



XVII Студенческая международная
заочная научно-практическая
конференция

**МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ
№ 10 (17)**



nauchforum.ru
НаучФорум
Оставь свой след в науке

МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

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

№ 10 (17)
Октябрь 2014 г.

Издается с марта 2013 года

Москва
2014

УДК 3+33
ББК 60+65.050
М 75

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна — д-р философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев.

Редакционная коллегия:

Волков Владимир Петрович — канд. мед. наук, рецензент НП «СибАК»;

Гукалова Ирина Владимировна — д-р геогр. наук, ведущий научный сотрудник Института географии НАН Украины, доц. кафедры экономической и социальной географии Киевского национального университета им. Т. Шевченко;

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»;

Карпенко Татьяна Михайловна — канд. филос. наук, ст. преподаватель кафедры философии и социологии исторического факультета Сумского государственного педагогического университета им. А.С. Макаренко.

М 75 Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки. Электронный сборник статей по материалам XVII студенческой международной заочной научно-практической конференции. — Москва: Изд. «МЦНО». — 2014. — № 10 (17) / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_social/10\(17\).pdf](http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_social/10(17).pdf)

Электронный сборник статей по материалам XVII 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.

ББК 60+65.050

Оглавление

Секция 1. Политология	6
РОССИЙСКИЙ НЕОКОНСЕРВАТИЗМ — ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИДЕОЛОГИЯ ИЛИ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ИГРА (НА ПРИМЕРЕ ТРЕТЬЕГО СРОКА В.В. ПУТИНА) Юнеман Роман Марей Александр Владимирович	6
Секция 2. Религиоведение	16
ПСИХОЛОГИЯ СЕМЬИ С ПОЗИЦИЙ ВЕД И ХРИСТИАНСТВА Кучерявенко Дарья Валерьевна Кучерявенко Сергей Владимирович	16
Секция 3. Социология	22
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ГОТОВНОСТИ К РАБОТЕ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ ТОМСКИХ ВУЗОВ СОЦИОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ ОБУЧЕНИЯ Титова Валерия Олеговна Гилев Артем Сергеевич Подкладова Татьяна Дмитриевна	22
Секция 4. Менеджмент	27
РОЛЬ ЭТИЧЕСКОГО КОДЕКСА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Бирюкова Дарья Максимовна Морозюк Юрий Витальевич	27
ВАЖНОСТЬ УЧЕТА НАЦИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРИ КОММУНИКАЦИИ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ Дубленкова Светлана Олеговна Морозюк Юрий Витальевич	33
МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ КАК ВАЖНЕЙШАЯ СТУПЕНЬ НА ПУТИ К ДОСТИЖЕНИЮ УСПЕХА Мозгачева Екатерина Васильевна Морозюк Юрий Витальевич	39
ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ КАРЬЕРНОГО РОСТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ Нариманидзе Нино Романовна Морозюк Юрий Витальевич	45

АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ К ИЗМЕНЕНИЯМ И НОВОВВЕДЕНИЯМ Суховерхов Николай Юрьевич Морозюк Юрий Витальевич	55
ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА НА НОВОМ РАБОЧЕМ МЕСТЕ Божко Екатерина Александровна Донскова Екатерина Алексеевна Кузнецова Валентина Петровна Тищенко Мила Павловна	61
Секция 5. Регионоведение	68
РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА НА ОСНОВЕ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЁРСТВА Бачу Екатерина Фёдоровна Калинина Марина Игоревна	68
Секция 6. Реклама и PR	78
ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ В РЕАЛИЯХ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА Гейдерих Павел Витальевич Белюсова Лариса Сергеевна	78
Секция 7. Экономика	84
СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ Гурова Галина Владимировна Калинина Марина Игоревна	84
К ВОПРОСУ О ВЛИЯНИИ КОРРУПЦИОННЫХ ЯВЛЕНИЙ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СФЕРУ РОССИИ Мкртумян Вера Борисовна Пирская Елена Владимировна	92
РЫНОЧНАЯ ПОЗИЦИЯ ОАО «ИШИМСКОЕ ПАССАЖИРСКОЕ АВТОТРАНСПОРТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ» Москаленко Ирина Викторовна Терехова Светлана Александровна	97
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И МЕХАНИЧЕСКИХ ТОРГОВЫХ СИСТЕМ ПРИ ТОРГОВЛЕ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ Пан Евгений Аликович Лебединская Юлия Сергеевна	105

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И ОПТИМИЗАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ Попова Анастасия Александровна Сапрыкина Алина Игоревна Морозова Светлана Анатольевна	113
МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В 21 ВЕКЕ Саркисян Азгануш Азизовна Алиева Сабина Шакировна Каирова Фатима Асламбековна	119
ИСТОРИЧЕСКИЕ МОМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РФ Седых Снежана Игоревна Лебединская Юлия Сергеевна	125
«ВСТУПЛЕНИЕ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ КАК ЗАЛОГ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОЦВЕТЕНИЯ» Сенчакова Алина Дмитриевна Поповская Екатерина Владимировна	133
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ РОССИИ И ЯПОНИИ Круталева Яна Владимировна Сергеева Алина Валерьевна Морозова Светлана Анатольевна	145
ОБЗОР РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ Г. САМАРЫ Сусоева Екатерина Александровна Морозова Светлана Анатольевна	150

СЕКЦИЯ 1.

ПОЛИТОЛОГИЯ

РОССИЙСКИЙ НЕОКОНСЕРВАТИЗМ — ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИДЕОЛОГИЯ ИЛИ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ИГРА (НА ПРИМЕРЕ ТРЕТЬЕГО СРОКА В.В. ПУТИНА)

Юнеман Роман

*студент Высшей школы экономики,
РФ, г. Москва*

Марей Александр Владимирович

*научный руководитель, доц. Высшей школы экономики,
РФ, г. Москва*

После вступления Владимира Владимировича Путина в должность президента Российской Федерации в третий раз прошло уже более 2-ух лет. За эти два года стало понятно, что этот срок Путина значительно отличается от двух предыдущих. Это видно во всём, начиная с закона о «гей-пропаганде» и заканчивая событиями в Крыму. Изменилась также и официальная «идеология» Кремля — многие СМИ заговорили о неоконсерватизме как основе государственной политики, и Путине как «новом консерваторе» [2; 5]. К слову, он и сам подтвердил это, сказав, что «стоит на консервативных позициях» [9]. И всё же, зная реалии российской политики, нельзя не задаться вопросом: действительно ли проводимый политический курс является неоконсервативным? Действительно ли Путин — неоконсерватор? Поэтому целью данной работы будет выяснить, является ли современная российская политика неоконсервативной. В рамках данной цели ставятся следующие задачи: выявить основные положения неоконсерватизма, проанализировав труды классиков (Лео Штраус, Ирвинг Кристол); проанализировать на соответствие основным тезисам неоконсерватизма Послания Президента Федеральному Собранию, программные статьи Путина и посвященные им публикации в прессе.

1. ИСТОРИЯ И СУТЬ НЕОКОНСЕРВАТИВНОЙ ИДЕОЛОГИИ.

Истоки неоконсерватизма лежат в США 50—60-ых годов XX века. Тогда часть ученых и интеллектуалов разочаровалась в либерализме под влиянием программы «Великого Общества», проводимой президентом Линдоном Джонсоном. Эта программа предполагала искоренение бедности и увеличение социальных выплат в США [15, с. 85]. Вместе с тем, и идеи традиционного консерватизма не отражали мировоззрение этих людей. Прежде всего, им был чужд жёсткий антиэтатизм консерваторов и их невнимание к вопросу ценностей и морали в обществе [15, с. 85]. Тогда и был создан журнал “The Public Interest”, долгое время являвшийся «рупором» неоконсерватизма [15, с. 86]. Со временем, движение обрело популярность среди американской политической элиты (прежде всего в Республиканской партии) и стало идеологической основой президентства Рональда Рейгана. В дальнейшем, уже при президенте Дж. Буше-младшем политический курс Республиканской партии (а также и всех Соединенных Штатов) стал полностью неоконсервативным [15, с. 87]. В целом, неоконсерватизм можно охарактеризовать как движение, вышедшее из либерализма XX века и вобравшее в себя многое от консерватизма после переосмысления некоторых положений обоих движений. Здесь, как верно подметил один из «отцов» неоконсерватизма Ирвинг Кристол, «неоконсерватор — это либерал, которого обокрала реальность» [16]. И если И. Кристол был «отцом» неоконсерватизма, то его «духовным отцом» был Лео Штраус. Именно труды Л. Штрауса, такие как «Введение в политическую историю» и «О тирании», стали философской основой идеологии неоконсерватизма [14, с. 8]. В своих работах Штраус последовательно утверждает приоритет этики над политикой, говорит о вечности и автономности морали, выступает за сохранение традиционных ценностей и классического образования [14, с. 31]. Следствием штраусианского примата этики является жёсткая критика Макиавелли, который говорил о приоритете силы над моралью в решении политических проблем [14, с. 31]. Также, в своей работе “Liberalism Ancient and Modern” Штраус критикует

«универсальное государство, которое пытаются создать социалисты и либералы» и современную массовую культуру, доступную, по его мнению, «людям даже самых ничтожных способностей» [18, с. 6]. Неудивительно, что в таком случае лучшей формой правления Штраус считает аристократическую республику, для него это идеал, к которому следует стремиться [18, с. 8]. При этом логично, что он отвергает тоталитаризм в любом его проявлении. Однако, по мнению Штрауса, не только тоталитаризм представляет угрозу обществу, но и нигилизм, отрицание идеалов и ценностей. Именно в этом он видит главную угрозу западному обществу [14, с. 13]. В итоге, комплекс этих философских тезисов и стал основой движения неоконсерваторов. Понятно, почему российский философ А.М. Руткевич охарактеризовал Штрауса как «виднейшего теоретика неоконсерватизма», выступавшего как против тоталитаризма, так и против социального прогрессивизма [14, с. 23]. Следует отметить, что, хотя неоконсерватизм зародился и достиг своего расцвета в США, он не является исключительно американской идеологией: отмечается, что внешняя политика Тони Блэра являлась почти полностью неоконсервативной [17, с. 43].

Наконец, говоря непосредственно о характерных особенностях неоконсерватизма, следует обратиться к его главному идеологу — Кристолю Ирвингу. Проанализировав его основные статьи, посвященные неоконсерватизму, такие как: “American Conservatism 1945—1995” и “The Neoconservative Persuasion”; можно выделить пять основных пунктов этой идеологии.

1) Неоконсерватизм, как и традиционный консерватизм, выступает за снижение налоговых ставок и государственного вмешательства в экономику, ослабление социального бремени государства [3, с. 171]. Однако неоконсерваторы относятся «менее неприязненно» к дефициту бюджета или государственному вмешательству в экономику [3, с. 171]. Это объясняется двумя причинами. Во-первых, при неоконсерватизме «ставится во главе угла» экономический рост и допускается временный дефицит бюджета. Во-вторых, неоконсерваторы не придают такого значения экономическим вопросам

в сравнении с вопросами морали. По утверждению самого И. Кристола неоконсерваторы критикуют «всеобщее благосостояние как развращающее души людей», а не как «пустую трату денег налогоплательщиков» [15, с. 90].

2) Неоконсерваторы не испытывают тревоги по поводу усиления государства. И хотя им «не нравится» сосредоточение услуг в государстве «всеобщего благоденствия» и они ищут альтернативный способ их предоставления, неоконсерваторы отвергают хайковское представление о том, что усиление государства «ведет к рабству» [3, с. 172].

3) Для неоконсерваторов всегда играли важную роль вопросы морали, ценностей и образования. Ценности неоконсерватизма основаны, прежде всего, на христианской морали и философии Штрауса. Так, неоконсерваторы выступают за получение школьниками «фундаментальных знаний», целомудрие, традиционную семью [3, с. 172]. Наряду с этим, неоконсерваторы убеждены в наличии у всех людей «естественных прав». Этим же обусловлена морализация всей их политической риторики [3, с. 173].

4) Главным принципом неоконсервативной внешней политики является т. н. принцип “moral clarity” («моральной чистоты»), что означает безусловную поддержку демократических режимов по всему миру и борьбу с диктатурами [17, с. 46]. Также предполагается пропаганда патриотизма и противодействие возможному «мировому правительству», т. е. наднациональным управляющим институтам [3, с. 173]. В целом, внешнюю политику неоконсерваторов можно охарактеризовать как сильно идеологизированную.

5) И, наконец, в отличие от консерваторов, неоконсерваторы, по утверждению Ирвинга Кристола, «не тоскуют по прошлому», а «смотрят в будущее» [17, с. 38]. Они настроены оптимистично и не ищут идеальных образов в истории.

Таким образом, мы определили основные положения неоконсервативной теории, которые в дальнейшем будут использованы в качестве критериев для анализа аспектов современного политического курса России.

2. СОПОСТАВЛЕНИЕ АСПЕКТОВ СОВРЕМЕННОГО ПОЛИТИЧЕСКОГО КУРСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ НЕОКОНСЕРВАТИЗМА.

Итак, будущие контуры нынешнего политического курса России стали видны еще в программных статьях Путина, опубликованных зимой перед выборами 2012 года. В семи статьях, посвященных ключевым вопросам развития страны, затрагиваются экономические, социальные, национальные, политические и культурные проблемы.

Во-первых, в этих статьях В. Путин утверждает, что «Россия — социальное государство» [13]. Также, в статье «О наших экономических задачах» говорится о субсидиях сельскому хозяйству и необходимости введения налога на престижное потребление [6]. Эти положения едва ли соответствуют экономическим принципам неоконсерватизма. Далее, в статье под названием «Строительство справедливости. Социальная политика для России», Путин считает необходимым увеличение роли профсоюзов на предприятии, предлагает увеличить расходы на социальную сферу (уже составляющие, по его словам, более половины трат бюджетной системы), ввести социальную норму потребления коммунальных ресурсов [13]. В этой же статье он называет рабочих «становым хребтом экономики», а снижение материального неравенства «главной задачей государства» [6]. Всё это идет вразрез с основополагающими принципами неоконсервативной экономики. Однако в тех же статьях говорится и об ограничении вмешательства государства в бизнес, о снижении государственного регулирования оборонной промышленности и социальной сферы [6]. Наконец, в своей первой статье Владимир Путин утверждает, что «эра государств, всеобщего благоденствия закончилась» [11]. В целом, исходя из этих статей, экономическая и социальная политика РФ, хотя и является многосторонней и местами противоречивой, не подходит под определение неоконсервативной.

Во-вторых, Путин выступает за сохранение патерналистского характера государства. Так, он утверждает, что «абсолютное большинство россиян»

желает видеть государство в России «сильным и великим» [11]. Это, безусловно, этатистская позиция, которая не является полностью неоконсервативной. Поскольку, не беспокоясь об усилении роли государства в обществе, неоконсерваторы, всё же, не являются апологетами этого усиления.

В целом, говоря о понятии «абсолютного большинства», стоит отметить, что оно используется в рамках создаваемой системы ценностей для её «цементирования» [1]. В своих программных статьях Владимир Путин уделяет большое внимание ценностям российского общества. Так, во второй статье «Россия: национальный вопрос», он пишет, что необходимы общие скрепляющие ценности на основе русской культуры и традиционных религий; что образование должно «прививать детям систему ценностей» и давать фундаментальные знания [12]. В той же статье говорится о необходимости поддержки участия традиционных религий (в первую очередь, православия) в системе образования, вооруженных сил и социального обеспечения [12]. Также Путин пишет о необходимости поддержки института семьи и пропаганды здорового образа жизни [13]. Исходя из всего вышеперечисленного, можно сделать вывод, что политика в области ценностей и морали действительно является неоконсервативной.

В области внешней политики Россия, по словам В. Путина, должна выступать с позиций «поддержания мировой безопасности» и «отказа от конфронтации» [9]. В последней статье «Россия и меняющийся мир» он пишет о «священной» важности принципа государственного суверенитета, «естественные права» человека же он в таком случае ставит на второй план [9]. Здесь же говорится о важности интеграционных процессов для России и о необходимости сохранения роли ООН и других наднациональных организаций как основы существующего миропорядка [9]. Эти принципы прямо противоречат идеологии неоконсерватизма, однако, не всё так однозначно. К примеру, Путин также выступает за пропаганду патриотизма среди граждан РФ, за увеличение военного потенциала, за продвижение российской культуры за рубежом [9]. Как бы там ни было, этого недостаточно для того,

чтобы говорить о российской внешней политике как полностью неоконсервативной. В частности, внешняя политика неидеологизирована, отсутствует руководящий моральный принцип (к примеру, «моральная ясность»). Стоит отметить, что традиционные ценности нельзя рассматривать как моральный принцип российской внешней политики, так они, прежде всего, направлены (как и в неоконсерватизме) на «внутреннее потребление». К тому же, Россия не поддерживает какой-то определенный тип режимов за рубежом, и её взаимодействие с другими государствами основано больше на принципах реализма, чем неоконсерватизма.

Еще одним источником информации о политическом курсе РФ являются Послания Президента Федеральному Собранию. За своё третье президентство Владимир Путин сделал три значимых обращения к Федеральному Собранию: два ежегодных Послания 2012 и 2013 годов и Обращение по случаю вхождения Крыма в состав Российской Федерации. Тексты этих посланий и их основные тезисы подтверждают выводы, сделанные ранее. Так, в Ежегодном Послании 2012 года говорится о необходимости введения «налога на престижное потребление», о большем внимании «человеку труда», о поддержке института семьи и здорового образа жизни [8]. В этом послании особый упор делается на так называемых «духовных скрепах» российского общества, что подразумевает законодательную защиту традиционных ценностей, пропаганду патриотизма, сохранение классического образования [8]. Интересно и то, что в тексте присутствуют частые отсылки на «общую историю как скрепляющий фактор», а «национальный смысл», по мнению Владимира Путина, заключается в «опоре на историю» [8]. Схожая риторика повторяется и в Послании 2013 года, где основной акцент сделан на внешней политике и экономическом развитии России. К примеру, говорится о необходимости создания социального жилья в регионах и развития военного потенциала [9]. Также декларируется «необходимость уважения национального суверенитета» и «центральная роль ООН» в мировой системе [9]. Обращение по случаю вхождения Крыма интересно тем, что В. Путин говорит о защите национальных

интересов не только на международной арене, но и внутри государства от т. н. «национал-предателей» [7]. Из всего вышеупомянутого видно, что риторика программных статей Путина сохраняется и в его Посланиях к Федеральному Собранию. На основании этих посланий также можно сделать вывод лишь о частичном соответствии российской политики лекалам неоконсервативной идеологии.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Несмотря на неоднократные заявления, как в СМИ, так и самого Владимира Путина, современную российскую идеологию нельзя назвать неоконсервативной. С одной стороны, действительно постулируется политика защиты (зачастую законодательной) традиционных ценностей, института семьи, классического образования, морали. Одним из результатов этой политики является появление в обществе «подавляющего большинства» россиян, скрепленных «духовными скрепами» и противостоящих «национал-предателям». С другой стороны, увеличиваются социальные обязательства государства и его вмешательство в экономику. Ведутся разговоры о рабочих как основе экономики и введении налога на престижное потребление. Эти экономические меры никак нельзя назвать неоконсервативными. Большие сомнения вызывает и внешняя политика, где пропаганда патриотизма и увеличение военного потенциала сочетаются с приоритетом суверенитета над естественными правами и поддержкой наднациональных международных организаций. Также не наблюдаются моральные принципы во внешней политике, которые Россия готова была бы защищать в любой точке земного шара, а отношения с другими государствами носят скорее реалистский характер. Наконец, в отличие от нацеленного в будущее неоконсерватизма, российская идеология находит основу в истории и всецело опирается на нее. В целом, такая разнонаправленность современной российской политики позволяет назвать её популистской. Действительно, сейчас «российский неоконсерватизм» - это политическая игра, за которой скрываются идеи, подчас не имеющие отношения к настоящему неоконсерватизму. И всё же, данная

работа лишь частично осветила проблематику государственной «идеологии» Российской Федерации, показав, чем она не является. Вопрос же о том, что она действительно собой представляет, остаётся открытым для дальнейшего изучения.

Список литературы:

1. «Абсолютное большинство граждан» против «гражданского общества» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://gefter.ru/archive/10700> (дата обращения: 28.09.2014).
2. Владимир Путин стал лидером новых консерваторов — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://sobesednik.ru/incident/20131218-smi-vladimir-putin-stal-liderom-novykh-konservatorov> (дата обращения: 28.09.2014).
3. Кристол И. Неоконсервативное убеждение / Пер. с англ. Смирнов А. // Логос. — 2004. № 6. — С. 171—174.
4. Павлов А.В. Прагматичные наследники политической философии Лео Штрауса // История Философии / Отв. Ред. И.И. Блауберг. — М.: ИФРАН, 2008, — № 13.
5. Президент взял курс на консерватизм — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.ng.ru/politics/2013-12-30/3_conservative.html (дата обращения: 28.09.2014).
6. Путин В.В. О наших экономических задачах — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.vedomosti.ru/politics/news/1488145/o_nashih_ekonomicheskikh_zadachah (дата обращения: 28.09.2014).
7. Путин В.В. Обращение Президента Российской Федерации — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://kremlin.ru/news/20603> (дата обращения: 28.09.2014).
8. Путин В.В. Послание Президента Федеральному Собранию 2012 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://kremlin.ru/transcripts/17118#sel=> (дата обращения: 28.09.2014).
9. Путин В.В. Послание Президента Федеральному Собранию 2013 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/19825> (дата обращения: 28.09.2014).
10. Путин В.В. Россия и меняющийся мир — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.mn.ru/politics/20120227/312306749.html> (дата обращения: 28.09.2014).
11. Путин В.В. Россия сосредотачивается — вызовы, на которые мы должны ответить — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://izvestia.ru/news/511884> (дата обращения: 28.09.2014).

12. Путин В.В. Россия: национальный вопрос — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.ng.ru/politics/2012-01-23/1_national.html (дата обращения: 28.09.2014).
13. Путин В.В. Строительство справедливости. Социальная политика для России — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kp.ru/daily/3759/2807793/> (дата обращения: 28.09.2014).
14. Штраус Л.О тирании / Пер. с англ. и древнегреч. А.А. Россиуса, пер. с франц. А.М. Руткевича. — СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2006. — 328 с.
15. Kristol I. American Conservatism 1945—1995 // The Public Interest. — 1995. — № 121. — P. 80—91.
16. Kristol I. My Cold War — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://delong.typepad.com/egregious_moderation/2009/10/irving-kristol-my-cold-war-april-1-1993.html (дата обращения: 28.09.2014).
17. Murray D. Neoconservatism: Why We Need It. — N.Y.: Encounter Books, 2006. — 272 p.
18. Strauss L. Liberalism Ancient and Modern. — N.Y.: London, 1968. — 283 p.

СЕКЦИЯ 2. РЕЛИГИОВЕДЕНИЕ

ПСИХОЛОГИЯ СЕМЬИ С ПОЗИЦИЙ ВЕД И ХРИСТИАНСТВА

Кучерявенко Дарья Валерьевна

*студент Юргинского технологического института
(филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета,
РФ, г. Юрга*

Кучерявенко Сергей Владимирович

*научный руководитель, доцент Юргинского технологического института
(филиал) Национального Исследовательского
Томского политехнического университета,
РФ, г. Юрга*

Семья — величайшее социальное достижение эволюции человеческого рода, как с точки зрения традиционной науки, так и с позиций практически всех мировых религий. Семья — важнейшая общественная ценность, ячейка (или «сота») социума: именно форма семьи на протяжении тысячелетий определяла и определяет общие тенденции эволюции макросоциальных систем.

Каждый индивид, наряду со своим социальным статусом, этнической принадлежностью, материальным положением в течение всей жизни характеризуется и своим брачно-семейным состоянием. Причём статус и функции члена семьи последовательно меняются на соответствующих стадиях его жизненного цикла. Так, для ребёнка семья — это среда, закладывающая предпосылки его физического, психического, эмоционального и интеллектуального развития. Для взрослого члена социума семья — важнейший источник удовлетворения его социальных (согласно А. Маслоу) потребностей, несмотря на то, что именно эта малая группа предъявляет ему разнообразные и достаточно сложные требования.

Почти все религии так или иначе регламентируют семейно-брачные отношения, признавая их основополагающими как в повседневной жизни,

так и в религиозных ритуалах. Недаром единоверцы называют себя «братьями и сестрами», «отцами (пастырями)» и «детьми».

Самые древние и объёмные Священные Писания Земли — Веды, содержащие информацию, как об устройстве Вселенной, так и обо всех сферах человеческой жизни. С точки зрения ведического знания, все люди — независимо от веры — подчиняются единым физическим законам. В духовной сфере также действуют единые метафизические законы, изложенные в Ведах [1].

В наиболее неизменном виде эволюцию ведического отношения к семье можно проследить на примере индуизма. **Семье и регулированию отношений «муж-жена» в индуизме** уделяется очень много внимания. Причём наиболее сильный акцент делается на ограничение и регулирование их сексуальных отношений, что необходимо для самоосознания и счастливой жизни каждого человека, каждой семьи и всего социума в целом.

Герой «Бхагават-Гиты» Арджуна говорил: «Если в роду главенствует безбожие, о, Кришна, женщины развращаются в нём. А распущенность женщин может привести к рождению на свет нежелательного потомства» (Гл. 1, текст 40).

В индуизме различают четыре духовных образа жизни, также называемые ашрамами:

- брахмачарья (обучение самоконтролю);
- грихастха (создание семьи и жизнь в ней);
- ванапрастха (постепенное отречение от мирской жизни);
- саньяси (полный уход от материальных благ).

Каждый из этих четырёх путей равноценен и является ступенькой на дороге к безусловной любви. «Можно принять любой из этих укладов жизни, который больше всего подходит для человека, потому что каждый из этих укладов означает развитие духовного знания», — утверждает индуистский святой Бхактиведанта Свами. — «Сексуальную потребность испытывают все люди. Но если у мужчины в семье верная жена, то это хранит

его от материальных чувств, который несут в себе зло». Мужчина, у которого хорошая супруга, не создаёт беспокойства для общества, не растлевает молодых девушек. А без жены любой мужчина начинает гулять, если не обучен другим трём ашрамам (брахмачарьеи, ванапрастха или саньяси) и является источником беспокойства в обществе. Сексуальная жизнь порабощает человека материально и, поэтому, недопустима в трёх укладах жизни и допускается лишь в грихастха-ашраме (семейной жизни).

Священными писаниями и индуистскими святыми допускается либо монашеская жизнь, либо создание семьи и жизнь в ней, потому что «... подобно кораблю, пересекающему волны океана, так и, живя в семье, можно преодолеть трудности и несчастья, которые случаются с нами в океане материальной жизни. Как командиру гарнизона крепости не составит труда отбить нападение разбойников, так и человеку, живущему в гармонии с женой, нетрудно отразить все атаки плотских чувств. А представители других укладов беззащитны перед этими чувствами» («Шримад-Бхагаватам». П. 3, гл. 14, т. 18—20).

Человек, выбравший служение Богу путём принятия ответственности за себя и за женщину в семье, создаёт и поддерживает счастливую семью, рождает и воспитывает детей в семье, может достичь духовного развития на пути к Безусловной Любви и не поддаётся искушению страстями. Муж и жена, дополняя, и наделяя друг друга новыми качествами, вместе преодолевают испытания внешнего, эмоционального мира, оберегают и рационально тратят данную им сексуальную энергию для творческого импульса.

Более того, семья в индуизме стоит на первом месте, т. е. грихастха (семейная жизнь) является главным ашрамом (укладом жизни), т. к. кроме очищения души и чувств от эго, он поддерживает структуру материального общества и всего государства. Другие жизненные уклады зависят от семейного. Потому что семейные люди жертвуют деньги на их существование и служат им. А успех в жизни определяется тем, как молодые юноша и девушка проживут семейную жизнь, как в детстве они уважали родителей и почитали

их в преклонном возрасте. Свами Шивананда, индуистский святой, говорил: «В юности успех зависти от того, как юноша, в отношениях со своей возлюбленной, сумеет превратить чувство страсти в заботу и ухаживания, цветы и подарки, дружбу и любовь. И как девушка хранит целомудрие до вступления в брак и верность мужу после свадьбы. И от того, как они несут ответственность друг за друга, растят и воспитывают детей».

Сексуальная энергия предназначена для того, чтобы передать энергию будущим детям. И в индуистском обществе и в других, ведущих начало от священных писаний, это было известно, и секс дозволялся только в браке, а до него сексуальные отношения были недопустимы.

В каждом счастливом семейном союзе, юноши и девушки, перенимая опыт родителей, учителей и святых, учились искусству взаимного общения. После этого создавали и сберегали крепкую, счастливую семью, хранили традиции в семье и обычаи своего процветающего рода [2].

Традиции и отношения в христианской семье также стояли и стоят на первом плане. Когда человек решает обратиться к вере в Бога, то он, почти во всех случаях, меняет свою прежнюю жизнь и выбирает, что делать дальше, стать монахом и жить в монастыре, или вести мирской образ жизни и создать **христианскую семью**. Часто можно видеть очень успешных деловых людей, (бизнесменов, предпринимателей), или людей, которым удалось создать счастливую семью, но они не хотят больше идти по мирскому пути и всерьёз задумываются о жизни в монастыре. Однако монашеский путь требует особого внутреннего расположения. Нужны врождённые способности к монашеству и призвание Божие. И призвание к монашеской жизни есть далеко не у всех. Быть хорошим мирянином — это гораздо лучше, чем быть плохим монахом. Мирской путь верующего — это достойный путь и он приемлем для большинства людей. Такой путь даёт множество возможностей реализовать себя творчески. Но какую бы возможность для реализации человек не выбрал, создание, **семьи с христианскими традициями** — это необходимое условие в православии. И не просто заключение гражданского брака, а брака

церковного, с венчанием. И, далее, рождение и воспитание детей в православных традициях.

Иисус Христос прежде чем служить обществу, благословил Своим посещением супружескую пару и у них на венчании сотворил настоящее чудо (Ин. 2:1—11). Его ученики, апостолы, несли слово Божие, прежде всего, в дома семейных людей.

Познать радость бытия человек может только руководствуясь нравственными законами, а эти законы человек узнаёт в семье. Разрушение института семьи неизбежно ведёт к деградации и разрушению общества, в целом.

У всякого настоящего христианина существует нисходящая иерархическая цепочка духовных ценностей: Бог — семья — служение обществу (людям) — собственные интересы. Семья находится сразу же после Бога, т. е. имеет достаточно высокий статус. Семья и семейное счастье является гармоничной средой жизни любого человека. В христианской семье наиболее важная добродетель — это бескорыстная любовь. Все члены семьи, любя друг друга и руководствуясь заповедями, находят способы для предотвращения или разрешения ссоры в семье, изучают на деле, что такое доброта, порядочность, терпение и другие добродетели, которые позволяют найти душевный покой и обратиться к вере в Бога [3].

В современном обществе правит «золотой телец», и для современных атеистов-язычников нет ничего важнее, кроме своих личных интересов и материального благополучия. Поведением этих людей руководят их инстинкты, и они всё активнее пропагандируют безнравственную жизнь, которая противоречит всем божественным заповедям. «Никто не может служить двум господам: ибо или одного будет ненавидеть, а другого любить; или одному станет усердствовать, а о другом нерадеть. Не можете служить Богу и мамоне» (Матф. 6:24).

Список литературы:

1. Веды и ведическое знание. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://naturalworld.ru/vedicheskoe-znanie.htm> (дата обращения 08.09.2014).
2. Традиции и особенности семей в индуизме. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://mirvsemye.ru/semya-v-induizme.php> (дата обращения 11.09.2014).
3. Традиции и отношения в христианской семье. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://mirvsemye.ru/semya-v-hristianstve.php> (дата обращения 13.09.2014).

СЕКЦИЯ 3. СОЦИОЛОГИЯ

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ГОТОВНОСТИ К РАБОТЕ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ ТОМСКИХ ВУЗОВ СОЦИОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ ОБУЧЕНИЯ

Титова Валерия Олеговна

*студент 1 курса магистратуры, кафедры Социальной работы, НИ ТГУ,
РФ, г. Томск*

Гилев Артем Сергеевич

*студент 1 курса магистратуры, каф-ры Общей и педагогической психологии,
НИ ТГУ,
РФ, г. Томск*

Подкладова Татьяна Дмитриевна

*научный руководитель, старший преподаватель кафедры Социальной работы,
НИ ТГУ,
РФ, г. Томск*

При рыночных реалиях и ориентацию на социальное государство российского законодательства игнорировать важность подготовки специалистов помогающих профессий и их дальнейшую адаптацию на рынке труда, невозможно. В университетах становится все больше направлений, связанных с оказанием помощи людям в адаптации, интеграции и реабилитации в обществе. Наиболее важно, как индивидуально будущим специалистом происходит самоопределение или уход от выбранной профессии, под влиянием каких факторов, насколько применимыми оказываются знания и навыки по профессии полученные в ВУЗе?

Выбор молодежью своего профессионального пути является крайне интересным и многоаспектным объектом для исследования. Мы провели анкетирование среди студентов 1 и 4—5 курсов помогающих профессий (социальные работники, педагоги, психологи и т. д.) с целью выявить их собственные представления о возможностях трудоустройства

по специальности, изучили основные представления о собственной специальности студентами — до получения профильного образования и после. Таким образом, сравнивая степень влияния высшего образования на мнения студентов, рассмотрим наиболее популярные мотивы:

Таблица 1.

Что Вас привлекло в своей специальности из нижеперечисленных факторов при поступлении?

Факторы (от самого значимого к менее)	Студенты 1 курса	Студенты-выпускники
1	Престиж университета, факультета, кафедры;	
2	Востребованность специалистов на рынке труда;	
3	Наличие бюджетных мест;	Перспективы карьерного роста по своему профилю;
4	Несложная учебная программа;	Хотел(а) в будущем работать с людьми;
5	Возможность работать по специальности в другом регионе, стране;	Наличие бюджетных мест; Возможность заниматься научной деятельностью;

Таким образом, студентов первого курса привлекает больше внешняя сторона профессии и условия получения образования, когда из мотивов студентов 4—5 курсов мы видим большее стремление к самореализации в профессии, отражающие склонность к данной деятельности (работа с людьми, возможность заниматься наукой). Студенты с каждым годом становятся прагматичнее в выборе образования и специальности?

В современных условиях профессиональное самоопределение задается не столько индивидуальными факторами (интерес к профессии, индивидуальные склонности, способности, призвание и т. п.), сколько социальными, внешними по отношению к содержанию выбранной профессии (материальные трудности с платой за обучение, проезд, проживание в другом городе, престиж профессии и т. п.) [3, с. 45]. Поэтому сужается свободный выбор и профессии, и конкретного ВУЗа.

Нереализованность профессиональных предпочтений, случайность выбора профессии, полученной вопреки субъективным намерениям, имеет

многообразные социальные риски-последствия, как для индивида, так и для социума, в том числе слабую мотивацию к получению знаний, нежелание работать по полученной специальности.

Проведем следующий анализ положительных ожиданий от специальности у студентов:

Таблица 2.

Что для Вас наиболее важно в будущей работе, профессии?

Значимость (к менее значимому)	Студенты 1 курса, %	Студенты-выпускники, %
1	Возможность принести пользу людям (29 %)	Творческий интересный характер работы (24 %)
2	Творческий, интересный характер работы (23 %)	Возможность полнее реализовать свой потенциал (самореализация) (19 %)
3	Возможность получать высокие доходы (22 %)	Возможность принести пользу людям (18 %)

В обеих группах популярен критерий «Творческий интересный характер работы» и «Возможность принести пользу людям», что говорит о соответствии склонностей студентов к деятельности специалистов помогающих профессий. Мы видим карьерные ориентации у студентов 1 курса — «Возможность получать высокие доходы», у студентов 4—5 курсов — «Возможность полнее реализовать свой потенциал», что говорит о положительной ориентации развития себя молодым человеком, как профессионала, наличие стремления развиваться.

Отметим также нарастающую значимость образования специалистов помогающих профессий для формирования профессиональной и жизненной карьеры в связи с общим социальным развитием. Специфика современной России проявляется и в изменении роли образования в процессах социальной мобильности. Важный момент функционирования ВУЗа связан с его «запускающей» ролью (наряду с другими факторами) в размещении людей по различным позициям профессиональной структуры, в формировании профессиональной и жизненной карьеры. Образование выступает здесь как сфера реализации жизненных интересов. При этом общее образование —

своего рода «пропуск» к определенным уровням специального образования, а специальное образование непосредственно связано с размещением по позициям профессиональной структуры. Таким образом, сам институт высшей школы нацелен на формирование мотивации к благоприятному профессиональному росту студента после окончания учебного заведения [2, с. 18]. Далее мы рассмотрим, насколько различаются предположения студентов об уровне заработной платы по первому месту работы.

Таблица 3.

**Укажите уровень ожидаемой заработной платы (р/мес)
по выходу из университета?**

Ожидаемый уровень заработной платы после выпуска	Студенты 1 курса, %	Студенты-выпускники, %
А) От 5000 до 10000 т. р.;	2	8
Б) От 10000 до 15000 т. р.;	4	13
В) От 15000 до 20000 т. р.;	<u>20</u>	<u>20</u>
Г) От 20000 до 25000 т. р.;	<u>24</u>	<u>28</u>
Д) От 25000 до 30000 т. р.;	<u>22</u>	15
Е) От 30000 и больше;	<u>26</u>	13
Ж) Другой вариант.	2	3

Большинство студентов (и 1 и 4, 5 курсы) ожидают уровень заработной платы при выходе на рынок труда от 20 до 25 т. р. Очевидно завышенный показатель у 1 курса — большинство предполагают заработную плату по выпуску из ВУЗа больше 30 т. р. Далее мы оценим, насколько реалистичны ожидания из соотнесения со сферами, в которых намерены работать студенты после выпуска.

Таблица 4.

В какого типа учреждении Вы бы хотели работать?

Типы организаций	Студенты 1 курса, %	Выпускники, %
Государственное учреждение (мед. учреждение, соц. реабилитационный центр, школа и т. д.)	18	14
Органы власти (департаменты, администрация, местные муниципалитеты и т. д.)	<u>45</u>	29
Бизнес/коммерческая организация	25	<u>43</u>
Общественная организация	11	10
Другой вариант	1	4

Большинство опрошенных 1 года обучения заинтересованы в работе в органах власти, а нынешние выпускники желают трудоустроиться в коммерческие организации. Таким образом, ожидания заработной платы свыше 30 т. р. первокурсниками при работе в органах власти в действительности труднореализуемы.

Можно также выделить общую тенденцию, что большинство студентов, как первокурсников, так и выпускников, хотят работать в органах власти и коммерческих организациях.

Список литературы:

1. Зборовский Г.Е., Шуклина Е.А. Спрос и предложение на рынке труда и рынке образовательных услуг в регионах России: Сб. докладов по материалам Второй Всероссийской научно-практической Интернет-конференции (26—27 октября 2005 г.). Кн. III. — Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2005. — 196 с.
2. Константиновский Д.Л. Когда наступает время выбора / Изд-во Русского православного гуманитарного института, Спб., 2001, — 387 с.
3. Семенова Л.А. Вхождение в профессию / Научный вестник Волгоградской академии государственной службы, серия: Политология и социология, изд-во ВАГС, № 1, 2009. — 75 с.

СЕКЦИЯ 4. МЕНЕДЖМЕНТ

РОЛЬ ЭТИЧЕСКОГО КОДЕКСА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Бирюкова Дарья Максимовна
студент Финансового университета при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва

Морозюк Юрий Витальевич
научный руководитель, д-р психол. наук, проф. Финансового университета
при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва

В современных условиях, когда роль человека в организации становится главенствующей, стандартные нормативно-правовые документы не дают управленцам возможности в полной мере регулировать поведение работников. Административные правила формируют основы поведения в организациях, однако для обеспечения эффективной, успешной работы любой современной организации необходимо нечто большее. Организация представляет собой динамичную систему. Такая система требует не только формальных правил, стремящихся сделать деятельность работников более рациональной, а также моральных правил и норм, которыми сотрудник может руководствоваться в межличностных отношениях [2].

Данную потребность может удовлетворить именно этический кодекс. Он является «сводом нравственно-этических ценностей, которые определяют идеологию компании, диктуют единые стандарты отношений и совместной деятельности» [5]. Внешней среде на современном этапе развития важно не только качество результата деятельности компании и выполнение ее основных функций — производство товаров или оказание услуг — ей важны также пути и средства достижения данного результата. Состояние и атмосфера внутри организации является объектом интереса всего сообщества.

Таким образом, введение в организации этического кодекса является чрезвычайно важной мерой, применяемой руководством компании. Во-первых, он выполняет управленческую функцию, облегчая управление и контроль над деятельностью сотрудников. Во-вторых, кодекс этики реализует репутационную функцию: он формирует внешний облик организации, помогает ей приобрести вес на рынке, занять достойную позицию. В-третьих, он выполняет корпоративную функцию — формирует корпоративную культуру, способствует организации взаимоотношений между сотрудниками, а также между сотрудниками и руководством.

На данный момент в мире наиболее распространенными являются два вида этических кодексов — профессиональные и корпоративные. Профессиональные кодексы уже давно известны обществу. Это кодексы, на которые опирается деятельность врачей, судей, журналистов и т. д. Иными словами, профессиональные кодексы написаны для представителей определенных профессий и закрепляют нормы морали и поведения в ситуациях, присущих данным видам деятельности. Корпоративные кодексы регулируют поведение всех членов единого коллектива. Такие кодексы применяются в организациях для обеспечения эффективности их функционирования. «Корпоративные кодексы, представляющие собой свод принципов и правил делового поведения, являются центральным элементом корпоративной этики. Сегодня их имеют почти все крупные корпорации и около половины мелких фирм» [1].

По мнению автора, корпоративный кодекс, как один из видов этического кодекса, играет важнейшую роль в деятельности любой организации. Общеизвестным фактом на данный момент является то, что поведение работников опирается на сформировавшуюся в организации корпоративную культуру и этику. Однако корпоративная культура и этика должны не только «формироваться» исходя из сложившейся в компании среды, но и «быть сформированы» в том числе с помощью этических кодексов. Руководство компании должно ясно осознавать необходимость оформления этических и моральных правил и норм в соответствующем нормативно-правовом

документе — этическом кодексе организации. Так, создание и утверждение этического кодекса позволит руководителю направить свой коллектив к реализации стратегии компании, поможет идентифицировать собственные цели каждого сотрудника с целями организации в целом через восприятие и принятие ее норм и ценностей.

Что включает в себя этический кодекс, и какие идеи должны быть отражены в нем? Проанализировав этические кодексы различных организаций, можно выделить следующие особенности, которые наиболее часто встречаются в таких документах:

1. В корпоративном кодексе особенно важно уделить внимание взаимоотношениям между сотрудниками, прописать определенные правила поведения, нормы, которые должен соблюдать каждый сотрудник, работая в данной организации. В качестве примера можно привести введение запрета на любую форму дискриминации.

2. Желательно рассмотреть как минимум основные ситуации, приводящие к возникновению разногласий и конфликтов. Отражение правил поведения в данных ситуациях поможет сотрудникам избежать деструктивных конфликтов и контролировать свое поведение.

3. Любая организация находится в активном взаимодействии с внешней средой, частью которой являются заинтересованные лица. Немаловажно верно и корректно сформулировать нормы и правила общения с данными лицами и группами лиц, ведь правильность и этичность взаимодействия с ними напрямую отражается на эффективности, месте и роли самой компании.

4. Время — невозобновляемый ресурс, требующий внимания и рационального использования, поэтому в этическом кодексе необходимо сформулировать правила организации рабочего времени сотрудников компании для обеспечения трудовой дисциплины.

5. В современном мире облик компании формирует не только ее деятельность и результаты этой деятельности, но и сами работники.

Так, важным элементом в формировании этического кодекса организации является определение правил дресс-кода.

6. В кодексе этики следует отразить требования, которые компания предъявляет к содержанию рабочего места. Например, запрет на использование интернета и служебного телефона в личных целях может положительно отразиться на производительности труда сотрудников и, соответственно, на эффективности работы организации.

Таким образом, можно заметить, что создание и учреждение этического кодекса поможет управленцу в организации, координации и контроле деятельности работников. Помимо того, кодекс способствует формированию корпоративной культуры компании, признанию коллективом определенных моральных и этических ценностей, созданию благоприятного климата для работы. Этический кодекс послужит своего рода инструкцией для действия сотрудников в различных ситуациях.

Этический или корпоративный кодекс является относительно новым методом регулирования деятельности российских организаций, поэтому особо важно «не только создать его, но и научить каждого сотрудника пользоваться им» [4].

Организации должны ответственно подходить к формированию принципов и норм кодекса. Как показывает мировая практика, одним из наиболее эффективных методов разработки положений этического кодекса является проведение мероприятий для диалога в рамках всей компании. С помощью диалога и происходит увязка индивидуальных целей сотрудников с целями организации в целом [3]. Для последующей эффективности создаваемого кодекса руководителям необходимо учесть мнение своих работников, услышать каждого, тщательно проанализировать предложенные идеи. Помимо того, следует своевременно вносить соответствующие корректировки в текст кодекса, осуществлять регулярный мониторинг соответствия заявленных положений действительности. Совместная и сплоченная работа всего коллектива над формированием этических принципов и норм компании

поможет избежать разногласий между работниками и руководством, а также определить ценности и идеи, разделяемые всеми членами коллектива. Несомненно, такая работа требует немалых затрат, усилий, времени, выдержки и терпения, однако результатом ее будет сильный и единый коллектив, стремительно движимый общей целью.

Тем не менее, довольно часто можно услышать критику в отношении эффективности и действенности этических кодексов, ведь недействующие кодексы на сегодняшний день не редкость. Что же необходимо сделать, чтобы сформулированные положения обрели силу и в действительности использовались в компаниях? Джон Хокинс, основатель и президент корпорации “Leadership Edge Incorporated” выделяет четыре основных правила, которые необходимо соблюсти для обеспечения эффективности этического кодекса.

Во-первых, «кодекс должен предоставлять четкие указания к действию» [6], если в нем указаны определенные правила работы, то они должны реализоваться на практике и способствовать достижению поставленных целей компании. Согласно второму правилу каждое положение кодекса «должно иметь смысл для людей в отношении их личных ценностей и личного морального кодекса» [6]. Иными словами, осуществление деятельности в соответствии с кодексом должно способствовать и достижению личных целей каждого работника. В-третьих, руководителям необходимо понимать, что именно их собственный личный пример крайне важен для построения культуры всего коллектива, всей организации. Четвертое правило гласит, что для того, чтобы принятый этический кодекс действительно применялся на практике, должно пройти некоторое время. Кодекс не будет действовать с момента его согласования, коллективу необходимо привыкнуть действовать, опираясь на него.

На основании вышесказанного автор делает вывод, что этический кодекс в современном мире является душой организации, объединяющей всех сотрудников — от руководителя до работников самых нижних уровней — формирующий внутренний стержень коллектива. Менеджеры организаций

на нынешнем этапе развития осознают необходимость и потребность во внедрении корпоративного кодекса как инструмента, способного оказать существенную помощь в координации и контроле деятельности организации в целом, а также в повышении ее деловой репутации.

Список литературы:

1. Дубина М.В. Корпоративная этика как инструмент социального менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. № 4. 2002. С. 84—95.
2. Морозюк Ю.В., Морозюк С.Н. Человеческий фактор в управлении социально-экономическими системами: Монография. М: Финакадемия, 2009. С. 5—10.
3. Морозюк Ю.В., Морозюк С.Н. Человеческий фактор. Психологические аспекты управления персоналом (в контексте обеспечения экономической безопасности организации): Монография. М: Финансовый университет, 2011. С. 6—8.
4. Необходимость внедрения в организацию этического кодекса. Докторов В.В. Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания. 2014. № 20. С. 83—85.
5. Тульсанова О.Л. Роль этических нормативных документов в формировании корпоративной политики. Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 9: Филология. Востоковедение. Журналистика. 2008. № 1-II. С. 332—335.
6. Хокинс Дж. Путь к этической интернализации: перенос кодекса со стены в повседневную жизнь // Официальный сайт компании GHP. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ghprussia.ru/resources/intragr/internalru-1.html>. (дата обращения 20.09.2014).

ВАЖНОСТЬ УЧЕТА НАЦИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРИ КОММУНИКАЦИИ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ

Дубленкова Светлана Олеговна

*студент Финансового Университета при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

Морозюк Юрий Витальевич

*научный руководитель, д-р экон. наук, д-р психол. наук, проф.
Финансового Университета при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

Современный бизнес невозможно представить без взаимоотношения с зарубежными партнерами, так как именно эти взаимоотношения влекут за собой получение значительную и стабильную прибыль. Не смотря на то, что уже давно существуют единые нормы и правила делового общения, культурные и национальные особенности стран не утрачивают своего значения. Данный факт свидетельствует о необходимости учета национальных особенностей при коммуникации с зарубежными партнерами.

По нашему мнению, следует обратить особое внимание на особенности менеджмента в разных странах мира. Данное знание может указать нам на то, в какой форме будет происходить наше сотрудничество и, будет ли оно происходить вообще. Существует две основные школы менеджмента, с которыми обязательно следует ознакомиться: японская (национальные особенности проявляются в наибольшей степени) и американская (самая широко используемая в мире). Для большинства стран, в том числе и нашей, они являются некими базовыми моделями менеджмента, которые можно считать эталонными. Для наибольшей наглядности, мы представляем сходства и различия этих моделей в форме таблицы (Таблица 1).

Таблица 1.

Сходства и различия японской и американской моделей менеджмента

№	Американская модель	Японская модель
Сходства		
1.	Устремление внимания на инновации	
2.	Важность человеческого капитала	
3.	Повышение производительности	
4.	Реализация долговременных стратегических планов	
Различия		
1.	Принцип индивидуализма	Принцип коллективизма
2.	Основа эффективного управления – лидерские качества менеджера	Основа эффективного управления — грамотно организованная коллективная работа
3.	Решения принимаются: индивидуально, быстро, с риском	Решения принимаются: коллективно, долго, взвешенно
4.	Главный стимул для качественной работы — экономическая мотивация: деньги	Главный стимул для качественной работы — социально-психологическая мотивация: гордость за фирму
5.	Жесткие структуры управления с четко выделенными функциями	Гибкие структуры управления
6.	Быстрая оценка индивидуальных результатов (вертикальный карьерный рост)	Медленная оценка результатов (горизонтальный карьерный рост)

Помимо двух основных моделей, несколько слов хотелось бы сказать об особенностях менеджмента в ФРГ. Нынешнее состояние экономики страны, по нашему мнению, есть не что иное, как результат эффективного управления. Главная цель предприятий — выжить в конкурентной среде. Она может быть достигнута за счет слаженной работы всех уровней и подразделений, что приводит к скорейшему выполнению поставленных задач. Для большинства организаций ФРГ основополагающей функцией менеджмента является работа с персоналом, а именно его подбор, наем, обучение, организация оплаты труда, охрана труда и т. д. Социальные вопросы — это то, на что должны обращать внимание менеджеры в первую очередь.

История, с ее традициями, не могла не наложить отпечаток и на менеджмент в России. Не смотря на то, что СССР прекратил свое существование еще в конце 1991 года, менеджеры и сегодня сталкиваются с давлением со стороны органов власти. Возможно, именно этот фактор привел к существованию множества проблем в современной системе менеджмента,

одной из которых является трудность в принятии самостоятельных решений. На сегодняшний день, в России особое внимание так же уделяется работе с персоналом, повышению его квалификации, обеспечению благоприятных рабочих условий, поскольку людской ресурс является основой любой организации. Помимо этого, все большую популярность приобретает структурированная иерархия власти, как в государственных, так и в коммерческих организациях Российской Федерации.

Учет особенностей менеджмента разных стран поможет нам установить более прочные и долговременные отношения с зарубежными партнерами. Когда же связи установлены, нам нужно постоянно предпринимать меры, чтобы поддерживать благоприятные отношения. Для этого необходимо разбираться в проведении деловых встреч с зарубежными компаниями. В статье мы провели разбивку по странам мира.

США. Одной из характерных особенностей американцев в рамках делового общения является прагматизм, что означает концентрирование всего своего внимания на определенной проблеме и рассмотрение ее не только в общем виде, но и более детализировано. Обладание высоким профессионализмом — то, что отличает представителей компаний США, но, не смотря на это, часто встречаются ситуации, когда они пытаются создать совершенно неформальную обстановку во время важных переговоров. Считая себя некими «гуру» экономики и менеджмента, американцы стремятся заключать только крупномасштабные сделки, обращая всеобщее внимание на высокое положение их компании. Помимо всего прочего, они уделяют особое внимание «экономической разведке» компаний, с которыми планируют сотрудничество. Деловые приемы (приемы в неформальной обстановке) — неотъемлемая часть ведения бизнеса с партнерами из США. Они являются любителями поговорить о семье, свободном времени препровождении, но не предпочитают обсуждать политику и религию.

Франция. В бизнесе французы склонны злоупотреблять личными связями и знакомствами. Если они и ищут себе новых партнеров, то делают это только

через известных им посредников. Тщательная подготовка к предстоящим переговорам, а именно доскональное изучение всех аспектов и последствий поступающих предложений, делает французских коллег достаточно жесткими переговорщиками. Они любят четкость, как в составлении любого рода документов, так и в проведении самих переговоров. Французы не отличаются пунктуальностью, так как считают, что чем выше статус у персоны, тем позднее он должен прийти на встречу. Несмотря на этот минус, плюсов в ведении деловых коммуникаций с нами все-таки больше.

Англия. Общеизвестно, что Англичане сдержаны, склонны к недосказанности, замкнуты и необщительны с незнакомыми людьми, поэтому ни о каких обсуждениях личной жизни не может идти и речи при коммуникации. Независимость граничит с отчужденностью, и это является основой деловых отношений в Британии. «Коварный Альбион» — прозвище, подчеркивающее репутацию Англии, в связи с тем, что английские партнеры часто придерживаются двух противоположных точек зрения и любят лицемерие. Положительное качество — любовь к справедливости, им важна честная игра во время переговоров. Англичанам свойственно чрезмерное молчание, они часто прибегают к паузам во время обсуждений и считают невежественным много говорить. Они очень трепетно относятся к правилам, поэтому пунктуальность обязательна. Что же касается рукопожатия, то оно приветствуется только при первой встрече. Обмен визитными карточками не принят.

Германия. Немцы трудолюбивы, прилежны, пунктуальны, бережливы, скептически. При деловых отношениях они часто прибегают к агентским и посредническим фирмам. Если же они ведут переговоры лично, то отличаются некой жесткостью. Когда сделка заключена, немцы считают необходимым уточнить все права и обязанности сторон, и предлагают санкции за невыполнение обязательств, так как очень серьезно относятся к правилам. Коллеги из Германии очень щепетильно относятся к выбору одежды:

предпочтение отдают строгому деловому костюму. Деловые встречи могут проходить как в формальной, так и в неформальной обстановке.

Италия. Итальянцы отличаются экспансивностью, и очень общительны. Чтобы наладить с ними деловые отношения, достаточно обменяться письмами с соответствующими предложениями. Для представителей Италии важно, чтобы люди, ведущие деловые переговоры были приблизительно одинакового статусного положения. И нельзя не сказать об их любви к своей стране: если поддержать беседу, о каких либо исторических фактах или об искусстве Италии, то сердце итальянца будет растоплено.

Китай. Неофициальная обстановка — это то, что поможет наладить отношения с китайскими коллегами. Они предпочитают расспрашивать о личной жизни, увлечениях, так как считают важным поддержание дружеских, неофициальных отношений с партнерами. При заключении сделок, они сначала тщательно готовятся к переговорам, изучая предмет сделки и все возможные последствия ее заключения, а далее пытаются сформировать «дух дружбы» с представителями других стран. Китайская сторона держит свою позицию до конца переговоров, а далее может пойти на уступки, но окончательное решение принимается через какой-то период времени по окончании беседы, например, дома. С китайцами достаточно просто вести дела.

Япония. Японцы трудолюбивы, привержены традициям и чувству долга, вежливы, склонны работать в группе. Они «верны» своей организации, государству, и придают этому очень большое значение. Помимо всего прочего, они крайне самокритичны, ответственны, и у них отсутствует чувство юмора. Все эти особенности необходимо учитывать при ведении деловых переговоров с Японией. Японские коллеги предпочитают обсуждать дела лично, а не по телефону или переписке. Точность во время переговоров, пунктуальность, контролирование эмоций — то, что японцы преподносят коллегам во время переговоров и ждут от них в ответ.

Мусульманские страны. Установление доверительных отношений между партнерами ложиться в основу переговоров. К особенностям приветствия

между «своими людьми» относятся: объятия, легкое прикосновение друг к другу щекой, похлопывания по плечам и спине. Прямолинейность в деловых переговорах не приветствуется. Правильнее будет уйти от ответа, чем сказать прямое «нет». Какие либо вопросы и просьбы к женщинам неприличны, переговоры ведутся только с представителями мужского пола. Процесс заключения сделки часто сопровождается накрытым столом, так как любая бизнес деятельность является очень престижной среди мусульманских представителей.

Россия. Так как судить о самом себе достаточно трудно, обратимся к мнению западных экспертов. Они считают нашей особенностью недостаточное знание иностранных языков, что требует аренды специального оборудования. Также, российские бизнесмены пренебрегают рассмотрению путей достижения конечных целей, диктуют высокие требования и тяжело идут на компромиссы. В целом, сотрудничество с российскими компаниями представляется достаточно трудным для западных коллег.

В заключение статьи, хотелось бы еще раз подчеркнуть важность учета национальных особенностей при любых коммуникациях с иностранными партнерами. Каждая организация, так или иначе, совершает свою деятельность именно в интересах своей страны, и, если мы будем пренебрегать традициями, обычаями, некоторыми национальными особенностями этих стран, то наше сотрудничество не будет продуктивным ни для одной, ни для другой стороны.

Список литературы:

1. Морозюк Ю.В., Морозюк С.Н. Человеческий фактор в управлении социально-экономическими системами: Монография. М.: Финакадемия, 2009. 184 с.
2. Морозюк Ю.В., Морозюк С.Н. Психологические аспекты управления персоналом (в контексте обеспечения экономической безопасности организации): Монография. М.: Финансовый университет, 2011. 132 с.
3. Современная энциклопедия. Этикет / Авт. сост. Гусев И.Е. — Мн.: Харвест, 2000. — 352 с.
4. Соловьев Э.Я. Современный этикет. Деловой и международный протокол. — 9-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Ось-89», 2013. — 319 с.
5. Подопригора М.Г. Деловая этика. Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2012. — 116 с.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ КАК ВАЖНЕЙШАЯ СТУПЕНЬ НА ПУТИ К ДОСТИЖЕНИЮ УСПЕХА

Мозгачева Екатерина Васильевна

*студент Финансового университета при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

Морозюк Юрий Витальевич

*научный руководитель, д-р психол. наук, проф. Финансового университета
при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

Что такое мотивация? Мотивация (*лат. motivatio*) — система внутренних факторов, вызывающих и направляющих ориентированное на достижение цели поведение человека [8]. Мотивация — внутреннее побуждение к действию, обуславливающее субъективно-личностную заинтересованность индивида в его свершении [7]. Существует масса определений этого понятия, но одно ясно точно: мотивация — это побуждение. Почему это «побуждение» так важно для организации и ее руководителя? Почему необходимо правильно выстроить систему мотивации? И как мотивация персонала помогает организации достичь успеха?

Открывая любой из знаменитых учебников по менеджменту, в разделе «Мотивация персонала» мы видим уже сложившуюся шаблонную форму параграфа. В каждой из этих книг мотивация персонала вписывается в схему: Содержательные теории мотивации (Пирамида Маслоу; теория Мак Клееланда; теория Герцберга) и Процессуальные теории мотивации (Теория ожидания, теория справедливости и т. д.). Большая часть касающаяся содержательной теории мотивации это текст параграфа из книги «Основы менеджмента» Майкла Мескона, только иногда авторы вносят свои незначительные изменения текста. Но, к сожалению, данная теория и теории других западных источников не помогают на практике в решении реальных проблем, связанных с мотивацией персонала, возникающих у руководителей организации.

Почему мотивация так важна для организации? Любая организация — это общество, состоящее из людей. Все эти люди объединены общей целью,

то есть результатом, к которому стремится организация. Однако в силу своих личных особенностей, каждый человек видит рабочий процесс по-своему: кто-то старается уложиться в сроки, кто-то стремится продумать каждое свое действие и в результате затягивает процесс выполнения заказа, а кто-то успевает сделать все в нужное время, в должном качестве и объеме. И вот именно «система мотивации» помогает руководителю сплотить коллектив и побудить его к качественному выполнению своей работы. В понятие «система мотивации» вкладывается не только материальное поощрение сотрудников (ведь рано или поздно повышение зарплаты перестанет давать результаты, да и возможно ситуация, что сотрудники станут халатно относиться к труду, но при этом получать большие деньги), но и нематериальное поощрение сотрудников.

Правила создания нематериальной мотивации персонала:

1. Нематериальная мотивация должна решать тактические задачи вашего бизнеса.

Стимулы должны быть направлены на решение конкретной задачи, которая в данный момент стоит перед организацией. Если, например, перед вашей организацией стоит задача реконструкции предприятия, то руководителю необходимо сформировать команды, которые будут разрабатывать проект реконструкции, сочетая с интересами вашей организации. Значит, нематериальные стимулы будут направлены на обучение сотрудников к новому направлению в организации.

2. Нематериальная мотивация должна охватывать все категории работников.

Когда разговор заходит о мотивации, чаще всего мы представляем тех работников, которые приносят прибыль компании, то есть «умы» компании, но нельзя забывать и о секретарях, бухгалтерии и обслуживающем персонале. Похвала и признания труда для них будут являться нематериальной мотивацией. Это наиболее общие способы мотивации, которые могут применяться в крупных компаниях. В малом же бизнесе, обычно, руководитель

знает каждого сотрудника лично, тогда тут нематериальные стимулы для каждого сотрудника свои.

3. Для каждого этапа развития компании своя нематериальная мотивация.

Если ваша организация является малым бизнесом, то это своего рода семейный бизнес, тогда главным мотиватором становится энтузиазм. Когда же происходит расширение компании, и она переходит на следующую ступень своего развития, то часть процессов формализуется, поэтому мотивационная система должна быть направлена лично на каждого сотрудника, но также важно и учитывать возможность коллективного признания услуг, например какого-нибудь отдела.

4. Правильный выбор метода нематериальной мотивации персонала.

Нам часто кажется, что то, что нас мотивирует, будет мотивировать и других. Однако это заблуждение. Для того чтобы подобрать правильные методы мотивации, необходимо в первую очередь собрать информацию об истинных потребностях сотрудников. Важно определить какие потребности для ваших сотрудников ведущие, и разработать соответствующие факторы мотивации.

5. Эффект новизны.

Поощрения не должны становиться привычным и ожидаемым явлением, потому что единообразные мотивационные программы только угнетают ваших сотрудников.

Однако не стоит путать такие понятия, как «мотивация» и «манипуляция». Манипуляция — ловкая проделка, ухищрение, подтасовка фактов для достижения неблагоприятной цели [1]. Ответственный и честный руководитель никогда не будет использовать свое положение в корыстных целях, да и это «использование» обеспечит упадок организации, а порой и прекращение существования такой организации в принципе. Поэтому для «здорового» существования организации необходимо построить эффективную и практичную систему мотивации персонала.

Для построения эффективной системы стимулирования труда людей важны два основополагающих принципа:

1. Мотивация — это важная часть системы организации и управления персоналом. Успешная мотивация возможна, если она вплетена в систему управления, а не стоит отдельным блоком, но и эффективное управление и организация работы людей невозможны без продуманной системы мотивации, т. е. в данном вопросе важен системный подход.

2. Кадры — это люди, а люди всегда должны быть целью, а не средством. Основной лозунг: «Фирма — это кадры», или, если хотите, «Кадры решают всё».

И теперь, когда мы определили два основополагающих принципа... А, кстати, что значит: основополагающие принципы? Это значит во всех последующих принципах и решениях, эти два основополагающих принципа должны найти свое отражение и быть в определенной части реализованы.

И теперь, когда мы определили два основополагающих принципа, мы попробуем на них опереться и сконструировать систему стимулирования, при которой нам самим хотелось бы трудиться.

Все мы люди и, невзирая на бесконечное многообразие наших индивидуальностей, немного подумав, можем наметить основные направления, которые должна охватывать эффективная система стимулирования, позволяющая человеку получать не только удовлетворение, но и радость от успешного выполнения своей работы.

Отметим эти направления:

1. Креативный подход к решению проблемы, т. е. путь решения проблемы должен содержать элемент творчества, созидательное начало. Труд людей не должен быть полностью формализован и регламентирован, должно оставаться место для самостоятельного принятия решений, для выбора, для созидания. Это требует определенного доверия к каждому сотруднику, контроль не должен быть излишне навязчивым;

2. Трудовой коллектив должен стать командой;

3. В команде важен каждый человек. Каждое предложение рассматривается и из него извлекается позитивное зерно;

4. Труд каждого человека важен;

5. Для реализации данного подхода необходимо четкое планирование и организация работы команды. Не должно быть лишних действий, лишних или случайных людей. Способности каждого человека должны быть оценены и использованы;

6. Важным аспектом является энтузиазм самого руководителя, высокая степень его заинтересованности не только в результатах работы, но и в каждом члене своей команды. Нужно любить своих сотрудников, знать их сильные и слабые стороны, проявлять к ним внимание и заботу и обеспечивать им справедливое вознаграждение;

7. Необходима атмосфера равенства между работниками независимо от занимаемых постов;

8. Недопустима «уровнировка» в системе материального стимулирования труда;

9. Важно обеспечить переплетение интересов и сфер жизнедеятельности фирмы и ее сотрудников, высокую зависимость сотрудников от своей фирмы, предоставление им значительных социальных гарантий в обмен на преданность фирме и готовность защищать ее интересы;

10. Важен психологический климат в коллективе. Учет социальной и психологической совместимости членов команды;

11. Следует уделять значительное внимание организации рабочего места сотрудников, удовлетворение их физиологических и эстетических потребностей.

12. Система стимулировать обязательно должна охватывать вопрос «выращивание» кадров внутри трудового коллектива (внутри команды), необходимо гарантировать учителю, что его ученик, едва оперившись, не выкинет учителя из «гнезда».

P.S.: Хотелось бы, чтобы руководители проявляли время от времени внимание и снисхождение к мелким слабостям своих сотрудников.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что любой бизнес, не зависимо от отрасли и размеров, напрямую связан с сотрудниками. И то, как они будут выполнять свою работу, и будет определять потенциал организации в целом. А правильно выстроенная система мотивации персонала, способна не только привести фирму к успеху, но и сохранить его на долгое время.

Список литературы:

1. БСЭ. — 1969—1978.
2. Возрождаем лояльность в рабочем коллективе: 22 сентября 2014: <http://www.hr-director.ru/article/>.
3. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. — М., 2008.
4. Мансуров Р.Е. Настольная книга директора по персоналу. — Изд-во Юрайт, М., 2012 г.
5. Морозюк Ю.В., Морозюк С.Н. Человеческий фактор в управлении социально-экономическими системами: Монография. М: Финакадемия, 2009. 184 с.
6. Морозюк Ю.В., Морозюк С.Н. Человеческий фактор. Психологические аспекты управления персоналом (в контексте обеспечения экономической безопасности организации): Монография. М: Финансовый университет, 2011. 132 с.
7. Новая философская энциклопедия: В 4 тт. М.: Мысль. Под редакцией В.С. Стёпина. 2001.
8. Философский энциклопедический словарь / ред.-сост. Е.Ф. Губского [и др.]. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 574 с. — (Библиотека словарей «ИНФРА-М»).
9. Четыре шага, чтобы сплотить команду для эффективного взаимодействия во благо бизнеса: 25 сентября 2014: <http://www.hr-director.ru/article/>.
10. Шапиро С.А. Мотивация и стимулирование персонала Год: 2005
Издательство: ГроссМедиа, ГроссМедиа Ферлаг ISBN: 5-476-00097-6.
11. Щербатых Ю.В. Психология предпринимательства и бизнеса. — СПб: Питер, 2008. — 304 с.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ КАРЬЕРНОГО РОСТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Нариманидзе Нино Романовна

*студент Финансового университета при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

Морозюк Юрий Витальевич

*научный руководитель, д-р психол. наук, проф. Финансового университета
при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

Карьера — это профессиональный рост, связанный с определенными осознанными или неосознанными действиями, с позицией сотрудника в трудовой деятельности. Карьера относительное понятие, которое находится в прямой и косвенной зависимости от множества факторов: целей, способностей, возможностей и конкретных действий самого человека, также от личного отношения начальства, от успехов других сотрудников и от социально-экономической ситуации в обществе в целом, а также многих других факторов.

Карьерный рост — это увеличение ответственности, круга полномочий и возможностей, то есть определенное движение вперед и переход на новый профессиональный уровень.

Управление карьерным ростом — сложное понятие, которое нельзя оформить в перечень рекомендаций со стопроцентной гарантией на успех. Это самостоятельное решение о желании улучшения своего социального положения, путем профессионального роста. Необходимо разработать тактику с учетом конкретных обстоятельств и личных возможностей, не стоит забывать об альтернативной плате за успех. Принято считать, что строить карьеру уместнее в больших компаниях с хорошими перспективами карьерного роста, за счет многоступенчатости управления. Однако в развитой экономике большую роль играет именно малый и средний бизнес, он определяет степень либерализованности общества, того общества к которому мы стремимся. Поэтому уверенным в себе и амбициозным специалистам не стоит списывать

со счетов небольшие компании о возможностях карьерного роста в которых мы поговорим немного позже.

В теории организации принято выделять вполне логичные, но всегда отвечающие реальности факторы карьерного роста:

- Внутреннее желание и стремление.
- Высокие рабочие показатели в течение длительного промежутка времени.
- Заключение авторитетной комиссии по управлению человеческими ресурсами.
- Психологическая подготовка и пригодность к требованиям новой должности.
- Мотивация на карьеру.

Некоммерческая организация «комитет 20» провел независимое исследование направленное на определение факторов и мотивов движения по карьерной лестнице:



Рисунок 1. Внешние обстоятельства и поддержку окружения респонденты признали менее значимыми факторами продвижения по карьерной лестнице

Стремление стать лидером, повыситься по карьерной лестнице не всегда носит материальный характер, по знаменито и признанной в мировом сообществе пирамидой Маслоу, отличительной чертой человека является градация потребностей, немаловажную роль в которых играет потребность в самоутверждении, уважении.



Рисунок 2. Основные мотивы построения карьеры

Из этого можно сделать вывод о том, что желание и стремление сделать хорошую карьеру многофакторная категория. Она должна основываться не только на «хочу», но и на «могу», так как рост возможностей идет в ногу с ростом обязанностей и ответственностей. Однако желание это естественно для человека, но масштабы его реализации и цели должны отвечать внутренним и внешним факторам.

1. Понятие малого бизнеса. Особенности УЧР в малом предпринимательстве.

Малое предприятие — это неотъемлемый элемент бизнеса в капиталистических странах, развитие которого является важным показателем либеральности и открытости экономики. Малое предпринимательства отличается особой гибкостью и динамичностью, что позволяет ему занимать свободные ниши на рынке.

Малое предпринимательство — это не только палатка с мороженым или салон красоты на углу многоэтажки. Прежде чем анализировать особенности УЧР и карьерного роста в малом предприятии, необходимо значит «что это такое и с чем его едят».

Во-первых, малый бизнес может быть организован государственной или общественной организацией, частным лицом или предприятием.

Во-вторых, оно может быть «одноклеточным» или иметь более сложную организационную структуры с филиалами, представительствами и т. д.

В-третьих, цели создания могут быть крайне разными, как уже отмечалось ранее, особенность малого бизнеса заключается в его гибкости и возможности приспособливаться к внешним условия, удовлетворять самый «необычный» спрос. Малое предпринимательство может заниматься любой деятельностью, не запрещённой законодательством РФ.

В-четвертых, относительная простота процедур учреждения и регистрации, а также жизнеспособность малого бизнеса за счет отсутствия административного принуждения и целеполагания, льготной системы налогообложения и рыночного механизма ценообразования.

В нашей стране на основании Федерального закона № 88 «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам МП относят коммерческие организации (юридические лица), в уставном капитале которых доля государственной собственности Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, муниципальной собственности, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25 %, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами МП, не превышает 25 % и у которых средняя численность работников не превышает:

- в промышленности, строительстве и на транспорте — 100 человек;
- в сельском хозяйстве и научной сфере — 60 человек;
- в оптовой торговле — 50 человек;

- в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 человек;

- в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 человек.

Размеры средних организаций по критерию численности занятых определяются в интервале от 100 до 300 человек, крупных — от 300 и выше.

Российская экономическая среда крайне нестабильна, и все колебания на рынке отражаются на малом предприятии гораздо острее нежели на крупных. Поэтому хороший менеджер для малого бизнеса — это предприимчивый руководитель, который старается предугадать изменения, не дожидаясь негативных последствий, это человек, который совершенствуется сам в профессиональном плане, показывая пример сотрудникам и выводя компанию на новый уровень, это специалист, который не боится обоснованного риска, внедрения новых технологий, методик. Однако для того, чтобы малый бизнес функционировал успешно, мало хорошего управленца, необходимо культивировать дух предпринимательства у каждого сотрудника, создавая атмосферу свободы творчества и инициативы, которая неизменно направлена на улучшение качества и увеличение прибыли. Перед каждым сотрудником каждого малого предприятия должны быть поставлены три лозунга: «Продает каждый», «Реагировать немедленно» и «Действовать молниеносно».

В управлении человеческими ресурсами на мало предприятии существует ряд особенностей:

1. Гибкая организация труда, вызванная отсутствием четкого распределения обязанностей между сотрудниками. Сокращенная дистанция между административным и производственным персоналом.

2. Отсутствие большой иерархии в управлении. Как результат, понимание под карьерным ростом и повышением увеличение круга обязанностей и заработной платы, должность же, чаще всего, остается неизменной.

3. Хорошая информированность сотрудников, за счет приближенности к руководству. Информированность работников ставит работодателя

в некоторую зависимость от них и тем самым вынуждает набирать персонал среди родственников, личных знакомых или по рекомендации проверенных людей.

4. Относительное отсутствие бюрократии. Большинство правил, регламентирующих порядок и работу организации установлены негласно или устно и не закреплены официально.

5. Малое внимание уделяется обучению и повышению квалификации сотрудников. Объясняется это факт нехваткой средств, неопределенностью перспектив предприятия, низкой оценкой существующих курсов.

6. Высокие требования к личным качествам. Нормы поведения и жизненные ценности должны совпадать у каждого члена коллектива, в противном случае на малой территории конфликты не дадут качественно работать ни одну из членов команды.

7. Требования к многопрофильности работника, узкие специалисты вряд ли смогут работать в штате малого предприятия. Для того чтобы закрепиться и рассчитывать на карьерный рост, необходимо совмещать несколько доходностей и обязанностей. Так администратор в салоне красоты не только ведет запись клиентов, но и отвечает за учет израсходованных средств и выдает заработную плату сотрудникам.

8. Большую роль при принятии на работу играет не только прямые факты профессионализма, но и косвенные такие как рекомендации, родственные или дружеские связи уважаемых знакомых.

9. Социальная незащищенность большинства сотрудников предприятия с одной стороны делает их легкими на подъем, потому что мало что удерживает, если зарплата не устраивает. С другой стороны, понимая, что выходного пособия скорее всего ждать не придется, готовы выполнять работы сверх нормы.

Подводя промежуточный итог, можно сделать вывод о том, что управление человеческими ресурсами в малом бизнесе более острый вопрос чем в крупном предпринимательстве, потому что конкуренция здесь жестче,

а подушки безопасности менее надежные. Поэтому успех в реализации любого проекта малого бизнеса неразрывно связана с оптимальным управлением человеческими ресурсами.

3. Вопрос карьерного роста на малом предприятии.

Планирование карьеры в малых предприятиях существенно отличается от крупных. Из-за небольшого общего количества сотрудников, количество должностей тоже ограничено. И за ту или иную функцию, например бухгалтерский учет или маркетинг, отвечают ни отделы, а сотрудник в единственном числе. Поэтому карьерный рост, в понимании увеличение значимости в следующей должности, отсутствует либо проявляется в смещении, замене другого сотрудника либо в уходе с работы и открытии собственного дела.

В ходе проведенного исследования были выявлены следующие данные.

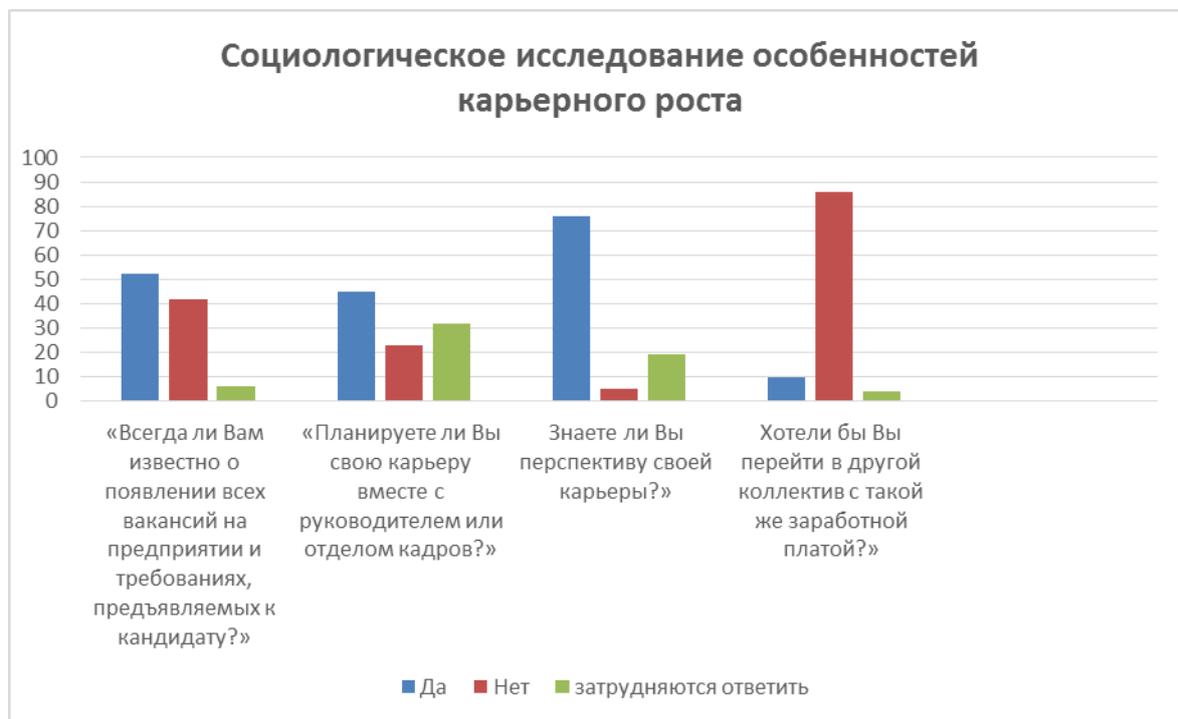


Рисунок 3. Социологическое исследование особенностей карьерного роста

Нельзя однозначно сказать, с чем связана большая привязанность к коллективу на малом предприятии. Можно лишь предположить, что коллективы малого бизнеса более комфортны для работы. Однако

начальник не может нравиться всем, ему это и не нужно. Он должен вызывать чувство уважение, долга и другие благородные эмоции, потому что слишком мягкие и понятливые руководители — «тряпки», а строгие и требовательные — «самодуры». По результатам опроса удалось выяснить наиболее животрепещущие претензии к руководству на малом предприятии.



Рисунок 4. Претензии сотрудников к руководителю в на малом предприятии



Рисунок 5. Сотрудники предложили для лучшего взаимопонимания между руководителем и подчиненными

Сделаем вывод: сотрудники на малых предприятиях хотят карьерного роста не меньше чем их коллеги в крупных фирмах, как и любой человек сотрудник малого бизнеса хочет личностного роста, доступа к образованию и соразмерных трудовых нагрузок.

Карьерный рост на малом предприятии неразрывно идет с личностными отношениями с руководством, так как человеческие качества стоят вплотную с профессиональными. Также в качестве карьерного роста можно рассматривать процесс набирания опыта в течение работы и последующее открытие собственного бизнеса. Третий вариант карьерного роста заключается в замене своего коллеги, при его уходе с работы. Еще один способ продвижения по профессиональной лестнице — это появление новых вакансий за счет расширения предоставляемого спектра услуг или небольшого расширения производства.

Список литературы:

1. Базылев И.В «Менеджмент в России и за рубежом» № 2 год — 2007 Базылев И.В <http://smallbusinesses.ru>. 7, 8, 9.
2. Внутрифирменная предпринимательская среда как механизм согласования интересов собственника и персонала организации. Статья опубликована в журнале «Креативная экономика» № 10 (22) за 2008 год, С. 135—139. Чернятович Ю.П.
3. Есть проблема с системой обеспечения квалифицированными кадрами / Мансуров Р. Е., 2012 с.
4. Инновационная система управления персоналом на малых и средних предприятиях. Статья опубликована в журнале «Креативная экономика» № 4 (16) за 2008 год, С. 62—70. Дудин М.Н., Лясников Н.В.
5. Карьерный рост как взаимная ответственность сотрудников и организации. Статья опубликована в журнале «Российское предпринимательство» № 20 (218) за 2012 год, С. 73—78. Невская Л.В.
6. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. — М., 2008.
7. Малый и средний бизнес: роль персонала в реализации антикризисных программ. Статья опубликована в журнале «Российское предпринимательство» № 7 Вып. 2 (188) за 2011 год, С. 87—94. Пак А.Б.
8. Мансуров Р.Е. Настольная книга директора по персоналу. — Изд-во Юрайт, М., 2012 г.
9. «Менеджмент в России и за рубежом» № 2 год — 2007. 6.

10. Некоммерческое партнерство «Комитет 20» является объединением успешных женщин-лидеров современного российского бизнеса, занимающих ключевые позиции в руководстве ведущих компаний <http://www.kom20.ru>. 1.
11. Морозюк Ю.В., Морозюк С.Н. Человеческий фактор в управлении социально-экономическими системами: Монография. М: Финакадемия, 2009. 184 с.
12. Морозюк Ю.В., Морозюк С.Н. Человеческий фактор. Психологические аспекты управления персоналом (в контексте обеспечения экономической безопасности организации): Монография. М: Финансовый университет, 2011. 132 с.
- 13.2, 3, 4 <http://www.kom20.ru/index.php?id=96>.
- 14.5 http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166094/.

АДАПТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ К ИЗМЕНЕНИЯМ И НОВОВВЕДЕНИЯМ

Суховерхов Николай Юрьевич

*студент Финансового университета при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

Морозюк Юрий Витальевич

*научный руководитель, д-р психол. наук, проф. Финансового университета
при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

Современные науки рассматривают бизнес-процессы, организации, общество в целом как саморазвивающиеся открытые системы, так как элементы, содержащиеся в данных системах, взаимодействуют друг с другом внутри системы и с другими элементами за её пределами, а так же стремятся к саморазвитию и совершенствованию. Предприятия и фирмы стремятся к развитию, освоению новых сфер деятельности и укреплению своих позиций в качестве идущей в ногу со временем организации, им приходится адаптироваться к требованиям внешней и внутренней среды. В ходе адаптации многие установленные системы и отработанные схемы управления могут подвергнуться изменениям. Персоналу организации зачастую непонятны и непривычны данные изменения, что приводит к дискомфорту в работе, понижению производительности труда и повышению недовольства персонала управленческими решениями менеджеров [2]. Таким образом, в наше время, когда человеческие ресурсы стали одними из самых важных ресурсов организации, управление нововведениями является одной из ключевых проблем, стоящих перед современной компанией и её менеджерами.

Процесс адаптации в организации обычно понимается как взаимное приспособление сотрудника и организации, основывающееся на постепенном вводе сотрудника в процесс производства в новых для него условиях труда и отдыха [3]. Например, новыми условиями могут быть психофизиологические, профессиональные, организационно-административные, экономические

или бытовые. Множество организаций отходят от линейно-функциональной организационной структуры к более гибким и подверженным изменениям матричным, дивизиональным и проектным, создаются организационные культуры, внедряются новые технологии в процесс производства. Все эти изменения, несомненно, ведут к успешной работе компании. Однако некоторым сотрудникам стоит немалых усилий включиться в работу после изменений, поэтому западные исследователи начали рассматривать применение адаптационных методов в менеджменте в 1980—90-х гг. прошлого столетия и в настоящее время данное направление активно изучается как западными исследователями, так и отечественными [6].

По мнению автора, адаптация персонала организации также необходима в случае внедрения современных особенностей, связанных с научно-техническим прогрессом. Компании, особенно в сфере IT-технологий, внедряют дистанционные системы управления персоналом, ERP (англ. Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия) системы, а также системы электронного документооборота. Сотрудники, чаще всего работающие на предприятии долгое время (свыше 20 лет), практически не способны самостоятельно усвоить все эти изменения. В большинстве случаев компания организует и направляет данных сотрудников на курсы по обучению пользованию данными системами. Тем не менее, без определенного воздействия менеджера на работника, его работа станет практически безрезультатной, он не будет понимать, для чего эти изменения введены и какую пользу они несут.

Учитывая все факторы данной проблемы, современному менеджеру необходимо придерживаться определенных принципов при управлении процессом адаптации сотрудников к изменениям:

1. Первый принцип — прогрессивности. Методы и способы управления адаптацией не должны быть неизменными и постоянными. Их необходимо формировать в соответствии с развивающимися в мире методиками

и постоянно совершенствоваться в зависимости от требований окружающей среды, от передовых зарубежных и отечественных практик.

2. Принцип непрерывности процесса управления адаптацией заключается в том, что работнику необходимо постоянно приспосабливаться к изменяющимся условиям деятельности организации, стараться удовлетворять новые требования должности и окружающей среды.

3. Подход к управлению адаптацией должен быть комплексным, то есть необходимо учитывать взаимосвязь всех факторов влияющих на процесс адаптации.

4. Оперативность управления системой адаптации означает своевременное принятие решений по контролю, анализу и проведению мероприятий, которые устранят определенные неблагоприятные отклонения от требуемого результата.

5. Принцип перспективности — при формировании системы адаптации к изменениям и нововведениям необходимо учитывать перспективы развития организации.

6. Оптимальность создания системы адаптации предполагает, что существует несколько вариантов построения данной системы и необходимо выбрать подходящий и рациональный вариант именно для данной организации, находящейся в текущем положении.

7. Управление адаптацией необходимо осуществлять наиболее простыми способами без ущерба к основному результату.

8. Не менее важный принцип — это принцип согласованности, подразумевающий взаимодействие и согласованное сотрудничество различных структурных подразделений, а также уровней иерархии. Слаженное взаимодействие необходимо для эффективной работы по достижению поставленных целей и стратегии организации.

9. Также менеджеру необходимо сверять полезный эффект от деятельности по адаптации персонала с затратами на управление адаптацией. Полезный результат должен превышать затраты на него.

Стоит отметить, что единые методы и принципы управления адаптацией к изменениям на данный момент официально не закреплены, поэтому менеджер должен соотносить применяемые им методы и принципы с выбранным типом управления.

В России проблемой адаптационных процессов в организации начали заниматься около десяти лет назад, но отечественные ученые уже во многом продвинулись, не без помощи использования западного опыта. Например, российскими исследователями были выделены следующие методы адаптации персонала к новой организационной культуре предприятия [5]:

1) социально-психологический метод (метод психологического консультирования) ориентирует на адекватное восприятие корпоративной философии, снятие психо-эмоционального напряжения в коллективе;

2) организационно-административный метод (метод внутрифирменного обучения) направлен на повышение интеллектуального, профессионального, культурного и творческого потенциала работников;

3) ценностный метод (метод трудовой мотивации) служит укреплению принципов, закреплённых на предприятии.

В России данные методы используют не многие предприниматели, лишь единицы задумываются о создании специальных программ по адаптации новых сотрудников, о мерах по подготовке сотрудников к определенным организационным изменениям.

Автор считает, что для российской практики управления адаптацией персонала следует воспользоваться опытом таких компаний в области интернет поиска, электронно-почтовых технологий, как Яндекс и Mail.ru. В данных компаниях используются обучающие программы, услуги специалистов психологов, помогающих сотрудникам справляться со стрессами и различного рода бонусные схемы, которые мотивируют сотрудников поддерживать качество своей работы в процессе частых изменений и нововведений. Имеются офисы нового типа организованные по принципу “open space” [4]. В офисах данного типа приятно как работать, так и отдыхать, специально подобранные

цвета оформления стен офиса и рабочего места не вызывают чувства агрессии или страха, а скорее производят эффект «бодрости и собранности» на находящихся людей, а принцип «свободного пространства» не ограничивает работников, тем самым создавая условия для развития.

Следует обозначить основные цели адаптации сотрудников к нововведениям:

1. Улучшение результатов деятельности компании.
2. Сохранение стабильного эмоционального фона в процессе адаптации.
3. Недопущение увольнения ценных кадров.
4. Обеспечение контроля над деятельностью сотрудников.
5. Повышение преданности сотрудников компании, удовлетворенности работой.

Автор считает, что тех мер, которые сегодня принимаются в целях адаптации персонала к нововведениям и изменениям, недостаточно. Необходимо сформировать четко организованную систему адаптации персонала с учетом психологических особенностей личности каждого сотрудника.

В заключение стоит заметить, что в процессе адаптации сотрудников к изменениям менеджер должен обсуждать с работником его взаимоотношения в коллективе, оказывать помощь в возникающих проблемных ситуациях. В случае, когда сотрудник решил уйти вследствие некоторых нововведений или изменений, руководитель должен провести с ним собеседование, чтобы выяснить причину его ухода, выявить проблему и по возможности устранить ее. Адаптационный процесс может быть продолжительным и руководителю следует своевременно осуществлять мониторинг эффективности применяемых методов адаптации, вносить соответствующие коррективы.

Таким образом, в современном мире, подверженном непрерывным изменениям, постоянному, динамичному развитию и преобразованию, процессы адаптации к нововведениям являются одним из ключевых факторов эффективности работы организации.

Список литературы:

1. Кобцева Е.Н. Адаптация персонала: классификация видов и показатели // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. № 1. 2008. С. 100—104.
2. Морозюк Ю.В., Морозюк С.Н. Человеческий фактор в управлении социально-экономическими системами: Монография. М: Финакадемия, 2009. С. 4—9.
3. Морозюк Ю.В., Морозюк С.Н. Человеческий фактор. Психологические аспекты управления персоналом (в контексте обеспечения экономической безопасности организации): Монография. М: Финансовый университет, 2011. С. 5—7.
4. Описание одного из офисов компании Яндекс «Дом на Красной Розе» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://company.yandex.ru/about/dom/> (дата обращения 20.09.2014).
5. Родионова В.О. Методы адаптации персонала конкурентоспособного предприятия к новой организационной культуре // Вестник воронежского государственного технического университета. Том 6. № 3. 2010. С. 14—16.
6. Тюлькина Ю.С. Сущность и принципы адаптации персонала // Вестник Воронежского государственного университета. № 1. 2008. С. 109—113.

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА НА НОВОМ РАБОЧЕМ МЕСТЕ

Божко Екатерина Александровна

*студент Волгоградского колледжа управления и новых технологий
(ГБОУ СПО ВКУиНТ),
РФ, г. Волгоград*

Донскова Екатерина Алексеевна

*студент Волгоградского колледжа управления и новых технологий
(ГБОУ СПО ВКУиНТ),
РФ, г. Волгоград*

Кузнецова Валентина Петровна

*студент Волгоградского колледжа управления и новых технологий
(ГБОУ СПО ВКУиНТ),
РФ, г. Волгоград*

Тищенко Мила Павловна

*научный руководитель, преподаватель Волгоградского колледжа управления
и новых технологий (ГБОУ СПО ВКУиНТ),
РФ, г. Волгоград*

Человек на протяжении своей жизни проходит множество этапов. С самого раннего детства он сталкивается с разными людьми, обществами. Не у всех это знакомство и дальнейшее общение проходит благоприятно. В научной литературе используется для обозначения этого явления термин «адаптация». Адаптация (лат. *adapto* — приспособляю) — процесс приспособления к изменяющимся условиям внешней среды.

В нашем случае можно использовать такой термин, как *социальная адаптация* (поскольку профессиональная, трудовая адаптация является частью социальной адаптации) — процесс активного приспособления индивида к условиям социальной среды (требованиями рабочего места, особенностями партнеров, социальных групп, организационной культуры и др.), обеспечивающими успешность его профессиональной деятельности и полноценную личностную самореализацию во всех сферах жизнедеятельности. Как отмечает А.Я. Кибанов, «трудовая адаптация персонала — взаимное приспособление работника и организации, основывающееся на постепенном включении

работника в процесс производства в новых для него профессиональных, психофизиологических, социально-психологических, организационно-административных, экономических, санитарно-гигиенических и бытовых условиях труда и отдыха» [3, с. 198].

Человек сталкивается с адаптацией с самого детства. Первая ступень — детский сад, затем школа, далее профессиональное образование и, наконец, трудоустройство (точнее сказать, трудоустройства). Однако в более раннем возрасте трудности новых знакомств и поиски наилучших отношений с новыми людьми проходят легче. Но чем старше становится человек, тем труднее ему найти общий язык в новом коллективе. Социальные психологи считают, что взрослый человек адаптируется не менее 3х месяцев (для сравнения, у детей этот период сокращается до 1—2 недель.) [1, с. 172].

Адаптация на новом рабочем месте является одним из важнейших испытаний для тех, кто решил сменить место работы или ищет её впервые. Каждый по-разному переносит адаптационный период: кто-то легко включается в новую деятельность, для кого-то это время большого напряжения. Успешность прохождения адаптационного периода зависит от многих факторов: от психологических особенностей личности, от отношения новых коллег, от условий труда, интенсивности нагрузок и т. д.

В рамках данной статьи мы ограничимся рассмотрением проблемы адаптации только в отношении молодых специалистов. Учитывая, что для любого человека, даже для многоопытного профессионала, адаптация на новом рабочем месте — это всегда стрессовая ситуация, для вчерашних выпускников она связана с полной сменой образа жизни, режима дня, уровня требований и ответственности. Поэтому так возрастает степень актуальности и значимости данного этапа в жизни молодого человека.

В нашей стране факту адаптации и помощи в ней уделяют не так много внимания. Во многом всё зависит от руководства организации и поэтому возникает вопрос: «Почему руководители компаний, по крайней мере, российских, так мало уделяют внимания именно этому периоду?»

Это отмечают и ведущие HR-менеджеры. «Как ни странно, — анализирует Татьяна Золотарева, — одной из самых распространенных ошибок является тот факт, что ряд компаний банально не занимаются адаптацией новых сотрудников вообще. Второй распространенной ошибкой является проведение нескольких адаптационных мероприятий в начале испытательного срока, и потом полное невнимание к персоналу. Адаптация дает наибольший эффект при системном подходе. Также в ряде случаев используются шаблонные мероприятия. Сотрудники чувствуют, что к ним применяют общие «отмычки», а не ищутся «индивидуальные ключики», которые помогут компании раскрыть весь потенциал нового человека на благо компании [2]. С этим мнением солидарна и ведущий HR специалист Татьяна Тибилова: «Основные ошибки в процессах адаптации в российских компаниях — это формальность адаптации, либо ее полное отсутствие, отсутствие понимания, какую экономическую выгоду несет в себе правильно разработанная и внедренная программа адаптации» [2].

Значит, человеку приходится справляться с этим самостоятельно, что действительно нелегко. В любом случае, каждый, кому пришлось столкнуться с необходимостью освоения на новом рабочем месте, должен понимать, что с ним происходит и быть готовым успешно пройти этот непростой период жизни. Между тем, правильно организованная, системная адаптация позволяет новому сотруднику быстро и с минимальными издержками войти в должность, достигнуть необходимого уровня производительности к установленному сроку, совершая при этом минимальное количество ошибок, тем самым минимизируя затраты организации на персонал.

Выделяют следующие цели адаптации сотрудника:

- Уменьшение стартовых издержек. Первое время работник плохо знает свое рабочее место, рабочее пространство, следовательно, он работает менее эффективно.
- Решение нестандартных и конфликтных ситуаций, возникающих в трудовом процессе.

Снижение периода «озабоченности» (неопределенности) старых сотрудников в связи с принятием нового сотрудника, быстрое вхождение новичка в коллектив:

- Обеспечение приспособления потребностей и ценностей сотрудника к требованиям, предъявляемым к нему организацией;
- Ускорение сроков приближения нового сотрудника к высокой продуктивности и качеству выполняемых работ;
- Сокращение текучести рабочей силы.
- Развитие позитивного отношения к работе, мотивации, развитие чувства удовлетворенности работой.

Исходя из поставленных целей, ключевыми элементами успешно функционирующей *системы адаптации* будут являться:

- *инструктажи и welcome-тренинги*, предполагающие осуществление первоначальной передачи сведений об организации и существующих в ней порядках, организационной культуре;
- *программа адаптации*, регламентирующая мероприятия и сроки обучения сотрудника, последовательность овладения функционалом по должности;
- *система наставничества*, предполагающая привлечение опытного работника для помощи новому сотруднику;
- *система аттестации* по итогам адаптационных мероприятий, которая представляет собой порядок оценки нового сотрудника, понятный как руководству организации, так и самому работнику.

Безотносительно к специфике отдельных организаций и должностей, существует ряд общих, базовых процедур и компонентов, таких как выделение рабочего места для нового сотрудника; знакомство сотрудника с коллективом; ознакомление с традициями, стилем общения и взаимоотношениями, принятыми в организации; изучение правил внутреннего трудового распорядка; разъяснение сотруднику должностных обязанностей; проведение необходимого инструктажа; знакомство сотрудника с задачами организации, своими новыми

задачами, зоной ответственности и с полномочиями; ознакомление сотрудника с системой материальной и нематериальной мотивации и социальным пакетом организации; закрепление наставника за новым сотрудником; ознакомление сотрудника с требованиями к выполняемой работе; с технологической стороной организации и бизнес-процессами; разъяснение задач новому сотруднику на период испытательного срока и объяснение критериев их оценки; корректировка и контроль качества работы в период испытательного срока; дальнейшая поддержка и развитие сотрудника после окончания испытательного срока в организации.

Перечисленные компоненты программы адаптации являются едиными для большинства организаций независимо от сфер деятельности и форм собственности. Они могут быть дополнены узкоспецифическими процедурами. Как видим, планирование и реализация адаптационных мероприятий вполне выполнимая задача. Совершенно необязательно, на наш взгляд вводить, как в зарубежных компаниях, специалиста по адаптации или открывать отдельный департамент. Главное здесь — системность и последовательность подходов.

Многие учебные заведения стремятся, со своей стороны, также подготовить выпускника к первым шагам в профессии. Проводятся всевозможные встречи с будущими работодателями, тренинги, моделируются профессиональные ситуации. Но всё это происходит в искусственно созданной учебной среде и по определению не может воспроизвести всё многообразие связей, задач и отношений, с которыми столкнётся вчерашний выпускник после окончания своего учебного заведения.

Кардинально решить проблему адаптации, обеспечить выпускнику «мягкую посадку в будущем» позволяют проекты дуального образования, повсеместно реализуемые, опять же, на Западе, особенно, в ФРГ, и активно внедряемые, в последнее время, в российской системе профессионального образования. Смысл дуального образования в том, что студент теоретическую подготовку получает в своём учебном заведении, а практическую —

у будущего работодателя. Значительно увеличивается время такой практики и доводится до оптимального соотношения «50 на 50». Работодатель выплачивает персональную стипендию «своему» студенту и имеет реальную возможность участвовать в его профессиональном становлении. А студент постепенно включается в систему профессиональных отношений и ценностей и к выпускному курсу становится «своим» в закреплённой организации. Поэтому отпадает необходимость в каких-либо адаптационных программах. Он уже психологически и технически готов к полноценной трудовой деятельности на конкретном рабочем месте.

Примерно об этом же говорят ведущие HR специалисты: «... на те позиции, на которые предполагается прием молодых специалистов, можно принимать студентов после 4-го, а иногда и после 3-го курса. В этот период студенты еще не заболели синдромом 5-го курса, во время которого они напрочь забывают, что такое дисциплина, в том числе и необходимость рано вставать каждое утро и куда-то идти. Уровень притязаний еще не так велик. Кроме того, на момент получения диплома, а значит на пике «величия» («Я — дипломированный специалист!»), выпускник уже длительное время работает в компании, успешно адаптировался и может быть, даже чего-то достиг» [2]. Остаётся только выразить сожаление, что дуальное образование реализуется в России лишь в форме пилотных проектов и не может, в силу своей мизерной распространённости, реально повлиять на ситуацию на рынке труда.

Как видим, в нашей стране существует проблема в этом вопросе и ее следует решать. Требуется направить лишь немного усилий в эту область и будут заметны результаты. Если сотруднику понравится в данной компании, он не будет искать себе новое место работы, и останется именно в этой компании и будет держаться за свою должность, он будет стараться и гордиться тем, что работает именно здесь и именно в этом коллективе.

Список литературы:

1. Емекеев А.А. Адаптация молодого специалиста на предприятии: проблемы и решения // Регионоведение, № 4. — 2004, С. 171—180.
2. Если посчитать, сколько компании теряют от отсутствия системы адаптации... То это будет больше, чем Чернобыль... // Управление персоналом. 2013. № 19 [http://](http://www.top-personal.ru/issue.html?3482) — [Электронный ресурс]. URL: www.top-personal.ru/issue.html?3482.
3. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом Учебник. — М.: ИНФРА — М, 2005 — 304 с.
4. Котлова А.С., Попова О.А. Адаптация персонала на предприятии в современных условиях // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 6 — [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/06/5092> (дата обращения: 31.07.2014).

СЕКЦИЯ 5. РЕГИОНОВЕДЕНИЕ

РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА НА ОСНОВЕ ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОГО ПАРТНЁРСТВА

Бачу Екатерина Фёдоровна

*студент Санкт-Петербургского национального исследовательского
университета информационных технологий, механики и оптики,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Калинина Марина Игоревна

*научный руководитель, доц. Санкт-Петербургского национального
исследовательского университета информационных технологий,
механики и оптики,
РФ, г. Санкт-Петербург*

На экономику государства в целом, несомненно, оказывает влияние развитие каждого региона, входящего в его состав. Дальний Восток — крупнейший по территории и богатейший по наличию природных ресурсов экономический район страны, расположившись на границе России, он имеет возможность сотрудничать и вести торговые отношения со странами АТР (Азиатско-Тихоокеанского региона), но, к тому же, политика России по отношению к Дальнему Востоку должна сдерживать обособление и отделение региона от центра государства. К тому же, имеющее долгосрочную тенденцию снижение численности населения региона делает его особенно уязвимым в геополитическом плане. Это главные факторы, которыми и обусловлен особый интерес региональной экономики к развитию региона.

Регион богат различными минерально-сырьевыми ресурсами. Здесь выявлено более 75 видов полезных ископаемых и сосредоточено более 81 % всех запасов и почти 95 % всей добычи алмазов России, 95 % олова, 90 % борного сырья, 80 % сурьмы, 60 % ртути, 40 % плавикового шпата, 25 % вольфрама, большие запасы цинка, свинца, 35 % запасов и 50 % добычи золота

и серебра. По показателям разведанных балансовых запасов золота ДФО занимает 2 место в стране, а по добыче — 1 место.

Безусловно, отраслью рыночной специализации региона можно считать цветную металлургию: только Якутия и Магаданская область дают около 65 % всего золота в стране. Добывают золото в бассейнах рек Зеи, Селенжи, Буреи, Аргуни, в горах Алданского нагорья, Хингана и Сихотэ-Алиня. Колымо-Индигирский и Чукотский районы добычи золота открыты сравнительно недавно. Добыча и обогащение оловосодержащих руд в регионе ведётся на Чукотке и в Якутии (Верхнее-Аянский район). Алмазы добывают в Верхне-Вилуйском регионе Якутии в городе Мирном, здесь возведены 3 масштабнейших горно-обогатительных комбината: «Мир», «Удачная» и «Айхал» [1].

Анализируя данные табл. 1, можно сделать вывод о том, что удельный вес Дальневосточного федерального округа в общероссийской добыче в 2012 году составил по добыче золота 48,3 %, по добыче оловосодержащих руд — 63,6 % и по добыче алмазов — 98,4 %.

Таблица 1.

Добыча золота, алмазов и оловосодержащих руд в Российской Федерации и на Дальнем Востоке

	Российская Федерация			Дальний Восток			Уд. вес ДФО в общероссийской добыче в 2012г., %
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	
Добыча золота, тонн	211,1	211,4	226,2	106,3	107,9	109,2	48,3
Добыча оловосодержащих руд, тонн	279,8	279,3	280,1	177,9	178,0	178,1	63,6
Добыча алмазов, тыс. карат	34857,0	35139,0	34986,0	34156,0	34987,0	34736,0	98,4

Примечание. Таблица составлена автором на основе данных [2; 3].

Топливо-энергетический комплекс представлен в основном использованием бурого и каменного угля, который добывают открытым способом на Райчихинском, Бакинском, Раздольненском месторождениях. В южной части Республики Саха (Якутия) в Нерюнгри ведётся добыча коксующегося угля, который главным образом идёт на экспорт в государства Тихоокеанского побережья [1]. Добыча угля в 2012 году составила 10,5 % от общей добычи по стране, нефти — 4,1 %, а природного и попутного газа — 4,4 % (табл. 2).

Таблица 2.

Объёмы добычи топливно-энергетических ресурсов в Российской Федерации и на Дальнем Востоке

	Российская Федерация			Дальневосточный федеральный округ			Уд. вес ДФО в общероссийской добыче в 2012г., %
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	
Добыча угля, тыс. тонн	321701	334831	335543	31673	32213	35112	10,5
Добыча нефти, включая газовый конденсат, тыс. тонн	505326	512388	518365	18283	20837	21087	4,1
Добыча природного и попутного газа, млн. м ³	651323	670837	681211	26505	28086	29757	4,4

Примечание. Таблица составлена автором на основе данных [10; 14]

Пищевая промышленность главным образом проявляется добычей и переработкой рыбы и морепродуктов, основной промысел которых ведётся в Беринговом, Охотском и Японском морях. Приморский край даёт 50 % от общего улова рыбы в регионе, Камчатка и Сахалин — 40 %, а Хабаровский край и Магаданская область в сумме дают 10 % улова рыбы. В настоящее время промысловыми дальневосточными судами ведётся добыча рыбы к тому же и в Индийском океане и в южной части Тихого океана. Огромное значение имеет Дальний Восток и в китобойном промысле [1].

Общий объём запасов рыбы и морепродуктов на Дальнем Востоке, в связи с оценками экспертов, составляет около 26 млн. тонн. Добыча рыбы и морепродуктов в регионе достигает около 66 % от общих по России объёмов. Уникальнейшими являются ресурсы лососевых рыб (до 450 тыс. тонн в год) и красной икры (до 17 тыс. тонн в год) в стране [10].

Очаги развития лесной промышленности находятся в Хабаровском и Приморском краях и в Амурской области, центры лесопиления — в Имане, Лесозаводске, Благовещенске, Свободном, Хабаровске, Комсомольск-на-Амуре и Амурске [1]. Из данных таблицы 3 видно, что объёмы производства лесоматериалов, бумаги и целлюлозы незначительно увеличились, при этом удельный вес Дальнего Востока в общероссийском производстве бумаги и целлюлозы остался неизменным, что косвенно подтверждает — лесная промышленность Дальневосточного региона ориентирована на добычу сырья.

Таблица 3.

Производство лесоматериалов, бумаги, целлюлозы

	2009	2010	2011	2012
	Производство лесоматериалов (тысяч м ³)			
Российская Федерация	18609	21890	22636	21212
Дальневосточный федеральный округ	1159	1390	1802	1916
Уд. вес ДФО в общероссийском производстве, %	6,2	6,4	8,0	9,0
	Производство бумаги (тысяч тонн)			
Российская Федерация	4513	4688	4784	4769
Дальневосточный федеральный округ	8,5	9,7	9,5	8,8
Уд. вес ДФО в общероссийском производстве, %	0,19	0,21	0,20	0,18
	Производство целлюлозы (тысяч тонн)			
Российская Федерация	7229	7510	7661	7658
Дальневосточный федеральный округ	1793	1821	1890	1865
Уд. вес ДФО в общероссийском производстве, %	24,8	24,3	24,7	24,4

Примечание. Таблица составлена автором на основе данных [13]

Машиностроение и металлообработка широко распространены лишь в нескольких районах Дальнего Востока: в Приморском и Хабаровском краях и Амурской области, в других областях и в Якутии преобладают ремонтное дело и производство запасных частей для машин и техники, необходимой в местном хозяйстве. В целом, на Дальнем Востоке получили широкое развитие судостроение и судоремонт, в связи с развитой в регионе рыбной промышленностью, морским и речным транспортом. Также имеют тенденцию к развитию производство и ремонт техники для рыбной, горной и лесной промышленности, в частности во Владивостоке и Хабаровске [8].

Точками роста промышленного производства можно назвать Приморье и Хабаровский край (машиностроительные, авиа- и судостроительные предприятия), также в Приморье набирают обороты совместные предприятия ОАО «Соллерс», «Mazda» и «Mitsui». Развитию промышленности мешает отдалённость от Центральной России, наиболее потребляющей товары, регион терпит немалые транспортные надбавки, которые отражены стоимостными показателями многих отраслей хозяйства [7].

Необходима модернизация Транссибирской магистрали и тех портов, к которым она имеет выход. Пропускная способность Байкало-Амурской магистрали на данный момент составляет около 12 млн. тонн грузов в год, но этого недостаточно. Планируется увеличение данного показателя до 100 млн. тонн. Железную дорогу Сахалина требуется связать с материком через мостовой переход или тоннель. В то же время, Транскорейская магистраль должна иметь выход к Транссибирской магистрали. Уже имеющуюся сеть магистралей нужно дополнить дорогой Большой Невер-Якутск, далее следующей в направлении Магадана, и далее — в направлении Камчатки и Чукотки. Якутии необходим выход к морю — через Аяно-Майский район в Хабаровском крае. В 2012 году в эксплуатацию ввели несколько крупных объектов: вторую очередь нефтепровода «Восточная Сибирь-Тихий океан» (ВСТО-2), мощность которой 50 млн. тонн нефти в год. По итогам 2012 года экспорт нефти сорта ВСТО осуществлялся в основном в Японию —

31 %, Китай — 24 %, США — 22 %. В Приморье в 2013 г. через терминал Козьмино, который является конечным пунктом данного трубопровода, было экспортировано около 20 млн. тонн нефти. В ближайшее время ОАО «Роснефть» планирует создать в южной части региона Восточный нефтехимический комбинат (ВНКХ).

В 2012 году ОАО «Газпром» приняло важное решение о создании в Республике Саха (Якутия) газового центра и газопровода, который будет соединять Якутск, Хабаровск и Владивосток. На Дальнем Востоке имеется несколько газовых центров, расположенных на Сахалине, который имеет связь с газопроводом в Приморье (Сахалин-Хабаровск-Владивосток), и в Якутии. Все вышеперечисленные проекты способствуют диверсификации топливного баланса топливно-энергетического комплекса (перевод на газ ТЭЦ во Владивостоке) и газификации муниципального сектора, так как регион в данном направлении отстаёт от прочих регионов страны.

Как следствие, произошло расширение рынков сбыта углеводородного сырья, и образовались новые точки роста в нескольких регионах, через территорию которых проложен нефтепровод. Республика Саха (Якутия) получила возможность диверсификации экономики, которая длительный период функционировала лишь на добыче алмазов [11].

Из числа основных проектов государственно-частного партнёрства в регионе следует отметить:

1. Портовую особую экономическую зону (ПОЭЗ), созданную Постановлением Правительства РФ от 31 декабря 2009 г. № 1185 и территориально расположенную в Советской Гавани. Общий объём инвестиций данного проекта составил 30 млрд. рублей, несмотря на то, что федеральный бюджет вложил лишь 3 млрд. рублей. Потенциал организации порта в Советской Гавани значителен: вдоль Байкало-Амурской магистрали расположены залежи природных ресурсов, здесь находится транспортный узел Хабаровского края и альтернативный путь к Транссибирской магистрали. К сожалению, деятельность в данной зоне до сих пор не ведётся, и нет

зарегистрированных компаний-резидентов, как сообщил министр экономического развития Хабаровского края Виктор Калашников [4].

2. Реконструкцию участка железной дороги Оунэ-Высокогорная, утверждённую распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2006 г. № 1708-р, в связи с тем, что здесь запланировано строительство тоннеля на участке Комсомольск-на-Амуре-Советская Гавань. Данные работы обеспечат исключительные условия при перевозке грузов на Ванинско-Советско-Гаванский транспортный узел. Финансирование было проведено за счёт Инвестиционного РФ, причём общие инвестиции в проект составят около 60 млрд. рублей, из них более 17 млрд. рублей покроет Инвестиционный фонд РФ, а остальное — ОАО «РЖД».

На данный момент, по итогам реализации мероприятий, входящих в данный проект, пропускная способность нового Кузнецовского тоннеля составила 35 млн. тонн. При этом весь реконструированный участок Высокогорная-Оунэ по пропускной способности достиг уровня 100—110 млн. тонн, при прежних 60—80 млн. тонн в год [6].

3. Распоряжением Правительства РФ от 17.01.2008 г. № 21 проект «Комплексное развитие Южной Якутии» включили в перечень инвестиционных проектов, разрабатываемых на средства Инвестфонда Российской Федерации. Инвестиционное соглашение затронет 1-ый этап реализации проекта, общая стоимость которого равна 10,4 млрд. рублей, из них 7,8 млрд. рублей — это ассигнования бюджета Инвестиционного фонда РФ и 2,5 млрд. рублей — денежные средства, принадлежащие частным инвесторам.

«ОАО «Корпорация развития Южной Якутии» задачи, поставленные перед Обществом, выполнила» сообщил ее руководитель Михаил Брук на состоявшемся 20 декабря 2013 года совещании, проходившем в режиме видеоконференции между Москвой и Якутском.

Корпорация выполнила основные задачи, поставленные перед ней на 2013 год по продвижению проекта «Комплексное развитие Южной Якутии»: строительство Канкунской ГЭС, создание Якутского газоперерабатывающего

комплекса, строительство Эльконского горно-металлургического комбината и др. После реализации данного инвестиционного проекта были достигнуты следующие результаты: произошёл рост доходов местного населения и соответственно повысился уровень жизни, произошёл приток экономически активного населения в Республику Саха (Якутия), начали развиваться производства по глубокой переработке добываемого сырья, произошла диверсификация российского экспорта и, как следствие, усиление позиций Российской Федерации в Юго-Восточной Азии [12].

В 2010 г. ВВП России сократился на 7,9 %, а объём промышленного производства в стране — на 9,3 %, аналогичные экономические показатели на Дальнем Востоке возросли соответственно на 1,5 % и 3,8 %. Это произошло, в основном, благодаря появлению и осуществлению в регионе нескольких крупных инвестиционных проектов, которые значительно изменили экономическую ситуацию на Дальнем Востоке в положительном направлении. К подобным проектам относится прокладка обеих очередей нефтепровода ВСТО (Восточная Сибирь-Тихий океан), строительство объектов для саммита АТЭС (Азиатско-Тихоокеанский экономический саммит), строительство трассы Чита-Хабаровск и прочие [7].

«Мы сделали расчеты до 2018 г., уже запланированы программы на сумму около 8 трлн. рублей, это реальные программы, которые будут реализовываться», — прокомментировал сложившуюся в округе ситуацию министр РФ по развитию Дальнего Востока — полномочный представитель президента РФ в ДФО Виктор Ишаев [4].

Для благоприятного положения дел в отношении инвестиционного климата на территории Дальневосточного федерального округа необходимо ускорить развитие социально-экономической инфраструктуры. Если удастся ликвидировать административные барьеры, налоговые льготы, максимально информировать зарубежных инвесторов, осуществится создание специальных органов, работающих с иностранными инвесторами, то эти факторы, несомненно, простимулируют деятельность зарубежных компаний в округе.

Дальний Восток, несомненно, имеет заинтересованность в повышении собственных финансовых возможностей и, конечно же, в поступлении на свои предприятия современного и высокотехнологичного оборудования, зарубежных передовых технологий и новых знаний. Развитие экономики на данный момент имеет ориентацию на производства с высоким потенциалом, из чего следует, что реализация крупных как государственных, так и частных инвестиционных проектов обеспечат достижение этой цели.

Список литературы:

1. Видяпин В.И. Региональная экономика / В.И. Видяпин, М.В. Степанова. — М.: ИНФРА — М, 2006. — 606 с.
2. Вестник промышленности: добыча и реализация олова от 27.06. 2011 г. — [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.promu.ru/node/6596>. Дата обращения: 24.09.2014 г.
3. Информационное аналитическое агентство JNet.RU «Объёмы добычи золота и алмазов» от 19.06.2014 г. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.jewellernet.ru/news/r6/120730/>. Дата обращения: 25.09.2014 г.
4. Информационное агентство Восток-Медиа « ПОЭЗ в Советской Гавани не может функционировать в полную силу» от 04.10.2012 г. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.vostokmedia.com/n150696.html>. Дата обращения: 01.10.2014 г.
5. Информационное агентство Regnum «На Дальнем Востоке стоимость реализуемых проектов превысила 4 трлн. рублей» от 20.07. 2013 г. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.regnum.ru/news/1686047.html>. Дата обращения: 03.09.2014 г.
6. Министерство транспорта РФ «Реконструкция участка Оунэ-Высокогорная и строительство Кузнецовского тоннеля» — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.roszeldor.ru/invest_project/in_pr_vysokogorn. Дата обращения: 02.10.2014 г.
7. Обзор рейтинга фундаментальной эффективности предприятий по федеральным округам: Дальневосточный ФО: информ.-аналит. журн. / учредитель ООО «Компания «Интерфакс-ЭРА». — 2012 — . — М.: Интерфакс-ЭРА, 2012. — Ежегод.
8. Перспективы развития машиностроения и строительства на Дальнем Востоке» — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.protown.ru/ /hide/7736.html>. Дата обращения: 09.09.2014 г.
9. Региональный журнал для деловых кругов Дальнего Востока «Капитал»: информ.-аналит. журн. / учредитель ООО «Компания«Капитал». — 2013,июнь. — Хабаровск.: Компания «Капитал»,2011. — Ежемес.

10. Система ГАРАНТ. Распоряжение Правительства РФ от 29 марта 2013 г. № 466-р «Об утверждении государственной программы «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона». — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/70351168>. Дата обращения: 20.09.2014 г.
11. Транспортная стратегия XXI век. Экономический потенциал Дальнего Востока: информ.-аналит. журн. / учредитель издательский дом «Современные стратегии». — 2012. — М.: Современные стратегии, 2012. — Ежегод.
12. Федеральный информационный портал Sakha News Корпорация развития Южной Якутии поставленные задачи выполнила» от 23.12.2013 г. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.1sn.ru/93721.html>. Дата обращения: 02.10.2014 г.
13. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Основные характеристики субъектов РФ — 2013 г. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14s/Main.htm. Дата обращения: 24.09.2014 г.
14. Федеральная служба государственной статистики. Российский статистический ежегодник — 2013 г. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/Main.htm. Дата обращения: 14.09.2014 г.

СЕКЦИЯ 6.

РЕКЛАМА И PR

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ В РЕАЛИЯХ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

Гейдерих Павел Витальевич
студент Юго-Западного государственного университета,
РФ, г. Курск

Белоусова Лариса Сергеевна
научный руководитель, д-р экон. наук, проф. кафедры, зав. каф. Экономики
и управления Юго-Западного государственного университета,
РФ, г. Курск

Российское предпринимательство в последние годы развивается стремительными темпами. Бизнес в России все больше приобретает качества, присущие западным рынкам — высокая конкуренция, острая борьба за потребителя, улучшение качества сервиса, продукции и услуг, немалый упор на маркетинг организации. Непосредственно последний аспект порой играет чрезвычайно важную роль в прибыльности той или иной организации: привлечение клиента и есть основная цель любой организации, которая ориентирована на реализацию тех или иных товаров и услуг. В большей степени это актуально для малого и среднего бизнеса, который имеет долю в ВВП РФ порядка 22 %.

В настоящее время для предпринимателей и специализированных отделов по маркетингу открывается широкий диапазон инструментов, с помощью которых можно обратить внимание потребителя на свои товары или услуги. Однако не все способы заявить о себе являются действенными.

Суммарный объем российского рекламного рынка, включая ТВ, интернет, радио, печатные СМИ и наружную рекламу в 2013 году составил 327,8 млрд. руб., из них наибольшая доля приходится на ТВ — 156,2 млрд. руб. [3].

За первое полугодие 2014 года наблюдается следующая расстановка сил на рынке рекламы [2] (рис. 1). Как видим, ТВ-реклама по-прежнему удерживает лидерство в данном сегменте (47,8 % в общих рекламных расходах российских организаций). В то же время нельзя не отметить, что доля телевизионной рекламы с каждым годом снижается под давлением растущего спроса к интернет-конкуренту, который уже несколько лет подряд демонстрирует уверенный рост и на данный момент имеет 23 % от общих затрат на рекламу российских организаций. (Для сравнения: в 2009 году доля ТВ-рекламы была значительно выше, и составляла 55,5 %, в то время как доля интернет-рекламы в том же году колебалась в районе 9 %; налицо и уверенный рост рынка интернет-рекламы по сравнению с 2012 годом, когда был зафиксирован подъем в 27 % [2]).

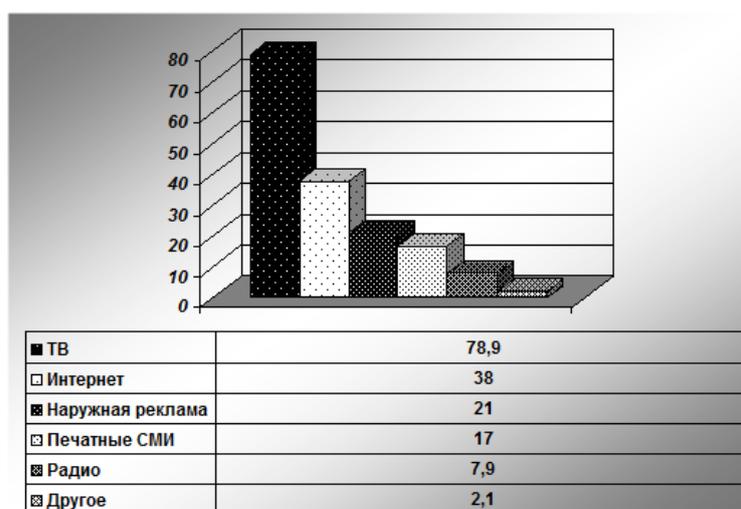


Рисунок 1. Рекламные расходы российских организаций за первое полугодие 2014 года, млрд. руб.

Объем рынка интернет-рекламы в 2013 году составил более 71 млрд. рублей. Наибольший рост показала контекстная реклама. Объемы ее продаж увеличились более чем на 34 % и составили 51,6 млрд. рублей. Продажи «медийной» рекламы (объявлений, отображающихся на сайтах СМИ и информационных ресурсах с высокой посещаемостью), в свою очередь,

выросли на 12 %. Всего за год рекламодатели потратили на «медийную» рекламу 20,1 миллиарда рублей [3].

Данные показатели говорят, что интернет-реклама, как и любые связи организации, в текущих реалиях наиболее востребованы в интернете. Интернет-реклама, развитие сайтов, наладка интернет-продаж и создание магазинов в сети — это уже незаменимая часть деятельности большинства коммерческих организаций. В частности, предложить потребителю свои товары или услуги организация может посредством веб-ресурса.

Сайт организации может иметь вид стандартной визитной карточки, интернет-магазина или каталога продукции. Так или иначе, клиент должен узнать о сайте организации, что поможет потенциально увеличить продажи или улучшить её имидж [1]. Итогом могут послужить клиенты, пришедшие в офис фирмы после просмотра сайта или целевая покупка в интернет-магазине. В интернет-маркетинге существует термин, описывающий итог пребывания клиента на сайте — конверсия. Это отношение числа посетителей сайта, выполнивших на нём какие-либо целевые действия (скрытые или прямые указания рекламодателей, продавцов, создателей контента — покупку, регистрацию, подписку, посещение определённой страницы сайта, переход по рекламной ссылке), к общему числу посетителей сайта, выраженное в процентах. Для увеличения конверсии существует ряд мер, основой которых является SEO. Поисковая оптимизация сайтов (SEO, Search Engine Optimization) основана на крепком фундаменте — текстах, которые пишутся с использованием определенных ключевых фраз, имеющих прямое отношение к продукции или услугам конкретной организации.

Одну и ту же продукцию пользователи Интернета спрашивают по-разному. Именно этот фактор привел к появлению такого понятия, как семантическое ядро сайта [6]. Семантическое ядро — совокупность целевых (профильных для данного сайта) запросов, которые люди используют в Сети для поиска нужного им товара или услуги. Чем больше разнообразной продукции или услуг предлагает организация, тем шире может быть семантическое ядро

сайта, тем больше возможностей привести посетителей на WEB-ресурс, используя разные ключевые словосочетания.

Так или иначе, SEO ориентировано на работу с поисковыми системами. Это оправдано, ведь на данный момент большинство потребителей использует интернет-ресурсы, чтобы присмотреться к каким-то услугам или товарам, а, быть может, и сразу приобрести их. К тому же, возможности коммерческих сайтов на этом не кончаются. Например, с помощью сайтов авиакомпаний или гостиниц каждый пользователь может забронировать билет или номер на ночь. В данном случае немаловажно, чтобы потребитель, ищущий конкретный товар или услугу, нашел конкретный сайт в общей массе конкурирующих сайтов. Существует ряд конкретных мер по поисковой оптимизации, однако, важно понимать, где именно эти меры применять.

Самой популярной поисковой системой является Яндекс. Статистика поисковых запросов Рунета (по состоянию на сентябрь 2013 года [4]) представлена на диаграмме (рис. 2).

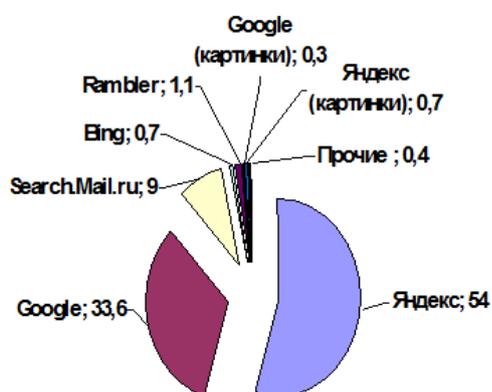


Рисунок 2. Доли рынка поисковых запросов Рунета

Безусловными лидерами на рынке поисковых услуг Рунета являются Яндекс (54,7 % — суммируя обычный поиск и поиск по картинкам) и Google (33,9 % — суммируя обычный поиск и поиск по картинкам). При этом Яндекс на протяжении последних лет стабильно опережает ближайшего конкурента (например, его доля за исследуемый период с сентября 2012 г. по сентябрь 2014 г. не опускалась ниже 51 % [5]). Тем не менее, Google — поисковая

система «номер один» в мире. По оценкам экспертов, на её долю приходится примерно 60 % поискового трафика. Это очень мощная, финансово крепкая и устойчивая структура, которая последовательно завоёвывает рынки, добиваясь успеха практически везде, куда приходит.

Также в каждой из поисковых систем существуют коммерческие услуги, называемые контекстной рекламой. Контекстная реклама действует избирательно и отображается посетителям интернет-страницы, сфера интересов которых потенциально совпадает или пересекается с тематикой рекламируемого товара либо услуги, целевой аудитории, что повышает вероятность их отклика на рекламу. К примеру, на вводимый запрос о каком-либо товаре или услуге помимо стандартной выдачи нередко появляются рекламные объявления с соответствующими поисковому запросу комбинациями слов.

Для более эффективного продвижения зачастую используют вариант комбинированного продвижения — ведение SEO-работ под Яндекс с одновременным запуском рекламной кампании в Яндекс.Директе. Или продвижение под Google с использованием контекстной рекламы Google Adwords. Или даже SEO под Яндекс и контекстная реклама Google AdWords. Продвижения сайта посредством поисковой оптимизации доступно любому веб-мастеру, что в итоге может привести к положительным итогам выдачи в поиске по целевым запросам. И соответственно, клиент, находя требуемый товар или услугу, с большей вероятностью будет «подтолкнут» к покупке. Чтобы усилить эффект влияния в какой-либо сфере поиска, в каждом поисковике есть возможность применить ряд коммерческих услуг. Например, помимо контекстной рекламы в сервисе Яндекс.Справочник есть услуга по приоритетной выдаче по целевым запросам на Яндекс.Картах. Эти услуги платны, однако, затраты на рекламу в интернете значительно дешевле, чем на ТВ или радио, ведь целевому потребителю сразу предлагаются товары и услуги, которые он и хотел бы приобрести. Тогда как в остальных случаях

реклама ориентирована на часть аудитории, которая потенциально может обратить внимание на баннер, вывеску или рекламный ролик.

Таким образом, развитие новых маркетинговых коммуникаций на базе интернет-ресурсов открывает более широкие возможности для бизнеса в России.

Список литературы:

1. Мало продаж с сайта — в чем суть проблемы?: Обучающая рассылка — Ведение бизнеса в интернете. Выпуск № 2. Где и как рекламировать себя в Интернете? — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://megagroup.ru/mailing?mode=view&post_id=345221&p=4 (дата обращения 02.10.2014).
2. Объем рекламы в средствах ее распространения в январе - июне 2014 года — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id4602 (дата обращения 02.10.2014).
3. Объем рынка маркетинговых коммуникаций России в 2013 году — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id4044 (дата обращения 02.10.2014).
4. Статистика сайта «Сайты Рунета» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.liveinternet.ru/stat/ru/searches.html?date=2013-10-31;period=month> (дата обращения 02.10.2014).
5. Статистика сайта «Сайты Рунета» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.liveinternet.ru/stat/ru/searches.html?period=month;graph=table> (дата обращения 02.10.2014).
6. Формируем семантическое ядро сайта: Обучающая рассылка — Ведение бизнеса в интернете. Выпуск № 4. Подбор семантического ядра — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://megagroup.ru/mailing?mode=view&post_id=353621&p=4 (дата обращения 02.10.2014).

СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИКА

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Гурова Галина Владимировна

*студент Санкт-Петербургского национального исследовательского
университета информационных технологий, механики и оптики,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Калинина Марина Игоревна

*научный руководитель, доц. кафедры ЭТиБ Санкт-Петербургского
национального исследовательского университета информационных
технологий, механики и оптики,
РФ, г. Санкт-Петербург*

В настоящее время наша страна является одной из самых крупных лесопромышленных стран мира. В ней сложился мощный лесохимический комплекс. Россия обладает примерно 20 % всех мировых лесонасаждений и запасов лесных ресурсов, а в отношении бореальных и умеренных лесов является несомненным лидером, обладая почти 70 % мирового запаса.

Леса являются источником получения древесины, составной частью экономического потенциала страны и национальным богатством народа. По мере расширения масштабов производства их роль в экономике возрастает, и одновременно истощает их. Актуальность данной темы обусловлена, прежде всего, обострением проблем восстановления лесов, его защиты и рационального использования.

Вопросы целесообразности воспроизводства леса длительное время лидировали в отечественных разработках лесных экономистов (Н.А. Моисеев, Н.И. Кожухов) [5]. В настоящее же время в Санкт-Петербургском научно-исследовательском институте лесного хозяйства ежегодно проходит расширенное заседание Совета молодых ученых Рослесхоза.

Сам по себе лесопромышленный комплекс — это совокупность всех лесных запасов страны, заготовка древесины, первичная ее обработка, сплав,

лесоперевалочные работы, механическая деревообработка, производство пиломатериалов, фанеры, древесных плит, столярных изделий, деревянной тары, целлюлозно-бумажную, производство мебели, химическая переработка древесины, изучение, учет лесов, контроль над использованием.

Колоссальные запасы древесины, широкое территориальное распространение лесных ресурсов и определяет значение лесного хозяйства в экономике страны. В настоящее время практически нет такой сферы народного хозяйства, где бы ни применялись и не использовались лесные ресурсы, в частности древесина и ее производные.

По данным ежегодного доклада о состоянии и использовании лесов в РФ, на каждого жителя планеты в 2011 году приходилось менее 1 га лесов, данный показатель в Финляндии составлял 4 га, в России — 5,3 га, а в США — только 0,8 га.

Российская Федерация является лидером по площади лесов — 809 млн. га или 20,1 %, общей площади лесов мира. Для сравнения доля площади лесов Бразилии составляет 520 млн. га (12,9 %), Канады — 310 млн. га (7,7 %), США — 304 млн. га (7,5 %), Китая — 207 млн. га (5,1 %).

По запасам древесины в 2011 год Россия занимала одно из лидирующих мест и имеет 83 106 млн. м³, США — 47 088 млн. м³, Канада — 32 983 млн. м³, Китай — 14 684 млн. м³. Общий объем древесины в лесах планеты составлял 527 млрд. м³ [1].

Наибольшими запасами древесины располагают Дальневосточный (27 % от всех запасов РФ), Сибирский (43 %) и Северо-Западный округ (14 %). Площадь территории, покрытой лесом, в среднем по России составляет 46 % от всей территории страны. Наибольшей лесистостью территорий в 2011 году обладали Дальневосточный федеральный округ (48 %), Сибирский федеральный округ (54 %), Уральский федеральный округ (38,2 %) и Северо-Западный федеральный округ (52,5 %). К эксплуатационным лесам относится только 70 % площади лесного фонда.

В нашей стране на всех стадиях, начиная с лесозаготовок и заканчивая процессом переработки, очень низкая по сравнению с развитыми странами эффективность использования ресурсов древесины (рисунок 1).

Объем производимой деловой древесины в России меньше объема заготавливаемого объема леса. Так в сравнении, если Северная Америка вывозит 93 % объема заготавливаемого леса, то у России данный показатель не более 70 %. Также следует отметить, что в последние годы по объему заготовленной древесины Россия стала значительно отставать от ряда развивающихся государств, в число которых входит Китай, Индия, Бразилия, Индонезия [3].

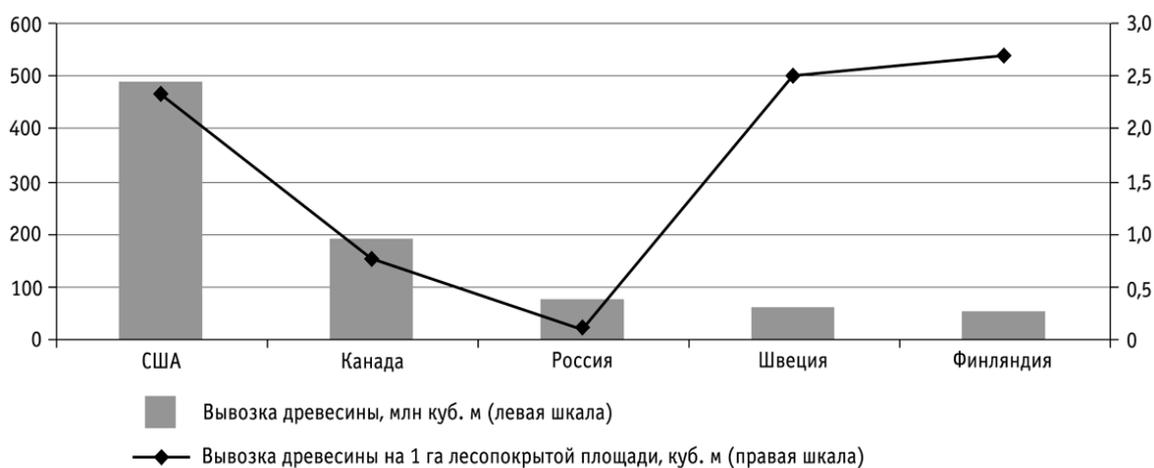


Рисунок 1. Эффективность использования лесных ресурсов в России и странах с развитой лесной промышленностью [7]

Объем вывозки древесины в России значительно меньше, чем в странах, которые уступают ей по лесным ресурсам почти втрое, это страны Северной Америки (отставание вывозки практически в 5 раз). Больше данный показатель в России только по сравнению со Швецией и Финляндией (приблизительно на 20 процентных пунктов), которые имеют в тридцать раз меньше лесных ресурсов (из-за размеров территории).

На практике также рассматривается соотношение объема доходов, которые поступают от использования лесов на землях лесного фонда и поступают в федеральный бюджет, к объему средств субвенций, которые в свою очередь

поступают из федерального бюджета для осуществления органами государственной власти субъектов РФ переданных полномочий в области лесных отношений. Данный показатель на 2012 год составлял 74,0 %. Объем платежей в бюджетную систему РФ от использования лесов составлял всего 14,5 рублей на 2012 год в расчете на 1 гектар земель лесного фонда [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что лесопромышленный комплекс России несмотря на огромный потенциал отрасли, до сих пор не занимает достойного места ни в глобальной экономике, ни в национальной. Так доля России в общем объеме продукции мирового лесопромышленного производства составляет всего около 3 %.

Следует также отметить, что реализованная рента в значительной степени ниже потенциальной ренты, непосредственно из-за низкой экономической эффективности и низкой нормы добавленной стоимости в лесном секторе.

Низкая цена леса и лесной продукции оказывает неблагоприятное влияние на развитие лесного комплекса и экономики в целом, это обусловлено, прежде всего, тем, что она удерживает процессы повышения инвестиционной привлекательности лесопромышленного комплекса, помимо прямых потерь от недопоступления денежных средств в бюджетную систему. Этот процесс происходит вследствие того, что нет возможности предоставления преференций и льгот потенциальным инвесторам при выделении лесных участков, которые предназначены для лесопользования.

По последним данным, которые были опубликованы Росстатом за 2012 год, доля лесное хозяйство в ВВП составляет 1,05 %, в валютной выручке — около 2 %, в объеме мировой торговли лесной комплекс занимает порядка 3 %.

Для эффективного использования потенциала лесного комплекса необходимо рациональное потребление лесных ресурсов без вреда для окружающей среды, создание комплексных, предприятий по выращиванию леса, его заготовке, переработке древесины, а также продуктивное использование лесных ресурсов. Но как показывает практика и статистика,

с каждым годом показатели труда организаций лесного хозяйства только ухудшаются (таблица 1).

Таблица 1.

Основные показатели работы организаций по виду экономической деятельности «Лесозаготовки»

	2010	2011	2012
Число организаций (на конец года), тыс.	15,6	13,6	12,2
Индекс производства, в процентах к пред. г.	109,5	103,1	95,5
Среднегодовая численность работников организаций, тыс. человек	156,6	144,4	134,3
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), процентов	-0,9	-0,6	-2,8

Примечание: таблица составлена на основе данных [8]

Из таблицы 1 сделаем вывод, что число организаций сократилось на 22 % по сравнению с 2010 годом, индекс производства на 2012 год уменьшился почти на 14 процентных пункта по сравнению с предыдущим годом, средняя численность работников сократилась на 15 %, рентабельность имеет отрицательный показатель, т. е. имеет место проблема убыточности.

Также проблема неэффективного использования связана с износом основного фонда. В лесопромышленном комплексе износ очень велик и на 2012 год составил порядка 50 %. Так же проблемами, сдерживающими развитие отрасли, являются низкий технический уровень производства, нехватка мощностей по глубокой обработке древесины, недостаточная инновационная и инвестиционная активность, нерациональное использования лесных ресурсов.

Также остро встает проблема неполного использования древесины. Многие отходы так и остаются на лесосеках, вдоль трасс транспортировки леса (особенно велики потери при молевом сплаве по рекам) и на делянках. Сказывается недостаток предприятий по обработке отходов производства (изготовление ДВП, ДСП и п. р.).

Ко всему этому, в 2011 году объемы незаконной вырубки достигли 1,5 % от всего производства в данной отрасли. Каждый год бюджет теряет

миллиарды рублей. Главными сподвижниками незаконных рубок являются: устойчивое повышение спроса на древесину, малый доход населения в лесных районах, несовершенство лесного законодательства и нехватка персонала в контролирующих органах [2].

Следует отметить, что из всей площади погибших лесных насаждений в 2011 году около 80 % было уничтожено лесными пожарами. Так же не малый ущерб был принесен воздействием вредных организмов.

По данным Рослесхоза, за последние 4 года в России сгорело в пожарах более 1,1 млн. га лесов. За 2010 год сгорело около 93,1 млн. м³. Это было обусловлено тем, что на всей территории России возникла сложная пожарная обстановка из-за аномальной жары и отсутствия осадков. Большинство лесных пожаров наблюдалось в Центральном (20 %), Приволжском (24 %) и Уральском федеральных округах (30 %).

Тем не менее, лесовосстановление и защита лесов в России за последние годы наращивает темп работы. Так, к 2012 году численность восстановленных лесов превышает число погибших лесных насаждений на 463 тыс. га, тогда как в 2010 году превосходил всего на 7 тыс. га.

Важной проблемой лесопромышленной отрасли остается недостаток инвестиций в развитие лесопромышленного комплекса. Лесное хозяйство нуждается в инвестициях для создания новых основных фондов, для дорожного строительства, для технического переоснащения, для развития углубленного деревообрабатывающего производства и для внедрения новых технологий, необходимых для комплекса.

Ежегодная потребность в инвестициях в лесную отрасль составляет 120 миллиардов рублей [9]. В 2012 году эта потребность покрывалась всего 32,3 миллиардами рублей, т. е. приблизительно на 30 %.

Иностранные инвесторы не хотят вкладывать средства в лесопромышленный комплекс России. И тому есть ряд причин: высокий уровень коррупции, тарифные квоты на экспорт лесоматериалов, противоречивость законода-

тельных актов, высокий уровень экономической преступности, высокая стоимость заемных средств, и жесткая привязка России к собственной нефти.

Повышение привлекательности лесного хозяйства для инвестиций возможно при введении частной собственности на леса. Таким образом, компании легче будут идти на инвестиции в дорогую инфраструктуру, когда они владеют сырьевыми базами, поскольку будут знать, что смогут использовать ее в долгосрочной перспективе.

Для сравнения, у крупнейшей отечественной лесной компании «Илим Палп» оборот около 1 млрд. долл., в то время как у крупнейшей американской мировой компании — «Интернейшнл Пейпа» оборот более 20 млрд. долл. [4].

Повысить рентабельность отдельных производственных процессов и доходность конкретных подсистем лесной отрасли способна консолидация предприятий лесного комплекса вокруг самых крупных игроков рынка (предприятий, которые выпускают продукцию с высокой добавленной стоимостью) с последующим вовлечением так называемых сырьевых предприятий. Так например, при вхождении в состав региональных лесопромышленных кластеров целлюлозно-бумажных производств, при условии что они потребляют не менее 40 % заготавливаемых ресурсов, позволит на порядок увеличить эффективность изготовления пиломатериалов, что приведет к росту цен на древесное сырье (при условии свободной конкуренции на рынке круглого леса), соответственно, и к росту рентабельности лесозаготовок, лесного дохода и устойчивости лесопользования в целом.

Таким образом, речь идет о вертикальной интеграции предприятий лесной индустрии, а это в свою очередь позволит повысить конкурентоспособность.

Список литературы:

1. Ежегодный доклад о состоянии и использовании лесов РФ. — 2012. — С. 3.
2. Ежегодный доклад о состоянии и использовании лесов Российской Федерации. — 2012. — 68 с.

3. Лесное хозяйство и лесозаготовки — 2012 год — [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/# Дата обращения: 1.10.14.
4. ЛесПромИнформ № 4 (86) — [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.lesprominform.ru/jarchive/articles/itemprint/2693> Дата обращения: 6.10.14.
5. Моисеев Н.А. Определение экономической эффективности способов рубок и восстановления леса / Н.А. Моисеев, Г.Н. Лядицин, И.В. Волосевич. — М. — 1967. — 15 с.
6. Повышение эффективности использования лесных ресурсов — [Электронный ресурс] — Режим доступа http://ac2012.infodesigner.ru/pages/main/directions_activity_government/6799/index.shtml Дата обращения: 1.10.14.
7. Рейтинговое агентство «Эксперт-РА». — 2001. — С. 10.
8. Российский статистический ежегодник 2012 год — [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078 Дата обращения: 1.10.14.
9. Стрыгина Н.В. Инвестиции в лесную отрасль / Н.В. Стрыгина, И.С. Зиновьева. — Воронеж. — 2007. — 3 с.

К ВОПРОСУ О ВЛИЯНИИ КОРРУПЦИОННЫХ ЯВЛЕНИЙ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СФЕРУ РОССИИ

Мкртумян Вера Борисовна

*студент Северо-Кавказского федерального университета,
РФ, г. Пятигорск*

Пирская Елена Владимировна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц.
Северо-Кавказского федерального университета,
РФ, г. Пятигорск*

Коррупция есть постоянный спутник государственных институтов власти, уходящий в глубину веков. От того насколько стабильна политическая система страны напрямую зависит ее уровень. Обратившись к мировой истории, можно заметить, что крах почти любой политической системы или переход от одной формы развития государства к иной, обычно сопровождался возрастанием уровня коррупции, преступной деятельности и многого другого. При этом особенности народов в культурной и национальной области не влияют на уровень коррупции и к данной проблеме они никакого отношения не имеют.

И Россия не является исключением. Еще в Древней Руси существовали примеры коррупции и борьбы с ней. Эта безграничная продажность и подкупность проникла на все уровни власти и в большинство сфер российской жизни. Понятие коррупции намного шире понятия простого взяточничества.

В сущности, коррупция (в переводе с латинского *corruptio* — порча, подкуп) представляет собой преступление, которое заключается в прямом использовании должностными лицами прав, предоставленных им в соответствии с должностью, в целях личного обогащения.

Ущерб, наносимый коррупцией в сфере социально-экономического развития РФ, исчисляется триллионами рублей в год. По данным исследования «Индекс восприятия коррупции» международной некоммерческой организации Transparency International в 2013 Россия поднялась на шесть позиций в рейтинге стран по уровню коррупции, правда, не за счет собственных достижений:

страна набрала все так же 28 положительных баллов из 100 возможных. Но из-за провала конкурентов ей удалось вырваться на 127 место [1].

Верховный суд Российской Федерации обнародовал статистические данные первого полугодия 2013 года по коррупции: за дачу взяток осуждены более 1,3 тысячи граждан, а за получение — только 544 должностных лица. Например, только подсчитанный ущерб государству от коррупции в российской армии вырос в 2013 году в 5,5 раза и превысил 4,4 миллиарда рублей. Каждое пятое учтенное преступление в войсках имеет коррупционную направленность, а число выявленных фактов мошенничества с использованием служебного положения в нынешнем году выросло почти в 1,5 раза. В целом в прошлом году ущерб от коррупционных преступлений в Вооруженных силах России превысил 7,5 миллиарда рублей [2].

Независимые эксперты опытным путем выявили, что по причине коррупции:

- государственные средства и ресурсы распределяются и расходуются неэффективно;
- происходит потеря налогов, при присвоении налоговыми органами себе части налогов;
- происходит убыль грамотных кадров, с хорошей квалификацией в другие страны;
- замедляется экономический рост;
- неэффективно используются способности индивидов;
- растет социальное неравенство;
- усиливается организованная преступность — банды постепенно становятся мафией;
- снижается общественная мораль.

Этот перечень лишь малая часть наносимого ущерба коррупцией, на самом деле все намного глобальнее.

Существует еще один немаловажный фактор, который не учитывается в официальных статистических данных, но ощутимо влияющий на экономику

всей страны. Гибель простых граждан от травм на дорогах, самоубийств, отравлений, от нарушенной техники безопасности на производствах различных предприятий, при пожарах происходит, в том числе, по причине недостатка госконтроля и из-за чиновников, погрязших в коррупции.

Потери людей по этим причинам в стране составляют примерно 300 тысяч человек в год. В Европе существуют стандарты, по которым жизнь трудоспособного человека оценивают по его вкладу в ВВП примерно в миллион евро. Следовательно, 300 тыс. смертей по причине коррупции ежегодно — это примерно 1,2 триллиона рублей ущерба для российского госбюджета.

Сферами, наиболее коррумпированными в нашей стране (в смысле бытовой коррупции) считаются: правоохранительные органы (включая ГИБДД), здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство и социальное обеспечение.

Что касается сферы государственной (а не бытовой) коррупции, то здесь все немного иначе. Вот как выглядит рейтинг пяти «лидеров» в этой сфере:

- госзаказ и госзакупки;
- система разрешений и сертификации;
- правоохранительная система;
- система распределения земель и земельные отношения;
- строительство [3].

Коррупция и все проблемы, связанные с ней не появляются сами собой. Как и у любого явления, у коррупции, есть ряд причин способствующих ее появлению и расцвету. Ныне существуют 3 основополагающие причины этого явления:

1. отсутствуют независимые средства массовой информации;
2. отсутствует независимая судебная система;
3. отсутствует политическая конкуренция.

Отсутствие сильного гражданского, которое осуществляло бы контроль над исполнительной властью общества, еще одна немаловажная причина

процветания коррупции. Неудивительно, что эти условия способствуют быстрому формированию олигархического класса — плодотворной среды для распространения коррупции.

По данным исследования Всероссийской антикоррупционной общественной приемной «Чистые руки» (2010), власть в России фактически сконцентрирована в руках спецслужб, имеющих индекс влияния 55 %. Второе и третье места по степени влияния на политическую систему занимают Владимир Путин (13 %) и криминал (12 %). Все остальные группы (гражданское общество, системная и внесистемная оппозиция, СМИ, бизнес и т. д.) в совокупности имеют 20-процентный индекс влияния на политическую систему [4]. Сложившаяся ситуация может стать крайне опасной как для государства, так и для общества. При практически полном отсутствии общественного контроля ничего не может мешать чиновникам, даже на самых высоких уровнях, использовать власть в угоду личным интересам.

Теневой сектор экономики также возрастает из-за коррупции. Это, в свою очередь, может вызывать снижение налоговых сборов и может возникнуть бюджетный дефицит. Как следствие, это может обернуться социальными проблемами.

Кроме того, с помощью взяток стимулируется инфляция, т. к. производителям необходимо к конечной цене товара добавить и эти расходы. Помимо этого, чиновники, которые вовлечены в схемы коррупции, могут игнорировать установленные монополистические цены и иные сговоры среди крупных участников рынка, тем самым вынуждая население платить по ценам, которые необоснованно завышены. Также из-за коррупции снижается и общая экономическая привлекательность для частных инвесторов, что приводит к сокращению возможностей для инновационного развития и модернизации. В связи с отсутствием гарантий государства по защите частной собственности население вынуждено вывозить свои активы за границу.

Коррупция одна из самых серьёзных проблем в современной России. Но это абсолютно не значит, что эта проблема не имеет решения. Пути борьбы с коррупцией могут быть представлены следующим образом:

- должно быть увеличено влияние независимых СМИ, чтобы население нашей страны могло свободно получать достоверную информацию, в том числе, о коррупции;

- должно привлекаться большее количество людей для участия в проектах социального и гражданского характера;

- должны быть объединены усилия и в разработке стратегии, включающую в себя борьбу с коррупцией.

Но для того чтобы эти меры были действенными необходимо возникновение сильной политической воли и миф о том, что коррупция является неискоренимым наследием нашей страны, должен быть развенчан.

«Самый эффективный способ борьбы с коррупцией — развитие гражданского общества и свобода средств массовой информации... Борьба с коррупцией — это задача всего общества» — эти слова принадлежат В.В. Путину. И ведь он абсолютно прав. Коррупция может быть повержена только совместной эффективной борьбой — как при участии правительства, так и при участии общества.

Список литературы:

1. РБК Рейтинг — [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2013/12/04/34074826>.
2. РОСБАЛТ — [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <http://www.rosbalt.ru/main/2013/07/11/1151470.html>.
3. РИА Новости — Экономика — [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <http://ria.ru/economy/20110201/329132334.html>.
4. МОО «Справедливость» — [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <http://s-pravdoy.com/library2/sit-korrupcia/6012-2010-08-17-14-35-52.html?showall=1>.

РЫНОЧНАЯ ПОЗИЦИЯ ОАО «ИШИМСКОЕ ПАССАЖИРСКОЕ АВТОТРАНСПОРТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ»

Москаленко Ирина Викторовна

*студент Тюменского государственного университета,
РФ, г. Тюмень*

Терехова Светлана Александровна

*научный руководитель, д-р экон. наук, проф., Заслуженный экономист РФ,
РФ, г. Тюмень*

Общество создано путем преобразования Товарищества с ограниченной ответственностью в 1996 году. Постановлением главы администрации № 410 и является его правопреемником. К «обществу» переходят все права и обязанности ТОО ПАТ.

Полное фирменное наименование общества: Открытое акционерное общество «Ишимское пассажирское автотранспортное предприятие».

Сокращенное: ОАО «Ишимское ПАТП».

Место нахождения общества: Тюменская область г. Ишим, ул. Республики, 25а [16, с. 3].

ОАО «Ишимское ПАТП» имеет гражданские права и несет гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральными законами, общество может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

Общество осуществляет следующие основные виды деятельности:

- автобусные перевозки: городские, пригородные, междугородные, международные;
- заказные автобусные и грузовые перевозки;
- коммерческие автобусные и таксомоторные перевозки;
- ремонт и техническое обслуживание транспорта;

- посредничество по рекламированию услуг, оказываемых населению коммерческими и другими предприятиями;
- строительно-монтажные работы;
- пуско-наладочные работы;
- оказание услуг по ремонту и техническому обслуживанию автомобилей предприятий города и населения;
- эксплуатация подъемных сооружений;
- коммерческая деятельность;
- рекламная, представительская и консультационная деятельность;
- производство и реализация товаров народного потребления;
- оказания услуг населению;
- эксплуатация объектов газового хозяйства, газораспределительных устройств и пунктов [16, с. 4].

Основным видом деятельности общества является осуществление пассажирских автобусных перевозок на городских, пригородных, между-городных и международных маршрутах.

Продукцией автотранспортного предприятия является перемещение (перевозка) грузов и пассажиров. Она обычно измеряется натуральными величинами, отражающими объем и расстояние перевозок. Продукция пассажирского транспорта измеряется: пассажирокилометрами (произведение числа перевезенных пассажиров на расстояние перевозки), характеризующими величину пассажирооборота, и количеством перевезенных пассажиров. Транспортная продукция отличается от продукции других отраслей тем, что её нельзя накапливать, создавать в запас. Ведь она потребляется тогда же, когда и производится. На транспорте процесс производства и реализации продукции слиты воедино.

С 1998 по 2002 год предприятие практически не обновляло подвижной состав. Автобусы были на ходу только благодаря собственной базе и специалистам общества: жестянщикам, мотористам, слесарям и так далее, которые и вправду творили чудеса. Сейчас, благодаря областной программе

«Сотрудничество», началось обновление парка автобусов. В этом году по областной программе «Сотрудничество» были приобретены десять новых автобусов марки «ЛИАЗ». Постоянно повышаются качественные и объёмные показатели, уровень собственных доходов возрос по сравнению с 2011 годом более чем на двадцать процентов. Это стало возможным за счёт совершенствования маршрутной сети.

Ежедневно автобусы предприятия выходят на девять городских маршрутов, на двадцать — пригородных. Выходят автобусы и на международные линии — в Казахстан (г. Петропавловск). В 2007 году открыты маршруты до городов Кургана, Тюмени, с 2005 года — до Тобольска.

В последнее время пассажиропоток снизился, так как часть людей перевозят частные предприниматели, но маршрутная сеть общества в городе не претерпела больших изменений. В этом году совместно с администрацией района планируется увеличить количество рейсов, так как после оптимизации маршрутной сети в 2008 году было сокращено количество рейсов с низким пассажиропотоком.

Сейчас на рынке транспортных услуг большая конкуренция. Ежедневно на городские маршруты выходит только 120 машин, из них 22 — ПАТП. Сейчас находится в разработке основной закон, который будет регулировать взаимоотношения перевозчиков и местных органов самоуправления. Если в крупных городах на каждую тысячу населения приходится около одной машины, то в Ишиме — более двух. Только в последние годы было в какой-то степени упорядочено движение автобусов частных предпринимателей, составлены графики и так далее.

Тем не менее этот рынок услуг не соответствует требованиям правил перевозки пассажиров, особенно в вопросах их безопасности. У частных предпринимателей производственной базы, нет квалифицированных кадров, нет должного контроля за техническим состоянием транспорта, медосмотров. В ОАО «Ишимское ПАТП» всё это есть. Чтобы как-то вписаться в рыночные условия, в 2007 году предприятие приобрело сначала пять автомобилей марки

«Газель», затем в 2009 году — еще десять. Сейчас в организации 22 микроавтобуса. Кроме того, ПАТП оказывает и другие услуги — по ремонту машин, техническому обслуживанию подвижного состава. Открыта также и мойка для легковых и грузовых автомобилей. В общем предприятие старается выживать и при жесткой конкуренции.

В настоящее время ПАТП обладает одной из мощных производственных баз на юге Тюменской области. В цехах созданы нормальные условия для ремонта узлов и агрегатов. За всем этим стоит огромный труд коллектива [11, с. 2].

Основные преимущества конкурентов — малый средний возраст парка автомобилей, соответственно минимальные издержки на ремонт и техническое обслуживание, высокая мобильность — способность оказывать большое количество услуг в других регионах РФ.

Целью общества является извлечение прибыли [16, с. 3].

Как таковой службы маркетинга на предприятии нет.

На услуги перевозки пассажиров и багажа всеми видами общественного транспорта в городском и пригородном сообщении осуществляется государственное регулирование цен и тарифов органами исполнительной власти субъектов Федерации.

Перевозчик или транспортное предприятие в условиях рынка, безусловно, заинтересованы расширять прибыльные виды оказываемых услуг и устанавливать свободные тарифы на перевозку. Однако такой механизм ценообразования на транспортные услуги особой социальной значимости сталкивается с низкой платежеспособностью основной массы заказчиков услуг.

Между тем, при постоянном росте цен на электроэнергию и горючее, себестоимость перевозок в транспортных предприятиях постоянно растет. Таким образом, для устойчивого экономического функционирования транспортных предприятий создаются объективные предпосылки повышения тарифов на транспортные услуги и удорожания цен на продукты потребления.

В настоящее время уровень тарифов на пассажирские перевозки не обеспечивает безубыточность этих перевозок. Для ликвидации убытка необходима государственная финансовая поддержка транспорта, прежде всего в осуществлении пригородных перевозок, имеющих большое социальное значение.

Все расчеты по ценообразованию соответствуют «Методике формирования тарифов на услуги перевозки пассажиров и багажа автомобильным транспортом по внутриобластным и межобластным (межреспубликанским в пределах Российской Федерации) маршрутам, городским маршрутам и маршрутам населенных пунктов» (Приложение к Постановлению Администрации Тюменской области от 29 апреля 2003 г. № 150), действующей на территории Тюменской области.

Для разработки программно-аналитического комплекса использованы следующие документы:

- нормы расхода топлива и смазочных материалов на автомобильном транспорте руководящий документ Р3112194-0366-03;
- временные нормы эксплуатационного пробега шин автотранспортных средств РД3112199-1085-02;
- методика расчета нормативной численности рабочих по техническому обслуживанию и ремонту подвижного состава в автобусных парках государственной компании «Мосгортранс»;
- нормативы численности руководителей, специалистов и служащих автотранспортных объединений и предприятий центрального бюро нормативов по труду Госкомтруда СССР;
- постановление Госкомтруда СССР и Секретариата ВЦСПС от 14 декабря 1972 года № 322/34.

На городских перевозках используется тариф за одну поездку пассажира, на пригородных, междугородных и международных перевозках используется тариф за один пассажирокилометр.

Проведем анализ технико-экономических показателей ОАО «Ишимское ПАТП» за двухлетний период. Анализ основных технико-экономических показателей проведем методом расчета темпа роста.

Таблица 1.

**Основные технико-экономические показатели работы
ОАО «Ишимское ПАТП» за 2011—2012 гг.**

Показатели	Ед. изм.	2011 год	2012 год	Темп роста, %
Среднесписочное количество автобусов	ед	108	107	99,00
Коэффициент использования парка	коэфф.	0,73	0,70	95,89
Отработано часов маршрутными автобусами	т. час	136,4	137,7	100,95
Общий пробег всех автомобилей	т. км	3185,2	3165	99,37
Режим работы	час	9,6	10,0	104,17

Среднесписочное количество автобусов в течение двух лет снизилось на 1,00 %. Отработанное количество часов увеличилось на 0,95 % и режим работы в часах также повысился на 4,17 %. Коэффициент использования парка сократился на 4,11 %. Общий пробег всех автомобилей уменьшился на 0,63 %.

Динамика показателей эффективности использования пассажирской техники представлена в таблице 2, где за базисный год взят 2011 год, а за отчетный 2012 год.

Таблица 2.

**Показатели эффективности использования пассажирской техники
ОАО «Ишимское ПАТП» за 2011—2012 гг.**

Показатель	2011 год	2012 год	Отклонение
Коэффициент технической готовности парка	0,91	0,91	0,00
в т. ч. маршрутных	0,91	0,91	0,00
Коэффициент использования парка	0,73	0,70	-0,03
Коэффициент использования вместимости	0,30	0,30	0,00

Коэффициент использования парка снизился на 0,03 по сравнению с 2011 годом, что свидетельствует о наличие целодневных простоев техники. Остальные показатели эффективности не изменились в течение рассматриваемого периода, что говорит о стабильности использования пассажирской техники.

Отказ от техники ведет: к неуверенности в выполнении производственной программы в целом; к снижению доходов Общества; к сохранению расходов; дополнительному расходу материальных затрат на технику; снижению отработанного баланса рабочего времени и среднемесячной заработной платы [18, с. 184].

Список литературы:

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / под ред. В.И. Стражева. — М.: Высшая школа, 2003. — 350 с.
2. Артеменко В.Г. Финансовый анализ: учебное пособие / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. — М.: Издательство «ДИС», 2005. — 224 с.
3. Бакаева А.С. Нормативная база бухгалтерского учета: сборник официальных материалов / А.С. Бакаева. — М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2008. — 186 с.
4. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. — М.: ИНФРА — М, 2005. — 215 с.
5. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.А. Бернштейн. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 205 с.
6. Бочаров В.В. Финансовый анализ. Краткий курс: учебник / В.В. Бочаров. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2008. — 240 с.
7. Бухгалтерский баланс ОАО «Ишимское ПАТП». Форма № 1 2011—2012 гг.
8. Горюнов А.Р. Методика финансового анализа / А.Р. Горюнов // Официальные материалы. — 2010. — № 1. — С. 9—13.
9. Иванов Л.Н. Оценка финансово-хозяйственной устойчивости / Л.Н. Иванов // Бухгалтерский учет. — 2012. — № 5. — С. 5—8.
10. Журнал Финансы.ru — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.finansy.ru.
11. Коршукова И. В мае Ишимскому автотранспортному предприятию исполняется 50 лет / И. Коршукова // Ишимская правда. — 2013. — 20 мая. — С. 2.
12. Негашев Е.В. Анализ финансов предприятий в условиях рынка: учебное пособие / Е.В. Негашев. — М.: Высшая школа, 2004. — 115 с.
13. Об акционерных обществах: федеральный закон Российской Федерации от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1996. — № 1. — С. 1.
14. Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций: приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 г. № 16 // Вестник ФСФО РФ. — 2001. — № 2.

15. Остапенко В.В. Финансы предприятий: учебник для вузов / В.В. Остапенко. — М.: Омега — Л, 2005. — 486 с.
16. Устав ОАО «Ишимское пассажирское автотранспортное предприятие» от 27.04.2002 года.
17. Шуляк П.Н. Финансы предприятий: учебник / П.Н. Шуляк. — 4-е изд. — М.: Издательско-торговая компания «Дашков и К», 2008. — 368 с.
18. Налоговый кодекс Российской Федерации: части первая и вторая: по сост. На 15 фев. 2007 г. — М.: Проспект, 2007. — 656 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И МЕХАНИЧЕСКИХ ТОРГОВЫХ СИСТЕМ ПРИ ТОРГОВЛЕ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Пан Евгений Аликович

*студент Владивостокского государственного университета
экономики и сервиса,
РФ, г. Владивосток*

Лебединская Юлия Сергеевна

*научный руководитель, старший преподаватель кафедры экономики
и менеджмента Владивостокского государственного университета
экономики и сервиса,
РФ, г. Владивосток*

Финансовые рынки являются площадкой для обращения (заключения сделок по передаче прав на ценные бумаги) различных финансовых активов, сделки по которым проходят по т. н. рыночной цене [1, с. 15]. Рынки финансовых инвестиций являются одним из главных элементов инвестиционной среды и характерны для высокоразвитых экономик.

Одним из ключевых понятий данной сферы является *инвестирование*, т. е. распоряжение деньгами с целью получения бóльшей выгоды в будущем. Для того чтобы понять, какие перспективы открываются перед трейдером (участником торгов, действующим по собственной инициативе и ради собственной прибыли), брокером, дилером или другим участником рынка следует ответить на несколько вопросов:

- насколько высока волатильность рынка (показатель, характеризующий изменчивость цены и возможный риск использования какого-либо финансового инструмента)?
- существуют ли закономерности движения цены финансовых инструментов или же они случайны?
- какие следует предпринять шаги в данной ситуации для максимизации прибыли?
- рискованны ли какие-либо операции на данном рынке в данный период?

- каким образом определить наилучшую стратегию поведения — момент приобретения или продажи, выбор актива, объема и сроков?

Логичным и единственным способом получения ответа на эти вопросы является всесторонний и тщательный анализ финансового рынка — будь то рынок ценных бумаг, валютный рынок или любой другой — и факторов, оказывающих на данный рынок влияние.

Существуют три подхода к анализу рынков [1, с. 10]: технический анализ, фундаментальный анализ и гипотеза информационной эффективности рынка.

Гипотеза эффективного рынка (ГЭР), предполагающая мгновенное и полное отражение в цене актива всей имеющейся информации, подвергается критике, так как многие ее положения слишком «идеальны» для реального мира. Например, одно из ключевых исходных положений ГЭР утверждает, что все участники рынка обладают равным доступом к информации относительно рыночных цен, включая публичную, частную и историческую информацию. Данное положение противоречит реалиям настоящих рынков, так как какая-то часть информации всегда доступна лишь строго определенным кругам, как правило, высокопоставленным правительственным служащим или сотрудникам высшего уровня банков, корпораций и других организаций с высокой активностью на финансовых рынках. Положение ГЭР о безусловной рациональности всех без исключения участников также ставится под сомнение: не все участники способны действовать исключительно рационально, без влияния эмоций: жадности, страха ошибиться, неуверенности, неправильной интерпретации поведения рынка.

Среди финансовых аналитиков занимают прочные позиции методы *технического* и *фундаментального* анализа. Действия фундаментального аналитика направлены на выяснение причин, вызвавших ту или иную ситуацию на рынке. По словам Джона Дж. Мерфи (John J. Murphy), одного из ведущих экспертов по техническому анализу, «...фундаментальный аналитик пытается разобраться в причине движения рынка... [он] будет пытаться выяснить, почему это произошло» [2, с. 15]. То есть фундаментальный аналитик исследует

все факторы, которые так или иначе влияют на цену товара, анализирует причины, вызвавшие колебания (движение вверх, вниз или сохранение на существующем рынке) цен.

Технический аналитик, с другой стороны, не заинтересован в природе этих причин. Для него основой является сам факт наличия факторов, которые вызвали изменение динамики цен. Иначе говоря, технический аналитик предполагает, что вся нужная ему информация уже отражена на рыночной цене и необходимости отдельно исследовать детали этой информации нет.

Технический анализ — это изучение динамики прошлых изменений цен и прогнозирование цен в будущем, основанное на полученных выводах. Трейдер, использующий методы технического подхода, изучает торговые данные, которые находятся в публичном доступе (через торговые площадки или многочисленные специализированные информационные агентства) и определяет для себя поведение, которое, по его мнению, принесет максимальную прибыль. Преимуществом технического анализа является то, что отсутствие необходимости изучать огромный поток информации (как в случае с фундаментальным анализом) позволяет трейдеру применять свои методы на любом рынке — фьючерсном, валютном, срочном и т. д.

Немалое историческое значение для технического анализа имеет так называемая «теория Доу», сформулированная в конце XIX века редактором американского журнала «Уолл-Стрит Джорнал» Чарльзом Доу. Теория Доу лежит в основе современного технического анализа. Смерть Доу в 1902 году привела к тому, что окончательная формулировка его постулатов в качестве цельной теории была осуществлена его последователями — Гамильтоном и Риа. Мы не будем подробно останавливаться на основных положениях теории Доу, так как в данной статье рассматривается лишь практическое применение методов технического анализа.

Основным и важнейшим инструментом технического аналитика, безусловно, являются *графики*. Они дают трейдеру наглядное представление об историческом движении цен за любой (краткосрочный, среднесрочный

или долгосрочный) период, демонстрируя аналитику поведение параметров рынка в определенный этап времени. Чаще всего (но не всегда) ось X является временной, ось Y — ценовой. Существует множество типов графиков, наиболее распространенными из которых являются следующие [3, с. 33]:

- линейные графики;
- графики-«бары» (или столбиковые графики или штриховые графики);
- «японские свечи»;
- «крестики-нолики»;
- гистограммы;



Рисунок 1. Столбиковый график, отображающий четыре параметра: максимальную цену, минимальную цену, цену закрытия и цену открытия

Не останавливаясь подробно на каждом типе графика, заметим, что современные информационные технологии позволяют преобразовывать исходные данные в любой тип графика. Использование какого-либо

определенного графика — выбор самого трейдера, хотя наиболее популярным среди аналитиков является столбиковый график.

Ключевым понятием технического анализа является *тенденция* или *тренд*. Все методы, инструменты, накопленный опыт и знания применяются трейдером с одной целью — определить направление движения тенденции и действовать в соответствии с ее поведением. Иначе говоря, для трейдера наибольшую ценность представляет динамика цен — ее падения и подъемы — которые и образуют тенденцию.

Технический аналитик, имея в распоряжении информацию прошлых торгов, способен прийти к определенным (зачастую субъективным) выводам о будущем движении рынка. Например, снижение минимальной цены (уровня спада) может свидетельствовать о тенденции к падению рынка, но единичный случай движения рынка вниз может оказаться ложным (случайным). Если же уровень спад последовательно снижается несколько раз, вероятность смены тенденции (т. е. изменения направления движения рынка) становится выше. В такой ситуации аналитик может прийти к выводу, что уровень цен достигнет своего пика и необходимо продавать акции (стоит заметить, что «выбросом» своих активов на рынок трейдер, в «медвежьей» манере, сам способствует падению цен). После падения цены трейдер (который в данном случае является «медведем», согласно принятой терминологии) купит эти активы и за счет разницы цен получит прибыль.

Данный пример иллюстрирует работу технического аналитика, который вовремя сделал правильные выводы и предпринял соответствующие действия, которые в итоге принесли ему прибыль.

Каждый аналитик рано или поздно вырабатывает собственную стратегию и собственный набор инструментов, которые наиболее адекватно отвечают его потребностям, его манере вести торги и даже его характеру и личным предпочтениям. Для облегчения своей деятельности трейдер может разработать определенный набор четких правил и рекомендаций, который служат индикаторами для определения наилучшего момента для продажи или покупки

актива. Набор этих правил, воссозданный в форме компьютерного «советника», получил название *механической торговой системы*.

Отмечается, что средняя эффективность пользователей механическими торговыми системами выше, чем тех, кто их не применяет [1, с. 372]. Не говоря о безусловной предпочтительности механических торговых систем классическим («ручным») методам технического анализа, очевидно, что для начинающих трейдеров использование МТС крайне полезно, так как позволяет им в режиме симулятора (используя т. н. «виртуальный счет») тестировать различные стратегии в поисках наилучшей, применять различные индикаторы и испытывать их в различных условиях и на различных рынках.

Построение механической торговой системы начинается, во-первых, с определения временного масштаба данных для анализа, во-вторых, с базовых принципов, на которых будет строиться вся торговая стратегия. Иначе говоря, у трейдера должна присутствовать идея, которую он предполагает разрабатывать и тестировать с целью понять, насколько подобная стратегия оправдана и прибыльна.

Следующим этапом построения МТС является тестирование и проверка системы на предмет ее работоспособности и эффективности. Для данной цели трейдер использует доступные исторические данные и вводит их в систему. МТС выдает определенные торговые сигналы (к продаже или к покупке согласно заданным создателем системы алгоритмам), после чего трейдер анализирует, к каким изменениям торгового капитала инвестора привели действия системы. Путем серии тестов и изменения применяемых параметров создается их набор, при которой действия МТС признаются оптимальными.

Отмечается, что успешное тестирование системы на основе исторических данных не гарантирует эффективности ее работы в будущем [1, с. 376].

Повторная процедура тестирования проводится на следующем этапе, на котором определяется оптимальный размер открываемой системой позиции. После получения удовлетворительных результатов трейдер может применять разработанную им МТС на реальных торгах.

Механические торговые системы разделяются на несколько типов в зависимости от принципа заложенных в них действий:

- система, следующая за трендом;
- система, противоположная тренду;
- система распознавания моделей.

Как следует из названия, механическая торговая система может использовать в пользу «своего» трейдера тенденции движения цена, выдавая сигналы к открытию (покупке или продаже) торговой позиции в направлении тенденции; или система может открывать позиции в направлении, противоположном существующей в настоящий момент тенденции; система распознавания моделей ведет поиск определенных типичных картин в поведении параметров рынка и, принимая их за признак какого-либо движения цен, выдает соответствующий сигнал к открытию позиции.

В заключение стоит отметить высокий потенциал технического анализа для любого участника торгов на финансовых рынках. Обладая рядом преимуществ перед фундаментальным анализом, технический подход к исследованию поведения рынка позволяет трейдеру применять свои знания, аккумулировать опыт и получать прибыль в широком диапазоне рынков. Технический анализ прошел проверку временем, тысячи трейдеров внесли свой вклад в развитие методик технического подхода, интерес к финансовым спекуляциям крайне высок.

Немаловажную роль здесь играют и информационные технологии, совершившие прорыв — как и во многих других сферах нашей жизни — в мире трейдинга. Появление Интернета и механических торговых систем предоставило широкие возможности, фактически позволив каждому человеку создать свою собственную стратегию, протестировать ее и принять участие в рыночных торгах в реальном мире.

Как сказал один из ведущих специалистов и эксперт с мировым именем в данной области Джон Дж. Мерфи, *«ни один из методов анализа не адаптируется к меняющимся рыночным условиям так же быстро,*

как технический анализ. А если правила игры все-таки изменятся, то, поверьте мне, технические аналитики узнают об этом первыми» [2, с. 455].

Список литературы:

1. Белова Е.В. Технический анализ финансовых рынков: учебное пособие, М.: ИНФРА — М, 2009. — 398 с.
2. Мерфи Джон Дж. Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика, М.: Сокол, 1996. — 479 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И ОПТИМИЗАЦИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Попова Анастасия Александровна

*студент Самарского государственного аэрокосмического университета имени
академика С.П. Королёва,
РФ, г. Самара*

Сапрыкина Алина Игоревна

*студент Самарского государственного аэрокосмического университета имени
академика С.П. Королёва,
РФ, г. Самара*

Морозова Светлана Анатольевна

*научный руководитель, доц. Самарского государственного аэрокосмического
университета имени академика С.П. Королёва,
РФ, г. Самара*

Инвестирование — это процесс вложения определенной суммы денег для получения прибыли в будущем. Под инструментами инвестирования понимают то, во что непосредственно вкладываются денежные средства. Двумя важными характеристиками инвестирования являются риск и доходность. Они имеют прямую взаимосвязь, чаще всего прямо пропорциональную. Чем выше планируемая доходность, тем больше риск понести убыток.

Грамотные инвесторы совмещают высоко рискованные виды инвестирования, приносящие большой процент прибыли, с консервативными, приносящим меньшую, но гарантированную прибыль. За счет разделения капитала по риску (диверсификации) их инвестиционный портфель имеет стабильный рост [3].

В настоящий момент времени наиболее востребованными являются следующие виды инвестирования денежных средств:

- вложение денег в банки;
- вложение денег в недвижимость;
- вложение денег в ценные бумаги;
- вложение денег в драгоценные металлы;
- вложение денег в ПИФЫ.

Рассмотрим перечисленные выше виды инвестирования более подробно.

Вложение денег в банки. При вложении денежных средств в банк капитал будет застрахован, что позволяет даже при отзыве у банка лицензии или полном его банкротстве получить компенсацию, правда ее сумма составляет не более 700 000 рублей, поэтому лучше распределять средства по банкам, чтобы в каждом находилась не более этой суммы. Еще одним преимуществом банковских депозитов может стать отсутствие подоходных налогов на дивиденды, это еще один критерий, который позволяет выгодно вложить деньги в банк.

Но, как и любой способ вложения денег, банковские вклады имеют определенные недостатки. Самым основным недостатком является низкая доходность. Средняя процентная ставка банковских депозитов (7—10 % годовых) с трудом покрывает инфляцию, процент которой колеблется в районе 6—9 % в год [1].

Вложение денег в недвижимость. Недвижимость в долгосрочной перспективе склонна к росту стоимости, поэтому пользуется большой популярностью. Возможно инвестирование в строящиеся объекты с последующей продажей готовых площадей по более высокой стоимости или покупка вторичной недвижимости с ее удержанием определенное количество времени. За это время инвестор может получать прибыль в виде ренты за сдачу ее в аренду, а в дальнейшем продать недвижимость по возросшей через какое-то время стоимости [3].

Вложение денег в ценные бумаги. Для получения прибыли от операций с ценными бумагами нужно не только владеть необходимым капиталом, но и располагать необходимым уровнем знаний. На фондовом рынке знания о наиболее благоприятных точках входа и выхода с рынка могут сыграть знаковую роль в размерах полученной прибыли. Именно поэтому инвестиционная деятельность в ценные бумаги требует значительного времени и сил. Если потенциальный инвестор не может уделить должное внимание анализу рынка, то лучше всего прислушиваться к советам аналитиков или вовсе

поручить управление капиталом управляющей компании за определенный размер комиссионных.

Вложение денег в драгоценные металлы. Наиболее популярными являются следующие виды инвестирования:

- приобретение слитков в банках. В случае продажи необходимо оплатить налог в 13 %;
- приобретение драгоценных монет. Основным поставщиком является Сбербанк;
- приобретение ценных бумаг, которые обеспечены золотом, через фондовые биржи;
- открытие обезличенного металлического счета. Это счет, в котором в качестве валюты выступают металлы. В реальности на руках никаких металлов нет, все условно. Получение прибыли возможно в случае роста цен на металл.

В связи с событиями на мировых рынках, стоимость драгоценных металлов выросла. Цены находятся на уровне 1312 \$ за унцию золота, 22 \$ — серебра, 1489 \$ — платины, 868 \$ — палладия [2].

Вложение денег в ПИФы. Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) — удобный инструмент для сохранения и преумножения капитала. Это вложение денег в фонд, где ими профессионально управляет компания. ПИФ в России представляет собой некий инвестиционный портфель или «денежный мешок», состоящий из средств мелких пайщиков, который в последствие инвестируется в ценные бумаги, отрасли экономики, ценные металлы, недвижимость, индексы и другие активы. Изменение стоимости этих активов влияет на стоимость пая, а разница цены покупки и цены продажи и составляет доход или убыток инвестора [4].

Также существует множество видов инвестирования, таких как: вложения в хайпы, в бизнес, в искусство, в криптовалюты, в венчурные фонды, в ПАММ счета и т. д. Но в России данные виды инвестирования слабо развиты.

Для определения наиболее доходного способа инвестирования, проведено исследование. Рассматривается инвестирование 2 000 000 рублей на срок 3 года.

Вложение денежных средств на депозит банка. Предполагается вложение всей суммы на депозит одного из банков, представленных в таблице 1.

Таблица 1.

Сравнение депозитов в банках

Банк	Сумма вклада, руб.	Годовая ставка по депозиту, %	Итоговая сумма, руб.
Сбербанк	2 000 000	5,15	2 307 592,07
Банк Москвы	2 000 000	7,52	2 420 085,47
ВТБ24	2 000 000	8,38	2 500 338,00

Наиболее выгодные предложения по депозитам представлены в банке ВТБ24, что составляет 8,38 % годовых. Наибольший совокупный доход от вложенных инвестиций составит 500 338 рублей.

Вложение денежных средств в недвижимость. Предполагается покупка однокомнатной квартиры стоимостью 2 000 000 рублей в г. Самаре и сдача ее в аренду сроком на 3 года за 15 000 рублей в месяц. Учитывая коммунальные расходы на каждый месяц в размере 3000 рублей. Рассчитаем совокупный доход от вложенных средств:

$$36 \text{ мес.} \cdot (15\,000 - 3\,000) = 432\,000 \text{ рублей.}$$

Доход от вложения 2 000 000 рублей в недвижимость и сдача ее в аренду принесет доход 432 000 рублей.

Вышеприведенные расчеты показали, что вложение денег на депозиты или в недвижимость в среднем принесет одинаковый доход. Однозначного вывода о наиболее надежном и выгодном вложении денежных средств нет, поскольку оба вида инвестирования имеют и достоинства, и недостатки. Например, банк может обанкротиться, или произойдет дефолт, и деньги

обесценятся. А в случае с квартирой — она может сгореть, или соседи затопят, а это потребует больших вложений в ее ремонт.

Вложение денежных средств в ценные бумаги — покупка акций Газпрома. На сегодняшний день одна акция Газпрома стоит 136,2 рубля. Исходя из того, что вкладывается 2 000 000 рублей, количество купленных акций составит 14 684 штук. Прогнозируется увеличение стоимости акций до 10 и более процентов уже в ближайшие три года. Тогда прибыль на одну акцию составит 13,62 рубля (10 %), следовательно, через 3 года сумма вложенных денег возрастет до 2 199 996,08 рублей. Совокупный доход от вложения в ценные бумаги Газпрома составит 199 966,08 рублей, что практически в два раза меньше, чем вложение средств в недвижимость и депозиты.

Вложение денежных средств в покупку золота. Котировка за унцию золота составляет 1312 \$ или 51 876,48 рублей (по курсу 1 \$ = 39,54 руб.). На 2 000 000 рублей возможно купить 38 унций золота. Реальный доход, по подсчетам экспертов, составляет от 5 до 15 процентов годовых [5]. Поскольку вклад на три года считается краткосрочным, был взят минимальный процент (5 %). Таким образом, с учетом выплаты налога в 13 %, который обязателен к уплате при продаже слитков, прибыль составит:

$$(2\ 000\ 000 * (1 + 0,05)^3) - 13\% = 2\ 014\ 267,5 \text{ рублей.}$$

Совокупный доход от вложения денег в золото составит 14 267,5 рублей. На данном примере видно, что вкладывать денежные средства в золото на короткий срок невыгодно. Эксперты рекомендуют вкладывать деньги в золото на долгосрочную перспективу.

Вложение денежных средств в ПИФы. Вопрос о доходности паевых инвестиционных фондов неоднозначен, поскольку, согласно аналитическим данным, средняя цифра для одних составляет 8 % годовых, для смешанных — в районе 20—30 %, ПИФы акций — около 40 %. Для расчета взят средний уровень доходности 15 %.

$$2\,000\,000 \cdot (1 + 0,15)^3 = 3\,041\,750 \text{ рублей.}$$

Совокупный доход от вложения денег в ПИФы составит 1 041 750 рублей. Из всех рассмотренных примеров данное вложение денежных средств принесет наибольшую прибыль, но стоит учитывать, что нет гарантии на получение определенного процента, который может колебаться от 2 (в худшем случае) до 30 %.

Принятие решений о каком-либо виде инвестиций сугубо индивидуально и зависит от множества факторов. Вложение средств требует серьезных и взвешенных решений.

Список литературы:

1. Выгодные инвестиции и способы заработка в интернете — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://webdohody.ru/investirovanie/100-v-kakoj-bank-vlozhit-dengi-pod-procenty-vygodno.html> (дата обращения 27.09.2014).
2. Журнал успешного инвестора — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://investbag.com/alternativnye-investitsii/zoloto-teryayet-privlekatelnost-dlya-dlinnykh-investicij-stoit-prismotretsya-k-palladiyu.htm> (дата обращения 25.09.2014).
3. Изучение финансовой грамотности и инвестирования — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://finanssvoboda.ru/vozmozhnyie-instrumentyi-investirovaniya/> (дата обращения 24.09.2014).
4. Официальный сайт «Комсомольская правда» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kp.ru/guide/dokhodnost-pifov.html> (дата обращения 27.09.2014).
5. Официальный сайт «Российская газета» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rg.ru/2008/02/06/zoloto.html> (дата обращения 25.09.2014).

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В 21 ВЕКЕ

Саркисян Азгануш Азизовна

*студент 2 курса, кафедра «Экономика и финансы»,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Владикавказский филиал,
РФ, Республика Северная Осетия-Алания, г. Владикавказ*

Алиева Сабина Шакировна

*студент 2 курса, кафедра «Экономика и финансы»,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Владикавказский филиал,
РФ, Республика Северная Осетия-Алания, г. Владикавказ*

Каирова Фатима Асламбековна

*научный руководитель, канд. экон. наук, старший преподаватель
кафедра «Экономика и финансы»,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Владикавказский филиал,
РФ, Республика Северная Осетия-Алания, г. Владикавказ*

*«Новости эти я знал с детства: одна страна угрожает другой, кто-то
кого-то предал, экономика переживает упадок, Израиль и Палестина
за протекшие 50 лет так и не пришли к соглашению, еще один взрыв, еще один
ураган оставил тысяч людей без крова».*

Пауло Коэльо «Заир».

Многие люди считают, что после распада СССР Россия переживает тяжелые времена (упадок, развал, стагнация). Если посмотреть на пример Индии и Китая, то можно сделать вывод, что на развитие экономики требуется достаточно длительный срок, ничего не происходит сразу. И многим кажется, что Россия не развивается или развивается очень и очень медленно, но именно в это время происходят важные и значительные перемены.

Как сказал российский государственный деятель Столыпин: «дайте государству 20 лет внутреннего и внешнего спокойствия и вы ее не узнаете». Но даже при нестабильных условиях Россия достаточно эффективно развивается и на данные основания есть определенные факты:

1) государственный долг России на 2013 год составил 50 млрд. 644,6 млн. \$ и этот показатель является одним из самых низких в Европе. «Цитата» [1].

2) в связи со снижением внешнего долга и быстрого роста экономики, Россия переходит группу стран-кредиторов.

3) потенциал российской экономики: природные ресурсы, достаточная развитость внутреннего рынка, вступление России в ВТО, борьба Правительства России с коррупцией, стабильный потребительский спрос и т. д.

4) увеличение объема переработки нефти. Ежегодная добыча нефти за 10 лет выросла с 324 до 495 млн. тонн.

5) размер ВВП на душу населения значительно вырос среди BRICS (быстроразвивающиеся страны: Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР).

6) увеличилось количество среднего класса. К нему относятся 20—25 % россиян.

7) значительное развитие высокотехнологичных инновационных производств. В прошлом году Роснано запустило 13 новых высокотехнологичных инновационных производств.

В связи со сложившимися последнее время событиями вокруг России и Крыма экономика России изменится в разные стороны. По прогнозу Алексея Кудрина отток капитала может составить 150—160 млрд. \$. Экономический рост будет около 0—0,5 %. «Цитата» [2]. Как говорится в прогнозе «страшна не сама санкция, а период ее ожидания», т. к. они приводят к действиям инвесторов по закрытию линий, к сокращению предоставления услуг российским участникам на мировой арене, к приостановлению различного рода проектов и все выше сказанное влияет на увеличение оттока капитала.

По-нашему мнению, санкции будут, но не в значительной мере, на это есть объяснения: экономические санкции против Российской Федерации негативно скажутся на всей Европе и в значительной степени на Германии. Хочется привести к сведению, что в 2013 г. торговый оборот между Россией и Германией составил 76 млрд. \$. «Цитата» [3]. От экономических отношений с Россией зависят 300 тыс. рабочих мест в Германии. С нашими предприятиями ведут бизнес около 6 тыс. германских фирм и общий объем инвестиций составил 20 млрд. евро. Также введение санкций в большем объеме ощутит

на себе Восточная Европа (Польша, Чехия, Словакия, Венгрия). Бывшие страны социалистического блока почти полностью энергозависимы от России, а также высокий товарооборот именно с Россией. Давайте рассмотрим зависимость с Россией на примере Венгрии. Венгрия на 80 % зависит от поставок российского природного газа. Экспорт венгерских товаров составил 2,5 млрд. евро в 2013 году. Если санкции будут введены, то пострадает будущее крупных проектов. В середине января был подписан контракт, в основе которого, лежала возможность России отреставрировать венгерскую АЭС «Пакш» и построить два энергоблока.

«Пакш» — является единственной АЭС в Венгрии, она производит около 40 % электроэнергии и 10 млрд. евро Россия уже выделила. Также прибыль могут потерять венгерские фирмы, работающие на территории РФ, такие как OTP Bank, фармацевтические компании Gedeon Richter и Egis. Введенные санкции могут повлиять и на правящую партию «Фидес», у которой основным направлением внешней политики является развитие экономического и политического сотрудничества с Россией. Так что, в случае расширения санкций Венгрия наложит гетто, так же как и Прага.

В случае введение в действие санкций Россия должна быть готова и суметь резко изменить свою стратегию и политику в целом. Мы считаем, что необходимо пересмотреть правило применения бюджетного правила. Когда появились новости о желании ввести санкции российские акции стали резко продавать и теперь с опаской относятся к инвестициям в России. Сейчас экономика страдает от нехватки инвестиций и нуждается в подушке безопасности, а ее основу составляют сверхдоходы от продажи нефти и газа. Они должны при большой утечке капитала замещать бюджетными средствами внутренние инвестиционные ресурсы.

Также, в случае оттока инвестиций необходимо ввести различного рода меры поощрения инвестиций:

1) дополнительно поощрять импортозамещение. Например, если у отечественных производителей цена будет выше на 15 %, чем у импортных

производителей, то в рамках государственных закупок предпочтение будет отдано отечественным;

2) диверсификация торгово-экономических отношений. Россия может повысить рост товарооборота с Китаем, Японией и Азией вместо ЕС, хоть и объем с ними в 3 раза меньше, чем с ЕС, но объем ВВП в Азии выше;

3) инвестировать средства Фонда национального благосостояния на инфраструктурные проекты;

4) позволить финансировать инфраструктуру инвесторам с компенсацией их расходов.

И все таки у России большие резервы, гибкая курсовая политика, низкий размер госдолга, консервативная бюджетная политика и главной задачей является не растерять данные преимущества и не подорвать доверие инвесторов. Если не произойдут дальнейшие изменения в геополитической области, то платежный баланс придет в равновесие.

Все вышеперечисленное, относилось к негативным последствиям экономики России после присоединения Крыма, но есть и положительные для экономики страны:

1) инвестиции в развитие туризма в Крыму могут оказаться намного полезнее и быстрее окупаемыми, чем крупномасштабные транспортные проекты. 25 % россиян составляют средний класс, который ежегодно тратит около 1 трлн. рублей на отдых и если переориентировать часть средств на курорты Крыма и Краснодарского края, то явно окажется в плюсе.

2) ежегодно Россия платила Украине за базирование Черноморского флота 100 млн. \$.

3) если проложить «Южный поток» по дну Черного моря на территории Болгарии стоимостью 16 млрд. \$ и маршрут частично сделать крымским, а также ликвидировать газовые скидки Турции, то России удастся сэкономить 5 млрд. \$.

4) все корабли, в том числе российские платили Украине 80 млн. \$ в год за проход через Керченский пролив, то теперь нам не придется.

5) добыча рыбных ресурсов, а также дальнейшая перспектива добычи нефти и газа в Черном и Азовских морях. Также развитие сельского хозяйства в связи с благоприятным климатом.

Это все, что было связано с присоединением Крыма и как все эти условия повлияли на экономику России. Также хочется упомянуть, что на изменение экономики повлиял высокий курс иностранной валюты. За несколько месяцев 2014 года доллар и евро выросли на рекордные для них размеры. Но не стоит этого бояться, так как Россия в этом году провела великолепную зимнюю олимпиаду и на постройку всей инфраструктуры и различных комплексов была затрачена огромнейшая сумма денег и чтобы вспомнить все эти затраты данный курс иностранной валюты является тем самым минимумом необходимым для российского государства. Также наши предприятия продают свою продукцию в иностранной валюте, и высокий ее курс только положительно сказывается на всей ее деятельности и является плюсом для бюджета государства. Так что не нужно бежать и продавать иностранную валюту, резкий скачок направлен на стабилизацию экономики.

В заключении хочется сказать, что экономика России сейчас переживает не лучшие времена, но не стоит отчаиваться и винить в этом Правительство за неправильную экономическую политику. Все, что проводится Правительством РФ, является правильным и рациональным. И нужно радоваться хоть тому, что России удалось вернуть Крым в свой состав, который еще положительно повлияет на всю экономику России.

Завтрашнюю модель экономического развития нашей страны нам представляется так: развитый внутренний банковский рынок, политика укрепления рубля, честная конкуренция, и чтобы не повторяются — все то, о чем говорят политические лидеры. Ну а добиться этого, мы считаем, можно благодаря настоящим патриотам Отечества, тем, кто думает не только о себе, о своем будущем и личной выгоды для себя, но о будущем нашей необъятной России. Хочется верить, что такая экономическая модель — это не миф, и перемены будут.

Список литературы:

1. Германия ждет перемен. URL:<http://www.rg.ru/2014/04/01/oborot.html> дата обращения 21.08.2014).
2. Кудрин: чистый отток капитала из России может достичь \$160 млрд. / в 2014 году. URL:<http://www.vedomosti.ru/finance/news/24586121/kudrin> (дата обращения 10.08.2014).
3. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Официальный интернет-ресурс. URL: [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения 14.08.2014).

ИСТОРИЧЕСКИЕ МОМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РФ

Седых Снежана Игоревна

*студент Владивостокского государственного университета экономики
и сервиса,
РФ, г. Владивосток*

Лебединская Юлия Сергеевна

*научный руководитель, старший преподаватель
Владивостокского государственного университета экономики и сервиса,
РФ, г. Владивосток*

В силу того, что наше поколение рождено уже в постсоветские годы, пытаться представить будущее российской экономики можно только при помощи исследования особенностей исторического пути нашей страны хотя бы периода 90-х годов. Исторический опыт России в своем роде уникален, поэтому общественно-политические процессы в динамике заставляют обратиться к истории страны, к особенностям ее развития для того, чтобы определить, в какой стадии своего движения в будущее находится государство сегодня.

Если проследивать становление советской страны в Российскую Федерацию, можно выделить несколько концепций двадцатого столетия, которые «отголоском» сказываются на социально-экономическом положении нашего государства в настоящее время.

В первой половине 1980-х годов характерной чертой экономики СССР был застой, стабильность с минимальным уровнем инфляции и отсутствием безработицы. Вместе с тем, на международной арене Советский Союз выглядел отсталым, регрессным, не пытающемся выдвинуться вперед в плане новых технологий. Он не мог идти в ногу с западным прогрессом в области таких нововведений, как микрокомпьютеры, телекоммуникации, современный сервис и прочие информационные технологии.

Перестройка во второй половине 1980-х годов, как считает большинство ученых и специалистов, тоже не дала ни экономического, ни политического решения накопившихся проблем. Так, по прогнозам американских

специалистов, с 1980 по 2000 гг. ежегодные темпы прироста ВВП в СССР должны были составлять 3,15 %, сельского хозяйства — 2,5 %, промышленности — 3,69 %, потребление на душу населения — 2,03 %. Вхождение экономики СССР в депрессию в ту пору предопределило объективную необходимость глубокого реформирования экономической системы. С учетом вероятного положительного эффекта развития частного сектора в стабильной экономической среде, равно как и целенаправленного стимулирования роста, в ключевых отраслях, при проведении разумной экономической политики были основания ожидать продолжения депрессии с «нулевым ростом» в 1992—1994 гг. с последующим оживлением в 1995—1996 гг. и выходом на установленный рост с ежегодным темпом до 7 % с 1997 года. С таким прогнозом надо было предпринимать какие-то меры, выходить на новый уровень развития экономики. На этом фоне забрезжил перестроечный процесс с уклоном на приватизацию, переходом государственной собственности в частную.

К концу 1991 г. «стихийная приватизация (перестройка)» уже властвовала повсюду. По сути, это было разворовывание общенародной собственности. Но это разворовывание не было нелегальным, потому что легальных, законных схем разгосударствления не существовало. Во время перестройки захват государственности шел по двум схемам: 1) имущество госпредприятия просто переписывалось как составная часть имущества некоего вновь создаваемого акционерного общества; 2) государственное имущество становилось частной собственностью в результате проведения нехитрой операции «аренды с выкупом».

В первом случае производились хищения неограниченных размеров, потому что вновь созданные акционерные общества тут же вносятся в какие-нибудь другие акционерные общества, и в составе этих обществ они еще раз оцениваются, и переоцениваются, и вновь что-то организовывается и т. д. Через два-три года оборота появляется такая хитрая категория, как «добросовестные приобретатели».

Во втором случае в договоре аренды плата устанавливается мизерная и все уходит по карманам. Но именно перестройка привела страну к подлинной рыночной экономике, и с этой точки зрения она имела определенное положительное историческое значение. Принятые Постановление Совета министров СССР «О развитии арендных отношений» и закон «Об аренде» сыграли важную и огромную роль в первоначальном формировании предпринимательской среды в России.

При оценке объемов такой спонтанной приватизации было невозможно отделить легального от нелегального, потому что не было единой формы учета. Не было даже места, где бы регистрировались все арендные договоры. Вместе с тем обширная приватизация шла в интересах какой-то особой элитной части населения. Безусловно, захват собственности осуществляется в интересах наиболее сильных — представителей партийной, директорской, региональной и отчасти профсоюзной элит. Государство не получило ничего: бюджетные интересы в ходе приватизации не учитывались никак.

Приватизация государственной собственности в России — широко-масштабный, сложный и противоречивый процесс, который вызывает острые теоретические и политические дискуссии, является предметом споров в самых широких кругах общественности. Во времена перестройки актуальными были проблемы внутрихозяйственного расчета, совершенствования хозяйственного механизма, демократизации общенародной (государственной) собственности и другие нюансы, находящиеся в рамках политико-экономических проблем социализма. На этом фоне в обиход входят такие понятия, как «разгосударствление» и составляющие его категории: аренда государственного имущества и производственные кооперативы.

Экономическая реформа набирала обороты. На высшем уровне в июне 1989 г. была создана Государственная Комиссия по экономической реформе, которая в октябре 1989 г. представила программу, где впервые был официально сформулирован отказ от основных социалистических догм: признан приоритет рынка над планом. В программе говорилось о том, что для эффективного рынка

необходимы свободные цены и конкуренция, создание фондовых бирж, конвертируемая валюта и т. д. Вместе с тем эта программа предполагает не взрывную волну подъема экономики, а постепенное проведение экономических реформ.

Бывший СССР отличается от других стран мира прежде всего проведением двух социальных революций 1917 и 1991 годов, приведших к смене социально-экономической формации. Утверждение о том, что победа демократии в России и принятие Конституции 1993 года вернули нашу страну к цивилизации, является ошибочным. В конце 90-х Россия находилась в периоде полураспада, в поиске нового формата — «справедливости для большинства», что позволяло адекватно воспринимать действия федеральных властей как бы позитивных, но как правило, направленных на укрепление собственной власти и окончательный распад страны.

Не исключалась вероятность, что распад страны являлся необходимым условием для становления новой России — страны формата общественно-политических отношений, сложившихся в рамках Конституции 1993 года. «Трансформация политической системы страны направлена на полную консолидацию элиты и становление нового российского феномена, который можно назвать пенитенциарно-бюрократической демократией. Важнейшую роль в жизни страны играют прокуратура и суды, что позволяет оценивать уровень пенитенциарности политической системы страны термином «судофрения». В рамках пенитенциарно-бюрократической демократии единственной оппозицией власти, по вполне объективным причинам, становится народ» (Н. Бердяев).

Невероятная диспропорция в распределении собственности в России создала новый класс «обездоленных», в который входят по оценкам экспертов не менее 80 % граждан России. Взаимопонимание между властью и народом полностью базируется на бездействии и равнодушии народа, что не позволяет говорить о долгосрочности данного положения. «Холодная гражданская война» между бюрократией, победившей в стране в результате событий 1991—

2004 годов, и народом ускорило процесс поиска новейшей идеи в формате «справедливости для большинства». «Новые обездоленные» — это те же «мало-земельные крестьяне» начала XX века и именно они становятся опорой нового Российского государства.

Новые направления и концепции XXI века стали актуальными с 2012 года, когда этнокультурная глобализация и постдемократия явились реальными альтернативами демократии и экономической глобализации с её ненасытной, беспощадной силой унификации, стандартизации и обезличивания.

«Нусогенный кризис» (это кризис, затрагивающий фундаментальные основы жизни человека и человечества в целом) российской властной элиты, все возрастающее революционное настроение в стране — это основные признаки перемен. Становление новой России — это прорыв в желаемое будущее. А будущее России находится в полном соответствии с известным выражением А. Бенкендорфа: «Прошедшее России удивительно, её настоящее более чем великолепно, что же касается её будущего — оно выше всего, что только может представить себе самое пылкое воображение».

Как известно, в течение 1991—1998 г. ВВП сократился почти наполовину, уровень жизни населения сильно снизился, около трети населения оказывается за чертой бедности. Несмотря на быстрые темпы роста с 1999 г., на протяжении нескольких лет экономическое развитие характеризуется как нестабильное из-за нерациональной экономической структуры, слабости экономики после радикальной реформы и хаотичной международной экономической обстановки.

ВВП России составил 5,4 % в 1999 г. после августовского кризиса 1998 г. В 2000 г. он достиг 9 %, а в 2001 г. снизился до 5 %, в 2002 г. — 4,3 %. Экономический рост в 2003 г. достиг почти 7 %, благодаря очень высоким ценам на нефть, газ и другие полезные ископаемые, а также благодаря влиянию экономического подъема в развитых странах, таких как США, Японии и страны Евросоюза.

Тем не менее, предприятия, превратившиеся в ходе массовой приватизации в акционерные общества, не повысили свою конкурентоспособность

и эффективность. Причиной такого положения стало то, что реформирование в России не затронуло структурной перестройки экономики: она еще больше деформировалась в сторону добывающих отраслей.

Основную долю в ВВП России занимают такие отрасли как ресурсодобывающая промышленность и топливно-энергетический комплекс, при этом Россия обладает большим потенциалом в областях разработки программного обеспечения, информационной технологии. Экспорт наукоемких товаров в России занимает очень слабые позиции (в России — 0,3 %) в мировом экспорте наукоемкой продукции. В экономической структуре небольшой удельный вес занимают информационные и телекоммуникационные технологии. Затраты на научно-исследовательские работы и образование самые минимальные. Деформированная структура производства негативно влияет на структуру потребления, структуру инвестиций, структуру экспорта.

На развитие ситуации, приведшей страну к кризисному положению, повлияло множество факторов. Среди них наиважнейший — состояние экономики. Карл Маркс не зря говорил, что экономические отношения — это базис, а политическое устройство — не более чем надстройка. Если основа (базис) рухнет, то даже самая сильная и централизованная власть не спасёт государство от деградации и развала.

Состояние российской экономики в начале 21-го столетия не внушало ничего, кроме опасения. При всем стремлении к развитию, Россия всегда была и остаётся сырьевым придатком Запада. И если искусственно рушатся цены на энергоносители (а для этого существует множество способов), то и придуманное «благополучие» рассыпается, как картонный домик. Чтобы экономика перестала хромать, необходимо инновационное развитие промышленности, внедрение новых технологий. Для этого требуется, в первую очередь, экономическая свобода. Но в свете сложившихся событий в стране правила игры диктуют зарвавшиеся монополии и жадные чиновники. Образовавшийся крупный бизнес, имея солидные связи, ещё как-то может чувствовать себя относительно уверенно. Вместе с тем мелкие и средние

предприниматели существуют в этой системе кое как. Появляется болезненный диагноз, при котором, заработав более-менее приличные деньги, бизнесмены стремятся как можно быстрее вывести их из России. Таким образом, миллиардные средства, которые могли бы работать на страну, оседают в экономике других государств.

Как правило, перекосы в развитии экономики государства и усиление коррупции порождает массовое недовольство и создает революционную ситуацию. Большинство простых россиян со злобой и недовольством смотрят на растущее социальное неравенство и полную незащитность перед лицом государственной машины. Народным массам надоел произвол чиновников и силовиков. Чем чреват русский бунт, мы хорошо знаем из учебников истории. Сложившаяся кризисная ситуация как политическая так и экономическая может послужить мощным катализатором для возникновения тотального бунта.

Тем более, что мировой кризис не закончился. Страны еврозоны и США находятся в незавидном положении, балансируя на грани дефолта. Если обвалится доллар — это вызовет цепную реакцию по всей планете. Так что говорить о росте мировой экономики пока не приходится. Вот только Китай держится бодрячком и по-прежнему клепаёт всё подряд: от ширпотреба до самолётов. Но экономический рост в отдельно взятой стране не может длиться бесконечно. Рано или поздно подъём сменяется падением. Уже сейчас эксперты говорят о перегреве китайской экономики. Однажды и она попадет под рецессию. Так что вероятность второй волны кризиса достаточно велика. Наивно надеяться, что нас это обрулит. Ведь российская экономика является частью мировой.

Чтобы продолжать развитие в системе глобальной мировой экономики, промышленности нужна благоприятная предпринимательская среда, хороший деловой климат: это налоговые и таможенные преференции, это наличие устойчивого и предсказуемого платежеспособного спроса на продукцию промышленности, в первую очередь, со стороны государства.

Список литературы:

1. Восленский М.С. «Номенклатура. Господствующий класс Советского Союза». — М.: «Советская Россия» совм. с МП «Октябрь», 1991.
2. С. Валентей. Контр инновационная среда российской экономики // Вопросы экономики, 2005 — 10.
3. Гайдар Е. «Наследие социалистической экономики: макро- и микроэкономические последствия мягких бюджетных ограничений». М.; 1999 г.
4. Гайдар Е. «Государство и эволюция», Москва, 1995.
5. Гайдар Е. «Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России (1991—1997)». М., 2003.
6. Е. Гонтмахер, Т. Малева. Социальные проблемы России и альтернативные пути их решения. // Вопросы экономики, 2008 — 2.
7. С. Дзарасов. Российские «реформы» и экономическая теория // Вопросы экономики, 2002 — 7.
8. Тимошина Т.М. «Экономическая история России» — М., 3-е изд., 1999.
9. Явлинский Г.А. «Экономика России: наследство и возможности» — М.: ЭПИцент, 1995.
10. «Институциональные особенности экономических реформ в России» — сборник статей и научных докладов; М. 2000 г.; Раздел 1; Бренделева Е.А. «Теневая и неформальная экономика» «Вестник МГУ», 4 1993.
11. Большой экономический словарь Борисова А.Б.

«ВСТУПЛЕНИЕ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ КАК ЗАЛОГ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОЦВЕТАНИЯ»

Сенчакова Алина Дмитриевна
студент Высшей школы экономики,
РФ, г. Москва

Поповская Екатерина Владимировна
ведущий научный сотрудник, НИУ ВШЭ,
РФ, г. Москва

В условиях современной глобализации интеграция считается основным двигателем экономического развития стран. Евросоюз, принимая в свои ряды новые и новые страны, набирает экономическую и политическую мощь. Однако если раньше вступающие в ЕС страны были примерно на одном уровне экономического развития и с единым «европейским» менталитетом, то новые «волны расширения», впусившие страны Восточной Европы в евроинтеграцию, привели к определенным проблемам.

Сейчас перед Евросоюзом стоит ряд острых вопросов — кризис евро, разнородность стран-участниц, проблемы с культурной интеграцией... Вступающим странам также приходится идти на определенные жертвы в плане экономики, внутреннего производства и культурной самобытности. Так действительно ли продолжающий расти Евросоюз будет полезен мировому сообществу, и так ли выгодно вступление в его ряды, как считают многие?

1.1. Европейский союз.

Европейский союз — это экономическое и политическое объединение 28 стран Европы. Союз юридически закреплён Маастрихтским договором, вступившим в силу 1 ноября 1993 года. В рамках объединения был создан общий рынок, гарантирующий свободное перемещение товаров, капитала и рабочей силы через границы государств-членов. Союз проводит общую внешнюю и внутреннюю политику, особенно в сфере экономики, законодательства, безопасности и региональной политики; является субъектом международного права, т. е. имеет полное право на участие в международных

отношениях как единый орган, а также на подписание международных договоров. Восемнадцать стран союза ввели в обращение единую валюту — евро.

Сегодня политическая и экономическая мощь интеграционной группировки настолько велика, что Союз безусловно можно причислять к ведущим мировым игрокам. Согласно данным статистической базы Группы Всемирного Банка Объединенная Европа лидирует в мире по показателям ВВП (16687.3 млрд. \$), внешней торговли (экспорт — 7467.8 млрд. \$, импорт — 7152.4 млрд. \$) и по объему иностранных инвестиций (295.4 млрд. \$).

Вышеприведенные данные являются ответом на вопрос, почему европейские страны так стремились (и стремятся) вступить в Евросоюз. Небольшому государству с ограниченным природным, ресурсным и военным потенциалом, подпираемому соседями, было бы сложно в одиночку добиться признания на международной арене. Поэтому долгое время вступление в Евросоюз было залогом экономического процветания и политического влияния. Стоит отметить, что путь к звездам лежал через тернии — страны, добивающиеся принятия в ЕС, должны соответствовать Копенгагенским критериям, что накладывает ограничения во многих сферах и оттягивает вступление.

Эти критерии включают в себя: соблюдение демократических принципов, принципа правового государства и уважение прав человека. Также в стране должна присутствовать конкурентоспособная рыночная экономика, приведенные в соответствие со стандартами ЕС законы и процедуры; страна должна стремиться к достижению политических и экономических целей союза.

1.2. Интеграция Европейского союза.

Как бы ни тяжел и продолжителен был процесс вступления в Евросоюз, многие европейские страны готовы пойти на это в поисках всеобщего благоденствия. Однако нужно отметить, что перспективы новоинтегрированной страны не безоблачны. Любая интеграция несет с собой как плюсы, так и минусы, причем не только для страны интегрируемой, но и для всего органа. В случае ЕС очевидными плюсами являются:

- Получение дополнительных территориальных, демографических и ресурсных преимуществ;

- Расширение сферы влияния;
- Внедрение «европейских ценностей» среди большего количества стран;
- Проведение реальных, действенных реформ;
- Обеспечение финансовой помощи странам-участникам, и ряд других.

Однако минусов тоже достаточно:

- В связи с образованием общего рынка — снижение конкурентоспособности национальных производителей, запрет на политику отраслевого протекционизма;

- Тесное взаимодействие стран-участниц, часто затормаживающее их развитие или принятие совместных решений;

- «Усталость от интеграции», проблемы интеграции новых стран;

- Экономические, социальные и культурные различия;

- Зависимость экономик отдельных стран друг от друга и от положения Евросоюза в целом;

- Введение единой валюты, усложняющее экономическое положение отстающих стран в зоне евро...

Сегодня перед Евросоюзом стоит ряд внутренних проблем — проблемы с финансированием, кризис в странах с недостаточным уровнем экономического развития, нестабильность евро, проблемы с культурной идентификацией, отрицательные темпы роста ВВП (-0,4 %) и высокий уровень безработицы (10,4 %!). Это невольно вызывает вопросы — действительно и до сих пор ли выгодно вступление в ЕС?

Расширение Европейского союза исторически делят на 5 этапов. Первое расширение произошло в 1973 году с присоединением Дании, Ирландии и Великобритании. Затем в 1981 — вступление Греции, 1986 — Испания и Португалия, в 1995 году четвертое расширение с участием Австрии, Финляндии и Швеции. Евросоюз в эту пор был стабилен, казался утопической идеей общего государства, воплощающейся в жизнь, а вступившие страны

обладали практически схожим уровнем экономического развития, менталитетом и т. д. Эти страны, пожалуй, за исключением Греции, и на сегодняшний день успешно функционируют в рамках ЕС и являются хранителями ценностей Объединенной Европы.

Следующие две волны расширения считаются принципиально новым вариантом присоединения стран к Евросоюзу. Пятое расширение проходило в два этапа: в 2004 году присоединились Чехия, Венгрия, Польша, Словакия, Словения, Литва, Латвия, Эстония, Кипр и Мальта, затем в 2007 — Болгария и Румыния. Вступление Хорватии в 2013 году называют шестым расширением еврозоны. Согласно нашим подсчетам, в результате пятой и шестой волны ЕС увеличило свою площадь на 34 %, а население — на 29 %. Но не только демографические показатели были беспрецедентны — большое количество стран с разной культурой, менталитетом, языком и историей разом оказались в рамках одного государства. Всплывает еще ряд проблем касательно интеграции этих стран.

Во-первых, единовременное присоединение столь разнородных стран, которые ранее не развивались на основе западноевропейской социально-экономической модели, а некоторые и вовсе являются посткоммунистическими странами, неизбежно приведет к проблемам с интеграцией их экономик и населения в Евросоюз.

Во-вторых, присоединение новых стран происходило на наивысшем уровне интеграции стран ЕС — на этапе завершения формирования Экономического и Валютного Союза, что значительно усложняет эффективное и быстрое включение новых стран в совместную работу с ЕС.

В-третьих, это расширение было наибольшим по территориальным и людским показателям, но наименьшим по показателем ВВП, что безусловно отразится на общих экономических показателях Евросоюза, уменьшив ВВП на душу населения и темпы экономического роста. Также стоит помнить, что уровень экономического развития вступивших стран значительно ниже общеевропейского.

И в-четвертых, расширение огромное по масштабу и разнообразию повлечет за собой проблемы, связанные со сложностью работы Европейского союза, и затруднит принятие решений.

1.3. Изучение общественного мнения.

Поднятые выше проблемы заставляют некоторых сомневаться в необходимости и выгоды вступления, да и вообще скептически относиться к будущему Евросоюза. Согласно опросам общественного мнения, проведенным европейским статистическим агентством «Евробарометр», позиция жителей ЕС касательно будущего евроинтеграции с годами поменялась: наблюдается резкое сближение «оптимистичного» и «пессимистичного» отношения за последние 8 лет. Сейчас разница между мнениями достаточно мала: 51 % граждан Европы оптимистично смотрят в будущее и надеются на процветание ЕС, а 43 % относятся к будущему Евросоюзу скептически.

Проблемы ЕС, кризис зоны евро и проблемы с культурной интеграцией жителей стран-членов вызывают трудности с национальной идентификацией граждан Евросоюза. На вопрос «Считаете ли Вы себя гражданином Евросоюза?» средний результат по странам таков: 40 % европейцев не относят себя к гражданам ЕС. На мой взгляд, это во многом иллюстрирует проблему интеграции разных национальностей в одно объединение и стремление к культурной самобытности внутри Евросоюза. К тому же, принимая во внимание, что 43 % европейцев пессимистично относятся к будущему ЕС, возможно, многие просто не хотят идентифицировать себя с объединением, которое не кажется им особенно успешным.

1.4. Анализ системы экономических показателей.

Зная, что сами европейцы без особенного энтузиазма относятся к объединению, интересно было бы рассмотреть объективные показатели и оценить, действительно ли выгодно входить в состав Евросоюза.

Мы рассмотрим систему показателей, которая достаточно полно описывает экономическую ситуацию в странах — показатель ВВП, ВВП на душу населения, темпы экономического роста, объем экспорта и импорта,

объем иностранных инвестиций, показатель расходов на конечное потребление и уровень безработицы. Показатели (взяты из статистической базы Группы Всемирного Банка) комплексно иллюстрируют экономическое положение и рост экономики, положение внешней торговли страны, ситуацию на рынке инвестиций и человеческих ресурсов и объем потребления гражданами, что связано с их уровнем жизни.

Мы взяли временной период с 1999 по 2012, чтобы рассмотреть динамику развития показателя сначала для независимой страны и затем для страны-участницы ЕС, и двенадцать последних вступивших стран (Без Хорватии, так как ее случай менее иллюстративен за неимением достаточных статистических данных).

Статистические данные по показателю ВВП следующие:

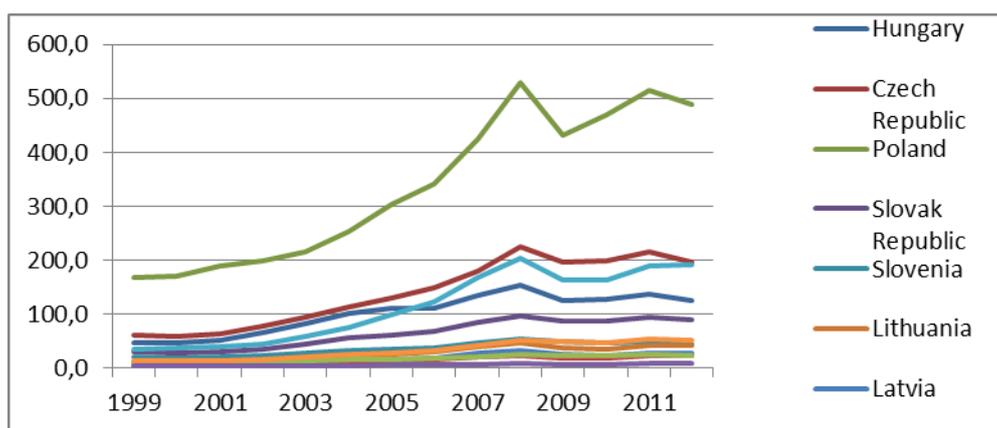


Рисунок 1. Динамика показателя ВВП (в млрд. \$) по странам ЕС за период 1999—2012 года

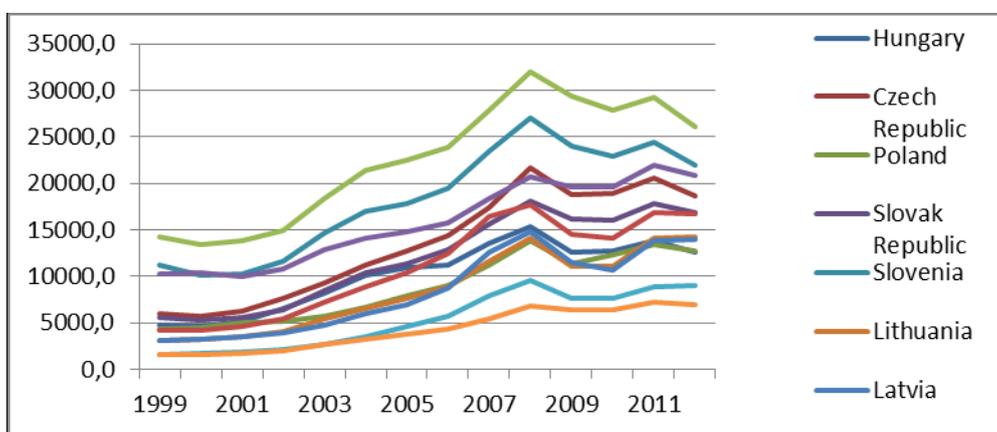


Рисунок 2. Динамика показателя ВВП на душу населения (в единицах \$) по странам ЕС за период 1999—2012 года

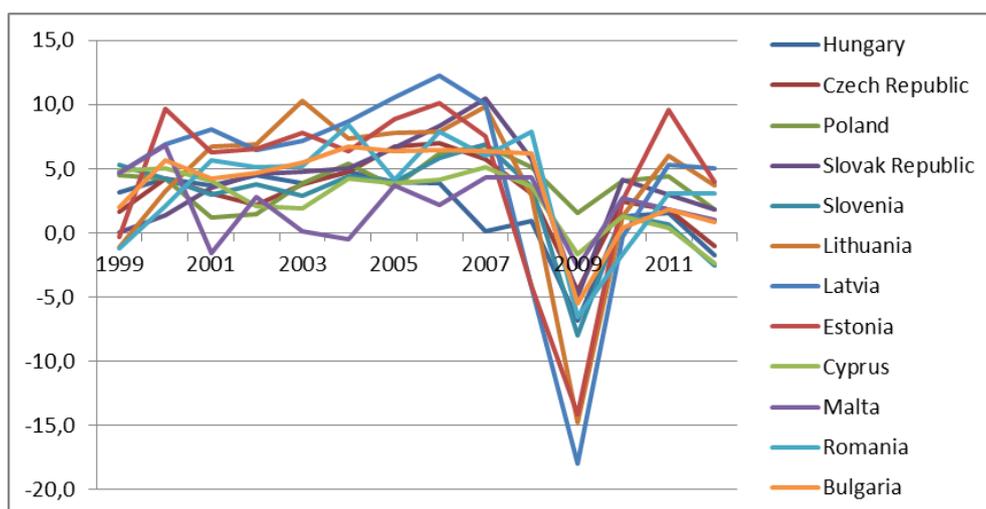


Рисунок 3. Динамика показателя экономического роста (в %) по странам ЕС за период 1999—2012 года

Можно наблюдать, что с 2004 года — года вступления основного количества стран в ЕС, график, показывающий объем ВВП, стал более крутой, то есть ВВП стал расти более быстрыми темпами (рис. 1.). На рис. 3. видно, что процентные изменения ВВП долгое время оставались положительными, хотя и не стабильными (без растущего тренда). Наблюдается падение ВВП в 2008 году, достаточно стабильный период в посткризисные годы, затем небольшой толчок к росту в 2011 и, к сожалению, падение в последние годы. Темпы роста ВВП замедляются, а у некоторых стран даже стали отрицательными.

Нисходящий тренд — это отражение в статистике текущего кризиса еврозоны и проблемы с финансированием внешнего госдолга. Темпы роста ВВП сейчас замедляются, и на данный момент экономику Европейского союза нельзя назвать растущей.

То же можно сказать и про показатели ВВП на душу населения — исторически растущий тренд сейчас находится в зоне турбулентности с текущим значением примерно на уровне конца 2006 года (даже не предкризисного).

Теперь рассмотрим показатели внешней торговли — объем экспорта и импорта. Временной промежуток взят за 2005—2012 года из-за нехватки статистических данных.

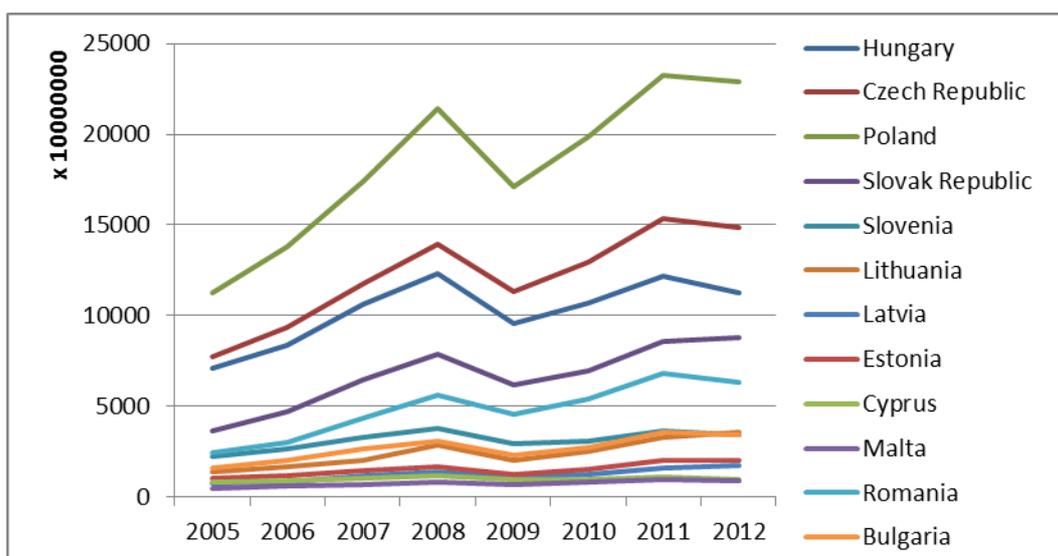


Рисунок 4. Динамика объема экспорта товаров и услуг по странам ЕС за 2005—2012 года

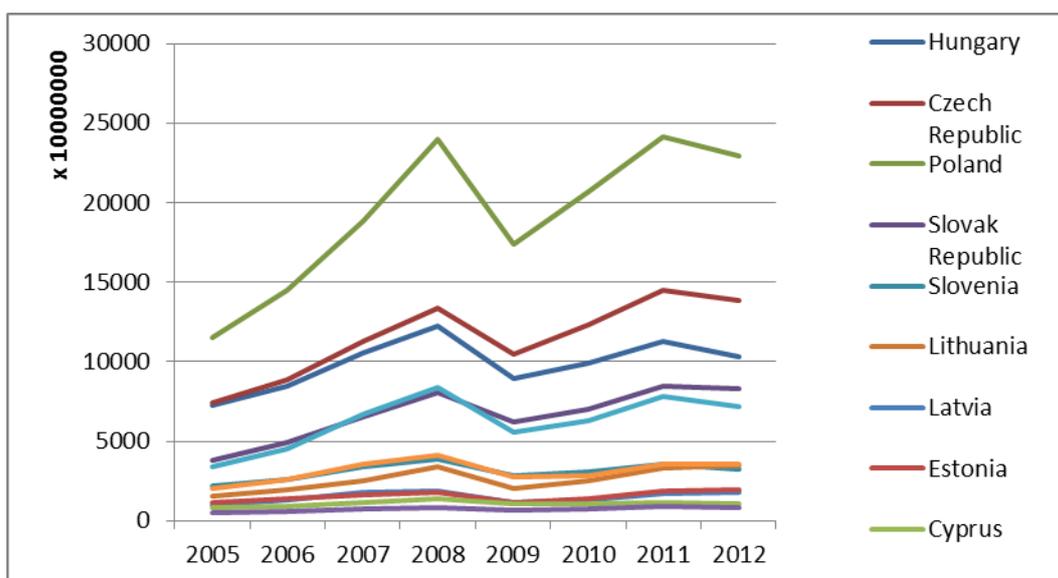


Рисунок 5. Динамика объема импорта товаров и услуг по странам ЕС за 2005—2012 года

Казалось бы вступление в интеграционную группировку и открытие границ для товарных и капитальных потоков должно резко увеличить объемы внешней торговли стран-участниц. И вступление в ЕС действительно позитивно отразилось на статьях экспорта и импорта таких стран, как Польша, Чехия, Венгрия, Словакия и Румыния. Однако многие страны, из вступивших в ЕС в 2004 году, не смогли существенно увеличить объемы своей внешней торговли. Возможно, открытие национальных границ будет ярче

проиллюстрировано на графике притока иностранных инвестиций, представленной ниже?

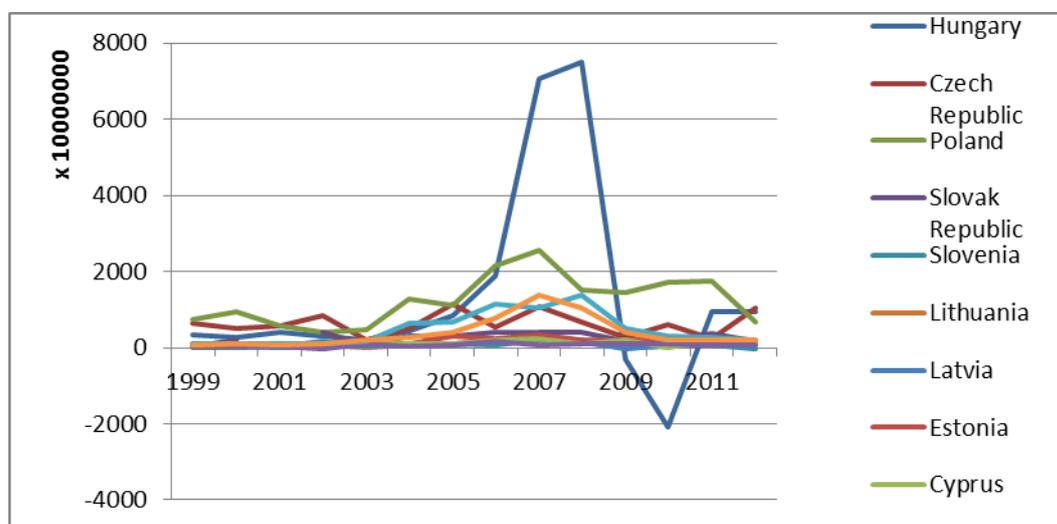


Рисунок 6. Чистый приток прямых иностранных инвестиций по странам ЕС за 1999—2012 года

Видно, что после 2004 года наметился более устойчивый рост иностранных инвестиций в страны — это связано с открытием границ и с интересом ЕС инвестировать в новоприсоединившиеся страны, стимулируя рост их экономик. В кризисные годы, очевидно, инвестиционная активность упала и в некоторых странах остается очень низкой до сих пор. К сожалению, нельзя сделать однозначный вывод касательно влияния вступления в ЕС на инвестиционные потоки в страну, потому что на данный момент у большинства стран они остаются достаточно низкими, у Кипра падают (вероятно, за счет проблем с финансовыми вложениями в кипрские офшоры), у Эстонии растут, у Венгрии — остаются стабильными. Таким образом, общий тренд в данном показателе не наблюдается — тенденции зависят от внутристрановых факторов.

Следующий показатель — объем расходов на конечное потребление, который в определенной степени отражает уровень жизни граждан стран-членов.

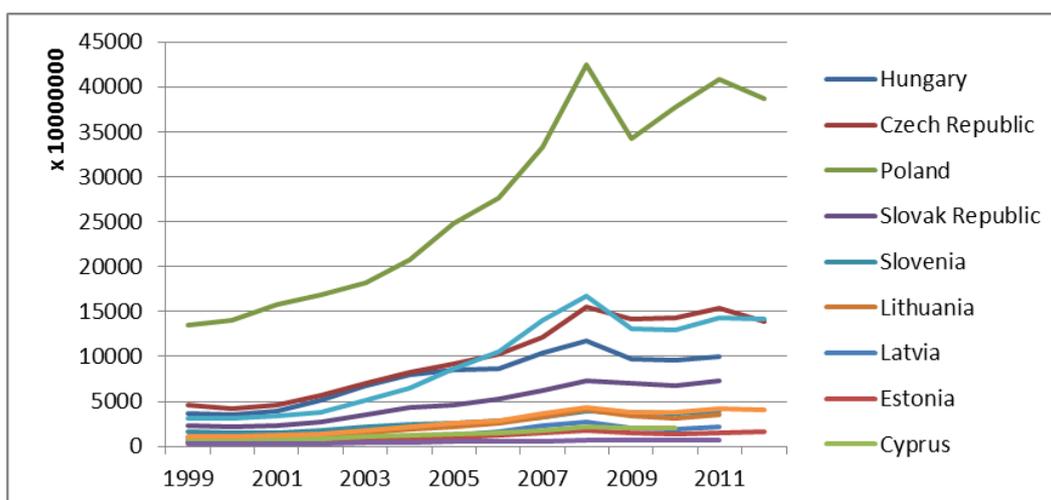


Рисунок 7. Динамика расходов на конечное потребление по странам ЕС за 1999—2012 года

Показатель расходов на конечное потребление демонстрирует существенный рост в большинстве стран Восточной Европы, вступивших в Европейский союз. Видимо, именно в этой статье наконец нашло свое отражение открытие государственных границ — больше разных товаров стало доступно потребителям. Также легче стало перемещаться между странами — растущая отрасль туризма сыграла существенную роль в росте потребления товаров и услуг европейцами.

И последний рассматриваемый показатель — уровень безработицы по странам ЕС.

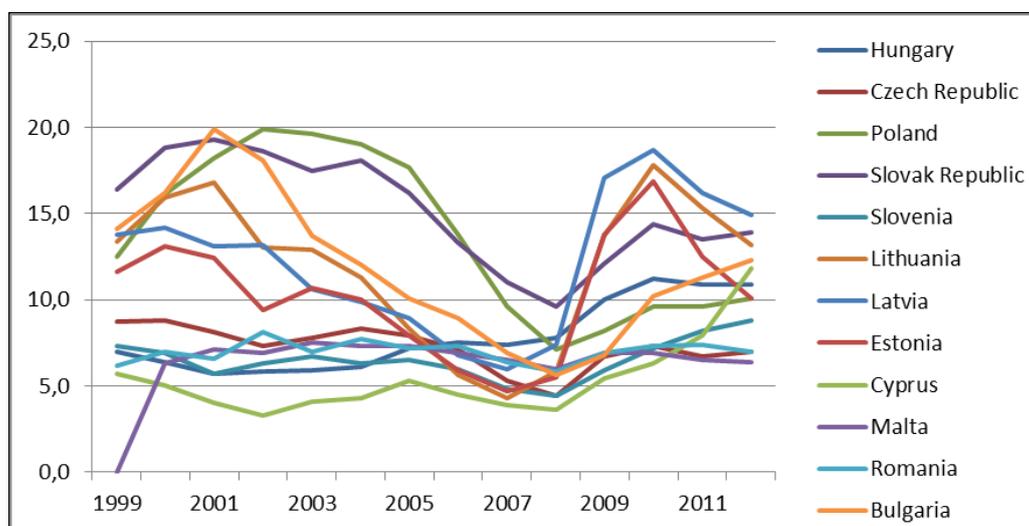


Рисунок 8. Динамика уровня безработицы (в %) по странам ЕС за 1999—2012 года

Показатель уровня безработицы демонстрирует положительные тенденции — в последние годы показатель падает. В 2012 году графики уровня безработицы более сконцентрированы (на уровне примерно 11 %) и в среднем ниже общего уровня безработицы 1999—2004 года. Иными словами, вступление в ЕС действительно оказало влияние на уровень безработицы, понизив ее. Сегодняшнюю опасность на рынке труда представляют скорее нелегальные мигранты и экономические кризисы, интеграция же помогла многим безработным найти место.

В условиях современного мира ключ к власти — это объединение, получение новых сфер влияния и союзников. Политика просачивается во все сферы деятельности, и также в экономику. Рассмотрев экономические показатели стран, вступивших в ЕС с 2004 года, я могу сделать вывод, что Европейский союз сегодня — это скорее политическое, чем экономическое объединение. Конечно, интеграция с ЕС принесла позитивные изменения в некоторые сферы экономики вступивших стран. Например, понизило уровень безработицы, увеличило уровень потребления и уровень жизни жителей государств Восточной Европы, положительно отразилось на внешней торговле ряда стран. Однако экономику Евросоюза в целом сложно назвать процветающей, к тому же многие проблемы, возникшие перед объединением в последние годы и как раз связанные со слишком быстрыми темпами расширения, не позволяют сказать, что вступление в ЕС было бы исключительно выгодно для всех стран (уже вступивших и еще нет).

Можно сделать вывод, что не экономическое процветание и финансовая стабильность так манит страны входить в Евросоюз, а участие в объединении в политическом плане: возможность «проталкивать» свои интересы, совместное принятие решений, сотрудничество с более развитыми странами; и, как следствие, стремление к развитию и признанию страны как полноценного игрока на мировой арене. Таких целей Евросоюз определенно позволяет достичь. Говоря о проблеме, поставленной в работе — оценка экономической выгоды от вступления стран в ЕС, мы можем сделать следующий вывод:

расширение последних лет существенно ослабило экономику Евросоюза, поэтому на сегодняшний день интеграция с Европейским союзом не может считаться панацеей для экономического процветания.

Список литературы:

1. Борко Ю., Буторина О. От Европейского Союза — к Соединенным Штатам Европы? / Европейский союз на пороге XXI века: выбор стратегии развития. Под ред. Ю. Борко и О. Буториной. — М.: УРСС, 2001.
2. Статистическая база Группы Всемирного Банка — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://data.worldbank.org/> (дата обращения: 06.09.2014).
3. Статистическая база Европейской Комиссии Евростат — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> (дата обращения: 06.09.2014).
4. Статистическая служба ЕС «Евробарометр» — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://ec.europa.eu/public_opinion/index_en.htm (дата обращения: 07.09.2014).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ РОССИИ И ЯПОНИИ

Круталева Яна Владимировна

*студент Самарского государственного аэрокосмического университета
имени академика С.П. Королева,
РФ, г. Самара*

Сергеева Алина Валерьевна

*студент Самарского государственного аэрокосмического университета
имени академика С.П. Королева,
РФ, г. Самара*

Морозова Светлана Анатольевна

*научный руководитель, доц. Самарского государственного аэрокосмического
университета имени академика С.П. Королева,
РФ, г. Самара*

На сегодняшний день, в связи с отказом России от практики бесплатного предоставления жилья и отсутствия государственных программ субсидирования и льготного кредитования, ипотечное кредитование может стать эффективным способом решения проблемы обеспечения населения жильем.

Побывав за границей, многие задумываются о том, чтобы приобрести там себе недвижимость. Как и в России, сделать это можно за наличный расчет или при помощи ипотеки. Этапы ее получения, необходимые документы, ставки и особенности процесса во всех странах различаются. Именно поэтому рассматриваемая тема является актуальной и интересной. В данной статье рассмотрена процедура получения ипотечного кредитования в России и в Японии.

Рассмотрим условия ипотечного кредитования в Японии. Япония — страна восходящего солнца — это высокоразвитая страна с богатой историей, в которой чтят и берегут стародавние национальные традиции. Нельзя не сказать и про ряд довольно строгих законодательных ограничений на строительство. Недвижимость Японии является одной из самых дорогостоящих в мире. Причиной этого является маленькая территория государства. На 1 квадратный километр приходится 377 тысяч человек. Из-за нахождения

в зоне сейсмической активности, строительство многоэтажных зданий требует дорогостоящих разработок и инноваций. Цена одного квадратного метра квартиры в Токио стартует от 7—8 тысяч долларов США, в таких престижных городах как Осака, Йокогама и Кобэ — 5—6 тыс. долларов. Для сравнения, стоимость одного квадратного метра жилой площади в Москве колеблется около 2,5 тысяч долларов. В Японии дом среднего класса комфортности, вместе с прилегающей к нему землей, обойдется в 600 000 долларов, но при этом площадь дома будет составлять в среднем 110—120 кв. м (плюс 2 сотки прилегающей земли), то есть один квадратный метр площади в собственном доме обойдется примерно на 2 500 у. е. дешевле, чем в квартире. Местные эксперты говорят о том, что покупать жилой дом на участке, который арендован на 50 лет, вдвое выгоднее, чем приобретать в свою собственность дом вместе с участком. Однако такая возможность появилась лишь в 1992 году, когда был принят ряд нормативных актов, которые и по сей день регулируют аренду земли с фиксированным сроком. В соответствии с новым законодательством, арендатор должен вернуть участок владельцу, как только последний потребует этого по истечению оговоренного и документально оформленного срока аренды. Хотя официально никаких ограничений для иностранцев, желающих стать обладателями недвижимости в Японии, нет, но для приобретения недвижимости, да и вообще при покупке жилья в кредит, необходимо не только иметь вид на жительство, но и гарантии японского гражданина.

Ипотечное кредитование в Японии — процесс дешевый и долгосрочный, здесь выдаются кредиты максимум под 2 %, а срок выплаты составляет 40—50 лет. При желании можно оформить кредит сроком на сто лет, при этом после смерти заемщика погашать кредит будут его наследники [3]. Необходимый минимум документов включает в себя паспорт, документы, подтверждающие кредитную историю, справку о доходах, справку о подтверждении доходов по форме банка. Говоря о дополнительных расходах, необходимо помнить об агентском вознаграждении риэлтору, размер которого четко зафиксирован

в законодательстве этой страны — 3,15 % от стоимости приобретаемой недвижимости. В дополнении к этому выплачивается налог на покупку недвижимости — 1,5 % от суммы сделки; нотариальная пошлина — 0,5—1 %; государственная пошлина за занесение данных о сделке с недвижимостью в Госреестр — 0,5—1 % [3].

Рассмотрим процедуру ипотечного кредитования в России. Заемщику необходимо предоставить в банк следующий пакет документов, состоящий из паспорта, справки о доходах (2-НДФЛ), предварительный договор купли-продажи квартиры, копии правоустанавливающих документов на квартиру [2].

Динамика объемов потребительского ипотечного кредитования России приведена на рисунке 1.

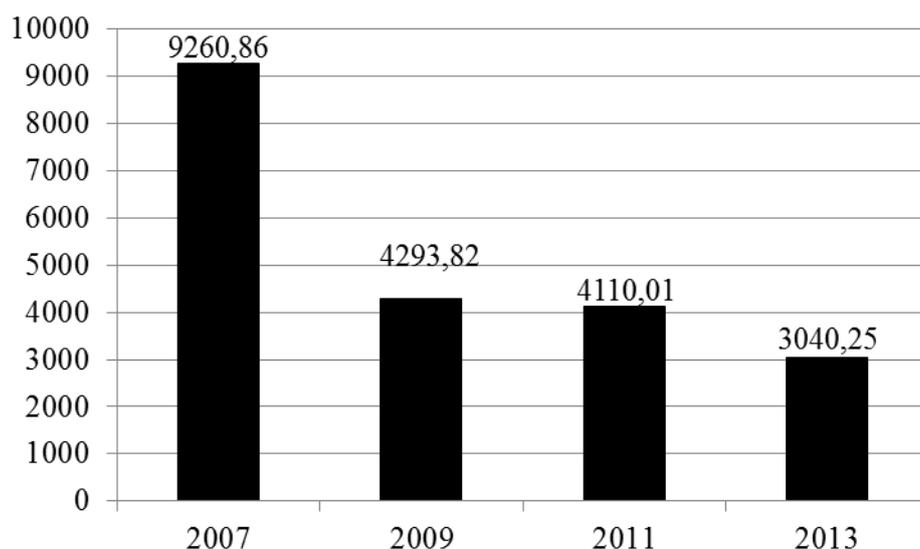


Рисунок 1. Динамика объемов потребительского ипотечного кредитования России, млн. долл.

Анализируя рисунок 1, можно сделать вывод о том, что мировой финансовый кризис значительно повлиял на объемы средств, привлекаемые в ипотеку заемщиками. Динамика 2007—2013 гг. свидетельствует о значительном снижении объемов потребительского ипотечного кредитования России.

Рассмотрим ипотечное кредитование в России на примере крупнейшего банка ОАО «Сбербанк России». Программы ипотечного кредитования в рассматриваемом банке приведены в таблице 1.

Таблица 1.

Программы ипотечного кредитования ОАО «Сбербанк России»

Программа кредитования	Первоначальный взнос	Ставка кредита в рублях, %	Ставка кредита в валюте, %
Готовое жилье	от 10 %	9,5—14 %	8,8—12,1 %
Строящееся жилье	от 10 %	9,5—14 %	8,8—12,1 %
Строительство жилого дома	от 15 %	11,05—14 %	9,1—12,1 %

Проанализируем в какой из рассматриваемых стран выгоднее получить ипотечный кредит. Допустим, что заемщику, гражданину РФ, необходим ипотечный кредит для покупки готовой недвижимости общей стоимостью в 2 500 000 рублей.

В России заемщик обратится в ОАО «Сбербанк России» [4]. С помощью ипотечного калькулятора рассчитаем основные характеристики данного ипотечного кредита и представим в таблице 2 [1].

Рассмотрим получение ипотеки в Нихон Гинко — национальном банке Японии. Основные характеристики данного ипотечного кредита в Японии приведены в таблице 2.

Анализируя таблицу 2, можно сделать вывод, что при использовании аннуитетного платежа в России величина ипотечного кредита возрастает в 3,7 раза, при использовании дифференциального платежа — в 2,8. В России выгоднее расплачиваться с помощью дифференциального платежа.

При использовании аннуитетного платежа в Японии сумма возрастает в 1,6 раза. При использовании дифференциального платежа в 1,5. В Японии выгоднее расплачиваться с помощью дифференциального платежа, хотя разница незначительна.

Таким образом, анализируя ипотечное кредитование двух стран, можно сделать вывод, что в России самые высокие процентные ставки. Однако

в рассматриваемом примере для гражданина РФ не возникнет проблем при взятии ипотеки, поскольку нет ужесточающих правил, если вы гражданин страны.

Таблица 2.

Основные характеристики ипотечного кредита ОАО «Сбербанк России» и Нихон Гинко

Страна	Россия	Япония
Сумма кредита, рублей	2 500 000	2 500 000
Первоначальный взнос, %	10	10
Сумма первоначального взноса, рублей	250 000	250 000
Срок (лет)	30	50
Количество платежей, месяцев	360	600
Процентная ставка, %	0,12	0,02
Аннуитетный платеж, рублей	9 164 938	3 561 173
Основной долг, рублей	2 475 000	2 250 000
Начисленные проценты, рублей	6 689 938	1 311 173
Дифференцированный платеж, рублей	6 942 375	3 376 875
Основной долг, рублей	2 475 000	2 250 000
Начисленные проценты, рублей	4 467 375	1 126 875

В заключение стоит заметить, что и в российской и в японской системах ипотечного кредитования есть свои положительные и отрицательные стороны, и наиболее удобный вариант каждый выбирает для себя в зависимости от предпочтений и целей покупки недвижимости.

Список литературы:

1. Ипотечный калькулятор ОАО «Сбербанк России» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ipoteka-calculator-sberbank.ru/> (дата обращения 2.10.2014).
2. Павлова И.В. Основные элементы системы ипотечного жилищного кредитования // Деньги и кредит. — № 3. — 2007, С. 57—62.
3. Официальный сайт журнала о недвижимости и ипотеке Realty Press — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.realtypress.ru/> (дата обращения 03.10.2014).
4. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.sberbank.ru/> (дата обращения 30.09.2014).

ОБЗОР РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ Г. САМАРЫ

Сусоева Екатерина Александровна

*студент Самарского государственного аэрокосмического университета имени
академика С.П. Королёва,
РФ, г. Самара*

Морозова Светлана Анатольевна

*научный руководитель, доц. Самарского государственного аэрокосмического
университета имени академика С.П. Королёва,
РФ, г. Самара*

Современная экономика немыслима без большого количества операций, связанных с денежными средствами потребителей товаров и услуг. Источники денежных средств населения России разнообразны. Все чаще люди приобретают товары и услуги на заемные средства. Согласно данным бюро кредитных историй (БКИ) «Эквифакс» лишь 24 % россиян никогда не пользовались кредитными продуктами [6].

Кредит — предоставление денежных или материальных ценностей физическому или юридическому лицу на условиях возвратности и за вознаграждение в виде процентов [7].

Рынок кредитования в настоящее время настолько развит, что даже в таком небольшом городе, как Самара действует несколько десятков банков, в которых можно взять потребительский кредит наличными, оформить ипотеку, автокредитование.

В 2011 году банки значительно упростили процедуру принятия решений по кредиту, хорошо развито онлайн-кредитование [6]. Стало гораздо проще взять в кредит, например, технику в магазине, так как при оформлении не требуется справка 2-НДФЛ и информация о доходах записывается просто со слов заёмщика, а решение об одобрении или отказе во многих банках принимается в течение пяти минут. Все это в совокупности с высоким уровнем безработицы и задержками заработной платы привело к тому, что сейчас во многих российских семьях имеется несколько кредитов. При этом многие

не разбираются в кредитных схемах, берут кредит там, где его проще получить, не обращая внимания на условия, процентные ставки, а некоторые не удосуживаются даже прочитать договор займа.

Таким образом, широкое разнообразие банков и кредитных продуктов ставят потенциальных потребителей перед выбором. Какой банк и кредитный продукт выбрать — непростая проблема для заемщика. Рассмотрим, на что необходимо обратить внимание заемщикам.

Во-первых, важно, чтобы кредит был без обеспечения. Многие заемщики выбирают кредит с большей процентной ставкой, лишь бы не оставлять в залог имущество. Во-вторых, важны количество необходимых документов и сроки принятия решения. Чем меньше требуется документов и меньше сроки рассмотрения заявки, тем оперативнее вы будете осведомлены о возможности получения денежных средств. Однако, чаще всего небольшое количество предоставляемых документов свидетельствует о высокой процентной ставке. В-третьих, важен способ получения денежных средств — наличные, кредитная карта, зачисление на счет. Большинство клиентов выбирает способ получения наличных средств, однако растет процент заемщиков, использующих кредитные карты.

Российские банки в борьбе за клиента постоянно пытаются улучшить условия кредитования. По данным Центрального Банка, в период с января по август 2014 года процентная ставка по кредитным операциям имеет тенденцию к снижению. На рисунке 1 представлены средневзвешенные процентные ставки в зависимости от срока кредита (до 1 года и свыше) без учёта ОАО «Сбербанк».

На территории Российской Федерации на сегодняшний день, действует огромное число банков. Согласно новой политике Центрального Банка России составлен рейтинг надежности банков Forbes. Данный рейтинг надежности российских банков классифицирует кредитные организации на группы по критерию размера активов в зависимости от уровня рейтингов

международных агентств Fitch, Moody's, Standard & Poor's. Рейтинг построен на основе анализа ста крупнейших банков [6].

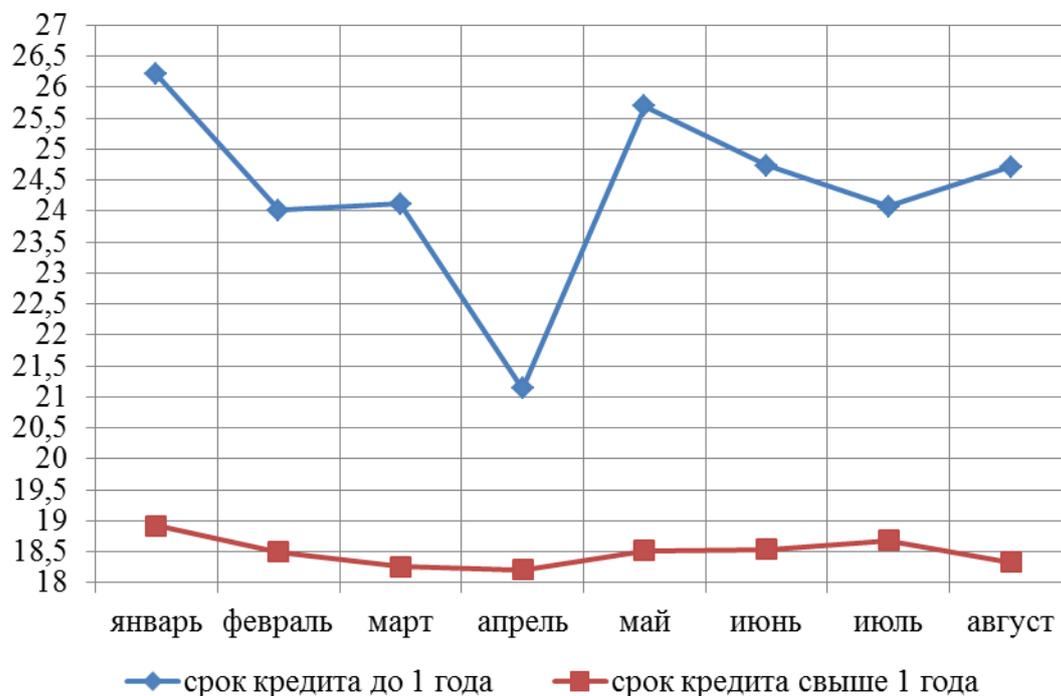


Рисунок 1. Средневзвешенные процентные ставки кредитных организаций без учета ОАО «Сбербанк»

Для оценки рынка потребительского кредитования г. Самары приведем рейтинг десяти банков, действующих на рассматриваемой территории, что отражено в таблице 1.

Таблица 1.

Рейтинг банков, действующих на территории г. Самара, 2014 г.

Позиция в рейтинге	Наименование банка	Активы, млрд. руб.	Рейтинг международных агентств
5	Сбербанк	16298	BBB (Fitch)
7	ВТБ24	2023	Baa2 (Moody's)
18	Альфа-Банк	1474	BB+ (Standard & Poor's)
19	Уралсиб	1423	BBB (Fitch)
20	Ситибанк	1365	BBB (Fitch)
21	Росбанк	1284	Baa3 (Moody's)
22	Райффайзен Банк	1189	Baa3 (Moody's)
23	Русфинанс Банк	1015	Ba1 (Moody's)
24	Россельхозбанк	930	Ba3 (Moody's)
25	Промсвязьбанк	736	BB- (Fitch)

В первой колонке таблицы 1 указан номер позиции рейтинга Forbes.

Рассмотрим более подробно первую тройку рейтинга банков, действующих на территории г. Самара — ОАО «Сбербанк» [5], ЗАО «ВТБ24» [1], ОАО «Альфа-Банк» [2], и замыкающие десятку — ОАО «Россельхозбанк» [4] и ОАО «Промсвязьбанк» [3].

Сравним, в каком из исследуемых банков выгоднее взять в кредит 700 000 рублей на два года.

Для клиентов, имеющих зарплатную карту (вклад) или получающих пенсию на счет карты/вклада банки предлагают особые условия кредитования. Рассмотрим, в каком из исследуемых банков выгоднее данные предложения (таблица 2).

Таблица 2.

Расчет суммы кредита для клиентов банка

Банк	Сумма кредита, руб.	Срок, мес.	Ставка, %	Ежемесячный платёж, руб.	Переплата, руб.
Сбербанк	700 000	24	19,5	35 456,31	150 951,56
ВТБ24	700 000	24	17,5	36 043,09	139 199,37
РоссельхозБанк	700 000	24	16,0	34 275,00	122 600,00
Промсвязьбанк	700 000	24	16,6	36 856,00	127 976,00
Альфа Банк	700 000	24	16,5	34 438,00	126 512,00

Анализ таблицы 2 показал, что наименьшая переплата и более привлекательная ставка по кредиту в ОАО «Россельхозбанк». Однако, если ежемесячный доход заемщика менее 74 000 рублей, то получить в кредит сумму 700 000 рублей в баках «ВТБ-24» и «РоссельхозБанк» не удастся. Согласно данным Самарстат, средняя зарплата в Самарском регионе составляет 26 314 рублей, следовательно, среднестатистический житель региона не сможет получить крупную сумму в кредит.

Также следует учесть, что для клиентов, получающих зарплату/работающих клиентов, получающих пенсию на счёт в кредитваемом банке, стаж на текущем месте работы должен составлять не менее 3 месяцев.

Далее рассмотрим кредитование заемщиков на общих условиях, что отражено в таблице 3.

Таблица 3.

Расчет суммы кредита на общих условиях

Банк	Сумма кредита, руб.	Срок, мес.	Ставка, %	Ежемесячный платёж, руб.	Переплата, руб.
Сбербанк	700 000	24	20,5	35 798,28	159 158,60
ВТБ24	700 000	24	19,0	36 549,75	151 727,58
РоссельхозБанк	700 000	24	23,5	36 835,31	184 047,44
Промсвязьбанк	700 000	24	19,9	36 856,00	181 554,00
Альфа Банк	700 000	24	19,2	35 794,00	159 056,00

Анализируя таблицу 3, можно сделать вывод, что при получении кредита суммой 700 000 рублей на срок два года на общих условиях наименьшая переплата будет в банке ЗАО «ВТБ-24» при ставке 19 % годовых. Однако, если ежемесячный доход меньше 74 000 рублей, то банк не одобрит данную сумму.

Расчеты, приведенные в таблице 2 и 3, показали, что наиболее невыгодные условия потребительского кредитования на территории г. Самары предлагает ОАО «Сбербанк России», у которого наиболее прочная репутация и позиция в рейтинге банков.

Подводя итог работы, можно сделать вывод о том, что кредит — это долговое обязательство, поэтому брать кредит нужно с умом. Важно понимать, насколько необходим этот займ, какая именно сумма требуется, есть ли возможность погашать кредит вовремя. Многие россияне берут деньги в первом же банке, одоббившем им кредит, не сравнивая условия с другими. Кредитная неграмотность ведет к тому, что зачастую заемщик не справляется с долговыми обязательствами, происходит просрочка платежей, взыскиваются штрафы и пенни.

Список литературы:

1. Официальный сайт ЗАО «ВТБ24» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.vtb24.ru/> (дата обращения 30.09.2014).
2. Официальный сайт ОАО «Альфа-Банк» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://alfabank.ru/> (дата обращения 02.10.2014).
3. Официальный сайт ОАО «Промсвязьбанк» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.psbank.ru/> (дата обращения 03.10.2014).
4. Официальный сайт ОАО «Россельхозбанк» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rshb.ru/> (дата обращения 29.09.2014).
5. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.sberbank.ru/> (дата обращения 01.10.2014).
6. Официальный сайт «Российская газета» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rg.ru/> (дата обращения 28.09.2014).
7. Словарь экономических терминов — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.vslozare.ru/> (дата обращения 25.09.2014).

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ОБЩЕСТВЕННЫЕ
И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

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

№ 10 (17)
Октябрь 2014 г.

В авторской редакции

Издательство «МЦНО»
127106, г. Москва, Гостиничный проезд, д. 6, корп. 2, офис 213

E-mail: mail@nauchforum.ru

