальный, либо расчётный характер, не обосновываются документами, подтверждающими экономическую целесообразность проведенных мероприятий. В практике бухгалтерского учёта и аудита имеют место разные названия этого вида отчетности «... самые распространенные: экологический отчет, экологический отчет предприятия, экологическая отчетность предприятия, экологический учет и отчетность» [1].

В экологический отчёт входит: годовой, квартальный расчеты платы за негативное воздействие на окружающую среду; отчет 2-ТП отходы, 2-ТП водхоз, 2-ТП воздух, технический отчет о неизменности технологического процесса; отчетность об образовании отходов для малого и среднего бизнеса (МСП-отчет). Законодательство Российской Федерации регламентирует обязательность природопользователя в течение отчетного периода предоставлять всю необходимую экологическую отчетность либо вышестоящей организации, либо уполномоченным органам государственного контроля.

Каждое из предложенных направлений систематизации аудируемых документов и форм отчетности несут определенную информацию для потребителей (рис. 2).



Рисунок 2. Основная экологическая документация предприятия

Констатируя, сказанное сделаем вывод, что отчетность должна разрабатываться каждым предприятием, деятельность которого сопровождается негативным воздействием на окружающую среду и, конечно же, отвечать требованиям пользователей такого рода отчетности. И её можно разделить по следующим направлениям (табл. 1):

- инженерно-экологические изыскания на проектируемые, реконструируемые предприятия;

- инженерно-экологические изыскания по действующие предприятия;
- формы государственной статистической отчетности;
- производственный контроль.

Таблица 1.

Перечень потребителей экологической информации

Стейкхолдеры, выдвигающие требования по первому направлению аудита:	
1.	Юридические лица и индивидуальные предприниматели, намечающие новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение предприятий, зданий и сооружений, планирующие осуществление хозяйственной и иной деятельности, осуществляющие размещение, проектирование, строительство и эксплуатацию вновь строящихся, реконструируемых промышленных объектов и производств, осуществляющие строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства.
Стейкхолдеры, выдвигающие требования по второму направлению аудита:	
2.	Юридические лица, независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности, индивидуальные предприниматели, относящиеся к субъектам малого и среднего предпринимательства, лица (их филиалы и других территориально обособленные подразделения), за исключением отнесенных в соответствии с законодательством РФ к субъектам малого в результате хозяйственной и иной деятельности которых образуются отходы, а также лица, имеющие Проект нормативов образования отходов и лимитов на их размещение и осуществляющие деятельность по обращению с отходами производства и потребления.
3.	Водопользователи, имеющие организованные выпуски сточных вод в поверхностные водные объекты, расположенные на территории РФ, независимо от их ведомственной подчиненности и форм собственности.
4.	Юридические лица, индивидуальные предприниматели, имеющие стационарные источники выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух (включая котельные), независимо от того, оборудованы они очистными установками или нет.
Стейкхолдеры, выдвигающие требования по третьему направлению аудита	
5.	Государственные органы власти, контролирующие экологические показатели проектов действующих предприятий, налоговые органы, статистические органы (Федеральное государственное статистическое наблюдение в области охраны окружающей среды)
Стейкхолдеры, выдвигающие требования по четвертому направлению аудита	
6.	Инвесторы, собственники, кредитные организации, общественные организации и др.

При проведении экологического аудита производственной деятельности одним из основных источников информации является статистическая отчетность предприятия по охране окружающей среды, к которой относится государственная отчетность по форме 1-ос (затраты) «Отчет о текущих затратах

на охрану окружающей среды», в которой отражаются данные о затратах на охрану и рациональное использование водных ресурсов, на охрану атмосферного воздуха, на охрану окружающей среды от загрязнения отходами производства, на охрану и рациональное использование земель и другие, такие как: экологическое нормирование, экологическая экспертиза и экологическая паспортизация; экологическая сертификация, экологический аудит и экологическое страхование.

Атомарность экологических проблем показывает, что удовлетворение требований стейкхолдеров ко всем видам экологической отчётности возможно с использованием аудиторского подхода к их изучению и исследованию. А именно, тогда обеспечивается системность и комплексность изыскания и трактовки состояния финансово хозяйственных и юридических аспектов деятельности организации, связанной с экологическими проблемами на разных стадиях её жизненного цикла, что не менее важно, чем исследование химических, биологических и иных экологических факторов. Аудиторская фирма имеет право по согласованию с аудируемым лицом пригласить эксперта-специалиста в данной области деятельности. Кроме того, критерии независимости и объективности при аудите дают возможность получить на основании отчётности суждения, выводы и заключения, удовлетворяющие потребностям пользователей.

Список литературы:

1. Алфимов И.Е., Ганичева Е.В., Голичев В.Д., Голичева Н.Д., Гусарова О.М., Карпова Т.П., Киященко Л.Т., Кондрашов В.М., Курочкин В.К., Курьлев В.А., Морозов А.А., Ноздрева И.Е., Попова В.В., Семенова Т.В., Сивакова С.Ю., Степанова С.А., Терновчук А.Н. «Актуальные вопросы экономики и управления в условиях модернизации» коллективная монография / под редакцией В.Д. Голичева. Смоленск, 2014.
2. Беллер Г.А., Бусыгина В.М. Карелов А.М. и др. «Методические и нормативно-аналитические основы экологического аудирования в Российской Федерации». Учебное пособие по экологическому аудированию. Ч.1, 2. – М.: «Тройка», 2014.

3. Вахрушина М.А., Карпова Т.П., Сидорова М.И., Карпова В.В. «Современные тенденции развития бухгалтерского учета и экономического анализа. Теория и практика» / Под редакцией М. А. Вахрушиной. Москва, 2009.
4. Карпова Т.П. «Бухгалтерский управленческий учет производства: концепция совершенствования». Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Финансовый Университет при Правительстве РФ. Москва, 2004.
5. Карпова Т.П., Верецук И.И. «Взаимосвязь управленческих технологий и содержания управленческого учета». В сборнике: Научные труды Международной научно-практической конференции ученых МАДИ (ГТУ), РГАУ-МСХА, ЛНАУ 2012. С. 53–56.
6. Карпова Т.П., Карпова В.В. «Бухгалтерский учет: упражнения, тесты, решения и ответы» Москва, Сер. Вузовский учебник. 2009.
7. Карпова Т.П. «Бухгалтерский управленческий учет производства: концепция совершенствования». Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Всероссийский заочный финансово-экономический институт. Москва, 2004.

ОБСЛУЖИВАНИЕ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Подольская Валерия Алексеевна

*студент экономического факультета ВГУ, кафедры финансов и кредита
РФ, г. Воронеж*

Денежный поток как важный и самостоятельный объект финансового менеджмента представляет собой движение денежных средств и их эквивалентов в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия за определенный период времени с учетом факторов времени, риска и ликвидности.

Мы полагаем, что исследование движения денежных потоков коммерческих банков является актуальным, в связи с тем фактом, что банки являются важным звеном, обслуживающим механизм привлечения и распределения финансовых ресурсов в экономики. Особенность структуры денежных потоков банка непосредственно связана со спецификой банковской деятельности.

Все функционирующие коммерческие банки осуществляют финансовые операции, которые формируют непрерывное движение денежных средств, т.е. их поступления или расходования. Поступления коммерческого банка формируются за счет средств клиентов (юридических и физических лиц) в форме вкладов на срок, депозитов до востребования (расчетные и текущие счета), межбанковских кредитов, эмиссии обращающихся на рынке долговых обязательств (сберегательных сертификатов, банковских векселей), а также проведение иных операций, в результате которых увеличиваются банковские ресурсы.

Таблица 1.

**Структура привлеченных средств коммерческими банками ЦФО
по состоянию на 01.01.2016 г., % к итогу (горизонтальный анализ)**

Субъект Федерации	Всего, %	Доля в общей сумме, % :			
		средств на счетах государственных организаций в рублях и иностранной валюте	средства на счетах организаций в рублях и иностранной валюте	депозиты юридических лиц в рублях и иностранной валюте	вклады физических лиц в рублях и иностранной валюте
Всего по РФ	100	1,49	15,62	18,32	45,09
Всего по ЦФО, в т.ч.	100	1,63	16,58	20,90	34,74
Белгородская область	100	0,48	6,78	9,40	62,89
Брянская область	100	0,96	6,76	4,89	70,31
Владимирская область	100	1,11	8,18	7,25	80,15
Воронежская область	100	0,86	10,01	10,95	73,53
Ивановская область	100	0,33	7,71	6,25	84,67
Калужская область	100	1,28	9,29	11,63	62,12
Костромская область	100	0,55	3,49	7,54	45,92
Курская область	100	0,43	5,69	8,63	64,58
Липецкая область	100	0,80	7,99	11,57	67,92
Московская область	100	1,38	13,13	8,60	74,38
Орловская область	100	0,62	7,54	8,91	80,09
Рязанская область	100	0,34	10,19	7,29	77,70
Смоленская область	100	1,58	14,62	6,47	74,29
Тамбовская область	100	1,04	7,72	9,66	74,33
Тверская область	100	0,36	9,88	7,34	78,20
Тульская область	100	0,85	13,58	16,27	70,43
Ярославская область	100	1,07	8,59	5,99	80,97
г. Москва	100	1,72	17,47	22,62	29,30

Источник: рассчитано автором по данным Банка России

Таблица 2.

**Структура привлеченных средств коммерческими банками ЦФО
по состоянию на 01.01.2016 г., % к итогу (вертикальный анализ)**

Субъект Федерации	Всего, %	Доля в общей сумме, % :			
		средств бюджетов и государственных внебюджетных фондов	средств организаций на счетах в рублях и иностранной валюте	депозитов юридических лиц в рублях и иностранной валюте	вкладов физических лиц в рублях и иностранной валюте
Всего по ЦФО, в т.ч.	100	100	100	100	100
Белгородская область	0,85	0,25	0,24	0,76	1,55
Брянская область	0,36	0,21	0,10	0,25	0,74
Владимирская область	0,55	0,38	0,19	0,15	1,28
Воронежская область	1,11	0,58	0,47	0,49	2,35
Ивановская область	0,35	0,07	0,12	0,07	0,86
Калужская область	0,54	0,43	0,21	0,25	0,97
Костромская область	0,36	0,12	0,05	0,09	0,48
Курская область	0,39	0,10	0,09	0,34	0,73
Липецкая область	0,47	0,23	0,16	0,34	0,92
Московская область	4,62	3,90	2,56	1,51	9,88
Орловская область	0,23	0,09	0,07	0,07	0,53
Рязанская область	0,43	0,09	0,19	0,14	0,97
Смоленская область	0,32	0,31	0,20	0,08	0,68
Тамбовская область	0,29	0,19	0,10	0,10	0,63
Тверская область	0,46	0,10	0,19	0,14	1,04
Тульская область	0,62	0,32	0,35	0,28	1,25
Ярославская область	0,62	0,41	0,22	0,15	1,44
г. Москва	87,40	92,22	64,49	94,79	73,70

Источник: рассчитано автором по данным Банка России

Таблица 3.

**Удельный вес объемов кредитования юридических лиц – резидентов
и индивидуальных предпринимателей по отдельным видам экономической
деятельности (в рублях)**

Субъект Федерации	Всего, млн. руб	Обрабатывающее производство, %	Сельское хозяйство, %	Строительство, %	Транспорт и связь, %	Оптовая и розничная торговля; ремонт техники и бытовых изделий, %	Операции с недвижимым имуществом, аренда, %
Всего по ЦФО, в т.ч.	17 457 700	25,83	1,54	3,78	3,25	24,35	6,66
Белгородская область	173 309	51,00	30,17	3,54	0,89	22,48	0,85
Брянская область	62 760	40,01	14,16	3,08	0,53	11,54	2,90
Владимирская область	258 984	82,17	0,73	0,87	0,20	5,41	0,71
Воронежская область	212 556	20,99	17,73	3,87	3,02	28,17	4,65
Ивановская область	39 525	22,88	1,00	3,15	1,18	25,14	5,38
Калужская область	99 614	32,84	6,47	7,37	0,29	23,86	6,19
Костромская область	48 600	16,12	2,17	0,49	0,94	55,95	1,07
Курская область	77 283	28,90	28,90	2,48	0,33	22,45	2,12
Липецкая область	111 278	35,70	24,03	2,73	0,27	13,83	2,59
Московская область	2 414 655	23,39	0,63	2,64	0,70	35,42	3,46
Орловская область	65 844	16,49	12,42	1,96	3,06	44,96	1,28
Рязанская область	65 680	38,24	6,78	4,02	0,71	24,68	1,46
Смоленская область	65 740	64,81	1,03	2,59	0,97	14,39	0,38
Тамбовская область	66 620	26,88	30,21	3,07	0,31	18,09	2,62
Тверская область	46 670	29,92	12,98	4,51	0,34	31,34	1,97
Тульская область	582 769	83,66	0,86	1,25	0,13	5,56	2,97
Ярославская область	122 843	43,35	1,92	3,19	2,10	16,79	1,43
г. Москва	7 819 038	58,66	0,37	4,07	4,00	22,86	7,71

Источник: рассчитано автором по данным Банка России

Анализ денежных потоков, обслуживаемых коммерческими банками по Центральному федеральному округу, позволяет сделать следующие выводы:

1. Во всех рассмотренных нами регионах большую долю структуры банковских ресурсов составляют вклады и депозиты физических и юридических лиц, что свидетельствует о высоком уровне сбережений населения ЦФО.

2. В городе Москва отмечается высокий уровень концентрации денежных потоков по сравнению с другими регионами ЦФО.

3. Приоритетными для кредитования коммерческими банками становятся те виды деятельности, которые наиболее эффективны, т.е. обрабатывающее производство, оптовая и розничная торговля, услуги.

4. В Воронежской области оптовая и розничная торговля, сельское хозяйство привлекают наибольшее количество вливаний денежных средств в отличие от других социально-ориентированных видов экономической деятельности.

Список литературы:

1. О банках и банковской деятельности: федер. закон от 03.02.96 № 17-ФЗ // – [Электронный ресурс] – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/.
2. Статистический бюллетень Банка России. Региональный раздел. – 2016. – №2 (268). – С. 201–206.

ПРЕИМУЩЕСТВА И ЗНАЧЕНИЕ ЭВРИСТИЧЕСКИХ ПРИЕМОВ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Сайфулин Ислам Саидович

*студент 2 курса, экономического факультета,
Дагестанский государственный университет,
РФ, Республика Дагестан, г. Махачкала*

Чернова Светлана Алексеевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц. кафедры экономического анализа
и статистики Дагестанского государственного университета,
РФ, Республика Дагестан, г. Махачкала*

Всем известно, что в настоящее время люди живут в эпоху информационного кризиса. Это означает, что информации поступает много и люди не в силах эффективно обработать весь массив поступающих данных. Человеку за весь день приходится принимать большое количество решений, начиная от самых простых и заканчивая наиболее сложными. На этот процесс уходит большое количество времени и энергии. При этом зачастую управленцы пытаются придти к решению путем последовательных логических умозаключений. А некоторые из них просто прислушиваются к так называемому «шестому чувству».

В научной деятельности также приходится сталкиваться с различными проблемами, которые требуют принятия решений. В науке принято опираться в основном на логические умозаключения. Считается, что именно путем последовательных рассуждений можно добиться объективного и точного результата, но нередко встречаются ситуации, когда логика оказывается бессильной. В этих случаях, человек для решения каких-либо задач использует творческое мышление, или же, иначе говоря – использует эвристические приемы.

Эвристические приемы – это неформализованные методы решения задач, связанных со сложившейся хозяйственной ситуацией на основе интуиции, прошлого опыта, экспертных оценок специалистов и подобных методов, связанных с творческим мышлением. Данные приемы применяются

в различных сферах жизнедеятельности и науки в ситуациях, когда недостаточно информации и необходимо оперативно найти решения в какой-либо нестандартной ситуации [1–6].

Экономический анализ является наукой, где также необходимо решать конкретные задачи и принимать решения. Из названия дисциплины понятно, что здесь необходимо анализировать различные экономические ситуации и на основе анализа делать выводы. И здесь также возникает вопрос: «Каким образом необходимо проводить этот самый анализ?». На практике существует 2 варианта ответа: применение логики либо эвристики.

Стоит отметить, что логическое мышление способствует обработке получаемых человеком данных от окружающей действительности, построению суждений и умозаключений, формированию выводов и решений. Особенность рационального мышления, в большей степени относящегося к области сознания, состоит в том, что оно воспринимает и постигает окружающий мир по частям. Данный вид мышления дает наиболее объективный и точный результат. Но в ряде случаев, когда нет какой-либо взаимосвязи между различными явлениями и процессами, логика встает в тупик, так как может не находить рационального объяснения каким-либо явлениям и причинам их возникновения. Или же она не способна дать полное объяснение какой-либо сложившейся ситуации. Вдобавок если человек мыслит одними лишь доказательствами, фактами и рассуждениями, он блокирует интуитивный канал, отказывается от доверия самому себе, запирает своё подсознание на замок, тем самым препятствуя поступлению созидательной творческой энергии [1–6].

Эвристические приемы, как и логические, также имеют преимущества и недостатки. Основой этих приемов является использование творческого мышления. Это значит, что для проведения анализа с помощью этого метода необходимо развитое творческое мышление.

Как известно, деятельностью человека управляет мозг, который состоит из 2 полушарий – правого и левого. За логическое мышление отвечает

преимущественно левое полушария, соответственно, правое полушарие отвечает за креативность человека. Научно подтверждено, что у подавляющего большинства современных людей в процессе жизнедеятельности задействовано преимущественно левое полушарие, чему в немалой степени способствует и образовательная система, которая построена на логике и рационализме.[7]

В доказательство можно привести пример ребенка – интуиция гораздо лучше развита у детей, нежели у взрослых. Дело в том, что дети ещё не имеют выработанной привычки к анализу происходящего и, соответственно, практически всегда действуют, как говорится, по «зову сердца», другими словами, интуитивно. Поэтому можно заметить, что дети лучше взрослых решают различные задачи, где нужно проявить оригинальный подход. А в некоторых ситуациях взрослые вообще не могут решить то, что решают дети.

По мере того, как взрослеет человек, те сигналы, которые посылает ему подсознание, становятся для него всё менее различимы, ведь в мышлении начинает преобладать аналитика и логика. Хотя далеко не случайно только 5% человеческого мышления относятся к области сознательного, а остальные 95% – к области бессознательного, которая и является источником озарений, гениальных идей, снов и интуитивных решений [4–6].

Эвристические приемы помогают нам использовать возможности нашего подсознания для принятия решений в разных областях деятельности [1–4]. В подсознании запечатлевается все произошедшее с человеком, и это позволяет использовать жизненный опыт для решения задачи. Из этого следует, что преимуществом эвристических методов является то, что они всегда находят пути решения проблем, а в особенности там, где логика остается бессильной или же необходимо принять решение оперативно. Но эти решения не всегда могут быть достаточно объективными, а порой могут казаться абсурдными и глупыми. К тому же если человек полагается исключительно на интуицию, то он может легко потерять связь с миром объективности и стать рабом эмоций, что тоже скажется на принятии решений.

Необходимо также отметить, что несомненным преимуществом эвристических приемов является то, что они весьма разнообразны и их можно выбирать в зависимости от конкретной ситуации и задачи.

На практике наиболее распространены следующие эвристические приемы:

- 1) метод инверсии – рассматривает противоположные варианты решений;
- 2) метод свободных ассоциаций – позволяет взглянуть на ситуацию с иной стороны, за счет использования различных ассоциаций;
- 3) метод Дельфи – проведение индивидуальных опросов разных экспертов и принятие решений на основе наиболее удачных вариантов;
- 4) метод мозгового штурма – выдвижение различных вариантов решения, даже самых нелепых за определенный промежуток времени;
- 5) метод контрольных вопросов – путем наводящих вопросов формируют новые стратегии решения задач;
- 6) метод организованных стратегий – позволяет подойти к изучению процесса с неожиданной стороны и попытаться найти оригинальный вариант решения;
- 7) метод коллективного блокнота – сочетает индивидуальные решения с мнением коллективной группы;
- 8) метод 635 – означает, что 6 участников по очереди пишут 3 предложения по поводу решения какой-либо проблемы и размышляют над ней в течение 5 минут;
- 9) метод синектики – предполагает предварительное развитие творческих способностей участников, при этом проблема формулируется в общем виде для того, чтобы участники не ограничивались в вариантах, а предлагали как можно больше вариантов. Этот метод применяется перед методом мозгового штурма;
- 10) метод аналогий – позволяет решить задачу, по аналогии с существующими объектами в действительности [3–6].

Рассмотрим метод аналогий. Итак, метод аналогий – это решение конкретных видов задач на подобии уже существующих объектов. Это один из самых универсальных эвристических приемов, с помощью которого можно находить различные оригинальные решения там, где вообще не представлялось их искать. Аналогии помогают найти решение в незнакомой ситуации таким

образом, что эта ситуация становится для нас знакомой и мы можем перенести уже имеющийся прошлый опыт на новое явление.

Очень часто для решения трудных задач человек может обратиться к неисчерпаемому источнику совершенства – природе. Многие сооружения и изобретения ученые «подсмотрели» у природы. Так, к примеру, строение одной из самой знаменитой достопримечательности в мире Эйфелевой башни было заимствовано из структуры головки бедренной кости. Так как кость у человека не ломается под тяжестью всего тела. С помощью этой аналогии архитекторы смогли понять, как добиться прочности и гибкости одновременно. Поэтому несомненным преимуществом данного метода является то, что из ситуации, которая кажется безнадежной и не решаемой, можно найти оригинальный выход. Недостатком метода можно считать такую особенность, что аналогии не дают какой-либо конкретный вариант решения, но при этом они направляют мысли в нужное русло. Поэтому для использования этого метода необходим высокий творческий уровень субъекта деятельности [1–6].

Таким образом, для того, чтобы успешно анализировать различные ситуации и явления, человеку необходимо развивать как аналитические, так и творческие способности. Но для получения наиболее оригинальных вариантов решений какой-либо задачи все же необходимо использовать эвристические приемы. Эвристические приемы, в отличие от логических могут привести к оригинальному решению проблемы. И это актуально в настоящее время, ведь сейчас мы живем в эпоху рыночных отношений. Фирма должна быть успешной, конкурентоспособной и прибыльной. Это будет возможно при использовании креативных идей и необычных технологий, при помощи которых производитель сможет привлечь новых клиентов и наилучшим образом удовлетворить их возрастающие желания и потребности. А это, в свою очередь является одной из главных задач практически любой компании.

Список литературы:

1. Алиева М.Ю., Арсланов О. Современные проблемы налогового контроля в российской федерации. Экономика и менеджмент. 2014. № 1. С. 15.
2. Алиева М.Ю., Арсланов О. Современные проблемы налогового контроля в российской федерации. Экономика и менеджмент. 2014. № 1. С. 15.
3. Магомедова Д.Б., Чернова С.А. Почему мозговой штурм - потеря времени? В сборнике: Научное сообщество студентов материалы V Междунар. науч.-практ. конференции. Чебоксары, 2015. С. 97–100.
4. Муталимова З.М., Алиева М.Ю. Внутренняя управленческая отчетность как источник информации для анализа. Экономика и социум. 2013. № 3 (8). С. 484–487.
5. Ибашева П.А., Алиева М.Ю. Роль экономического анализа в системе управления предприятием и принятии управленческих решений. Апробация. 2013. № 4 (7). С. 29–30.
6. Ибрагимов П.И., Чернова С.А. Роль эвристических приемов в анализе экономики организаций. В сборнике: Глобальные проблемы модернизации национальной экономики Материалы II Международной научно-практической конференции (заочной). 2013. С. 152–156.

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО МЕХАНИЗМА НА ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Хамгоков Ислам Валерьевич

*студент, кафедра финансов и кредита,
Северо-Кавказский горно-металлургический институт,
РФ, Республика Северная Осетия-Алания, г. Владикавказ*

Хетагуров Георгий Валерьевич

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц., кафедра финансов и кредита,
Северо-Кавказский горно-металлургический институт,
РФ, Республика Северная Осетия-Алания, г. Владикавказ*

Аннотация. В статье рассмотрены понятие и элементы налогового механизма, представлены его основные функции. Определены основные направления влияния налогового механизма на экономику Российской Федерации.

Ключевые слова. Налоговый механизм, налоговая система, налог, налогообложение.

Налоговая система играет значимую роль в экономическом развитии государства. От её состояния в первую очередь зависит состояние экономики страны. Именно экономика сочетает в себе основные факторы налоговых систем, присущих, как правило, исключительно развитым странам. Необходимо подчеркнуть, что в работе А. Ларионовой рассмотрены актуальные вопросы современной экономики Российской Федерации, наиболее перспективные пути развития этой системы, основанные, прежде всего на опыте иностранных коллег [3]. Благодаря проведённому сравнительному анализу налоговых систем Российской Федерации и Германии экспертам удалось установить, как сходства, так и различия в поставленном вопросе.

Со времени создания налоговая система Российской Федерации неоднократно подвергалась изменениям, но по-прежнему далека от требований, которые предъявляются к ней на данном этапе. Необходимо подчеркнуть, что

она является главным экономическим рычагом, который позволит государству воздействовать не только на экономические, но и на социальные процессы.

В настоящее время основными задачами являются: стабилизация положения экономических процессов, обеспечение на длительное время нормальных темпов модернизации экономики. А это, в свою очередь, практически невозможно без совершенствования государственной системы налогов.

Следует учесть, что две стороны – государство и налогоплательщики – имеют абсолютно разные точки зрения на налоговую систему. Интерес государства возникает в первую очередь к максимизации поступления денежных средств (налогов), а налогоплательщиков – в минимизации финансов. В огромной работе, проделанной О. Шинкаревой и Е. Майоровой, даётся точная оценка влияния торгового сбора, введённого в Москве в 2015 году, на деловую сферу в области розничной торговли [11]. Таким образом, совершенство налоговой системы зависит от близости позиций государства и налогоплательщиков.

Чтобы сформировать более-менее уравновешенную налоговую систему, нужно правильно оценить непосредственно механизм влияния данной системы как на социальные, так и на экономические процессы. Каково влияние имущественных налогов на данную систему рассматривается в работе А. Майоровой [4–8]. А состояние и перспективы развития современной экономики рассматривается в многочисленных работах российских экономистов [10;11].

Налоговая политика осуществляется через — налоговый механизм. Имеется несколько определений понятия налогового механизма. С одной стороны, налоговый механизм – это совокупность правил и способов налоговых отношений, которые способствуют достижению некоторых целей в области налоговой политики [2, с.14]. С. Барулин полагает, что налоговый механизм представляет собой совокупность форм, которые закреплены положениями налогового права, а также различных методов, инструментов государственного

налогового планирования и налогового контроля, реализация которых происходит в рамках принятой концепции, стратегии и тактики государственной налоговой политики [1, с.94]. Е. Мураховская предлагает абсолютно другое определение; по её мнению, налоговый механизм является совокупностью средств и методов эксплуатации налоговых отношений в определённом месте, в определённое время и в определённых целях, в которых отражается способ организации налогового влияния на социальные и экономические процессы [9, с. 57].

Стоит отметить, что налоговый механизм охватывает не только способы формирования налоговых отношений, но и их количественного (размеры ставок, налоговых обложений, доля ВВП и т.д.) и качественного (эффективность налогового регулирования, воздействие налогов на экономическое развитие общества, организация инвестиционной политики) определения. В полном соответствии с сущностью налоговых средств осуществляется содержание налоговой политики. При этом учитывается паритет таких функций, как регулирующей и фискальной. Обе предполагают равновесие не только государственными, но и личными интересами.

Обеспечение и качественных, и количественных показателей проектов социально-экономического развития и потенциала страны является передовой задачей налогового планирования.

Выделяют несколько принципов налогового регулирования:

- 1) экономическая обоснованность;
- 2) финансовая целесообразность;
- 3) сбалансированность интересов.

Налоговое регулирование предполагает реализацию общего «климата» как для внешней, так и для внутренней деятельности компании. Помимо всего прочего, необходимо создать особые условия, в которых будет чётко прослеживаться стимулирование отраслевых и региональных направлений движения денежного капитала.

Налоговая ставка считается важным средством осуществления разумной политики в этой сфере. С помощью ставки осуществляется определение точного процента налоговой базы. Денежная оценка, в свою очередь, – величина налога. Внося какие-либо изменения в положения, власти могут корректировать налоговое регулирование, не изменяя при этом налогового законодательства в целом.

Не менее эффективным средством проведения налоговой политики являются налоговые льготы. Данный способ предусматривает полное либо частичное освобождение определённых физических и юридических лиц, в полной мере отвечающих за установленные требования, от налогообложения.

Наиболее часто стимулом налогового обложения становится инвестиционная деятельность. В большинстве стран мира (в том числе и Российской Федерации до 2002 года) частично, а в некоторых случаях полностью освобождается от налогообложения прибыль, направленная на эти цели.

Значимым элементом налогового механизма являются налоговые санкции. С одной стороны, они служат мощным инструментом в руках правительства для контролирования выполнения обязательств налогоплательщиками. С другой стороны – создание стимула для налогоплательщиков на эксплуатацию наиболее действенных форм хозяйствования. Налоговые санкции представлены в косвенной форме эксплуатации налогового механизма; непосредственного влияния они не оказывают на эффективность хозяйствования. В зависимости от качества работы контролирующих органов, собственно, и определяется действенность налоговых санкций.

Конечной целью налогового регулирования является уравнивание трёх субъектов: государства, хозяйствующих субъектов и, конечно же, граждан. Существует два условия формирования правильного налогообложения – эффективная налоговая политика и «отточенный», слаженно работающий налоговый механизм.

В первую очередь необходимо учесть, что экономика является общим источником уплаты налогов. В том случае, если данные налоги станут

натуральными, то распределяются налоги на ту продукцию, которая находится на стадии производства. Рассмотрим случай, когда налог будет являться денежным. В данном случае товар, находящийся на стадии производства, должен пройти так называемую обменную стадию, в ходе которой, собственно, и появится денежная форма стоимости товара. Следует подчеркнуть, что в её распределении прямым образом задействовано налогообложение. Вскоре эта денежная форма, находящаяся на тех или иных стадиях распределения и перераспределения, второй раз выступит в качестве источника выплаты налога.

Кроме того, нельзя забывать, что с социальной точки зрения налоги представляют собой систему экономических отношений, то есть, по сути они сами являются неотъемлемой частью экономики. А налоговая система, в свою очередь, считается основным «атрибутом» экономической системы в целом.

Стоит отметить, что юридический факт может выступать как один из объектов налога, так или иначе связанный со стадией социального производства: обмена, потребления, распределения и так далее.

Налоги, помимо всего прочего, непосредственно связаны со стадией распределения. Согласно этому факту, налоги являются как распределительными, так и перераспределительными экономическими отношениями.

Государство, разрабатывая определённые цели и направления налогового механизма, обязано решить:

- экономические задачи, включая стимулирование роста экономики, преодоление возможных инфляций, уменьшение дефицита бюджета и так далее;
- социальные задачи, в которые входит обеспечение работой дееспособного населения, стимулирование роста бюджета и улучшение уровня жизни людей и тому подобное;
- оптимизация налоговых изъятий, то есть заслуги и достижения паритета в сфере налогообложения.

По пункту «Б» части 1 статьи 114, Конституция Российской Федерации окончательно закрепила принцип единой финансовой политики, проводимой в стране. Налоговая политика есть составная часть финансовой политики, а также мощный инструмент в руках государства в сфере регулирования социально-экономических отношений. Первый случай подразумевает регулирование государством собственных средств хозяйствующих субъектов. В этом заключается фискальная функция налогов.

Налоговый механизм обретает юридическую форму посредством налогового законодательства, при этом осуществляя управление им. Если рассматривать налоговый механизм через призму реальной практики, то можно сделать вывод, что он различен в конкретном времени и пространстве. Во-первых, действия на различных уровнях управления неоднозначны. Существенны различия и во временном отношении. Налоговые отношения упорядочиваются благодаря налоговому механизму. А способствуют этому налоговое право и основы управления налогообложением.

Налоговый механизм объединяет два абсолютно противоположных начала: планирования и стихийно-рыночную конкуренцию. А в результате обособленности производителей, а также противоречивости их интересов возникают неизбежные плачевные последствия.

Таким образом, с одной стороны рыночные отношения приводят к стремительному развитию производства конкретных субъектов в атмосфере конкуренции. С другой стороны, следствием рыночных отношений является разрыв хозяйственных связей между обособившимися организациями. Отсюда следует, что возникает необходимость государственного регулирования рыночных отношений для предотвращения отнюдь не приятных последствий. Данным регулятором на сегодняшний день стал налоговый механизм, который признан эффективным во многих странах мира.

Список литературы:

1. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степанченко В.В. Налоговый менеджмент. – М.: Издательский дом Омега-Л, 2007.
2. Данченко М.А. Налогообложение: Учебное пособие, Томск 2012.
3. Ларионова А. А. Сравнительный анализ налоговых систем России и Германии // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 17 (359). С. 2–16.
4. Майорова А.Н. От налога на имущество юридических лиц к налогу на недвижимость // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-2 (52-2). С. 195–198.
5. Майорова А.Н. Оценка влияния имущественного налогообложения на финансовый механизм // Сервис в России и за рубежом. 2013. № 3 (41). С. 82–86.
6. Майорова А.Н. Налог на имущество: проблемы практического применения и перспективы // Вестник Московской государственной академии делового администрирования. Серия: Экономика. 2011. № 4. С. 135–140.
7. Майорова А.Н. Влияние налогообложения имущества на финансовый механизм организаций: дисс. ... канд. экон. наук. – Москва, 2012.
8. Майорова А.Н. Финансовый механизм налогообложения недвижимости / В сборнике: Теоретические и практические вопросы развития научной мысли в современном мире Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 118–120.
9. Мураховская Е.С. Налоги и сборы. – М.: КОДЕКС; Проспект, 2000.
10. Основные направления и проблемы инвестиционной деятельности в горно-металлургическом комплексе РФ // Камбердиева С.С., Шелкунова Т.Г. // Устойчивое развитие горных территорий. 2009. № 2. С. 44–48.
11. Проблема сбалансированности бюджета в современных условиях // Хетагуров Г.В., Сокурова Д.Э. // В сборнике: экономика. Теория и практика. Материалы IV международной научно-практической конференции. 2015. С. 136–140.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА ОБРАТНОГО ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ АНАЛИЗА ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ

Хлупичев Владимир Александрович

студент, кафедра информационных экономических систем инженерно-экономического факультета, сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М. Ф. Решетнева, РФ, г. Красноярск

Шлепкин Анатолий Константинович

научный руководитель, д-р физ.-мат. наук, проф., зав. кафедрой прикладной математики института экономики и финансов АПК, Красноярский государственный аграрный университет, РФ, г. Красноярск

Можно сказать, что для специалистов, занимающихся анализом данных, в большинстве случаев прогнозирование является основной целью и задачей. Современные методы статистического прогнозирования зачастую способны с достаточно высокой точностью спрогнозировать практически любые возможные показатели.

Прогнозирование – одна из форм предсказания, основанная на специальном научном исследовании, предметом которого являются вероятностно-возможные перспективы развития некоторого явления. Не существует универсальных методов прогнозирования на все случаи жизни, однако наиболее часто применяемым методом прогнозирования является математическое моделирование. Математическая модель – приближенное описание определенного процесса или явления внешнего мира, выраженное с помощью математического аппарата.

Часто при исследовании временного (динамического) ряда его изображают в виде следующей математической модели:

$$Y_t = \hat{Y}_t + E_t$$

где: Y_t – значение временного ряда;

\hat{Y}_t – систематическая (детерминированная) составляющая временного ряда;

E_t – случайная составляющая временного ряда.

Систематическая составляющая временного ряда \hat{Y}_t является результатом влияния на анализируемый процесс постоянно действующих факторов. Можно выделить две основные систематические составляющие временного ряда: тенденция и циклические колебания.

Тенденция (тренд), представляет собой общую закономерность изменения показателей временного ряда, устойчивую и наблюдаемую в течение длительного периода времени. Тренд описывается с помощью некоторой функции, как правило, монотонной. Эту функцию называют функцией тренда, или просто – трендом.

Среди факторов, формирующих цикличность колебаний ряда, в свою очередь можно выделить две компоненты: сезонность и цикличность. Сезонность представляет собой результат воздействия факторов, действующих с определенной, заранее известной периодичностью. Это регулярные колебания, носящие периодический характер и заканчиваются в течение года. Циклическая компонента – неслучайная функция, описывающая длительные (более года) периоды подъема и спада.

Случайная составляющая временного ряда E_t – это оставшаяся после выделения систематических компонент составная часть временного ряда. Она отражает воздействие многочисленных факторов случайного характера и представляет собой случайную, нерегулярную компоненту.

Случайные величины разнообразны по своей природе, происхождению, однако закон распределения можно записать в единообразной универсальной форме, а именно в виде функции распределения, одинаково пригодной как для дискретных, так и для непрерывных случайных величин.

В целях прогнозирования, а также имитационного моделирования может возникнуть необходимость в методе генерации случайной компоненты временного ряда. Для этой цели воспользуемся методом обратного преобразования.

Пусть случайная величина, X имеет функцию распределения $F(x)$. Примем, что $F^{-1}(x)$ – это обратная функция $F(x)$. Тогда алгоритм для

генерации случайной величины X с функцией распределения $F(x)$ будет следующим:

1. Генерируем величину U имеющую равномерное распределение на промежутке $(0; 1)$;
2. Возвращаем $X = F^{-1}(U)$.

Рассмотрим наш временной ряд как последовательность x_1, x_2, \dots, x_n независимых и одинаково распределенных, по определенному закону, случайных величин, которая называется выборкой объема n . Каждое x_t ($t = 1, 2, \dots, n$) называется вариантом. Имея выборку, мы не имеем информации о виде функции распределения $F(x)$. Требуется построить оценку (приближение) для этой неизвестной функции.

Наиболее предпочтительной оценкой функции $F(x)$ будет являться эмпирическая функция распределения $F_n(x)$. Эмпирической функцией распределения называют функцию $F_n(x)$, определяющую для каждого значения x относительную частоту события $X < x$, т.е.

$$F_n(x) = \frac{n_x}{n},$$

где: n_x – число значений x_t , меньших x ;

n – объем выборки.

При достаточно большом объеме выборки функции $F_n(x)$ и $F(x) = P(X < x)$ мало отличаются друг от друга. Отличие эмпирической функции распределения от теоретической состоит в том, что теоретическая функция распределения определяет вероятность события $X < x$, а эмпирическая функция определяет относительную частоту этого же события.

Однако для использования метода обратного преобразования удобно иметь непрерывную функцию распределения, поэтому необходимо интерполировать полученную эмпирическую функцию.

Приведем пример использования метода обратного преобразования при построении прогнозной модели. В качестве исходных данных используем

среднемесячные показатели электропотребление на территории Красноярского края за 3 года с января 2009 г. по декабрь 2011 г. [2].

С помощью некоторой регрессионной модели были рассчитаны прогнозные значения временного ряда. Фактические Y_t и прогнозные \hat{Y}_t значения временного ряда представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Фактические Y_t и прогнозные \hat{Y}_t значения временного ряда

t	Y_t	\hat{Y}_t									
1	51,01	53,09	11	35,58	43,42	21	37,86	44,58	31	17,14	15,15
2	38,23	38,37	12	53,25	54,26	22	63,49	57,61	32	20,85	21,45
3	40,00	35,24	13	52,38	52,69	23	72,98	72,28	33	29,37	31,55
4	25,13	32,13	14	39,91	41,30	24	88,02	83,09	34	51,17	44,09
5	22,93	27,08	15	39,21	32,14	25	82,60	79,01	35	61,58	59,79
6	27,01	20,64	16	31,34	24,38	26	62,72	63,15	36	71,25	73,02
7	25,11	17,77	17	26,01	19,52	27	50,02	48,20			
8	16,69	19,20	18	20,55	17,87	28	29,62	34,02			
9	27,31	23,86	19	12,12	22,62	29	22,29	22,75			
10	29,24	31,48	20	24,93	32,44	30	17,80	15,25			

Построим эмпирическую функцию распределения значений отклонений e_t прогнозных значений \hat{Y}_t от фактических значений Y_t временного ряда ($e_t = Y_t - \hat{Y}_t$). Для этого необходимо ранжировать выборку $\{e_t\}$, таким образом, получив выборку $\{e_{(t)}\} = \{e_{(1)} < e_{(2)} < \dots < e_{(n)}\}$ (таблица 2).

Таблица 2.

Ряд значений e_t и $e_{(t)}$

t	e_t	$e_{(t)}$	t	e_t	$e_{(t)}$	t	e_t	$e_{(t)}$	t	e_t	$e_{(t)}$
1	-2,08	-10,50	11	-7,84	-2,08	21	-6,72	1,79	31	1,98	6,37
2	-0,14	-7,84	12	-1,00	-1,76	22	5,87	1,81	32	-0,59	6,48
3	4,75	-7,51	13	-0,30	-1,39	23	0,70	1,98	33	-2,17	6,96
4	-7,01	-7,01	14	-1,39	-1,00	24	4,92	2,55	34	7,07	7,06
5	-4,14	-6,72	15	7,06	-0,59	25	3,59	2,68	35	1,79	7,07
6	6,37	-4,40	16	6,96	-0,45	26	-0,42	3,44	36	-1,76	7,33
7	7,33	-4,14	17	6,48	-0,42	27	1,81	3,59			
8	-2,50	-2,50	18	2,68	-0,30	28	-4,40	4,75			
9	3,44	-2,25	19	-10,50	-0,14	29	-0,45	4,92			
10	-2,25	-2,17	20	-7,51	0,70	30	2,55	5,87			

Так как частота каждой вариации равна единице, эмпирическая функция будет иметь вид:

$$F_n(e) = \begin{cases} 0, & e \in [-\infty, e_{(1)}); \\ \dots; \\ \frac{t}{n}, & e \in [e_{(t)}, e_{(t+1)}); \quad t = 0, 1, \dots, n; \\ \dots; \\ 1, & e \in [e_{(n)}, +\infty). \end{cases}$$

График функции $F_n(e)$ представлен на рисунке 1.

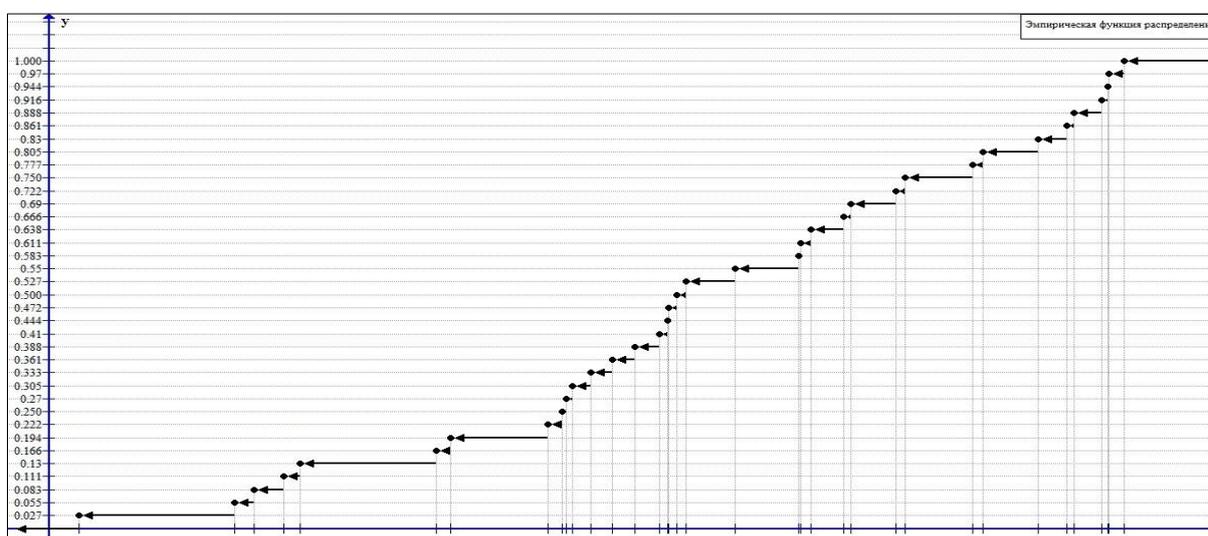


Рисунок 1. График эмпирическая функция распределения $F_n(e)$

Полученная эмпирическая функция $F_n(e)$ имеет дискретный вид. Применим кусочно-линейную интерполяцию, чтобы получить непрерывную функцию распределения случайной величины $F_n^*(x)$. Для этого используем уравнение прямой, проходящей через две точки:

$$y = (x - x_1) \times \left(\frac{y_2 - y_1}{x_2 - x_1} \right) + y_1$$

Непрерывная функция распределения случайной величины $F_n^*(e)$ будет иметь вид:

$$F_n(e) = \begin{cases} 0, & e \in (-\infty, e_{(1)}); \\ \dots; \\ (e' - e_{(t)}) \times \left(\frac{1/(n-1)}{e_{(t+1)} - e_{(t)}} \right) + \frac{t-1}{n-1}, & e \in [e_{(t)}, e_{(t+1)}); \quad t = 0, 1, \dots, n; \\ \dots; \\ 1, & e \in [e_{(n)}, +\infty). \end{cases}$$

График функции $F_{36}^*(e)$ представлен на рисунке 2.

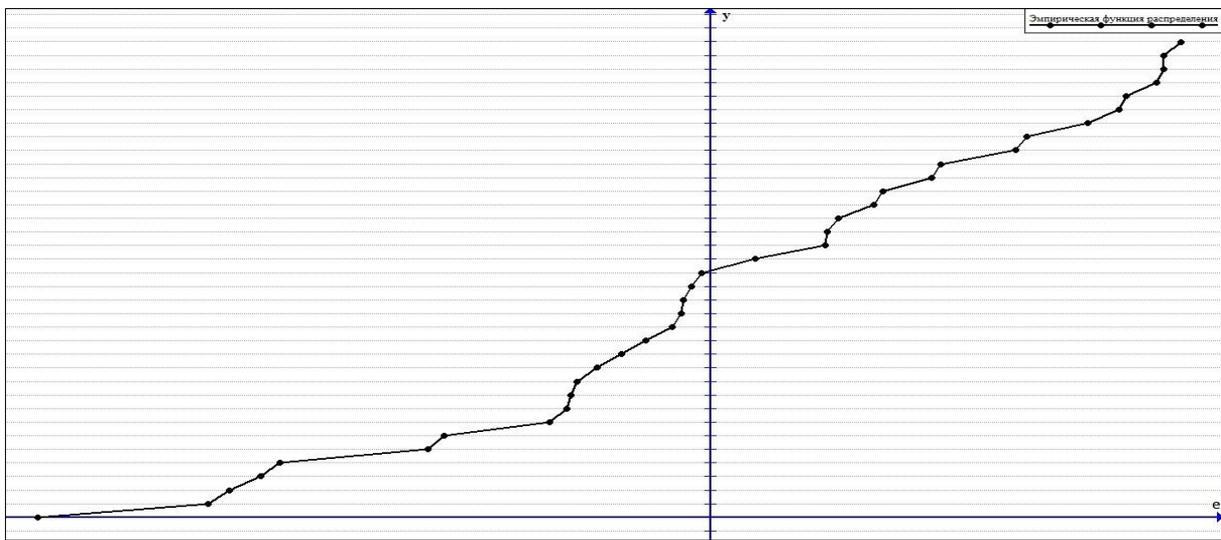


Рисунок 2. График непрерывной функции распределения $F_{36}^*(e)$

Для дальнейшего анализа данного метода, рассмотрим несколько моделей прогноза:

1. Значение временного ряда Y_t примем как полностью детерминированный процесс, для осуществления прогноза используем значения \hat{Y}_t , рассчитанные при помощи регрессионной модели;

2. Значение временного ряда Y_t примем как случайную величину, для которой построим функцию распределения $F_n^*(x)$ и осуществим расчет прогнозных значений Y'_t ;

3. Значение временного ряда Y_t примем как совокупность значений \hat{Y}_t , рассчитанных при помощи регрессионной модели и случайной компоненты e_t ,

для которой построим функцию распределения $F_n^*(e)$ и осуществим расчет прогнозных значений e'_t .

Сделаем оперативный прогноз уровней электропотребления. Для этого исключим из рассмотрения последние 5 наблюдений из выборки и рассчитаем новые оценки параметров регрессионной модели, а также новые функции распределения $F_{31}^*(x)$ и $F_{31}^*(e)$.

Применим алгоритм обратного преобразования к полученным функциям $F_{31}^*(x)$ и $F_{31}^*(e)$. Для этого сгенерируем выборку $\{u_t\}$ случайных чисел, имеющих равномерное распределение в промежутке $[0; 1]$, и возвращаем $Y'_t = F_{31}^{*-1}(u_t)$ и $e'_t = F_{31}^{*-1}(u_t)$. Результаты расчета представлены в таблице 3.

Таблица 3.

Результаты применения алгоритма обратного преобразования

№	t	\hat{Y}_t	u_t	e'_t	$\hat{Y}_t + e'_t$	Y'_t
1	32	25,14	0,06	-7,13	18,01	6,97
2	33	37,16	0,65	1,96	39,13	14,93
3	34	52,03	0,65	2,10	54,14	15,25
4	35	70,54	0,05	-7,15	63,39	6,87
5	36	86,83	0,54	0,38	87,21	13,49

При рассмотрении полученных результатов видно, что сумма $\hat{Y}_t + e'_t$ лежит ближе к фактическим данным, чем прогнозные значения \hat{Y}_t , рассчитанные при помощи регрессионной модели. Таким образом, спрогнозированные значения e'_t в некоторой степени сгладили ошибку прогноза

В качестве критерия оценки качества модели определим значение средней ошибки аппроксимации, которую рассчитаем по формуле:

$$A = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \left| \frac{(Y_{\Phi} - Y_{\text{пр}})}{Y_{\Phi}} \right| \times 100\%$$

где: $Y_{\text{пр}}$ – прогнозные значение временного ряда;

Y_{Φ} – фактические значение временного ряда;

n – размер временного ряда.

Значения средней ошибки аппроксимации составляют:

$$1) A(\hat{Y}_t) \approx 17,03\%$$

$$2) A(Y'_t) \approx 71,18\%$$

$$3) A(\hat{Y}_t + e'_t) \approx 15,59\%$$

Самый высокий показатель средней ошибки аппроксимации был получен при допущении, что временной ряд Y_t является случайной величиной. Средняя ошибка аппроксимации для регрессионной модели меньше на 54,15%, что говорит нам о том, что временной ряд является детерминированной величиной. В результате включения в регрессию значений e'_t , средняя ошибка аппроксимации снизилась еще примерно на 1,44%.

Представленный выше метод может быть использован для определения непрерывной функции распределения случайной величины и генерации случайной величины в целях прогнозирования и имитационного моделирования.

Список литературы:

1. Аверилл М. Лоу. Имитационное моделирование 3-е издание/ Аверилл М. Лоу, В. Дэвид Кельтон – СПб.: Питер, 2004. – 505 с.
2. Электропотребление на территории Красноярского края в 2009-2011 гг. Платежно-расчетные документы МУП «КрасГорсвет» и ОАО «Красэнерго» за 2009–2011 гг.

РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ В РОССИИ

Чистохина Анастасия Сергеевна

*студент, кафедра «Оценка и управление собственностью»,
ФГОБУВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
РФ, г. Москва*

Волович Николай Владимирович

*научный руководитель, д-р экон. наук, проф.,
кафедра «Оценка и управление собственностью»,
ФГОБУВО «Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации»,
РФ, г. Москва*

Одна из основных проблем при осуществлении государственной кадастровой оценки возникает на этапе отбора исполнителя работ по определению кадастровой стоимости и заключения с ним договора на проведение оценки.

В соответствии с Федеральным законом от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» отбор исполнителя работ по определению кадастровой стоимости осуществляется на конкурсной основе путем проведения электронного аукциона согласно законодательству Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [1].

Электронный аукцион – это способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении такого аукциона и документации о нем, к участникам закупки предъявляются единые требования и дополнительные требования, проведение такого аукциона обеспечивается на электронной площадке ее оператором, а победителем признается участник закупки, предложивший наименьшую цену контракта [2].

Преимуществом такого способа определения исполнителя работ по государственной кадастровой оценке является возможность заключения контракта по более низкой цене по сравнению с начальной (максимальной) ценой в связи с конфиденциальностью информации об участниках, препятствующей их сговору, а существенным недостатком – невозможность гарантировать высокое качество оказания услуг, так как заявки участников электронного аукциона оцениваются исключительно по предлагаемой цене контракта.

Вследствие этих особенностей электронного аукциона в 2014 году совокупная стоимость заключенных государственных и муниципальных контрактов на выполнение работ по определению кадастровой стоимости составила 164 миллиона рублей, хотя сумма начальных (максимальных) цен контрактов была равна 574 миллиона рублей. Общее снижение составило 71,5%.

О качестве выполненных работ по определению кадастровой стоимости можно судить об информации о рассмотрении споров о результатах определения кадастровой стоимости. В 2014 году при рассмотрении споров в судебном порядке кадастровая стоимость снизилась в совокупности на 84,5%, а за 8 месяцев 2015 года – на 83,6% [3]. По результатам рассмотрения споров в комиссиях в 2014 году кадастровая стоимость была снижена на 34,1%, а за 8 месяцев 2015 года – на 32,8% [4]. Таким образом, демпинг при проведении электронных аукционов приводит к низкому качеству выполнения работ по определению кадастровой стоимости и нестабильности налоговых доходов бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

В настоящее время рассматриваются 2 пути решения данной проблемы. Первым является отбор исполнителя работ по кадастровой стоимости путем проведения конкурса с ограниченным участием, при котором наравне с ценой контракта критериями отбора исполнителя станут квалификация сотрудников участника, опыт работы на рынке, а также опыт исполнения государственных и муниципальных контрактов. Первым шагом в этом направлении стало

принятие постановления Правительства Российской Федерации от 01.10.2015 № 1051 «О внесении изменений в приложение № 2 к постановлению Правительства Российской Федерации от 4 февраля 2015 г. № 99», которое вступило в силу 03.01.2016.

Вторым путем является формирование института государственных кадастровых оценщиков согласно проекту Федерального закона «О государственной кадастровой оценке», который в отношении которого в настоящее время готовится заключение по итогам процедуры оценки регулирующего воздействия и проводится независимая антикоррупционная экспертиза.

В соответствии с указанным выше проектом Федерального закона орган, уполномоченный на проведение государственной кадастровой оценки, создает бюджетное учреждение, которому передает полномочия по определению кадастровой стоимости. В функции бюджетного учреждения также включены:

- определение кадастровой стоимости вновь учтенных объектов недвижимости, ранее учтенных объектов недвижимости при включении сведений о них в государственный кадастр недвижимости и объектов недвижимости, в отношении которых произошло изменение их количественных и (или) качественных характеристик;
- предоставление разъяснений, связанных с определением кадастровой стоимости;
- рассмотрение обращений, связанных с ошибками в определении кадастровой стоимости;
- рассмотрение обращений, связанных с расчетом платежей, исчисляемых от кадастровой стоимости;
- сбор, обработка, систематизация и накопление сведений, необходимых для определения кадастровой стоимости, в том числе данных рынка недвижимости, а также сведений, использованных при проведении государственной кадастровой оценки и формируемых в результате ее проведения [5].

Среди недостатков предлагаемой системы организации государственной кадастровой оценки стоит отметить следующие:

- высокие первоначальные затраты на организацию бюджетных учреждений, а также на их последующее содержание;
- возможность исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации оказывать давление на бюджетное учреждение в части формирования базы налогообложения;
- в состав межведомственной коллегии входят исключительно представители органов власти;
- исключение экспертизы отчетов об определении кадастровой стоимости саморегулируемыми организациями оценщиков, не определены полномочия органа, уполномоченного на подготовку заключений по отчетам;
- отсутствие кадров, а также квалификационных требований к государственным кадастровым оценщикам;
- одна из основных проблем государственной кадастровой оценки – низкое качество исходной информации об объектах оценки – остается нерешенной.

В качестве направлений совершенствования института государственных кадастровых оценщиков могут быть предложены:

- определение квалификационных требований к государственным кадастровым оценщикам, разработка федерального государственного образовательного стандарта, в том числе дополнительного профессионального образования;
- для повышения качества исходной информации об объектах оценки включить в функции бюджетных учреждений систематизацию баз данных Федеральной налоговой службы, Росреестра, государственный кадастр недвижимости, а также региональных и муниципальных баз данных об объектах оценки; проведение инвентаризации для выявления неучтенных объектов; мониторинг рынка недвижимости и ведение информационной базы по рыночным ценам;

• включение в состав межведомственной коллегии представителей предпринимательского сообщества и саморегулируемых организаций оценщиков.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 03.08.1998, № 31, Ст. 3813 // СПС КонсультантПлюс.
2. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства РФ, 08.04.2013, № 14, Ст. 1652 // СПС КонсультантПлюс.
3. Обобщенные сведения о рассмотрении споров о результатах определения кадастровой стоимости в судах – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://rosreestr.ru/site/activity/kadastrvaya-otsenka/rassmotrenie-sporov-o-rezultatakh-opredeleniya-kadastrvoy-stoimosti-/informatsiya-o-sudebnykh-sporakh-v-otnoshenii-rezultatov-opredeleniya-kadastrvoy-stoimosti-obektov/> (Дата обращения 09.05.2016).
4. Обобщенные сведения о рассмотрении споров о результатах определения кадастровой стоимости в комиссиях при территориальных органах Росреестра – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://rosreestr.ru/site/activity/kadastrvaya-otsenka/rassmotrenie-sporov-o-rezultatakh-opredeleniya-kadastrvoy-stoimosti-/informatsiya-o-deyatelnosti-komissiy-po-rassmotreniyu-sporov-o-rezultatakh-opredeleniya-kadastrvoy-/> (Дата обращения 09.05.2016).
5. Проект Федерального закона «О государственной кадастровой оценке» – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://regulation.gov.ru/projects#npr=25289> (Дата обращения 09.05.2016).

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ОБЩЕСТВЕННЫЕ
И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

*Электронный сборник статей по материалам XXXIV студенческой
международной заочной научно-практической конференции*

№ 5 (34)
Май 2016 г.

В авторской редакции

Издательство «МЦНО»
127106, г. Москва, Гостиничный проезд, д. 6, корп. 2, офис 213

E-mail: mail@nauchforum.ru

