

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИИ**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Томский государственный педагогический университет»



**II Всероссийский фестиваль науки  
XVI Международная конференция  
студентов, аспирантов и молодых ученых  
«Наука и образование»,  
посвященная 110-летию ТГПУ  
(23–27 апреля 2012 г.)**

**ТОМ V**

**ЧАСТЬ 1  
ЭКОНОМИКА. МЕНЕДЖМЕНТ.  
ПРАВО**

Томск  
2012

~ 1 ~

ББК 74.58  
В 65

*Печатается по решению  
редакционно-издательского совета  
ФГБОУ ВПО «Томский государственный педагогический университет»*

В 65        II Всероссийский фестиваль науки. XVI Международная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Наука и образование», посвященная 110-летию ТГПУ (23–27 апреля 2012 г.) : В 5 т. Т. V. Часть 1 : «Экономика. Менеджмент. Право» ; ФГБОУ ВПО «Томский государственный педагогический университет». – Томск : Издательство ТГПУ, 2012. – 360 с.

**Научные редакторы:**

Демидов Н. В., канд. юр. наук, доцент,  
Аникина В. Г., канд. экон. наук, доцент,  
Метлина А. Е., канд. экон. наук, доцент,  
Перемигина Н. А., канд. экон. наук, доцент,  
Филонов Н. Г., д-р. физ.-мат. наук, профессор,  
Фролова Е. А., канд. экон. наук, доцент,  
Колесникова Е.В., канд. биол. наук, доцент,  
Ротштейн В.П., д-р. физ.-мат. наук, профессор,  
Шереметьева У.М., канд. физ.-мат. наук, доцент.

**СТАТЬИ ПУБЛИКУЮТСЯ В АВТОРСКОЙ РЕДАКЦИИ**

# ТОМ V

## ЧАСТЬ 1 ЭКОНОМИКА. МЕНЕДЖМЕНТ. ПРАВО

### ЭКОНОМИКА

СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ <i>К. В. Афанасьева, Е. А. Сазанова</i> .....	9
ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ: ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ <i>Б-Д. Д. Будаев</i> .....	13
ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ <i>Е. В. Воробьева О. И. Козлова</i> .....	17
ПРОСТРАНСТВО ИННОВАЦИЙ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ <i>О. П. Гаврилова</i> .....	23
РЕГИОНАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО В РОССИИ И СПОСОБЫ ЕГО СОКРАЩЕНИЯ <i>М. А. Григ</i> .....	27
ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СТАВКИ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА НА ДОХОДНУЮ ЧАСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ТОМСКА <i>А. В. Гусманова</i> .....	32
ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ КАК МЕХАНИЗМ ПРЕОДОЛЕНИЯ БАРЬЕРОВ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>В. А. Деремешко</i> .....	35
ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИАННЫЕ ФОНДЫ, КАК АЛЬТЕРНАТИВА ВКЛАДАМ <i>С. В. Дягилева</i> .....	41
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕВЫПЛАТУ КРЕДИТА <i>Д. Б. Жузева</i> .....	45
ТЕНДЕНЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА: НОВЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ <i>Н. В. Жук</i> .....	48
ВЛИЯНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ <i>Е. Г. Зазыбина</i> .....	51
МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ <i>Ж. О. Земец</i> .....	56
ЗНАЧЕНИЕ РЕКЛАМЫ В СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>А. М. Зинина</i> .....	62

МОДЕЛЬ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ <i>К. И. Иванов</i> .....	66
ВОЗМОЖНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ <i>О. И. Козлова</i> .....	72
ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ <i>Н. А. Котельникова</i> .....	75
СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ. ПОСОБИЕ ПО ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ <i>М. Ю. Кретьнина</i> .....	78
УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА НА СОВРЕМЕННОМ СТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ <i>Н. Л. Куликова О. И. Козлова</i> .....	84
МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ В РФ <i>О. А. Летунова</i> .....	88
ОСОБЕННОСТИ И РИСКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ <i>А. О. Литвинова</i> .....	90
ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ <i>Ю. С. Лохова, О.И. Козлова</i> .....	93
РЕКЛАМА И ЕЁ РОЛЬ В МАРКЕТИНГЕ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ <i>В. В. Мезенцева</i> .....	98
РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ <i>С. М. Петров</i> .....	101
ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ <i>П. С. Пронякова</i> .....	106
ТАИНСТВЕННЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ КАК МЕТОД МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ <i>Н. Н. Прусских</i> .....	112
СОВРЕМЕННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ В СФЕРЕ АПТЕЧНОГО БИЗНЕСА <i>Н. В. Рааб, О. И. Козлова</i> .....	114
ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ <i>Е. А. Сазанова, Я. О. Буренкина</i> .....	119
СПЕЦИФИКА ОБУЧЕНИЯ МЕДИЦИНСКОГО ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ СТАНЦИИ ПЕРЕЛИВАНИЯ КРОВИ) <i>Е. А. Сазанова, Я. О. Буренкина</i> .....	124
ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ <i>С. Соколова</i> .....	128
АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ РЕАЛИЗАЦИИ ОБЛАСТНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ МОЛОДЫМ СЕМЬЯМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ (СТРОИТЕЛЬСТВО) ЖИЛЬЯ НА ТЕРРИТОРИИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ (2006–2010) <i>А. В. Сотникова</i> .....	132

ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ <i>О. В. Степанова</i> .....	138
БАНКОВСКАЯ ТАЙНА <i>Н. А. Тарабарова</i> .....	141
EVENT-MARKETING И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В ГОРОДЕ ТОМСКЕ <i>Д. Б. Ушакова, О. И. Козлова</i> .....	145
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ <i>С. Г. Форманчук</i> .....	152
ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО РЕСУРСА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГРАМОТНОСТИ МЛАДШЕКЛАССНИКОВ <i>О. Н. Чернецова</i> .....	155

## МЕНЕДЖМЕНТ

ПРИМЕНЕНИЕ «НАДЖ»–ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ <i>О. Н. Чернецова, В. А. Деремешко</i> .....	161
ЗНАЧЕНИЕ EVENT–МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ <i>Т. С. Чернышёва, А. С. Виноградов</i> .....	164
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЛОГИСТИКИ И МАРКЕТИНГА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ <i>А. Н. Дубакова, Н. А. Королева, Н. Г. Филонов</i> .....	169
ОСОБЕННОСТИ IT-ЕХНОЛОГИЙ В ЛОГИСТИКЕ СНАБЖЕНИЯ <i>Н. К. Гончарова, Н. Г. Филонов</i> .....	175
ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛНЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА ПО «УТИЛИЗАЦИИ ПОПУТНОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА» НЕФТЕДОБЫВАЮЩИМИ КОМПАНИЯМИ В РОССИИ <i>И. А. Игитханян, Г. Ю. Боярко</i> .....	181
ФОРСАЙТ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ <i>Д. И. Колмогорова, В. А. Деремешко</i> .....	186
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИНТЕРНЕТ–САЙТА <i>Ю. С. Лохова</i> .....	191
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА ТОМСКА <i>С. Н. Машарова, В. А. Деремешко</i> .....	195
МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА <i>Д. Б. Ушакова, А. С. Виноградов</i> .....	202
РЕИНЖЕНИРИНГ БИЗНЕС–ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ <i>Л. А. Ядрошников, П. М. Кузнецов</i> .....	207
СУБЪЕКТИВНЫЙ И ОБЪЕКТИВНЫЙ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ <i>П. М. Кузнецов, М. С. Юрков</i> .....	211
КОВОРКИНГ КАК НОВАЯ МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОЧЕГО МЕСТА <i>Т. В. Записная</i> .....	215

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ <i>Д. С. Запорожская, Н. Г. Филонов</i> .....	218
---	-----

## ПРАВО

КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ СТАТУС РЕСПУБЛИКИ В СОСТАВЕ РФ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА) <i>М. Д. Антипина</i> .....	227
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДА В США. СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ <i>Ю. Г. Ахундова, А. В. Барабаш</i> .....	231
МЕДИАЦИЯ В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ <i>Д. В. Бондарюк</i> .....	234
ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ СУДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>А. Ю. Быстрова</i> .....	236
ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ВЫБОРАХ ПРЕЗИДЕНТА РФ <i>В. Э. Гааг</i> .....	240
ОЦЕНОЧНЫЕ ПОНЯТИЯ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ <i>А. А. Глазырина</i> .....	246
НЕДЕЛЬЩИК ПО СУДЕБНИКУ ИВАНА ГРОЗНОГО <i>А. В. Головина</i> .....	249
ПРЕПОДАВАТЕЛЬ КАК СУБЪЕКТ ПОЛУЧЕНИЯ ВЗЯТКИ <i>А. В. Головина</i> .....	252
ПРОБЛЕМА СМЕРТНОЙ КАЗНИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АРГУМЕНТЫ ЗА <i>Д. А. Ефимов</i> .....	254
МОРАТОРИЙ НА СМЕРТНУЮ КАЗНЬ, МНЕНИЯ ЗА И ПРОТИВ ЕГО ПРОДЛЕНИЯ <i>А. В. Караульных</i> .....	259
ОСОБЕННОСТИ ФГОС ВПО ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ <i>Е. И. Клемашева</i> .....	261
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>А. С. Колчанов</i> .....	264
СВОБОДНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОИЗВЕДЕНИЙ АРХИТЕКТУРЫ И ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО ИСКУССТВА, НАХОДЯЩИХСЯ В МЕСТАХ, ОТКРЫТЫХ ДЛЯ СВОБОДНОГО ПОСЕЩЕНИЯ <i>Е. М. Корниенко</i> .....	268
ФЕДЕРАТИВНОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ ПОСЛЕ 1993 Г. <i>О. С. Кривошеина</i> .....	271
ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СПОРТОМ В РОССИИ <i>Ф. А. Кыдырбаев</i> .....	272
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ КОНСТИТУЦИОННО- ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЛАГОПРИЯТНОЙ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ <i>Е. М. Ланцман</i> .....	275

ОСОБЕННОСТИ СЕМЕЙНО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В АЛИМЕНТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАХ <i>Н. С. Мадаева</i> .....	278
ПРОБЛЕМЫ КРИМИНАЛИЗАЦИИ ПРЕСТУПНОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ <i>А. М. Матюшов</i> .....	280
ПРАВОВОЕ ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ В УСЛОВИЯХ ДОШКОЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ <i>М. Л. Намм</i> .....	284
ФУНКЦИИ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ <i>М. С. Редхер</i> .....	287
ПРАВО НА СТРАХОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В СЛУЧАЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЗАБОЛЕВАНИЯ. ПРОБЛЕМНЫЕ МОМЕНТЫ <i>М. С. Редхер</i> .....	289
ПРОБЛЕМА ГРАЖДАНСКОГО ЗАКРЕПЛЕНИЯ ПРИНЦИПА РАЗУМНОСТИ И ДОБРОСОВЕСТНОСТИ <i>П. А. Сараева</i> .....	293
ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Н. В. Селезнева</i> .....	298
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ТРУДА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ <i>И. Ю. Сизова</i> .....	303
УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ <i>М. Ю. Сизова</i> .....	308
ЕВРОПЕЙСКИЙ ПАРЛАМЕНТ: ВЫБОРЫ 2009Г. И ИХ ИТОГИ <i>Я. Е. Степанова</i> .....	311
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ИЗБИРАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ РФ: ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ <i>Я. Е. Степанова</i> .....	315
ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ УГОЛОВНОГО НАКАЗАНИЯ В ВИДЕ ОГРАНИЧЕНИЯ СВОБОДЫ <i>М. В. Стройнова</i> .....	317
ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ АВТОРСКИХ ПРАВ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ <i>А. Б. Сулейманова</i> .....	320
ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К ДОЛЖНОСТИ СУДЕБНОГО ПРИСТАВА ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ АЛЕКСАНДРА II <i>Н. А. Тарабарова</i> .....	323
МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В ВУЗЕ <i>Н. А. Тарабарова</i> .....	326
ОТКАЗ В ЗАКЛЮЧЕНИИ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА <i>А. Д. Телкова</i> .....	327

ЗЛОСТНОЕ УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ СРЕДСТВ НА СОДЕРЖАНИЕ ДЕТЕЙ <i>М. А. Тимофеева</i> .....	333
УВОЛЬНЕНИЕ РАБОТНИКА СО СПЕЦИАЛЬНЫМ ПРАВОВЫМ СТАТУСОМ <i>Д. Н. Ткачева</i> .....	338
МЕРЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ПРОФИЛАКТИКИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СОВЕРШАЕМЫХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ <i>В. В. Фришман</i> .....	340
РОЛЬ РОЛЕВЫХ ИГР В УРОКАХ ПРАВА <i>А. П. Чернова</i> .....	345
ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БОЛЬНИЦЫ ДЛЯ ИНФЕКЦИОННЫХ БОЛЬНЫХ ИМЕНИ ЗАСЛУЖЕННОГО ВРАЧА РСФСР Г. Е. СИБИРЦЕВА <i>Г. Н. Чирикова, А. М. Арыкпаева</i> .....	347
АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ В ОБЛАСТИ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ВЫСШЕМ УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ <i>Ч. В. Чойбсонова</i> .....	350
В. ЧУМИКОВ – ОДИН ИЗ ПЕРВЫХ ПЕРЕВОДЧИКОВ ДРАМАТУРГИИ А.П. ЧЕХОВА НА НЕМЕЦКИЙ ЯЗЫК <i>Е. А. Адам</i> .....	355



# ЭКОНОМИКА

## СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ

*К. В. Афанасьева, Е. А. Сазанова*

Томский государственный педагогический университет

В экономике практически всех развитых стран малый бизнес играет значительную роль, в нем занято до половины работающего населения. На современном этапе в России сложилось классическое понимание малого предприятия. Возникает вопрос а существует ли специфика в деятельности малого предприятий работающего в сфере предоставления рекламных услуг и какие. Для того чтобы ответить на данный вопрос раскроем основные понятия связанные с малым предприятием и специфику деятельности по предоставлению рекламных услуг.

Предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. [2] Термин «малое предприятие» характеризует лишь размеры фирмы, но не дает представления об организационно-правовой форме предприятия (малым может быть и частное, и государственное, и другое предприятие).

В соответствии с критерием численности занятых выделяют:

- малые предприятия, или малый бизнес (до 100 человек);
- средние предприятия, или средний бизнес (до 500 человек);
- крупные предприятия, или крупный бизнес (свыше 500 человек).

Критерии отнесения к малым предприятиям предъявлены законодательством.

Общая доля участия Российской Федерации, её субъектов и муниципальных образований, иностранных физических и юридических лиц, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) не должна превышать 25 % (кроме активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов). Доля участия одного или нескольких юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства, не должна превышать 25 %, согласно ст. 3 и 4 ФЗ-209 от 24.07.2007.

Средняя списочная численность сотрудников, с учетом всех работающих, в том числе и по гражданско-правовым договорам и по совместительству, с учетом отработанного времени определяемая в соответствии с Приказом Росстата № 335 от 31.12.2009 не должна превышать 100 человек для малых предприятий (до 15 для микропредприятий).

Выручка от реализации товаров, работ, услуг без НДС или балансовая стоимость активов не должны превышать, согласно ФЗ-556 от 22.07.2008: 400 млн. для малых предприятий (для микропредприятий – до 60 млн.) [5].

Одно малое предприятие не играет никакой роли в экономике страны, но так как в некоторых странах они исчисляются миллионами, то в результате происходит серьезное регулирование экономики.

Первая их особенность состоит в том, что малые предприятия благодаря своему большому числу обеспечивают работой большую часть населения. Во-вторых, в результате появления новых малых предприятий происходит изменение уровня конкуренции на различных нишах рынка. Большинство малых предприятий занимается торговлей или предоставляет различные услуги населению.

В условиях современной рыночной экономики малое предприятие считается наиболее гибким и устойчивым к различным экономическим изменениям, которые происходят довольно-таки часто, а иногда носят и глобальный характер. Малое предприятие – это сформировавшийся элемент экономики, который не является промежуточной стадией перед реинвестированием в крупную фирму. Оно юридически независимо и имеет уставный капитал.

Малое предпринимательство урегулировано не на столько хорошо, как крупный бизнес. Поэтому в некоторых моментах его работы могут возникнуть неприятные проблемы, связанные с правовой организацией или экономическими особенностями.

Как правило, все малые предприятия, чтобы выжить в суровой конкурентной борьбе, стремятся использовать только самые новые технологии. Некоторые в результате выживают и занимают устойчивое положение на рынке, а другие становятся банкротами. В этом состоит первый недостаток малого предприятия – чрезмерный риск, на который идут непосредственно собственники предприятия [2].

Узкая специализация деятельности малого предприятия также накладывает определенные требования к организации работы, так например предоставление рекламных услуг.

Реклама – термин происходит от латинского слова «*reklamare*» – «громко кричать» или «извещать» (в Древней Греции и Риме объявления громко выкрикивались или зачитывались на площадях и в других местах скопления народа). [3]

Закон Российской Федерации от 18.07.95 г. «О рекламе» дает следующее определение рекламы: «Реклама – распространяемая в любой форме, с помощью любых средств информация о физическом или юридическом лице, товарах, идеях и начинаниях (рекламная информация), которая предназначена для неопределенного круга лиц и призвана формировать или поддерживать интерес к этим физическому, юридическому лицу, товарам, идеям и начинаниям и способствовать реализации товаров, идей, начинаний».

Формируя спрос и стимулируя сбыт, заставляя потребителей покупать товары и ускоряя процесс «купли-продажи», а отсюда оборачиваемость капитала, реклама выполняет на рынке экономическую функцию. Кроме того, она осуществляет также информационную функцию. В этой роли реклама обеспечивает потребителей направленным потоком информации о производителе и его товарах, в частности, их потребительской стоимости.

Используя свои возможности направленного воздействия на определённые категории потребителей, реклама всё в большей степени выполняет функцию управления спросом. Управляющая функция становится отличительным признаком современной рекламы, предопределённым тем, что она является составной частью системы маркетинга.

Производитель в интересах сбыта своей продукции, прежде всего, делает ее так, чтобы она в максимальной мере удовлетворяла потребности будущего владельца. С этой же целью для покупателя создается определенный комплекс условий, удобств, преимуществ, связанный с приобретением товара. И все в этом комплексе – от упаковки до послепродажного сервиса – направлено на удобство покупки и использования товара. И, наконец, возможность воздействия на покупателя – убедить его в необходимости приобрести товар. Первая задача производителя – просто довести до сведения потенциальных покупателей, что такой товар есть [1].

Основное специфика деятельности малого предприятия по предоставлению рекламных услуг заключается в том, что их товаром является рекламная услуга, т.е. они являются «производителями» рекламы и как следствие они должны продвигать на рынок при помощи рекламы как товар клиента, так свою рекламную услугу.

Рекламные агентства как участники рекламного процесса выполняют следующие основные функции:

- 1) осуществляют взаимоотношения со средствами массовой информации, размещая в них заказы и контролируя их выполнение;
- 2) создают рекламную продукцию на основе полученных от рекламодателей заказов, разрабатывают планы комплексных рек-

- ламных кампаний, других рекламных мероприятий, используя потенциал как творческих, так и технических специалистов;
- 3) ведут расчеты с рекламодателями и средствами массовой информации;
  - 4) сотрудничают с типографиями, студиями, рекламными комбинатами, внештатными специалистами.

Малые рекламные агентства выполняют узкий перечень рекламных услуг. Не испытывают необходимость объединения различных специалистов в определенные отделы. Они имеют собственную творческо-производственную базу и не используют высококвалифицированных внештатных творческих работников. Обычно деятельность сотрудника ориентирована на выполнение определенной функции. Среди малых агентств очень высокая конкуренция на рынке рекламных услуг. В основном сотрудничают с малыми организациями [4].

В данной ситуации можно выделить ряд положительных факторов, а именно:

Во-первых, рекламные агентства систематически сталкиваются с разнообразными маркетинговыми ситуациями, что способствует более глубокому пониманию интересов потребителей, приобретению навыков и повышению своей компетенции. Это позволяет создавать качественные рекламные средства и обеспечивать эффективность их применения.

Во-вторых, рекламные агентства как независимые организации, исключают отрицательное воздействие на рекламу таких объективных факторов, как излишняя зависимость рекламы от вкусов отдельных руководителей, неверные установки относительно ожидаемой ответной реакции потребителей и др.

В-третьих, рекламные агентства имеют устойчивые связи со средствами массовой информации, стабильно и своевременно закупают у них время и место для размещения рекламы.

В-четвертых, пользование услугами рекламных агентств обеспечивает системный подход к рекламе, что способствует росту ее эффективности.

Таким образом, можно говорить о наличии специфики в деятельности малого предприятия занимающегося предоставлением рекламных услуг. Так же можно говорить о том, что специфику деятельности такого предприятия может диктовать и вид рекламы (например: интернет реклама, наружная реклама, аудиореклама и др.), который предоставляется данным предприятием.

1. Веселов С.В. Маркетинг в рекламе. Рекламный рынок и его изучение. Часть I. Учебник для студентов вузов. – М.: Международный институт рекламы, 2002, - 305с.
2. Игнатов В.Г., Бородина О.Ю. «Органы власти и поддержка малого бизнеса» Учебно-справочное пособие, М. «ПРИОР», 2005, - 156 с.
3. Карпова С.В. Рекламное дело. Учебно-методическое пособие и практикум – М.: Финансы и статистика, 2007, - 130с.
4. Картер Г. Эффективная реклама. Путеводитель для малых предприятий / Пер с англ.; Общ. ред. ЕМ. Пеньковой. М., 1998, - 250с.
5. Федеральный Закон «О государственной поддержке предпринимательства в РФ» от 14.06.1995г.

### **ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ: ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

*Б-Д. Д. Будаев*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Г. А. Добрынина, ст. преподаватель*

В последнее время интерес к государственному долгу значительно вырос из-за увеличения его объема, критической величины расходов на обслуживание при, казалось бы, приемлемом с макроэкономической точки зрения размере бюджетного дефицита в последние три года.

Первые государственные займы в России появились в 17 веке. Но широкое применение получили на полтора века позже, при императрице Екатерине II. С 1933 г. до начала второй мировой войны СССР погашает свою внешнюю задолженность, накопленную в предыдущие годы. Помимо этого значительно улучшаются условия получения кредитов для страны. Основной формой были гарантийные кредиты. Главными кредиторами СССР являлись Германия, Австрия, Италия, Швеция, Дания, Чехословакия, Япония.

Государственным внешним долгом РФ являются долговые обязательства Правительства перед юридическими и физическими лицами, номинированные в основном в евро и долларах США, по которым возникают государственные финансовые обязательства Российской Федерации как заемщика финансовых средств или гаранта погашения таких кредитов (займов) другими заемщиками. Такие заимствования формируют государственный внешний долг России.

По относительным показателям, российский внешний госдолг составляет 5-10 % от объема ВВП страны – это самый низкий показатель среди всех государств, имеющих рейтинг инвестиционной категории на второе марта текущего года. В результате Россия постепенно превраща-

ется в страну кредитора. Так, в 2011 Кипр получил от России кредит в размере 2,5 млрд. евро на 4,5 года под 4,5 % годовых, в то время как европейские страны отказывались предоставить кредит менее чем за 15 % годовых.

Впрочем, такое благоприятное положение наблюдалось далеко не всегда. После распада Союза внешний долг России неуклонно возрастал и достиг своего максимума после кризиса 1998 г., когда достиг 146,4 % от ВВП страны. После этого началось его быстрое снижение. К 2008 году внешний долг составил всего 5 %.

Законом установлен предельный размер государственных внешних заимствований, который не должен превышать годовой объем платежей по обслуживанию и выплате российского долга. Учет и регистрация заимствований и предоставляемых кредитов находится в ведении Минфина РФ, а их порядок определяется Правительством. Внешний Государственный долг Российской Федерации состоит из:

1) Объем обязательств по государственным гарантиям, предоставленным РФ;

2) Объем основного долга по полученным Российской Федерацией кредитам правительств иностранных государств, кредитных организаций, фирм и международных финансовых организаций.

Государственные долговые обязательства могут существовать в форме:

1) кредитных соглашений и договоров, заключенных от имени Российской Федерации как заемщика с кредитными организациями, иностранными государствами и международными финансовыми организациями;

2) государственных займов, осуществленных путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации;

3) договоров о предоставлении РФ государственных гарантий;

4) соглашений и договоров, в том числе международных, заключенных от имени России о пролонгации и реструктуризации долговых обязательств прошлых лет.

В 2004-2008 годах по поручению В. Путина, учитывая рост доходов России от экспорта нефти, связанный со стремительным ростом мировых цен на сырьё, государственный долг стремительно сокращался. В результате длительных переговоров, к концу августа 2006 г. Россия осуществила досрочные выплаты 22,5 млрд. долларов по кредитам Парижского клуба, после чего её государственный долг составил 53 млрд. долларов (9 % ВВП). На начало 2007 г. государственный внешний долг был снижен до 52 млрд. долларов (5 % ВВП). А на начало 2010 года долг составил 37 млрд. \$.

Для сравнения, по данным МВФ за 2009 г. долг Германии составлял 72,5 % ВВП, Франции 77,4 %, США 83,2 %, Великобритании 68,2 %, Норвегии 36 %, Австралии 12 %, Казахстана 10 %, Гонконга 2 %, Канады 81,6 %, Италии 115,8 %, Японии 217,6 %, Грузии 3.8 млрд. \$, Армении 4,4 млрд. \$, Азербайджана 2,5 млрд. \$.

Но есть и проблемы:

1. Отсутствует средне- и долгосрочное планирование проекта федерального бюджета, состава и объема государственного долга и графиков его погашения, без чего невозможно проводить перспективный анализ ситуации;

2. Принципиально разные правовые и экономические подходы практикуются в отношении внешнего долга бывшего СССР, принятого на себя Российской Федерацией, и вновь возникающего долга Российской Федерации;

3. Серьезная проблема, связанная с долгом бывшего СССР. Как показали проверки, проведенные Счетной палатой РФ, Внешэкономбанк по обслуживанию внешнего долга и управлению долговыми активами и валютными займами Союза до сих пор функционирует вне пределов правового поля и крайне посредственно справляется с возложенными на него функциями;

4. Необходимо отметить, что информация о мероприятиях, проводимых правительством по урегулированию вопросов, связанных с внешними долгами и активами РФ, закрыта и недоступна для аудиторов Счетной палаты РФ. Это крайне затрудняет финансовый мониторинг, усложняет контроль над подобными операциями, стимулирует злоупотребления.

Крупный долг порождает крупные проблемы. Это выплата процентов – основная сумма такого долга требует передачи части реального продукта страны другим государствам. Растущий государственный долг ставит политические барьеры на пути применения антикризисных фискальных мер. Под воздействием долга будущие поколения наследуют меньший запас инвестиционных товаров (средств производства). Это связано с эффектом вытеснения – дефицитное финансирование приводит к росту процентных ставок и сокращению частных инвестиционных расходов. И будущим поколениям достается экономика, обладающая меньшим производственным потенциалом, и, при прочих равных условиях, их уровень жизни окажется ниже.

Государственный долг нужно и можно сокращать. Резервы платежеспособности России включают в себя: положительное сальдо текущего платежного баланса, иностранные инвестиции и долги иностранных государств нашей стране. Но если негативные тенденции в динамике выручки от экспорта сохраняются, а валютные обязательства частного сек-

тора по-прежнему будут нарастать, то и его использование будет сопряжено с существенными трудностями из-за острого дефицита валюты. Зарубежные займы и кредиты возобновятся после того, как Россия докажет твердые намерения и подтвердит реальные возможности рассчитаться по своим обязательствам. Мы рискуем попасть в сложную ситуацию, когда долги невозможно отдать без новых займов, а новые займы невозможно получить без того, чтобы не начать отдавать долги.

Важнейшим, но пока нереализованным резервом является сокращение оттока капитала из России. Это явление не чисто российское и существует повсеместно, может вызываться разными причинами, например: ограниченными возможностями инвестирования внутри страны, жесткой денежной политикой правительства, высокими политическими и экономическими рисками. Наряду с этим, может являться способом уклонения от налогов и принимать нелегальные или полуполигальные формы.

Источником погашения государственных займов и выплаты процентов по ним выступают средства бюджета, где ежегодно эти расходы выделяются в отдельную строку. В условиях нарастания бюджетного дефицита или отсутствия средств для обслуживания долга государство может прибегнуть к реструктуризации своих долгов (если обязательства страны превышают ее ожидаемую платежеспособность, то возможно частичное или полное списание задолженности):

- выкуп долга – страны-должники, которые имеют в своем активе значительные объемы золотовалютных резервов, могут разрешить заемщику самостоятельно выкупить собственные долги на открытом рынке;

- секьютеризация – страна-должник эмитирует новые долговые обязательства в виде облигаций, которые либо непосредственно обмениваются на старый долг, либо продаются. В случае продажи вырученные средства направляются на выкуп старых обязательств.

- обмен госдолга на акции национальных предприятий – предоставление кредиторам права продажи долгов с дисконтом за национальную валюту, на которую впоследствии можно приобрести акции национальных компаний.

В настоящее время Россия может продержаться без рефинансирования и реструктуризации своих внешних долгов, без новых займов на погашение старых, списания части долга и рассрочки платежа максимум год.

Вследствие падения цен на нефть бюджет России стал дефицитным, и уже в 2010-м году дефицит покрывали за счёт новых кредитов. В худшем случае в ближайшие три года внешний долг России может вырасти на \$75 млрд. Внешние обязательства РФ до 2014 г. возрастут в 1,5



раза в пределах до 2,3 трлн. руб., внутренние – в 2,5 раза, до 8,5 трлн. руб.

Совокупный объем государственного долга на 1 января 2011 г. составил 5 трлн. руб., из которых внутренний долг – 3,5 трлн. руб., внешний – 1,5 трлн. руб. Внешние обязательства РФ до 2014 г. могут возрасти в 1,5 раза, оставаясь в пределах 2,3 трлн. руб., а внутренние в 2,5 раза, до 8,5 трлн. руб. Таким образом, госдолг будет увеличиваться с 13,6 % ВВП в 2011 г. до 17,4 % ВВП в 2013 г.

Политика в области государственного долга на 2013 г. должна быть направлена на решение следующих задач: обеспечение безусловного исполнения бюджетных обязательств, развитие эффективного рынка государственных ценных бумаг, минимизация стоимости государственных заимствований, создание условий для осуществления корпоративных заимствований.

Внешний госдолг РФ на 1 января 2012 года по данным Минфина составил 35 млрд. долларов, что на 10,4 % меньше, чем на начало прошлого года, когда он достигал 39 млрд. 956,9 млн. долларов или 30 млрд. 192,6 млн. евро. При этом внешний госдолг РФ самый низкий в Европе, но в то же время внешние долги российских корпораций растут быстрыми темпами.

### *Литература*

---

1. Балацкий Е.Г. Прогнозирование внешнего долга: модели и оценки. // МИ и МО. - 2010.
2. Вавилов Т.Г. Стабилизация и управления государственным долгом России. // Вопросы экономики. – 2009.
3. Ворожцов П. О Принципы политики в России в области управления государственным долгом.// Рынок ценных бумаг.-2011
4. Данилов Ю. Особенности национального управления государственным долгом // Экономическое развитие России. - Том 7.-2002 .-№5
5. Лебеда К. Бюджетный дефицит и государственный долг: проблемы моделирования.//Теория и практика управления. –2009. - № 1.
6. Усова Т.В. Что происходит с государственным долгом России. // Экономический вестник. – 2010
7. Шаршина В.Г. Мировые должники. // Мировая Экономика. - 2011

## **ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Е. В. Воробьева О. И. Козлова*

Томский государственный педагогический университет

Современная организация не может развиваться без эффективной системы мотивации персонала, которая должна постоянно совершенст-

воваться под влиянием экономических и политических условий. Сегодня на рынке можно купить конкурентный товар, но купить конкурентоспособность и стимулы к ней невозможно. Поэтому отечественным организациям приходится самостоятельно искать наиболее действенные методы мотивации труда.

В настоящее время в России существует распространенное заблуждение о том, что исключительно высокая заработная плата побуждает человека работать лучше, а потому проблемы дисциплины на предприятии в условиях рыночной экономики не существует. Но проблема эта существует и решается она обычно двумя способами. Первый связан с заработной платой. Высокая оплата труда дает человеку возможность удовлетворять все свои потребности, именно стремление человека удовлетворить свои потребности и заставляет его зарабатывать больше, а значит, работать максимально эффективно. Предполагается, что в организации всё хорошо, пока человек хорошо работает, иначе оно разорится или будет выплачивать работнику минимальную заработную плату. Второй способ, с помощью которого, как считают многие, можно решать проблемы дисциплины, - это увольнение всех, кто перестает справляться со своими задачами. На практике же выясняется, что проблема дисциплины труда с помощью этих двух способов в нашей стране, как, впрочем, и в других странах, решить нельзя. Не случайно в большинстве курсов менеджмента так много внимания уделяется мотивации труда и управлению дисциплиной.

Только зная то, что движет человеком, какие мотивы лежат в основе его действий, что побуждает его к деятельности, можно разработать действенную систему управления им. Для этого нужно знать, как возникают или вызываются те или иные мотивы, как и какими способами, мотивы могут быть приведены в действие, как осуществляется мотивирование людей.[1]

Сегодня имеется огромное количество способов мотивации конкретного человека, причем разнообразие их постоянно растет.

Обилие литературы по проблемам мотивации сопровождается многообразием точек зрения на их природу. Что, несомненно, предопределяет большой интерес к проблемам мотивации и стимулирования человека к деятельности, в том числе профессиональной.

В России процесс формирования систем стимулирования труда происходит в сложных социально-экономических условиях. В стране не так много успешных предприятий. На каждом из них стараются создать свою собственную модель мотивации и стимулирования с учетом реальных условий экономической среды. Причем, некоторые топ-менеджеры формируют свои модели мотивации, основываясь по-прежнему на советском опыте, многие из прозападно ориентированных компаний вне-

дряют на своих предприятиях зарубежные управленческие технологии. Есть и такие, которые разрабатывают качественно новые модели, не имеющие аналогов в мировой достаточно обширной практике.

Сегодня многие отечественные компании разрабатывают серьезные комплексные программы мотивации персонала. Однако эти программы не всегда работают эффективно, так как не учитывают особенности отдельных сотрудников. Мотивировать человека, который ценит покой и стабильность, возможностью решать сложные задачи на свой страх и риск так же нецелесообразно, как и мотивировать активного предприимчивого человека надбавкой к зарплате за выслугу лет. [2]

Ясно, что любые системы, в том числе и система мотивации, разрабатываются и внедряются в русле общей стратегии организации. Следует помнить, что сама стратегия реализуется на конкретных рабочих местах. Необходим баланс между интересами организации в целом и отдельных сотрудников.

Специалисты считают - система мотивации должна корректироваться и доводиться до сведения каждого сотрудника. От этого зависит, станет ли предлагаемая система мотивирующим или демотивирующим фактором.

Определив, какой тип работников преобладает в компании, можно выработать рекомендации по созданию оптимальных условий, при которых будет обеспечена максимальная отдача. (Для различных типов работников в разной степени важны власть, авторитет, деньги, стабильность, общественное признание, наличие утвержденных процедур, сохранение статус-кво и т.п.) Аналогично (от противного) мы можем оценить, насколько существующие условия являются демотивирующими.

Если разработанная в организации система мотивации входит в противоречие с поведенческими характеристиками реальных сотрудников, надо либо корректировать систему, либо менять сотрудников. Попытки навязывания мотивов “сверху” без учета существующей организационной культуры малоэффективны.

В то же время правильное разъяснение системы мотивации может в значительной степени сгладить эти противоречия. Зная, к какому поведенческому типу относятся подчиненные, линейный руководитель может правильно расставить акценты при разъяснении не только системы мотивации, но и любых других изменений, происходящих в организации.

Удовлетворенность работой - это результат соотношения мотивирующих и поддерживающих факторов.

Поддерживающие факторы:

- деньги;
- условия;

- безопасность;
- инструменты для работы;
- надежность.

Мотивирующие факторы:

- признание;
- достижения;
- рост;
- ответственность и полномочия.

Если обе группы факторов отсутствуют - работа становится невыносимой. Если присутствуют только поддерживающие факторы - неудовлетворенность от работы минимальна. Если присутствуют только мотивирующие факторы - сотрудник любит работу, но не может себе ее позволить. Если обе группы факторов присутствуют - работа приносит максимальную удовлетворенность.[3]

Когда речь идет о мотивации, мы должны честно признаться себе, что в компании, где зарплата (независимо от ее размеров) ниже рыночной для отдельных категорий специалистов, не соответствует прожиточному минимуму, где отсутствует организационная структура и порядок, где нагрузка на персонал превышает разумную, то есть в компании, где не созданы предпосылки нормальной работы, никакая система мотивации не даст долгосрочного эффекта. Скорее на повестку дня ставится вопрос об устранении основных демотивирующих факторов.

Таким образом, прежде чем выстраивать систему мотивации, имеет смысл сначала устранить демотивирующие факторы, возможно присутствующие в данной организации.

В управленческом консалтинге существует изумительная по простоте и эффективности технология, позволяющая не только быстро выявить и оценить круг мотивационных проблем, но и определить их взаимозависимость и очередность решения. В основе этой методики под названием “проблемное поле” - SWOT-анализ, интервью, “слабые сигналы”, другие диагностические приемы изучения корпоративной культуры, учета настроений и мнений топ- и мидл-менеджеров, специалистов и рядовых работников.

По мнению специалистов, опираясь на их представления и ожидания (а не только на мнение директора), можно получить объективную картину, узнать о поведенческих стереотипах и иллюзиях руководителей и подчиненных, определить факторы и причины, мешающие их эффективной работе. При этом надо иметь в виду: любая деталь разговора (которая, на первый взгляд, может показаться мелочью) порой является тем единственным ключом, которым “открывается” та или иная мотивационная “дверь”. Кроме того, далеко не все выявленные болевые точки (например, хамский стиль руководства) имеют прямое отношение к мо-

тивации. Между тем их игнорирование похоронит любые попытки создания новых самых совершенных стимулирующих систем.

Работа по совершенствованию системы мотивации не может быть полноценной, если не учитываются настроения и пожелания если не всех работников, то хотя бы ключевых специалистов, наиболее ярких представителей коллектива, неформальных лидеров. Далее сформулирован типичный перечень проблем, в той или иной степени волнующих всех сотрудников многих компаний.

- \* Необоснованный разрыв в уровне оплаты высшего, среднего и нижнего состава сотрудников;

- \* Уравниловка в оплате труда при различных эффективности и отношении к делу;

- \* Несправедливость вознаграждения за разный труд и разный вклад;

- \* Отсутствие гибкости в оплате труда;

- \* Завышенные оклады “особо приближенных” сотрудников;

- \* Оплата не по конечному результату;

- \* Отсутствие связи зарплатной системы с результатами работы компании и получаемой ею прибылью;

- \* Низкий по сравнению с родственными компаниями уровень оплаты труда;

- \* Деградация тарифной системы, применяемой в компании;

- \* Односторонний порядок пересмотра условий оплаты и стимулирования труда;

- \* Отсутствие элементов стимулирования труда конкретного работника за конкретный вклад в результаты работы фирмы;

- \* Отсутствие критериев оценки деятельности сотрудников;

- \* Игнорирование профессиональных навыков и знаний, сложности выполняемой работы;

- \* Девальвация премий, которые зачастую становятся частью оклада;

- \* Противодействие со стороны профсоюза внедрению более прогрессивных систем оплаты и стимулирования труда;

- \* Менталитет персонала, вышедшего из советской системы;

- \* Нежелание ряда сотрудников повышать уровень профессионализма и эффективности (даже при наличии возможности учиться);

- \* Демотивирующий стиль руководства (неграмотные решения и типичные ошибки в вопросах мотивации, унижение работников и т.д.).

Определим основные, на наш взгляд, стимулы и мотивирующие критерии в профессиональной деятельности:

- любые стимулирующие действия должны быть тщательно проработанными, причем прежде всего теми, кто требует действий от других;

- людям важно испытывать радость от работы, отвечать за результаты, быть лично причастными к работе с людьми, чтобы их действия были для кого-то конкретно важны;

- каждый на своем рабочем месте призван показать то, на что он способен;

- любой человек стремится выразить себя в труде, познать себя в его результатах, получать реальные доказательства того, что он способен делать полезное, что должно быть связано с именем своего создателя;

- важно интересоваться отношением людей к потенциальным улучшениям условий их работы;

- каждому работнику следует предоставить возможность оценить свою значимость в коллективе;

- в достижении цели, которую работник сам себе определил или в формулировании которой он принял участие, он проявит значительно больше энергии;

- хорошие работники имеют полное право на материальное и моральное признание;

- сотрудники должны иметь свободный, беспрепятственный доступ ко всей необходимой информации;

- любые серьезные решения об изменениях в работе сотрудников должны приниматься при их непосредственном участии, с опорой на их знания и опыт, с учетом их позиции;

- самоконтроль: должен сопровождать любые действия работника;

- сотрудникам должна быть предоставлена возможность постоянно приобретать в процессе работы новые знания и умения;

- всегда следует поощрять инициативу, а не стремиться выжимать из сотрудников все, на что они способны;

- сотрудникам важно постоянно предоставлять информацию о результатах и качестве их профессиональной деятельности;

- каждый работник по возможности должен быть сам себе шефом.

Вместе с тем, следует иметь в виду, что в любом случае эффективная система стимулирования персонала предприятия должна отвечать таким принципам, как:

- комплексность;

- системность;

- регламентация;

- специализация;

- стабильность;

- целенаправленное творчество.

Придерживаясь данных принципов руководство практически любого предприятия в силах сформировать эффективную систему стимулирования труда своих сотрудников.

1. Справочник по управлению персоналом. –М.: МЦФЭР, 2009.
2. Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л. Управление персоналом/ Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л.-М.: Юнити, 2008.
3. Ульрих Д.И. Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации.- М.: Вильямс, 2009.

## **ПРОСТРАНСТВО ИННОВАЦИЙ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

*О. П. Гаврилова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Е.А. Фролова, к.э.н., доцент*

Российская экономика сегодня стремится выйти на новый уровень – инновационный тип развития, – и перейти к «интеллектуальной» экономике – экономике, основанной на знаниях (knowledge-based economy). Однако, провозглашаемое в концепциях и официальных документах приоритетным и основополагающим, инновационное развитие России больше похоже на «имитационное»: в стратегиях компаний преобладают технологические заимствования (около 34 % общего числа фирм) и имитации на национальном (локальном) рынке – 29 %, а удельный вес инновационных товаров (работ, услуг) в общем объёме продукции организаций промышленного производства составляет 4,6 % [1]. Это, в свою очередь, порождает неопределённость в поведении и разработке стратегий деятельности хозяйствующих субъектов. Признавая объективную необходимость применения инноваций как источника роста и развития, в условиях возрастающей роли знаний в совершенствовании материального и нематериального производства и обеспечении устойчивой конкурентоспособности экономики, в тоже время агенты сталкиваются с проблемой несформированности подходящего пространства национальной инновационной системы, которое могло бы гарантировать им необходимые стабильные условия для эффективной деятельности. Осознавая себя частью системы, экономические субъекты видят объективное несоответствие мировых тенденций, собственных стремлений и реального состояния экономики страны, а, также, национальной инновационной системы, в частности.

В целом, можно сказать, что сегодня проблема развития пространства инноваций является весьма серьёзной. Например, с точки зрения [2] широкому распространению (диффузии) инновационного знания препятствует наличие так называемых инновационных фильтров. Их роль заключается в разделении всего потока инноваций на воспринимаемые и

не воспринимаемые системой. Различают рыночный, институциональный, информационный и навигационный фильтры. Рыночный фильтр – это ожидаемые общественные выгоды от внедрения инновации, выраженные в увеличении национального продукта в денежном эквиваленте. Институциональный фильтр – культурные, политические и социальные особенности общества, при совместимости с которыми новшество внедряется быстро, а при несовместимости – медленно или вообще не внедряется. Информационный фильтр – доступность информации о новшестве в глобальных информационных потоках (чем выше осведомлённость о наличии положительных свойств у определенного новшества, тем выше заинтересованность в его внедрении). Навигационный фильтр – совокупность технических и культурных условий, определяющих степень интегрированности информационного пространства и возможность быстрого поиска в нём нужного информационного объекта. Если также принять во внимание тот факт, что аксиомой для развития любых систем является поддержание их устойчивости путём постоянного углубления разнообразия [3], то отсутствие технологического разнообразия, переплетённое с уникальностью условий развития, грозит стать угрозой экономической стабильности: зависимость от добычи и торговли сырьём, при доле в мировой высокотехнологичной продукции, оцениваемой в 1,5 - 2 %, не способствует необходимому качественному уровню экономики шестого уклада, освоение которого провозглашается как цель. Например, согласно данным [4], доля технологий пятого уклада в нашей экономике пока составляет примерно 10 %, причём только в наиболее развитых отраслях: в военно-промышленном комплексе и в авиакосмической промышленности, более 50 % технологий относится к четвёртому уровню, а почти треть – и вовсе к третьему. Также существует тезис о том, что Россия до сих пор находится только на ресурсной стадии развития, и следующая – инвестиционная (имитационная) стадия, к завершению которой уже приближается, например, Китай, нашей страной так и не пройдена [4].

В тоже время отмечается, что на сегодняшний день в России сформировано большинство звеньев инновационной инфраструктуры, включая даже сектор инновационных и растущих компаний на Московской межбанковской валютной бирже. Однако их масштаб и качество не вполне соответствует зарубежным аналогам. Венчурные фонды отличаются от других подобных институтов только названием [5], а также подчёркивается, что возникшее многообразие институциональных образований, таких как наукограды, технопарки, специальные экономические зоны, не смогло решить ряда актуальных задач экономического развития, например, в области привлечения передовых технологий, создания новых рабочих мест, расширения экспортной базы [5]. Инновационные



точки роста, такие как, Сколково, создаются «с нуля», что объясняется тем, что сегодня легче создать новое, чем осуществлять «ремонт» наследия советского периода [6], декларируется дальнейшее расширение элементов инновационной инфраструктуры (центров трансфера технологий, инжиниринговых и сертификационных центров, венчурных инновационных фондов), в противовес существующему мнению, что не стоит столь многочисленно создавать новые дополнительные элементы НИС, в то время как с эффективностью существующих ещё не разобрались, и не установлены необходимые связи между предпринимательской и научно - исследовательской средой, имеют место коммуникационные разрывы и недостаток сетевых взаимодействий [4]. Более системно характеристика инновационного пространства представлена следующим образом [7]:

- гипертрофированная концентрация научно-инновационного потенциала в крупнейших научных и промышленных центрах;
- чёткая проекция технологической многоукладности экономики на структуру инновационно - пространственного поля;
- низкая степень связности инновационного пространства вследствие недостаточного развития материальной и нематериальной инфраструктуры;
- наличие унаследованной от советского периода совокупности очагов сосредоточения научно-инновационной деятельности оборонной направленности с низким потенциалом конверсии;
- присутствие параллельных федеральных и региональных контуров инновационных институтов со слабой координацией деятельности в интересах инновационного развития территорий;
- кризис пунктов сосредоточения научно-инновационного потенциала, ориентированного на нужды моноотраслевой экономики;
- неразвитость интерфейсов с мировым инновационным пространством.

Подлинное инновационное пространство – это свободная система, основанная на свободном потоке и обмене информацией, гибких обратных связях, активном включении всех экономических агентов (бизнес-структур, научных центров, правительства, региональных администраций) в процессы генерации нового знания, его распространения и эффективного использования с целью развития экономики, создания новых видов продуктов и услуг, совершенствования существующей общественной организации. Поэтому необходимо уделять внимание не только поддержке инновационных инициатив, появляющихся в крупных, уже созданных центрах, а осуществлять поиск идей на новых площадках, которые потенциально могут привлечь инноваторов, людей, готовых участвовать в создании новых общественных институтов. Инновации не

появляются в строго отведённых для этого местах и не могут развиваться в изоляции на определённых территориях. Инновации не должны становиться инструментом для получения средств из бюджета или просто механизмом перераспределения имеющихся ресурсов. Инновации – это поиск новых способов улучшения среды, окружающей человека: будь то экономическое окружение – новые, более совершенные товары, услуги, или качественное экологическое пространство, которое не утратило свою роль, и сегодня приобретает всё большую значимость и ценность для человечества, а также свободное культурное и социальное пространство. Важно осуществлять не точечное стимулирование отдельных научных организаций или фирм, а координацию деятельности субъектов инновационной системы, способствовать установлению между ними устойчивых деловых и научных связей. Только комплексное и активное взаимодействие может обеспечить учёт всех категорий интересов, позволить свободно обсудить возможные проблемы на пути эффективного взаимодействия и создать прочную основу для конструирования качественного пространства национальной инновационной системы.

### *Литература*

---

1. Российский инновационный индекс / под ред. Л.М. Гохберга. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – 2011. – 84с.
2. Бардиан А.Б., Ратнер С.В. Формирование институциональных условий для реализации концепции открытых инноваций в России // Инновации. – 2011. – №12. – С. 79-84
3. Бойко В.И. Технологическая адаптация к экономическим вызовам и смена исторических эпох // Инновации. – 2011. – №8. – С. 44-49
4. Голиченко О.Г. Новый проект основ политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу: путь в шестой уклад? // Инновации. – 2011. – №9. – С. 43-50
5. Доничев О.А., Грачёв С.А. Развитие региональной инфраструктуры экономики знаний как важнейшего элемента инновационной трансформации // Инновации. – 2011. – №6. – С. 93-99
6. Оганесян Т. По завету Кампанеллы // Эксперт. – 2010. – №12. – С. 88-92
7. Васин В.А., Миндели Л.Э. Пространственные аспекты формирования и развития национальной инновационной системы / Инновации. – 2011. – №11. – С. 24-34

## РЕГИОНАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО В РОССИИ И СПОСОБЫ ЕГО СОКРАЩЕНИЯ

*М. А. Гриз*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Е.А. Фролова, к.э.н., доцент*

Наличие развитой системы взаимодействия между бюджетами разных уровней является отличительной чертой государств с федеративным устройством. Хорошо налаженное взаимодействие между органами власти и грамотно организованные межбюджетные отношения позволяют обеспечить эффективную работу органов управления на разных уровнях и служат некоторым гарантом своевременного выполнения субфедеральными правительствами их обязанностей.

Отношения между органами власти по поводу формирования и исполнения бюджетов направлены на установление исходного разграничения расходных полномочий и доходных источников, а также на определение необходимого объема межбюджетных финансовых потоков. Однако, действующая система фискального федерализма РФ имеет целый ряд проблем, которые требуют скорейшего решения.

Одной из них является несовершенство взаимоотношений между центром и регионами.

Целью данной статьи является: определение реального бюджетного неравенства субъектов РФ и определение путей его сокращения (выравнивания).

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Определение реального уровня различия регионов.
2. Оценка эффективности использования межбюджетных трансфертов с целью сглаживания неравенства субъектов.
3. Предложение мер для обеспечения сглаживания бюджетного неравенства регионов.

В последние годы бюджетная политика страны направлена на централизацию налоговых доходов и децентрализацию бюджетных полномочий. В результате субфедеральные бюджеты зависят от финансовой помощи из федерального бюджета.

Для решения жизненно важных вопросов субъекты нуждаются в финансовой помощи со стороны федерального правительства, в задачи которого входит обеспечение равного доступа граждан к минимальному набору социальных гарантий на территории всей страны. В некоторых регионах эти финансовые вливания достигают колоссальных размеров. Как правило, финансовая помощь таким регионам предоставляется в виде дотаций, и их называют дотационными, или регионами-

реципиентами. Наряду с ними, есть экономически развитые и практически финансово самостоятельные регионы-доноры.

Различие бюджетной обеспеченности субъектов-доноров и реципиентов достигает колоссальных значений. По данным Министерства финансов РФ, в 2009 г. различие между самым богатым и самым бедным регионом до предоставления финансовой помощи из федерального бюджета достигало 40-кратного размера (так Москва оказалась в 40 раз обеспеченнее Республики Ингушетии).

Для организации равного доступа жителей разных регионов к основным бюджетным услугам и социальным гарантиям, а также сглаживания различий между территориями, федеральными органами власти используется система межбюджетных трансфертов, которая предусматривает возможность оказания финансовой помощи бюджетам субъектов РФ из средств федерального бюджета. В основе системы финансовой помощи бюджетам других уровней лежит необходимость выравнивания уровня минимальной бюджетной обеспеченности регионов и муниципалитетов при одновременном стимулировании проведения на региональном и местном уровнях рациональной бюджетно-налоговой политики, развития и эффективного использования налогового потенциала, повышения эффективности расходов.

Согласно Бюджетному кодексу РФ дотации – это межбюджетные трансферты, предоставляемые на безвозмездной и безвозвратной основе, без установления направлений и (или) условий их использования. Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ и образуют Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации (ФФПСРФ). Его средства используются для выравнивания бюджетной обеспеченности регионов. ФФПСРФ распределяется между субъектами РФ в соответствии с единой методикой, основанной на сопоставлении оценок доходных возможностей региона и его расходных потребностей. Дотации предоставляются, если уровень бюджетной обеспеченности региона ниже существующего среднероссийского показателя, и объем финансовых средств тем выше, чем больше эта разность. Объем дотации, предоставляемой региону, тем выше, чем больше разрыв между оценкой уровня бюджетной обеспеченности данного региона и среднероссийским уровнем.

В России имеет место абсурдная ситуация: из 83 регионов страны 70 являются дотационными, т.е. 84 % всех регионов России находится в зоне убыточности. В них проживает 74,2 % населения страны, они охватывают 87 % территории государства. И такая ситуация сохраняется более 10 лет подряд. Совершенно очевидно, что хроническое пребывание около 85 % всех регионов страны в числе убыточных никак не может восприниматься в качестве нормального положения дел.

В экономике России есть полностью дотационные федеральные округа. Так, все регионы Южного, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов получают федеральные дотации. В целом, структура распределения дотаций по федеральным округам выглядит следующим образом: ЦФО — 13,3 %, СЗФО — 4,5 %, ЮФО — 26,2 %, ПФО — 10,1 %, УФО — 2,6 %, СФО — 18,2 %, ДФО — 25,1 %.

Примечательно, что среди регионов, получающих федеральные дотации, присутствуют субъекты РФ, имеющие эксклюзивные особые экономические зоны (ОЭЗ) и многие годы, поддерживаемые федеральным центром через механизм ФЦП: Магаданская область (52746,68 руб./чел.) и Калининградская область (773,69 руб./чел.). Данный факт свидетельствует о низкой восприимчивости регионов к предоставленным возможностям роста, а также о низкой эффективности прямых федеральных инвестиций.

Приведенные факты позволяют говорить о невысокой результативности проводимой федеральной политики в области налогообложения и межбюджетных отношений, а, следовательно, о необходимости ее пересмотра.

Разумеется, в составе государства могут быть дотационные депрессивные регионы, но их никак не должно быть подавляющее большинство. В связи с этим правомерно говорить о необходимости пересмотра перераспределительной политики бюджетных средств.

По данным Министерства регионального развития РФ, в 2012 г. наибольшая доля дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности в объеме доходов бюджета, без учета субвенций, была в региональных бюджетах в республиках Тыва (72,4 %), Алтай (65,6 %), Дагестан (45,2 %), Ингушетия (39,5 %).

Благодаря помощи из федерального бюджета уровень бюджетной обеспеченности Ингушетии в 2009 г. увеличился в 6,4 раза, Тувы – в 4 раза, Дагестана и Республики Алтай – более чем в 3 раза, Карачаево-Черкесии, Кабардино-Балкарии и Адыгеи – более чем в 2 раза. Очевидно, что межбюджетные трансферты действительно позволяют решить задачу выравнивания уровня минимальной бюджетной обеспеченности регионов. Начиная с 2005 г. наблюдалось снижение бюджетного неравенства между субъектами РФ.

Но, несмотря на сокращение разрывов, проблемы сохраняются, потому что распределение финансовой помощи субъектам РФ не всегда учитывает реальный уровень благосостояния населения данного региона. Финансовые возможности субъектов РФ по выполнению возложенных на них законодательством расходных обязательств и полномочий значительно различаются между собой и зависят от ряда причин, среди которых уровень развития экономики регионов, налоговый потенциал,

степень развития производства, географические и климатические факторы, количество проживающего населения и т.д. Поэтому при оценке реального социально-экономического положения субъектов РФ необходимо использовать комплексный подход.

При принятии решения о выравнивании необходимо также учитывать размер территории и географическое положение, отраслевую специфику регионов, открытость их экономик (произведенный продукт далеко не всегда потребляется в самом регионе), масштабы налогового изъятия нефтяной ренты в федеральный бюджет и т.д.

Например, Республика Дагестан, которая является одним из самых высоккодотационных субъектов, занимает не самое последнее место в рейтинге регионов по уровню среднедушевого денежного дохода. В 2005 г. республика находилась на 70-м месте, а в 2009 – уже на 32-м, обогнав при этом Новгородскую область, которая оказалась на 39-м месте, но при этом получает дотаций почти в 53 раза меньше, чем Дагестан.

Очевидно, что методика распределения финансовой помощи несовершенна. Одной из проблем является отсутствие четко установленных критериев осуществления указанного перечисления средств, что ведет к ослаблению финансовой дисциплины и снижению прозрачности межбюджетных отношений.

Для решения накопившихся проблем в системе межбюджетных отношений необходимо проводить дальнейшее реформирование по совершенствованию механизмов предоставления межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов РФ и муниципальных образований и делать процедуру распределения финансовых потоков открытой. Распределение финансовой помощи должно осуществляться таким образом, чтобы стимулировать регионы-доноры не сокращать свою налоговую базу, а регионы-реципиенты, наоборот, базу наращивать.

Однако межбюджетные трансферты – это не единственный инструмент, который может быть использован для выравнивания регионального неравенства. С 2006 г. также появился новый механизм косвенного выравнивания с использованием доходов федерального бюджета от налогообложения добычи нефти и газа.

1 марта 2008 г. было принято Постановление Правительства №134 «Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации». Главная цель использования средств Фонда – поддержка приоритетных для государства и регионов инвестиционных проектов, направленных на социально-экономическое развитие Российской Федерации в части создания и (или) развития объектов капитального строительства транспортной, энергетической и инженерной инфраструктуры.

Предполагается, что реализация инвестиционных проектов должна привести в будущем к улучшению важнейших показателей социально-экономического развития Российской Федерации и ее субъектов. Регионы в своих стратегиях долгосрочного развития используют инвестиционные проекты в качестве основных механизмов реализации стратегических целей и задач. При этом региональные правительства активно участвуют в конкурсах на предоставление государственной поддержки за счет средств Фонда для реализации региональных инвестиционных проектов: на 1 января 2012 г. - 47 проектов получили бюджетные ассигнования Инвестиционного фонда РФ.

Средства Инвестиционного фонда являются перспективным источником решения проблем в субъектах РФ, помогают депрессивным регионам выйти на среднероссийский уровень по социально-экономическим и финансовым показателям и тем самым обеспечивают сглаживание дифференциации.

Для успешного развития федеративного государства необходима достаточно гибкая долгосрочная межбюджетная фискальная политика, обеспечивающая финансирование минимального уровня общественных благ в бедных регионах и в то же время стимулирование экономического роста в регионах с устойчивым прогрессивным развитием.

Изучение регионального неравенства показало, что система межбюджетных трансфертов в России не совершенна и имеет ряд проблем. Эти проблемы по большей части касаются методики выравнивания. Для устранения недостатков дальнейшее реформирование межбюджетных отношений следует проводить по следующим направлениям.

1. При принятии решения о выравнивании уровня бюджетной обеспеченности регионов должны быть учтены размер их территории, географическое положение, отраслевая специфика, масштабы налогового изъятия в федеральный бюджет и т.д.

2. Важно в отношении регионов-доноров не снижать стимулы наращивания налоговой базы, а в отношении дотационных регионов – создавать стимулы для наращивания собственной базы. Для этого можно использовать средства Инвестиционного фонда. Кроме того, необходимо усовершенствовать систему межбюджетных отношений по следующим направлениям:

– использовать в методике распределения дотаций выполнение планов по сбору налогов;

– поощрять регионы в случае снижения в очередном финансовом году доли межбюджетных трансфертов в общем объеме доходов;

– разработать карательные меры (в том числе и нефинансовые), предупреждающие развитие иждивенческих настроений у регионов-реципиентов.

Принятие этих мер позволит создать устойчивую правовую основу функционирования федеративного государства, устранить существующие недостатки и помочь в решении сохраняющейся в настоящее время проблемы регионального неравенства в Российской Федерации.

### *Литература*

---

1. Национальная экономика: учебник / под ред. Савченко.-2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономист, 2007.- 864 с.
2. Д. Г.Валиева, А.В. Боговиз. Региональное неравенство в Российской Федерации и способы его сглаживания [Электронный ресурс]. - <http://izvestia.asu.ru/2011/2-2/econ/18.ru.html>
3. Курляндская Г.В. Межбюджетные отношения в России [Электронный ресурс]. – URL: [www.fpcenter.ru](http://www.fpcenter.ru).

## **ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СТАВКИ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА НА ДОХОДНУЮ ЧАСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ТОМСКА**

*А. В. Гусманова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель Порваткина М.В., старший преподаватель*

Если мы обратимся к Налоговому Кодексу Российской Федерации, мы найдем там следующее определение транспортного налога. Транспортный налог — налог, взимаемый с владельцев зарегистрированных транспортных средств. Данный налог относится к региональным налогам. Величина налога, порядок и сроки его уплаты, формы отчетности, а также налоговые льготы устанавливают органы исполнительной власти субъектов РФ. Федеральное законодательство определяет объект налогообложения, порядок определения налоговой базы, налоговый период, порядок исчисления налога и пределы налоговых ставок. При установлении налога законами субъектов РФ могут предусматриваться налоговые льготы и основания для их использования. Налоговый кодекс предписывает, что налогоплательщиками транспортного налога признаются лица, на которых зарегистрированы транспортные средства. Эти транспортные средства являются объектом налогообложения. К ним относят: автомобили, мотоциклы, автобусы и другие самоходные машины, и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, зарегистрированные в установленном порядке. Налоговым периодом по транспортному налогу признается календарный год, отчетными периодами - I, II, III кварталы. Согласно п. 1 ст. 362 Налогового Кодекса РФ, сумма налога, подлежащая уплате налогоплательщиками - физическими лицами, исчисляется



налоговыми органами на основании сведений, которые представляются в налоговые органы органами, которые осуществляют государственную регистрацию транспортных средств на территории Российской Федерации. Согласно п. 4 ст. 362 НК РФ, органы, осуществляющие государственную регистрацию транспортных средств, обязаны сообщать в налоговые органы по месту своего нахождения о транспортных средствах, зарегистрированных или снятых с регистрации в этих органах, а также о лицах, на которых зарегистрированы транспортные средства, в течение 10 дней после их регистрации или снятия с регистрации. Согласно п. 3 ст. 363 НК РФ, налогоплательщики, являющиеся физическими лицами, уплачивают транспортный налог на основании налогового уведомления, направляемого налоговым органом. То есть, вы обязаны платить налог только после получения квитанции или уведомления налоговой. Это только для физических лиц. Юридические лица должны сами подавать декларацию. Каждый регион определяет свои ставки транспортного налога на основании вышеуказанного Кодекса, но с учетом, что он не может быть в 10 раз больше общероссийских норм. Также любой регион может применять свои льготы и скидки по транспортному налогу.

Учитывая необходимость создания компенсационных механизмов, при рассмотрении вопроса об увеличении ставок акцизов на нефтепродукты предполагалась отмена или значительное уменьшение суммы транспортного налога, подлежащей уплате с транспортных средств различных категорий. С этой целью Федеральным законом от 27.11.2010 г. № 307-ФЗ в главу 28 Кодекса были внесены поправки, согласно которым базовые ставки транспортного налога снижены в 2 раза в целях исполнения плательщиками обязанностей по уплате. В результате принятия вышеуказанного нормативно-правового акта, вступившего в силу с 1 января 2011 г., базовая ставка транспортного налога, например, для легкового автомобиля с мощностью 100 лошадиных сил соответствует показателю 2,5 руб. на каждую лошадиную силу (установленный ранее показатель - 5 руб.). При этом транспортный налог относится к региональным налогам, что позволяет местным властям устанавливать свой размер ставки, отталкиваясь от той, что утверждается на федеральном уровне. Статья 361 НК РФ определила право региональных властей увеличивать или уменьшать базовые ставки налога, но не более чем в 10 раз. Новеллой Закона N 307-ФЗ стало внесение оговорки в указанную выше статью, которая запретила субъектам РФ уменьшать ставку транспортного налога на легковые автомобили с мощностью двигателя (с каждой лошадиной силы) до 150 л. с. включительно. Несмотря на ограничение полномочий регионов в отношении тарификации транспортного налога, по опыту прошлых лет можно сказать, что субъекты РФ активно

используют свое право на установление местных ставок транспортного налога.

Более подробно рассмотрим изменения налоговой ставки в Томской области. На территории Томской области произошло изменение сторону повышения налоговых ставок. Как уверяют в Минфине, повышение транспортного налога положительно скажется на бюджетах регионов, которые во время кризиса испытывают большие дефициты. Главным аргументом в пользу изменения было, конечно, желание пополнить бюджет. Но резкое увеличение не последовало. Процентные ставки за три года продемонстрированы в следующей таблице, на примере легковых автомобилей.

Мощность автомобиля (в л. с.)	2009 год	2010	2011
До 100 л. с. включительно	7 руб.	9 руб.	4.5 руб.
Свыше 100 л. с. до 150 л. с. включительно	10 руб.	12 руб.	6 руб.
Свыше 150 л. с. до 200 л. с. включительно	21 руб.	30 руб.	15 руб.
Свыше 200 л. с. до 250 л. с. включительно	35 руб.	45 руб.	22.5 руб.
Свыше 250 л. с.	56 руб.	90 руб.	45 руб.

В Томской области примерно 186 тысяч плательщиков. На 1 ноября в бюджет поступило 275 миллионов рублей, в том числе 201 миллион от физических лиц, то есть основные плательщики этого налога - это физические лица. В основном владельцы транспортных средств, в Томской области - это те, у кого мощность двигателя меньше 150 лошадей, их постарались защитить. Так вот это меньшинство, для них налог увеличился более заметно, должно пополнить областную казну на десятки миллионов рублей. Так, с 1 января 2010 года транспортный налог в Томской области увеличен для всех легковых авто на 20-60 %, для грузовых машин этот рост составил от 7 до 30 %. Если мощность двигателя до 100 лошадиных сил, увеличение будет на 28,5 %, от 150 до 200 - уже на 43 %, и так далее. Чем мощнее ваша машина, тем больше вы окажетесь должны государству. Самый простой пример: автомобиль средней ценовой категории с двигателем 160 лошадиных сил в 2008 году обходился хозяину в 2400 рублей, в 2009- в 3 360, а с 1 января 2010 - уже 4 тысячи 800 рублей. По данным отчета об исполнении областного бюджета, в 2009 году доход от транспортного налога составил 321828,9. А в 2010 - 33379700000. Рост собственных доходов и сложившийся профицит бюджета — все это позитивно для области. Так благодаря профициту

удалось избежать увеличения государственного долга региона в условиях крайне нестабильной ситуации в мировой экономике и даже немного снизить долговую нагрузку.

Поправки в областной закон о снижении в два раза базовых ставок транспортного налога на территории Томской области вступили в силу в начале января 2011 года, в результате этого региональный бюджет в 2012 году недополучит более 250 миллионов рублей. Необходимость внесения поправок в областной закон вызвано тем, что возрастает налоговая нагрузка из-за увеличения ставки акцизов на нефтепродукты. Уплачивать пониженный налог Томичи будут до 10 ноября 2012 года, поэтому доходы бюджета в 2011 году ничего не потеряют, а вот в 2012 году бюджет недополучит 250 миллионов рублей. Потери областного бюджета будут покрыты из средств федерального дорожного фонда. Более одного рубля с каждого проданного литра будет поступать в федеральный дорожный фонд. По некоторым подсчетам 84 миллиардов рублей собрано в федеральном дорожном фонде в 2011 году, в 2012 году будет - 174 миллиардов рублей. Причем в регионы деньги начнут поступать только с 2012 года, а затраты на бензин увеличатся для всех уже с 1 января 2011 года. Автовладельцы должны будут заплатить транспортный налог за 2010 год до 10 ноября 2011 года. Изменения коснутся порядка 220 тысяч автовладельцев Томской области.

Планируются так же некоторые изменения в 2012 году. Введение «налога на роскошь». Коснется автомобилей мощностью свыше 250 лошадиных сил. В январе 2012 года с предложением ввести налог на дорогие машины выступил Владимир Путин. По его словам, «налог на роскошь», который может появиться уже в 2013 году, коснется только «сверхпотребления». Однако, что имелось в виду под этим словом, глава правительства не уточнил. В середине февраля министр финансов Антон Силуанов заявил, что налог на роскошь планируется взимать через повышение транспортного налога. Какие именно машины будут считаться «сверх потреблением», он не уточнил. По словам Набиуллиной, 250 лошадиных сил – пока не окончательный показатель, возможно налог введут для более мощных автомобилей.

## **ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ КАК МЕХАНИЗМ ПРЕОДОЛЕНИЯ БАРЬЕРОВ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*В. А. Деремешко*

Томский государственный педагогический университет

Проблема трансфера технологий уже вышла из рамок национальных задач. Глобализация экономики и ликвидация всевозможных железных

занавесов сделали рынок общемировым. Таможенные и другие протекционистские меры отдельных государств лишь частично помогают отгородиться от общемировой экономики и ее проблем.

В рамках этого несомненный интерес представляет проблема прогнозирования развития инновационной деятельности, причем крайне полезно предвидеть не только то, где, в какой отрасли созрели условия для революционных изменений, но также и то, какие новые возможности в методике трансфера технологий можно ожидать, учитывая уровень и направление развития всех вспомогательных методических средств.

Успех трансфера технологий зависит от технологической политики государства, наличия решений в мировом технологическом супермаркете и способности их воспринять и усовершенствовать.

Далеко не во всех областях есть сложившийся рынок технологий. Ожидание «супермаркета технологий» порой сталкивается со сложностями поиска, непреодолимой спецификой условий каждого отдельного производства и неторгуемостью наиболее лакомых технологий. А рыночная конъюнктура может оказаться еще более непреодолимой, чем любые технологические проблемы.

Трансфер технологий – это процесс, посредством которого светлая идея ученого или изобретателя (в любой сфере деятельности), превращается в осязаемый успех как для автора, так и для всего общества.

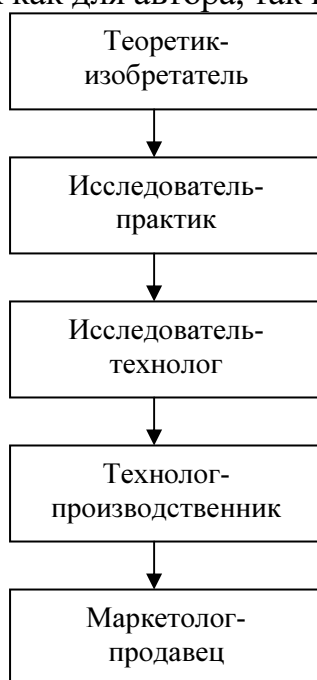


Рис. 1. Реализация трансфера от идеи до конечного продукта

Стоит отметить, что понятие трансфер технологий появилось в России совсем недавно и напрямую связано с переориентацией на рыночные отношения в большинстве сфер деятельности. Часто его употреб-

ляют в связке с другим понятием – «коммерциализация технологий», хотя смысловое содержание этих понятий неодинаково.

В сегодняшних реалиях изобретатели при реализации трансфера технологий сталкиваются с рядом трудностей и барьеров.

Одна из главных трудностей трансфера технологий состоит в том, чтобы убедить автора идеи, что довести ее до успеха, до конечного продукта он самостоятельно не сможет практически никогда. Его идея должна пройти по эстафете из рук в руки сложную цепочку (рис.1), по пути завлекая в эту карусель и инновационные центры и администрацию, и прессу, и банк, и вспомогательные производства.

Что касается барьеров, их также существует достаточно много, среди которых:

**Социальные барьеры**, которые делятся в свою очередь на:

1. **Психологические барьеры.** Эти барьеры не связаны с технологией и вообще с предметом обсуждения, это - барьеры межличностного общения. Какой-нибудь жест, слово или деталь в одежде контрагента могут сразу настроить одного из собеседников на напряженность.
2. **Национальные барьеры**, когда свойства новой технологии или нового продукта могут вступить в конфликт с обычаями национальности реципиента или даже с особенностями межнационального общения (синдром «изобретено не у нас»).
3. **Позиционные барьеры.** Начальник привык, что все, кто приходят к нему не по его вызову, обязательно чего-нибудь просят. Поэтому исходная позиция хозяина кабинета при первом контакте практически всегда смещена в негативную сторону (всем просьбам не угодишь).
4. **Технические барьеры.** Новая технология означает то или иное изменение технологического процесса. Ясно, что чем меньше требуется изменений, тем проще пойдет трансфер технологии, поэтому уже при выборе будущего реципиента забота о минимизации таких изменений должна быть одним из определяющих факторов.
5. **Регуляционные барьеры.** Если все, что обсуждалось выше, относилось к внутренней жизни фирмы, то эта группа барьеров отражает взаимоотношения фирмы с внешним миром. Потребность в новых материалах, новых комплектующих, новом оборудовании.
6. **Экономические барьеры.** Предприятие может следовать одной из двух ключевых стратегий: краткосрочный экономический успех с последующей сменой деятельности («снять сливки») или долгосрочное планирование, рассчитанное на

стратегическую устойчивость предприятия в изменчивых внешних условиях. В некоторых случаях стратегия предприятия в чистом виде несовместима с раскрыткой предлагаемой технологии, и тогда менеджеру остается выбор: либо распрощаться с этой фирмой и искать другую, либо найти изобретательское решение, совмещающее несовместимые. [3]

В отличие от России на западе уже давно реализуют государственные программы по поддержке инновационной деятельности.

Так, с 1 января 2007 в Европейском Союзе начата реализация новой программы «Competitiveness and Innovation Program» (CIP) – «Программа конкурентоспособности и инноваций». Программа рассчитана на 2007–2013 гг. Глобальная цель CIP: повышение конкурентоспособности европейских МСП, в том числе посредством использования трансфера технологий (новых знаний, технологий) и интернационализации (международная кооперация, выход на новые рынки и т.д.).

Что касается российских реалий, то центры трансфера технологий у нас только создаются, а национальной поддержки как таковой нет, хотя российский бизнес остро нуждается в доступе к новым технологиям и задумывается о трансфере своих.

Помочь движению технологий должен фонд, с инициативой создания которого в рамках АТЭС выступила группа «Сумма» на первом заседании делового консультативного совета АТЭС, которое проходило в Гонконге 21 февраля 2012 года. Представители данной компании ратуют за облегчение трансфера технологий, однако не в ущерб экономической целесообразности.

Предполагается, что фонд будет ответствен как за защиту интеллектуальной собственности перенесенных технологий, так и за устранение административных барьеров при их внедрении, и уже в этом году данный вопрос планируется перевести в практическую плоскость.

Такая структура будет очень полезной и для России, и для всех остальных участников АТЭС. Фонд создаст механизм, который позволит России продавать свои технологии и ноу-хау, а также получать зарубежные технологии в облегченном режиме.

Трансфер технологий – это государственно-частный инструмент создания точек роста в развивающихся странах и регионах. Он позволяет преодолевать неравномерности экономического развития и, в конечном счете, повышать качество жизни людей. Технологии необходимы для удешевления многих процессов. Трансфер делает их более простыми, помогает убрать неэффективные элементы наследия плановой экономики как в производстве, так и в управлении. Понимания, как использовать технологии, все еще не хватает, особенно в регионах. Совершенно очевидно, что это дополнительное знание отразится на том,

сколько мы тратим денег на операционные расходы, сколько можем зарабатывать. [1]

Для того чтобы войти в фонд, технологии должны отвечать некоторым критериям. Так, расходы на их внедрение должны быть существенно меньше объема, на который они увеличат ВВП. Также каждая технология должна способствовать развитию сразу нескольких секторов экономики и создавать возможности для нового бизнеса в регионе.

У российских стартаперов появится больше возможностей для развития: фонд «Сколково» увеличил объем выдаваемых грантов с 1,5 млн до 5 млн руб., изменились и условия выдачи – теперь это можно сделать без одобрения инвестиционного комитета фонда. По мнению руководства «Сколково», увеличенный объем средств и более свободные правила выдачи будут способствовать ускоренному развитию стартапов.

Кроме того, теоретически многие компании хотят работать в России, но, не понимая рынка, боятся сюда идти. Поэтому за счет открытия фонда может быть предложен готовый инструмент, структура, которая выступит в качестве посредника. Это огромное преимущество для западных компаний при выходе на российский рынок.

Региональные правительства могут оказать политическую поддержку – дать какие-то налоговые льготы, субсидии. Но государство, любой его уровень – это не бизнес. Все равно правительство и бизнес зачастую говорят на разных языках, думают по-разному.

То есть, новая структура станет неким депозитарием, куда обладатель прав на технологию сможет обратиться с целью ее дальнейшей коммерциализации. Предполагается, что в зону ответственности фонда войдут защита интеллектуальной собственности перенесенных технологий, а также устранение административных барьеров по их внедрению. Механизм защиты прав интеллектуальной собственности является одной из ключевых задач при создании фонда трансфера технологий – собственники должны быть уверены в том, что та или иная технология будет распространяться исключительно легальным путем. [2]

А ведь это еще одна серьезная проблема, с которой сталкивается наша страна: у нас нет эффективных механизмов, чтобы защитить права отечественных изобретателей.

Несмотря на большое число патентов, переход от идеи до производства продукта в промышленном масштабе в российских условиях получается далеко не у всех.

Поэтому наиболее простым решением для наших отечественных предприятий всегда была покупка готовой технологии. Большинство российских инвесторов, приобретая промышленное предприятие, вынуждены под давлением конкуренции обновлять производство, изыскивая западные технологии или же приобретать крупные пакеты западных

технологических компаний, а уже после этого искать применение их технологий в России.

Данную проблему также могут помочь решить **центры коммерциализации технологий** – организации, которые ориентированы на создание дохода от использования результатов научных исследований, выполняемых в государственных научных организациях и частных компаниях. Этот доход может быть получен от любых коммерческих соглашений, включая: использование прав на интеллектуальную собственность (договоры об уступке патента и лицензионные договоры); создание новых компаний, основанных на технологиях (использующих результаты научно–технической деятельности); исследовательские контракты.

В настоящее время данные структуры получили уже достаточно большое распространение практически во всех регионах России, в том числе и в Томской области. Это центры трансфера при ТГУ, ТПУ, ТУ–СУРе. По количеству центров трансфера технологий Томская область уступает лишь Москве, Санкт–Петербургу и Приморскому краю. [4] Данное направление в частности реализуется в рамках проекта ИНО Томск 2020. Поэтому Томск уже включен в мировое инновационное пространство, так как поддерживает партнерские отношения с иностранными организациями по международным контрактам.

Кроме того, одним из последних событий в области трансфера технологий стал III Форум инновационных технологий InfoSpace, который проводился 29–30 марта 2012 года в Московской школе управления Сколково и ГК «Президент–Отель. Целью Форума являлась разработка конкретных предложений Правительству РФ по вопросам инновационного развития, в том числе инновационного законодательства, с учетом мнений бизнеса, Российской Академии наук, руководителей регионов, представителей зарубежных инновационно активных компаний.

Форум проводился по инициативе Межведомственной рабочей группы при Администрации Президента РФ, а также при поддержке Министерства экономического развития РФ, Министерства образования и науки РФ, Государственной Думы ФС РФ, Торгово–промышленной палаты РФ и Российской Академии наук.

Форум инновационных технологий InfoSpace (Инфоспэйс) – это ежегодное мероприятие, которое зарекомендовало себя как авторитетная дискуссионная площадка для совместного поиска государством и бизнесом конструктивных решений в области формирования конкурентоспособной, основанной на интеллекте и знаниях экономики.

В пленарном заседании и тематических секциях Форума за 2 года его проведения участвовали более 2000 человек. Приняли участие делегаты от 56–ти регионов России. Среди них Официальные делегации из



Ставропольского края, а также Амурской, **Томской**, Новосибирской, Московской и многих других областей. Помимо руководителей и представителей Администраций, регионы также представляли руководители бизнес-структур. Именно такие мероприятия продвигают российскую науку вперед и способствуют более легкому и быстрому трансферу технологий из области науки в область бизнеса.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что, безусловно, в России еще существует достаточно много проблем в инновационной сфере и сфере трансфера технологий в частности. Однако, медленно, но верно наша страна входит в мировое пространство и упрочивает свое конкурентное положение на мировой арене. И хочется верить, что те проекты и программы, которые предлагает государство – это не пустые слова, и они не останутся только на бумаге. А для этого необходимо разработать такую концепцию, которую было бы просто реализовать на практике, которая была бы приближена к российским реалиям и свободно внедрялась во всех сферах деятельности.

### *Литература*

---

1. Журнал «Эксперт» №12 (795) 26 марта 2012 – 2 апреля 2012 RSS №11
2. «Российская Бизнес-газета» – Инновации № 840 (11) 20.03.2012 Титов В.В.
3. Трансфер технологий. Учебное пособие для заочного курса «Технологический менеджмент», 2008. – 156 с.
4. «Перечень центров трансфера технологий в разрезе регионов РФ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gov.cap.ru>

## **ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ, КАК АЛЬТЕРНАТИВА ВКЛАДАМ**

*С. В. Дягилева*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: О.В. Суслова, ассистент*

В условиях современной действительности, когда многие аналитики говорят о мировом кризисе, как о второй волне, либо как о новом ударе по мировой экономике, вопрос: куда можно выгодно, и желательно, безопасно вложить деньги, не только сохранив их, но и преумножив? Самым популярным и простым средством инвестирования в России на сегодняшний день являются вклады, однако, инвестору стоит сейчас обратить внимание на ПИФы (паевые инвестиционные фонды). Чем выгоден этот вид вложений, каким рискам могут подвергнуться неискушенные инвесторы?

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) является имущественным комплексом, без образования юридического лица, основанным на доверительном управлении имуществом фонда специализированной управляющей компанией с целью увеличения стоимости (пайщиков), каждому из которых принадлежит определённое количество паёв.

Цель создания ПИФа — получение прибыли на объединённые в фонд активы и распределение полученной прибыли между инвесторами (пайщиками) пропорционально количеству паёв. Инвестиционный пай — это именная ценная бумага, удостоверяющая право его владельца на часть имущества фонда, а также погашения (выкупа) принадлежащего пая в соответствии с правилами фонда. Инвестиционные пай, таким образом, удостоверяют долю инвестора в имуществе фонда и право инвестора получить из паевого инвестиционного фонда денежные средства, соответствующие этой доле, то есть погасить пай по текущей стоимости. Каждый инвестиционный пай предоставляет его владельцу одинаковый объём прав. Учёт прав владельцев инвестиционных паёв (реестр) ведётся независимой организацией, ведущей реестр владельцев паёв.

Депозиты гарантируют доходность, но, ставки по депозитам зачастую ниже уровня инфляции. Паевые фонды дают клиентам теоретическую возможность получить доходность как превышающую ставки банковского депозита, так и уровень инфляции. В целом, данные финансовые инструменты дополняют друг друга.

Паевой инвестиционный фонд обеспечивает следующие преимущества инвесторам:

- доступность, так как сумма инвестиций может начинаться от 1-3 тыс. руб.;
- диверсификация рисков даже для минимальных инвестиций;
- жесткий контроль за деятельностью со стороны государства;
- прозрачная инфраструктура: средства пайщиков отделены от средств управляющей компании и хранятся в специализированном депозитарии;
- отсутствие налогообложения текущих операций фонда (в том числе отсутствует налог на прибыль), уплата подоходного налога или налога на прибыль производится лишь инвестором и только при продаже пая. Согласно действующему законодательству, налог платят сами пайщики в случае получения дохода, т.е. в момент продажи пая. Во время владения паем налоговых платежей не производится;
- профессиональное управление;
- высокая ликвидность пая (для открытых фондов);
- возможность поэтапной оплаты паёв при работе по схеме вызова капитала.

Однако, инвестиционные паи имеют и ряд недостатков. К ним относятся:

- более высокий риск по сравнению с инструментами с фиксированной доходностью и законодательно гарантированным возвратом средств — депозитами, высокорейтинговыми облигациями. Однако есть ПИФы, инвестирующие только в высокорейтинговые облигации и банковские депозиты (фонды денежного рынка), которые за счёт диверсификации могут служить инструментом дополнительного увеличения надёжности (понижения рисков);
- дополнительные расходы на оформление и хранение инвестиционных сертификатов;
- постоянно выплачиваемое вознаграждение управляющей компании, даже в моменты, когда фонд терпит убытки. Размер вознаграждения колеблется в пределах от 0,5 % до 5 % стоимости чистых активов фонда;
- часто для открытых ПИФов законодательство накладывает ограничения на то, какие акции и облигации может покупать управляющий фондом. Частный инвестор не имеет таких ограничений.

Для возмещения расходов, связанных с выдачей и погашением инвестиционных паёв, управляющие компании вводят скидки и надбавки.

Надбавка — это денежные средства, требуемые управляющей компанией или агентом дополнительно к стоимости паёв при их выдаче. Размер надбавки не может превышать 1,5 % от стоимости пая.

Скидка — это денежные средства, удерживаемые управляющей компанией или агентом из стоимости паёв при их погашении. Размер скидки не может превышать 3 % от стоимости пая.

У одного и того же фонда могут быть разные скидки и надбавки, в зависимости от того, через какого агента осуществляются операции.

Если на фондовом рынке начинается затяжное падение цен, то управляющие компании ПИФов распродают не все акции, а только часть активов. Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) стороны требует строгого соблюдения оговоренной в инвестдекларации фонда структуры активов (что не позволяет перевести все активы в денежную форму), а с другой стороны такие требования поддерживают ликвидность фондового рынка. Такая ситуация не защитит капитал пайщика в случае обвала на рынке. Частные инвесторы и управляющие в доверительном управлении имеют право действовать более агрессивно, избавляясь от всех дешевающих бумаг, так как их руки не связаны подобными законодательными нормами. Это стимулирует ещё больший обвал на рынке.

Покупать паи Паевых Инвестиционных Фондов предпочтительно сразу после сильного падения рынка и не покупать, когда рынок уже долгое время растет, так как скорее всего вот-вот произойдет коррекция (временное падение рынка). Вопрос в том, как определить, когда рынок закончил падение или "уже долго растет".

Конечно, нельзя не отметить отражение кризиса 2008 года на доходность по ПИФам, которая снизилась в это время как минимум на 25 %, а в некоторых случаях и на все 80 %.

Опыт 2008 года позволил компаниям более взвешено относиться к уровню и структуре своей долговой нагрузки. К примеру, большинство российских компаний стараются использовать долгосрочное рублевое финансирование, а не краткосрочное валютное, как это было до 2008 года. Данный факт делает корпоративный сектор гораздо более устойчивым к изменению мировой конъюнктуры.

Кроме того, среди инвесторов на российском фондовом рынке существенно сократилась доля спекулятивных, применяющих высоко рискованные стратегии с использованием заемного капитала, что снижает риски обвала рынка, как результата принудительного закрытия позиций.

Относительно состояния рынка ПИФов в России можно отметить, что по данным Национальной Лиги Управляющих, по состоянию на 29 августа 2008 года, количество работающих ПИФов — 1058, количество формирующихся — 19, количество управляющих компаний (УК) — 287, стоимость чистых активов (СЧА) всех российских ПИФов составила примерно 507 млрд руб, из них:

- закрытых фондов — 365 млрд. руб.
- открытых фондов — 104 млрд. руб.
- интервальных фондов — 38 млрд. руб.

По данным на портале Investfunds.ru на 31.05.2011 года крупнейшими управляющими компаниями открытых и интервальных паевых фондов являются "Тройка Диалог", которая имеет суммарную стоимость чистых активов почти 20.9 млрд. руб. с долей рынка более 17.4 %, УралСиб (почти 14.9 %), Райффайзен Капитал (8.3 %), Альфа-Капитал (8 %), и др. Суммарные активы этих компаний почти 78.3 млрд. руб., доля рынка 65 %.

При этом стоит отметить рост и развитие данного рынка. Так, наблюдается рост количества ПИФов в России. Для сравнения на 01.01.2008 г. количество ПИФов составляло 946, 01.01.2009г-1050, 01.01.2010г-1252. Логично будет предположить продолжение динамики роста их числа.

Таким образом, можно отметить, что ПИФы вполне могут стать альтернативой депозитам в силу того, что расширяются возможности населения сохранять и приумножать свои сбережения, что само по себе спо-

собно защитить их интересы и повысить доверие к финансовым институтам. Кроме того, развитие рынка ПИФов стимулирует рост финансовых рынков в стране за счет аккумуляции и инвестирования значительных объемов финансовых ресурсов.

### *Литература*

---

1. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева.- М.: КНОРУС, 2008.-768 с.
2. Рейтинги фондов и управляющих компаний [Электронный ресурс]. – URL : <http://pif.investfunds.ru/ratings/>
3. Николаева И. П. Рынок ценных бумаг. / И. П. Николаева. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 223 с.

## **ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕВЫПЛАТУ КРЕДИТА**

*Д. Б. Жузеева*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: А.И.Копытова, к.э.н., доцент*

Кредитный договор, или по иному договор займа направлен на взаимоотношения сторон, в соответствии с которыми одна сторона получает во временное пользование денежные средства и через определенный промежуток времени обязуется их вернуть, а другая сторона указанные денежные средства передает с целью их возврата и получения процентов за их пользование.

Если заемщик не возвращает полученные по кредитному договору денежные средства, возникает ответственность, предусмотренная законом или договором.

Содержащиеся в ГК РФ (гл. 42) правила о кредитном договоре содержат только одно специальное положение, касающееся ответственности заемщика по договору займа (кредитному договору). Если иное не предусмотрено законом или договором, в случаях, когда заемщик не возвращает в срок сумму займа, на эту сумму подлежат уплате проценты в размере, предусмотренном п. 1 ст. 395 ГК, со дня, когда она должна была быть возвращена, до дня ее возврата займодавцу независимо от уплаты процентов, предусмотренных п. 1 ст. 809 ГК (т.е. процентов, взимаемых в качестве платы за пользование чужими денежными средствами).[1]

В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязательств стороны кредитного договора (как заемщик, так и кредитор) могут быть привлечены к ответственности на основании общих положений

ний о гражданско-правовой ответственности за нарушение договорных обязательств.

Имеются в виду прежде всего нормы о возложении на должника, не исполнившего или ненадлежаще исполнившего свое обязательство, обязанности возместить кредитору причиненные ему убытки, а в случаях, предусмотренных законом или договором, — уплатить неустойку. Для кредитных договоров весьма характерно установление сторонами помимо процентной ставки за пользование кредитом (в качестве платы за пользование соответствующей денежной суммой) и так называемых повышенных процентов, которые заемщик обязан выплачивать кредитору в случае невозврата кредита в предусмотренный кредитным договором срок.

Признание процентов, подлежащих взиманию с заемщика за период после истечения срока возврата кредита, предусмотренных п. 1 ст. 811 ГК РФ (в том числе соответствующей части повышенных процентов), особой формой ответственности за просрочку денежного обязательства породило в судебно-арбитражной практике проблему соотношения названных процентов и договорной неустойки, нередко предусматриваемой сторонами в кредитном договоре в виде пени на случай просрочки исполнения заемщиком обязательства по возврату суммы кредита и уплате процентов за пользование денежными средствами как двух мер ответственности за одно и то же правонарушение.

В период формирования соответствующей судебно-арбитражной практики стало очевидно (об этом свидетельствовали материалы многочисленных судебных дел), что одновременное применение этих двух мер ответственности могло привести к взысканию в пользу кредитора итоговой суммы, превышающей размер возможных убытков, причиненных ему несвоевременным исполнением обязательства со стороны заемщика, и тем самым являлось средством неосновательного обогащения кредитора.

А между тем, как известно, и уплата неустойки, и взимание процентов за пользование чужими денежными средствами должны носить по отношению к убыткам зачетный характер.

В связи с изложенным в Постановлении Пленумов ВС и ВАС N 13/14 было включено разъяснение, согласно которому при наличии в договоре условий о начислении при просрочке возврата долга повышенных процентов, а также неустойки за то же нарушение (за исключением штрафной) кредитор вправе предъявить требование о применении одной из мер ответственности, не доказывая факта и размера убытков, понесенных им при неисполнении денежного обязательства.

Заслуживает также внимания содержащееся в том же пункте названного Постановления Пленумов ВС и ВАС РФ разъяснение, в соответст-

вии с которым на сумму несвоевременно уплаченных процентов за пользование заемными средствами, когда они подлежат уплате до срока основной суммы займа, проценты на основании п. 1 ст. 811 ГК РФ не начисляются, если иное прямо не предусмотрено законом или договором.[2]

Стоит так же понимать, что суд вправе руководствоваться статьей 333 ГК РФ, которая дает право на снижение размера как законной, так и договорной неустойки. При этом суд обязан в решении указывать, почему он пришел к выводу о снижении размера неустойки и именно до того размера, который определил в своем решении.

А также, если будет доказано, что заёмщик брал кредит с целью его хищения, то наступает уголовная ответственность за невыплату кредита. Об этом можно судить по соотношению объёмов взятых кредитов к имуществу заёмщика, а также его целям и действиям на требование банка погасить свой долг. Например, если должник скрылся, то это свидетельствует о хищении средств и тогда банк вынужден обратиться в суд за невыплату кредита.

Любая не выплата по кредитам может грозить заёмщику определёнными санкциями, в случае если будет доказан умысел на хищение. Это может быть штраф в размере дохода, либо заработной платы осуждённого начисленной за период до 1-го года или штраф в размере 120 тыс. рублей. Также последствия по невозврату кредитного займа могут быть в виде исправительных работ сроком от шести месяцев до одного года, а также обязательных работ сроком до 180 часов и даже ареста на срок от двух до четырёх месяцев. Самой крайней мерой, применяемой к должнику в случае хищения средств, является уголовная ответственность - лишение заёмщика свободы на срок до двух лет.[3]

### *Литература*

---

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации и Пленума Высшего Арбитражного суда
3. Уголовный кодекс Российской Федерации.

## ТЕНДЕНЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА: НОВЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ

*Н. В. Жук*

Томский государственный педагогический университет

В банковском секторе по всей России сохраняется высокая кредитная активность, но главной задачей становится не столько наращивание кредитных портфелей, сколько сохранение банковской ликвидности.

Всем известно, что еще в 2008-2009 годы российская банковская система прожила один из труднейших исторических этапов. Стремительный рост банковских активов в последнее десятилетие сменился их стагнацией. Активы банковской системы в 2009 г. выросли всего на 5,0 % (коррекция на обменный курс рубля, динамику изменений активов не приведет к существенным изменениям), что на порядок меньше, чем среднегодовой темп роста за период 2000-2008 гг.

Что касается сегодняшней ситуации, то по данным Рейтингового агентства «Эксперт РА», : сокращение спроса на кредиты и числа «точек роста» в 2012 году окажет давление на рентабельность банков. В пессимистичном сценарии высока вероятность понижения кредитных рейтингов даже крупных банков. Однако и в этом случае массовых дефолтов не последует, среднерыночный норматив Н1 не опустится ниже 12,5 %, а перебои с ликвидностью будут сглажены за счет инструментов рефинансирования ЦБ РФ.

Наблюдаемое во II половине 2011 года ускорение банковского рынка уже в начале 2012 года сменится заметным торможением. Один из ключевых источников среднесрочного фондирования – депозиты населения – во II полугодии 2011 года по темпам роста существенно отставал от динамики кредитного портфеля. На фоне нестабильной макроэкономической ситуации это вынудит банки ужесточить кредитную политику. Результаты последнего обзора изменений условий банковского кредитования, проведенного Банком России, свидетельствуют о том, что в III квартале рост доступности кредитов приостановился. В рознице доля банков, не изменявших либо ужесточивших условия кредитования, выросла с 40 до 60 %, в кредитовании малого бизнеса — с 60 до 75 %, в корпоративном кредитовании — с 70 до 90 %. В 2012 году отмеченная тенденция только усилится. При этом для части заемщиков уже существующие лимиты по кредитным линиям могут быть пересмотрены в сторону понижения, что автоматически уменьшит предложение на кредитном рынке. Этому в частности способствует выпуск новые банковских продуктов. Продукты, предоставляемые банком для удовлетворения потребностей клиентов, и являются банковскими продуктами.



Базовый элемент банковского продукта – технология, определяющая тип продукта. Такими технологиями являются текущие счета, депозиты и сберегательные счета, кредиты (овердрафт, автокредит, ипотека, кредитная линия).

Проведя небольшие исследования, можно выделить некоторые примеры новых банковских продуктов наиболее распространенных банков России, а также Томска:

1) **Альфа-Банк:** в целом, в банковской системе сложно придумать какие-то неожиданные инновации. Ожидается, что будет развиваться направление PayPass - бесконтактных карточных платежей. Эта инновация уже появляется на рынке данного банка, и в ближайшем будущем будет активно развиваться, поскольку поддерживается ведущими платежными системами.

Стоит отметить развитие мобильной коммерции, которая объединяет функции смартфона и платежного инструмента. Конкуренция на этом рынке растет и де-факто конкуренцию банкам могут составлять мобильные операторы. Банкам стоит быть готовыми к этому.

Постоянное развитие Интернет - технологий и революция смартфонов меняет полностью нашу жизнь, хотя мы можем этого не замечать. Смартфоны меняют привычки и поведенческую модель клиентов, поэтому мобильный маркетинг это абсолютный «must» для банков. В Альфа-Банке есть мобильный банкинг, и они постоянно развивают его функционал. Сейчас он позволяет открывать депозиты, погашать кредиты и проводить платежи. В ближайшем будущем клиент сможет проводить валютно-обменные операции и пользоваться расширенным функционалом коммунальных платежей. Еще два года назад банк тестировал интерфейс классического Интернет-банкинга, и мобильный банкинг был больше «игрушкой». Сегодня он становится равноценным элементом развития, его востребованность растет с каждым днем[2].

Как отмечает генеральный директор Альфа-Банка, на рынке не стоит ожидать каких-либо революций. Условия кредитования будут зависеть от того, как банки будут справляться с фондированием. Не все банки при дефиците ресурсов смогут выдержать конкуренцию.

2) **Сбербанк:** отмечается высокое качество обслуживания – результат внедрения банком инновационных технологий в свою обычную деятельность. Это легко проследить по традиционному направлению работы Сбербанка – приему платежей от населения за ЖКУ. Очереди и квитанции упразднены: заплатить за квартиру, телефон, Интернет, телевидение можно в любом из 65 филиалов Сбербанка России в Томске и Северске, а также в каждом банкомате или терминале, благодаря общей информационной системе с крупными поставщиками услуг.

Еще одно крупное направление в работе банка – совершенствование оплаты налоговых платежей. Не секрет, что порядка 99 % налоговых платежей принимаются именно Сбербанком России. Современные технологии приема платежей используются и здесь – теперь достаточно набрать только индекс документа, который выдается в налоговой службе, и оплатить сумму. Сотрудники банка говорят, что скорость платежей выросла примерно в три раза. Через терминалы самообслуживания осуществляется сегодня и оплата кредитов – около 80 % кредитов оплачиваются таким образом. Важным показателем признания системы является отсутствие очередей при сохранении объемов платежей.

Еще одним инновационным банковским предложением, идущим в ногу с развитием современных технологий, является услуга «Мобильный банк». Этот сервис предоставляется держателям банковских карт Сбербанка России и позволяет клиентам в режиме реального времени отслеживать операции по счету карты. Другими словами, как только на счет поступает, например, зарплата, «Мобильный банк» моментально присылает об этом смс-сообщение, в котором указывается сумма операции. Кроме этого, клиент «Мобильного банка» имеет возможность запросить мини-выписку последних пяти операций, а также, что очень важно, заблокировать карту в случае утраты. Не выходя из дома, владельцы карт оперативно проводят оплату услуг операторов сотовой связи, телевидения, Интернета, могут оплачивать налоги, а также с помощью мобильных сообщений переводить деньги на другие карты[4].

Таким образом, сегодня Сбербанк активно внедряет инновационные наработки в повышение уровня сервиса как для юридических лиц, так и для самых широких слоев населения. Качество обслуживания, комплексные программы и их удобство делают банковские услуги доступными, а их исполнение – делом обычным. И, что немаловажно, экономят самое дорогое – наше время.

Корпоративный бизнес, по-прежнему, остается достаточно консервативным и в 2012 году кардинально новых продуктов на рынке не предвидится.

**3) ВТБ24:** Понятие нового продукта в редких случаях предполагает абсолютную новизну.

В 2012 году главные нововведения будут касаться дифференциации отдельных параметров продуктов.

Например, плавающая ставка по кредиту в зависимости от периода обслуживания потребительского кредита (первый год – одна ставка, второй год – другая ставка, и т.д.), внедрение дополнительных бонусных предложений на кредитные карты, совмещение функций дебетовой накопительной и кредитной карты в одном продукте, и т.д. Возможно, в условиях девальвационных ожиданий банки будут стремиться расши-

ритель предложения по рефинансированию валютных кредитов. Также возможно расширение перечня комиссионных продуктов, продуктов для состоятельных клиентов[3].

В заключении можно сказать, что банковская система не стоит на месте, она развивается, внедряются новые банковские продукты, услуги, которые облегчают пользование тем или иным банком. Стоит также заметить, что каждый банк ориентирован на своих клиентов, и опирается на их нужды, желания, предпочтения, в связи с этим он и создает все новые и новые продукты, совершенствуя свое обслуживание.

### *Литература*

---

1. Банковское дело: современная система кредитования / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко.- 5-е изд., - М.: КНОРУС, 2009. – 264 с.
2. Официальный сайт Альфа-Банк [Электронный ресурс] – URL: <http://www.alfabank.ru/tomsk/> (дата обращения 18.04.2012).
3. Официальный банк ВТБ 24 [Электронный ресурс] – URL: <http://www.vtb24.ru/personal/Pages/tomsk.aspx>
4. Официальный сайт Сбербанка [Электронный ресурс] – URL: <http://www.sbrf.ru/tomsk/ru/> (дата обращения 20.04.2012).

## **ВЛИЯНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ**

*Е. Г. Зазыбина*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Сулова О.В., ассистент*

Образование напрямую влияет на экономическое положение страны, так как это сфера трудовой занятости, прибыльных долгосрочных инвестиций и наиболее эффективного вложения капитала. Система высшего образования, сложившаяся в России благодаря упорному самоотверженному труду многих поколений педагогов, преподавателей, ученых, является ее национальным достоянием. Эта система построена в соответствии с лучшими традициями гуманизма, просвещения, бережного обращения с всемирным культурным наследием. Традиционно на протяжении многих лет российское образование не без оснований гордилось такими качествами, как фундаментальность, универсальность, бесплатность и доступность [2].

И сейчас нужно выходить на новый уровень российского образования, создавать новую систему, дающую право признания российских дипломов и научных степеней в развитых странах, а также необходимо повышать уровень международной конкурентоспособности российской системы высшего образования. Российская Федерация уже в течение не-

скольких лет проводит реформы в системе образования, а также постепенно входит в единое европейское образовательное пространство.

Образовательное сообщество и органы власти понимают, что устойчивая система образования является эффективным механизмом сохранения и накопления интеллектуального потенциала нашего общества. Именно так всегда рассматривали потенциал образования в кризис ведущие страны мира – через модернизацию к инновационному обновлению. История многократно подтвердила действенность такого механизма, и Россия здесь не является исключением [1].

Высшая школа становится все более значимой частью системы образования во всем мире. В условиях перехода от индустриальной к информационной цивилизации, высшее образование стало предметом особой заботы политических деятелей, государств, понимающих, что инвестиции в высшую школу – гарантия последующего преуспевания и благоденствия страны, а интеллектуальный потенциал – огромное национальное достояние.

Высокий спрос на высшее образование, вызванный убежденностью молодых людей и их родителей в карьерной ценности диплома, привел к резкому расширению коммерческого приема в вузы, а вместе с этим – и к существенному снижению требований к качеству учебного процесса. Процесс создания филиалов и представительств крупных вузов в малых городах, с одной стороны есть несомненное благо, так как это отчасти компенсировало трудности поступления в вуз для жителей глубинки. С другой стороны это не могло не повлечь за собой дальнейшее ослабление требований к студентам и преподавателям. Так как потребителями услуг высшего образования стали те, у кого уровень базовых школьных знаний намного отставал от необходимых.

Вузы должны научиться осуществлять свою деятельность в условиях нарастающей конкуренции на внутреннем и международном рынках образовательных услуг и труда, ориентироваться на инновационные технологии и на опережение требований потребителей и заинтересованных сторон [2].

Доля России на международном рынке высшего образования, если следовать официальным российским данным, составляет порядка 90 тыс. студентов (около 4 %). При этом в статистику численности иностранных студентов российских вузов включены только обучающихся по традиционной, кампусной технологии, но не учитываются 28 тыс. студентов, обучающихся в Современной Гуманитарной Академии с применением информационно-коммуникационной дистанционной образовательной технологии. Россия не входит в число лидеров на международном рынке высшего образования, и если она не включится в борьбу, причем немедленно, то уступит в конкурентной борьбе более энергич-

ным соперникам. При этом следует учитывать, что значительно расширить прием иностранных студентов на кампусное обучение Россия в ближайшее время не сможет, поскольку у нее нет избытка соответствующих учебных мест, а создание новых потребует значительных финансовых вложений и длительного времени.

В этих условиях Россия, как и другие страны, имеет возможность в кратчайшие сроки добиться достойной позиции в конкурентной борьбе с ведущими странами мира за счет использования созданных наработок по современным технологиям трансграничного образования [3].

Та страна, которая приступит к масштабному освоению этого рынка, может получить доход, сопоставимый с доходами от экспорта нефти и других невозобновляемых природных ресурсов. Причем цена на нефть то растет, то падает, а образование всегда в цене.

Необходимо также учесть, что в условиях демографического спада в России, наблюдается и будет возрастать избыток потенциала и педагогических кадров высшего образования. Экспорт образовательных услуг позволит не только сохранить этот педагогический потенциал, но и принести стране огромные финансовые поступления. За счет привлечения обучаемых к русской культуре в процессе получения российского высшего образования, страна получит значительные политические дивиденды и живущих в различных государствах мира многочисленных друзей, определенная часть которых со временем может войти в бизнес-элиту и правящую элиту своих стран.

Подготовка конкурентоспособных специалистов требует повышенного внимания к качеству образования, поскольку качество образования характеризуется степенью соответствия профессиональных знаний, умений и навыков выпускников требованиям потребителей образовательных услуг [2].

Недооценка деятельности профессорско-преподавательского состава высших учебных заведений сказывается в замедлении процесса реформирования системы образования. Профессорско-преподавательский состав является ключевым элементом высшей школы, и от квалификации преподавателя, его педагогической компетентности, условий труда и жизни, человеческих и моральных качеств, общей культуры зависят и качество подготовки специалистов, и конкурентоспособность экономики страны.

Для обеспечения международной конкурентоспособности России необходимо решить две задачи: во-первых, сохранить охват населения высшим образованием, при этом существенно повысив качество его программ; во-вторых, обеспечить первоочередную (и достаточную) государственную поддержку жизнеспособных элементов системы высше-

го образования, сохраняющих профессиональную мораль, в первую очередь вузов-лидеров, способных конкурировать на глобальном рынке.

Проблема усугубляется тем, что для развития интеллектуального потенциала общества необходимо не натаскивание студентов, не заучивание ими определенных фактов, а формирование у них механизмов самообучения и самовоспитания, целостного развития личности. Решение этой задачи возможно только тогда, когда ВУЗ обеспечивает высокий уровень мотивации к развитию этих механизмов. Для этого вузу необходимо стать культурным центром, где молодому человеку психологически комфортно, где его уважают и ценят не только за результаты его учебной деятельности, что остается характерным для традиционного подхода в обучении [4].

Высшее образование ценилось во все времена, но в некоторые периоды было необходимо для продвижения по службе, и ценность эта понималась несколько иначе – ценились не столько знания, сколько документ, способный засвидетельствовать наличие определенного уровня квалификации. За последние годы ценность высшего образования не только становится очевидной для большинства молодых людей, но и меняется содержательный смысл данного понятия – ценится качество знаний, полученных в процессе обучения.

За последнее время наблюдается тенденция «вымывания» высококвалифицированных специалистов, «старение» профессорско-преподавательского состава, снижение научной активности преподавателей и эффективности исследовательской деятельности вузов [2].

Все это негативным образом сказывается на уровне образованности российского общества. Несмотря на тот факт, что наше образование по некоторым параметрам отстает от мировых стандартов, все же большинство специалистов высказывают опасения по поводу перехода отечественного образования на новую модель.

Вхождение в европейское образовательное сообщество предполагает не только привнесение в отечественную систему высшего образования отдельных элементов других образовательных систем, но и всесторонний анализ их позитивных и негативных тенденций, обнаруживающихся при объективном и нетенденциозном научном анализе. Проблемы высшего образования в России, связанные с экономическими трудностями страны требуют учета собственных положительных традиций высших учебных заведений и обязательного критического осмысления опыта зарубежного, поскольку некритическое заимствование форм, методов обучения может нанести вред развитию отечественной системы образования и самосовершенствованию общества [2].

Без решения задач повышения качества отечественного образования мы не можем рассчитывать на уверенный рост конкурентной силы оте-

чественной экономики. Конечно же, есть вариант экспорта специалистов, к чему нередко прибегают ведущие финансовые корпорации, но этот вариант не сможет решить проблемы даже небольшой части предприятий страны.

В связи с этим необходимо создать новую систему высшего образования, ориентируясь на международный уровень, что в свою очередь предполагает решение проблем профессорско-преподавательского состава, качества образования, материально-технического обеспечения, как процесса образования, так и исследовательской деятельности в вузах.

Современная экономическая наука позволяет не только констатировать очевидную важность академического и профессионального образования как фактора развития экономики и социума, но и с высокой достоверностью количественно измерять уровень этого вклада. Этому вопросу во всем мире уделяется серьезное внимание, и в настоящее время существует большое количество исследований, дающих количественные оценки влияния образования на важнейшие экономические показатели ведущих стран мира.

Изучение влияния образования на экономический рост было проведено также в странах ЕС. В результате получены убедительные доказательства того, что увеличение уровня образования повышает макроэкономическую производительность. В частности, данные исследования показали, что:

1) увеличение набора в среднюю школу на 1 % ведет к увеличению ВВП на душу населения в размере от 1 до 3 % ежегодно;

2) увеличение среднего статического образования на один год поднимает производство продукции на душу населения на 6 %;

3) ежегодный прирост человеческого капитала на 1 % в высшем образовании обеспечивает увеличение темпа роста ВВП на душу населения на 5,9 %.

В аналогичном русле лежат и результаты расчетов, проведенных Организацией социального и экономического развития (ОСЭР), которые показали, что повышение «образованности» общества на один академический год обеспечивает прирост экономики стран – членов этой организации на 5 % в краткосрочной перспективе и на 2,5 % – в долгосрочной.

### *Литература*

---

1. Орехова С.В., Смирных С.Н. Проблемы управления человеческим капиталом высшего учебного заведения // Управленец №7-8(11-12)2010. – С. 60.
2. Расторгуева Н. Ф. Качество образования - залог конкурентоспособности выпускника / Н. Ф. Расторгуева // Высшее образование в России. – 2009. – № 1. – С. 87–90.

3. Статистический ежегодник «Образование в Российской Федерации 2006», М.: ГУ ВШЭ, 2008.
4. Европейская система образования и подготовки кадров должна стать эталоном мирового качества. Доклад на саммите руководителей стран ЕС. Март, 2009.

## **МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ: ПРОШЛОЕ И НАСТОЯЩЕЕ**

*Ж. О. Земец*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: М.В. Порваткина, старший преподаватель*

Проблема инфляции играет не последнюю роль в экономике, и влияние ее на экономическую безопасность государства велико, так как имеет деструктивный характер. Актуальность изучения инфляционных колебаний в современной экономической системе состоит в необходимости выделения основных способов борьбы с их последствиями. Анализ инфляционного «пути» России помогает выработать удачные методы ликвидации инфляционного воздействия, выявить и искоренить прежние ошибки, а также усовершенствовать экономическую систему в целом.

Для населения страны инфляция крайне опасна, так как ухудшает уровень его жизни и благосостояния. Это чрезвычайно непредсказуемое явление, преследующее россиян на протяжении многих лет.

Существует множество её определений, рассмотрим наиболее точно отражающие суть:

Инфляция - переполнение каналов обращения избыточной массой бумажных денег по сравнению с реальной суммой товаров и услуг, которыми денежная масса может быть обеспечена, и следующее за этим обесценивание денежных знаков (повышение цен) в целях установления нового равновесия между денежной и товарной массами [10].

Инфляция - падение покупательной способности денег вследствие чрезмерного выпуска (эмиссии). Проявляется в повышении стоимости жизни и росте цен. Обычно возникает как реакция на несбалансированность государственных доходов и расходов, монополизацию экономики, опережающий рост издержек производства [11].

Таким образом, инфляция есть обесценивание денег и дисбаланс между денежной массой и запасом ценности в казне. Это сложный и поразному проявляющийся социально – экономический феномен, вызывающий споры и разногласия среди экономистов. Выделяют десятки её видов, но наиболее опасной является гиперинфляция, при которой цены растут астрономически – быстрыми темпами (50 % в месяц). Несмотря



на то, что в 20м веке инфляция приемлемое понятие для развитых стран, такой высокий уровень способен разрушить экономику любого государства. Поэтому поддержание экономической системы без инфляции - цель государственного регулирования рыночной экономики [1, 1с.].

Способом искоренения высокого уровня инфляции и смягчения ее последствий является антиинфляционная политика. Основные её направления, это: монетарная политика, посредством которой можно увеличивать или уменьшать денежную массу, и фискальная политика, основным рычагом которой является изменение налоговых ставок в соответствии с расходами федерального правительства.

Главным образом антиинфляционная политика осуществляется с помощью регулирования государственных расходов, повышения налоговых ставок, ""замораживания"" заработной платы, контроля за денежной массой [11].

На сегодняшний день борьба с инфляцией является острым вопросом и потому что темпы ее постоянно меняются. За свою двадцатилетнюю историю новая Россия прошла через все виды инфляционных потрясений, в том числе и галопирующую. Россия до сих пор не в состоянии достичь «ползучей» инфляции, составляющей 3 - 5 % в год и характерной для развитых стран. Такой инфляционный уровень был бы оптимален для населения и экономики.

Начиная обозревание борьбы с инфляцией со времен СССР, следует отметить, что нестабильное положение цен на рынке не воспринималось населением как инфляция. До 1991 года России не доводилось сталкиваться с открытой инфляцией, тем не менее, в стране наблюдался периодический дефицит товаров как национального, так и иностранного производства, что характерно для инфляции скрытой [3]. Популярный венгерский экономист Янош Корнай утверждает, что дефицит – это скрытый налог, который снижает заработную плату работника в социалистических системах [3]. Следовательно, экономический кризис в СССР выражался посредством дефицита и обесценивания денег.

С настоящей инфляцией россияне столкнулись только в начале 1990-х годов. Реформы Егора Гайдара были направлены на ликвидацию недостатка товаров, но впоследствии только усугубили положение: сначала потребительский рынок, действительно, насытился товарами, но позже сложилась крайне неоднозначная обстановка. Объявление свободной торговли и свободного рыночного курса рубля привели к росту цен и ситуации, когда бедность, а порой и нищета стали обычным и распространенным явлением. Среднемесячная начисленная заработная плата в 1992 году упала в долларовом эквиваленте до 22 долларов [4]. Правительство пыталось сдержать возникшую гиперинфляцию путем «сжимания» денежной массы, но это привело к коллапсу взаимных не-

платежей. В итоге к 1992 г. Инфляция составляла 2600 %. Вывод: во – первых, инфляция в СССР все – таки была с самого начала его становления, иначе правительство бы не осуществляло реформаторскую деятельность в экономической сфере. Во – вторых, попытки наладить экономическую систему только нарастили темпы инфляции.

В 1995 – 98гг. правительство поставило перед собой цель снижения роста цен во избежание нового скачка инфляции, используя в основном методы сдерживания денежной массы. В результате безудержная гиперинфляция 1992 г. сменилась галопирующей инфляцией [5]. Тем не менее, устранение инфляционных сдвигов сопровождалась многомесячной задержкой социальных выплат, неоплатой за продукцию по госзаказам, неисполнением финансовых обязательств перед бюджетными организациями и значительным снижением конкурентоспособности российских производителей.

Несмотря на то, что темпы роста инфляции в какой-то мере снизились, монетарных мер было недостаточно для стабилизации экономики и возвращения россиянам веры в твердость рубля. Дефолт заложил начало новой вехи инфляции, уровень которой в сентябре 1998г. составлял 38 % [3].

В последующие годы усиление инфляции связано с изменениями валютного рынка: С 2000 г. в России наблюдается так называемая «голландская болезнь», когда излишний приток долларов провоцировал ее рост. Причиной того стал профицит бюджета РФ, составляющий 300 млрд. в год. Можно сказать, что меры правительства по расходованию профицита не могут полностью стерилизовать прирост денежной массы (политика «стерилизации»), формировавшийся из-за скупки ЦБ валюты. Тогда в 2003 году для устранения столь сильного экономического дисбаланса, ЦБ ограничил прирост валютных резервов суммой 7 млрд. долларов и оказался перед выбором: или вновь начать упрочнять реальный курс рубля, тормозя рост курса доллара (не покупая валюту), или продолжить скупать ее больше намеченных 7 млрд.

В итоге инфляция, составив 12 %, негативно повлияла на внешне-экономическую деятельность: падение курса собственной валюты привело к вывозу топлива и сырья за пределы страны, удорожанию импорта и вывозу имущества предпринимателей за границу [6].

В 2007 году инфляция образовала около 11 %. Причиной того стал прирост денежной массы, составляющей 47 %, тогда как российская экономика могла бы выдержать только 33-35 %. Возникла трудность роста цен на овощи и сельскохозяйственную продукцию. Произошло двукратное – с 10,3 % до 22,3 % – ускорение роста цен на плодоовощную продукцию, резко встала проблема роста импорта. Основные пути решения нашли отражение в развитии сельского хозяйства, импортные

пошлины на овощи были троекратно снижены ( с 15 до 5 %). Это несколько поддержало предложение на рынке, но с точки зрения динамики цен ощутимого эффекта не дало.

В 2008 г. инфляцию планировали снизить до 8,5 %. В качестве продолжения антиинфляционной политики прошлого года правительство ввело экспортные пошлины на ячмень, пшеницу и, наоборот, снизило и обнулило ввозные пошлины на продовольствие, чтобы увеличить предложение на рынке, тем самым стабилизировать цены. Наряду с этим были заключены соглашения с рядом производителей о замораживании цен на продукты питания. Данные меры возымели действие - в ноябре и декабре темпы инфляции замедлились по сравнению с октябрём, на который пришелся ее пик [6]. Таким образом, основными задачами антиинфляционной политики стало налаживание сельско -хозяйственной отрасли, создающей недостаток в продукции и снижению предложения на отечественном рынке, а также поддержание российского производства путем пошлинных платежей.

В 2009 году уровень инфляции составил 8,8 %. Основными причинами того явились: низкая конкуренция среди производителей, высокие издержки из-за банковских ставок, импортируемая инфляция (удорожания импортируемого продовольствия с учетом обесценения курса рубля в начале 2009 года на 30 %). В качестве основных методов искоренения инфляционных последствий были избраны следующие действия: снижения цен на нефть, льготные банковские кредиты предпринимателям и регулирование цен на медикаменты. Укрепление рубля позволило сделать российские товары конкурентоспособными как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Повсеместно наблюдалось снижение цен на продовольственные товары: по сравнению с прошлым годом цены упали с 5 % до 6,1 %, хотя возросли цены на сахар. В итоге данные меры способствовали стабильным темпам инфляции, которые не снизились, но и не возросли.

Согласно наблюдениям Минфина 2010 году процент инфляции составлял все также 8,8 %. Возросли тарифы на ЖКХ, увеличились госрасходы с середины 2010 года на 30 %. К тому же осложнилась ситуация в сельско - хозяйственной отрасли: засуха спровоцировала рост цен на гречку, картофель и зерно на мировом рынке. Таким образом, сложился широкий разрыв между внутренними и внешними ценами на продукты. Для смягчения инфляции были снижены ставки рефинансирования, производилось регулирование темпа прироста денежной массы в определенных пределах, снижение государственных расходов а также усложнение процедуры получения внешних займов для бизнеса. Подавление роста потребительских цен достигалось в основном с помощью средств денежно-кредитной политики. Осуществлялось государственное

регулирование цен на услуги жилищно-коммунальных услуг, лекарства и продукты питания. В результате правительству удалось добиться значительного снижения роста инфляции, что уже говорит об успешном ведении антиинфляционной политики за данные сроки.

По итогам 2011 года инфляция в России составила 6,1 %, что является историческим минимумом для страны [8]. Как отметил президент РФ Д.А. Медведев: «Самые высокие с советских времен зарплаты, социальные выплаты, уровень реальных доходов населения» [9]. Действительно, социальное положение населения со времен СССР в связи с торможением темпов инфляции улучшилось, тем не менее, экономическую обстановку нельзя назвать идеальной. В этом году наблюдалось повышение цен на продовольствие, бензин, газ, увеличение бюджетных расходов, рост ставок страховых взносов во внебюджетные фонды. С ростом монополизации существенно снизился уровень конкуренции в основных отраслях экономики, что существенно ограничило прирост доходных поступлений. Для устранения этих мешающих факторов было проведено ужесточение антимонопольных мер посредством внесения изменений в кодекс об административных правонарушениях, фиксация цен на бензин и газ, энергию, сокращение государственных инвестиций за счет оптимизации расходов на федеральные целевые программы, поддержку юридическим лицам и ипотечным программам. В отношении денежно-кредитной политики было принято ужесточение контроля над ценами, а также введение социальной нормы потребления коммунальных ресурсов.

Сегодня необходимо добиться стабилизации инфляционного уровня. Проанализировав инфляционное движение со времен СССР до наших дней, можно сказать, что у России есть реальные шансы на то, чтобы достичь оптимальных темпов инфляции. По прогнозам Минфина инфляция в нынешнем году не должна превышать уже 6 %. Все же окончательные данные будут представлены лишь 10 января. Эксперты в области экономики ведут споры об итогах этого явления. В 2012 году наблюдается рост заработной платы бюджетников, что сказывается на повышении цен. Тем не менее, отложено повышение тарифов на ЖКХ. Предполагается снижение ставки страховых взносов с 34 % до 30 %. Государство положит силы на совершенствование промышленности, дабы обеспечить наиболее высокий прирост ВВП. Инфляция в 2012 году заметно снизится за счет вступления России в ВТО а также из-за более дешевых импортных товаров, привлечения новых технологий, применение которых позволит снизить издержки производства [7].

В данный момент Правительство России считает снижение инфляции одной из своих главных задач. К 2014 году чиновники планируют снизить показатели до 4-5 процентов. Тем не менее, даже при таком

уровне инфляция будет значительно выше, чем в большинстве развитых странах.

Для того чтобы значительно быстрее снизить темпы инфляции и предотвратить стагфляцию, необходимо проводить государственную политику по стимулированию инноваций, усилить налоговое стимулирование вложений в модернизацию отечественного производства и инвестиций. Низкая инфляция – это также результат грамотно налаженного рынка, отсутствия трений, сбалансированности экономики и высокого доверия экономических агентов друг к другу. Жизненно – важно не злоупотреблять государственными займами для покрытия гос. долга, ибо ситуация, когда отсутствуют источники его погашения, является фактором ужесточения инфляции. Необходимо укреплять рубль, добиться его функциональности во избежание новой «голландской болезни» и неликвидности. За счет этих методов инфляционная «спираль» может значительно ослабнуть, следовательно, Россия обретет устойчивое экономическое положение.

### *Литература*

---

1. Сафрончук М.В. Инфляция и антиинфляционная политика / М.В. Сафрончук // Курс экономической теории: учебник – 5-е исправленное, дополненное и переработанное издание. – Киров: АСА, 2004. – С. 552-583.
2. Евстигнеева А. Инфляция в России: вчера, сегодня, завтра // Экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/16/09/2011/615849.shtml>
3. Бегляк С. Инфляция как страшилка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://35media.ru/articles/2011/12/01/inflyaciya-kak-strashilka/>
4. Герасимов Е. Гайдар и его реформы [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://expert.ru/2009/12/17/reformy\\_gaidara/](http://expert.ru/2009/12/17/reformy_gaidara/)
5. Методы антиинфляционной политики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://moneygogo.ru/makroekonomika/44-problemi-makroekonomicheskoj-nestabilnosti/174-antiinfljacionnaya-politika.html>
6. Юдина И.Н. Финансовая система России: история и современность [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://финансы-кредит.рф/finansistam/antiinfljatsionnaya-politika-perehodnoy.html>
7. Инфляция, уровень инфляции [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.semestr.ru/ks261.html>
8. Экономика. Прогноз Росстата [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2011/12/30/inflation/>
9. Медведев: Инфляция в 2011 году // Российская газета [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.rg.ru/2011/12/22/inflacia-anons.html>
10. Инфляция // Словарь экономических и финансовых терминов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.samarkredit.ru/termin/029.html>
11. Инфляция // Мир словарей [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://mirslovarei.com/content\\_bes/infljacija-23895.html](http://mirslovarei.com/content_bes/infljacija-23895.html)

## ЗНАЧЕНИЕ РЕКЛАМЫ В СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. М. Зинина

Томский государственный педагогический университет

Научный руководитель: Г. А. Добрынина, ст. преподаватель

Реклама страховой компании в СМИ является важной и неотъемлемой частью продвижения предложений и услуг конкретной фирмы: она призвана ознакомить потребителя непосредственно со страховым продуктом, повысить престиж страховой компании в глазах потребителя, подтолкнуть потребителя к совершению конкретных действий – обращению к страховщику за информацией, приобретению страхового продукта. Таким образом, перед ней ставятся *три основные задачи*: изменить представление целевой аудитории о конкретной страховой компании, ознакомить покупателя со страховыми услугами, изменить поведение потребителей в пользу конкретной фирмы.

Целевая аудитория рекламы в СМИ – это потенциальные и фактические страхователи, общественные организации, власти, широкое общественное мнение. Страховая реклама в СМИ должна быть простой, краткой и понятной.

*Какие цели преследует страховщик размещением своей рекламы в СМИ?* Это может быть продвижение новой гаммы страховой продукции, рассчитанной на определенный сегмент рынка, повышение престижа торговой марки в глазах общественного мнения и т.д.

*Какие СМИ наиболее подходят для донесения информации до целевой аудитории?* Необходимо определиться как с типом СМИ (телевидение, пресса, радио), так и с их статусом – национальный телеканал, региональная радиостанция или газета и т.д. Выбор осуществляется на основании анализа предпочтений потребителей на конкретном рыночном сегменте, уровня доверия к конкретным средствам информации, а также широты их распространения.

*Каков план рекламной кампании?* Страховщик должен выделить бюджет, выбрать оптимальное распределение средств между СМИ, определить частоту, ритм и сезонное распределение рекламы, а также требования к ней. Нужно предугадать, какие рекламные аргументы имеют наибольшие шансы на успех.

*Каково предполагаемое соотношение прироста страховой премии?* На заключительном этапе планирования рекламной кампании предполагается оценка ее экономической эффективности. Это исследование может проводиться на основании тестирования и иных способов определения рыночной реакции на продукт. Если тестирование показывает, что рекламная кампания не даст намеченного результата, ее стратегию лучше изменить с учетом полученных результатов.

Реклама является способом стимулирования продаж, и ее распространение в страховом секторе демонстрирует его рост в экономике, а также появления конкуренции.

Современная страховая реклама в прессе и на телевидении практически полностью относится к имиджевой и нацелена на создание определенного образа процветания и защиты. Каналами распространения имиджевой рекламы страховщика помимо СМИ могут стать публикации книг, съемка фильмов и другие подобные действия, направленные на предоставление потребителю так называемого «нестрахового продукта», например, учебника или справочника, изданного под торговой маркой компании.

Имиджевая реклама страховщика и укрепление престижа его торговой марки особенно важны для компаний, занимающихся прямыми продажами страховой продукции.

*Основные виды рекламной продукции, применяемые в практической деятельности страховых компаний:* широко используется *печатная реклама* (проспекты, каталоги, плакаты, листовки). Каталогные издания рекламируют конкретные виды страховых продуктов и услуг. Также одним из распространенных средств раскрутки компании является сувенирная реклама. Большое распространение получила рекламная упаковка. Страховые договора, заключенные в компании, упаковываются в папки с фирменным логотипом. В подарок клиенты могут получить ручки, зажигалки, записные книжки, пакеты, календари с фирменным знаком страховой компании.

*Наружная реклама* является эффективным средством, поскольку она рассчитана, прежде всего, на восприятие широкими слоями населения. Из всего многообразия ее видов компании чаще всего используют различные щиты, транспаранты, фирменные вывески. В связи с тем, что наружная реклама в большинстве случаев воспринимается на значительном расстоянии во время движения (в транспорте или на ходу), она представляет собой, как правило, краткие и выразительные сообщения. В художественном оформлении этих рекламных материалов крупно выделяются основные элементы фирменной символики (товарный знак, фирменной блок и цвета). Рекламные щиты и транспаранты размещаются на основных транспортных магистралях. Последние привлекают своей яркостью – они натянуты над проезжей частью и поэтому лучше всего читаемы людьми, находящимися в транспортных средствах. Транспаранты содержат информацию об офисах продаж, а также адреса, контактные телефоны и телефаксы, электронный адрес, сайт компании.

*Широкое распространение получила реклама в прессе.* По объему затрат она уступает лишь телевизионной рекламе. Промоушн в газетах дешевле телевизионного. Но и качество воспроизведения здесь обычно

не такое высокое... Поэтому размещенные в прессе рекламные объявления часто менее привлекательны. Макет, как правило, начинается с фирменной символики предприятия, затем следует рекламный текст. Основная текстовая часть, набранная шрифтом помельче, подробно, но не многословно излагает суть рекламного обращения. При рекламировании страховой продукции компании часто используют объявления в виде прайс-листа, то есть с конкретными ценами на текущее число. Но этот вариант хорош тогда, когда цены явно ниже, чем у конкурентов, либо проводится какая-то акция. В конце приводится контактная информация: адрес, телефон, факс, сайт, адрес электронной почты. Рекламу фирмы в Сибири можно встретить почти во всех газетах, например «Автомир», «Кемеровский вестник», «Томский вестник», «Томская неделя», «Телесемь» и др., что неудивительно, ведь на эти деньги живут многие издания.

*Радио и телереклама* являются, пожалуй, самыми массовыми по охвату аудитории. Они конкурируют с другими средствами массовой информации, постоянно развиваясь и совершенствуясь. Самая распространенная реклама на радио – объявления, зачитываемые диктором. Сибирские страховые компании рекламируются на популярных радиостанциях «Европа плюс», «Авторадио», «Хит-ФМ», «Динамит» и пр. Что же касается ТВ-раскрутки, то она при всех преимуществах (массовый охват аудитории, оперативность, эффект присутствия и участия) является средством достаточно дорогим и имеет тенденцию к росту расценок. Телеролики компаний Сибири можно увидеть на каналах «Первый», «Россия-2», «СТС», «ТВ-2», «ТНТ» и др.

Фирменный стиль страховой компании – важный составной элемент, создающий имидж предприятия для его деловых партнеров и потребителя. *Он проявляется:* в фирменных вывесках, указателях проезда, оформлении офисов, приемных и служебных помещений, спецодежды персонала. При использовании наружной рекламы следует иметь в виду, что, как правило, основной функцией ее объектов является подкрепление и дополнение рекламы, размещаемой в других средствах массовой информации, путем напоминания о марке товара и названии фирмы.

Еще одним важным элементом системы маркетинговой коммуникации, широко используемым при осуществлении комплексной рекламной деятельности, является «паблик рилейшнз», задача которого заключается в создании и сохранении имиджа фирмы. *Для этого используют следующие приёмы:* пропаганду, отклики прессы, спонсорство, участие в выставках и ярмарках, разработка и поддержание фирменного стиля. В настоящее время PR развивается стремительно и в «маркетинговом наборе» оценивается как сложный, самостоятельный, эффективный и весьма практичный инструмент крупных и влиятельных компаний. Он



используется фирмой с целью расширения круга потенциальных покупателей, получения ими широкой информации о товаре.

*Большое значение играют шрифт и заголовок рекламного издания.* Цель заголовка – привлечь внимание к информации, помещенной в текстовой части. Практика социологических исследований в области рекламы показывает, что в большинстве случаев неприемлемо применение в заголовках глаголов повелительного наклонения типа «заклучайте», «оформляйте», «переоформляйте», «страхуйте», а также слов «надежно», «выгодно», «удобно», которые воспринимаются читателями как слишком навязчивые. Шрифт рекламного текста должен помочь читателю понять идею рекламы, выделить наиболее важные аргументы в пользу заключения договора страхования именно с этой компанией.

За последние годы в связи с обострением конкуренции на рынке практика зарубежного бизнеса выработала новые, более совершенные средства привлечения потенциальных страхователей. К числу таких средств относятся выставки, шествия, цирковые представления, спортивные соревнования и многое другое. Вводятся специальные приемы стимулирования продаж страховых полисов в виде премий, профессиональных конкурсов. Проведение специальных рекламных мероприятий способствует престижу, популярности страхового общества и росту его бизнеса. Рассмотрим эффективные способы поддержания контакта с клиентами, позволяющие увеличить объем реализуемых услуг.

#### *1. Адресная рассылка.*

Эффективность этого канала напрямую зависит от следующих факторов:

- а) достоверность адресной базы;
- б) качество используемых презентационных материалов;
- в) активность менеджера по продажам, «отрабатывающего» контакты. Нужно подчеркнуть, что адресная рассылка дает наибольшую отдачу, если используется не как самостоятельный инструмент, а как вспомогательный этап активных продаж.

#### *2. Проведение обучающих семинаров-презентаций для потенциальных клиентов.*

Семинары должны включать в себя следующие необходимые элементы:

- а) рассказ о продукте и о тех задачах, которые он помогает решить;
- б) демонстрация демо-версии;
- в) выступление «довольных клиентов», рекомендации;
- г) возможно, некая культурно-развлекательная завершающая часть.

В числе обязательных элементов: раздача презентационно-сувенирных пакетов, а также кофе-брейки и заключительный фуршет.

3. *Реклама на мониторах в местах массового скопления людей* – молодой и быстро растущий сегмент российского рекламного рынка. Ее лучше использовать как дополнение к другим рекламным носителям, чем как основной рекламный канал для продвижения массового продукта/бренда. Вместе с тем реклама на мониторах обладает своими уникальными свойствами и является эффективным дополнением к другим каналам коммуникации с потребителем.

### *Литература*

---

1. Добровольное страхование: О. В. Кузнецова — Москва, Юрайт, 2008 г.
2. Зубец А. Н. Маркетинговые исследования страхового рынка. М.: Центр экономики и маркетинга, 2011.
3. Макеева Д.Р. Маркетинговые стратегии в области страхования жизни. Цюрих, 2010.
4. Уэльс У., Мориарти С., Бернетт Дж. (пер. с англ. В. Кузин) Реклама: принципы и практика: учебное пособие. – СПб: ПИТЕР, 2009.
5. Теория и практика страхования: Учеб. пособие. М.: Анкил, 2011.
6. Климова М.А. Московский государственный университет печати. Страхование. Учебное пособие. [Электронный ресурс] – <http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook111/01/part-006.htm>
7. Дручек Т.П. Страхование. Санкт-Петербург, Академия, 2009.

## **МОДЕЛЬ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

*К. И. Иванов*

Томский государственный университет систем управления  
и радиоэлектроники

*Научный руководитель: А.М. Семиглазов, д.т.н., профессор*

Постепенное формирование отечественного рынка платных образовательных услуг, возникновение и планомерный рост интенсивности конкурентной борьбы на нем, усугубившийся экономической рецессией, являются базовыми предпосылками, определяющими комплекс маркетинга как основу поддержания конкурентоспособности и эффективности выполнения своей социально-экономической роли фирмами, работающими в данной сфере.

В статье рассмотрен подход к формированию конкурентной стратегии коммерческой организации, предлагающей услуги дополнительного профессионального образования (ДПО), в части выбора конкретной модели рыночного поведения.

Под конкурентной стратегией понимается генеральное направление действий, следование которому в долгосрочной перспективе должно привести компанию к достижению ключевых целей, в том числе направленных на создание конкурентного преимущества.

В числе авторов, наиболее известных своими классификациями конкурентных стратегий, можно назвать: Ф. Котлера, М. Портера, И. Ансоффа, А.Д. Литтла, Дж.Траута, П. Друкера, Кеничи Омае, Ж.-Ж. Ламбена и др. Работы данных ученых в целом дают ответ на вопрос: «как компании добиться успеха, функционируя в условиях рыночной экономики».

Мы считаем целесообразным конкурентную стратегию как интегральный показатель, подразделить на следующие базовые ее составляющие (рис. 1):



Рисунок 1. Базовые элементы конкурентной стратегии предприятия

1) Стратегический уровень, определяющий общую стратегию роста и развития. Данный элемент особенно важен, поскольку именно способность развиваться является высшей формой устойчивости предприятия, без чего о конкурентоспособность не приходится говорить в принципе;

2) Tактический уровень – определяющий стратегию создания и источник конкурентного преимущества, соответствующие рыночной структуре и месту в ней данной фирмы;

3) Оперативный уровень – определяющий стратегию конкурентного поведения.

Стратегии роста и формирования конкурентного преимущества выбираются исходя из особенностей рыночной структуры (в т.ч. с использованием такого инструментария как SWOT, SPACE, GAP, «McKinsey 7s» - анализ [1], проведения маркетинговых исследований) с учетом имеющихся у предприятия ресурсов и опыта и являются достаточно устойчивыми.

Снижение покупательной способности населения и общеэкономическая ситуация в целом оказали на рынок услуг ДПО вполне ожидаемое воздействие: за последние годы наблюдается спад его емкости. Соответственно, фирмы, работающие на нем, могут увеличить продажи только в ущерб своим прямым конкурентам [2]. Именно поэтому рассмотрение вариантов рыночного поведения составляет существенный аспект разработки конкурентной стратегии (при этом данный ее элемент является адаптивным).

Для предприятия, функционирующего в рамках рынка услуг ДПО, можно выделить следующие базовые модели конкурентного поведения:

1. Наступательное поведение:

- **Ценовая конкуренция.** В ходе реализации данной стратегии предприятие пытается увеличить свою рыночную долю за счет снижения цены на свои образовательные программы для всех групп потребителей или отдельных сегментов. С учетом высокой доли интеллектуального капитала в структуре имущества организации и удельного веса заработной платы преподавателей, большинство образовательных центров обладают существенным «буфером» для снижения цены, что делает данный вид конкурентного поведения нежелательным для всех участников рынка;
- **Активизация неценовой конкуренции.** Суть данной стратегии заключается в использовании комплексам маркетинга (исключая ценообразование): активной рекламы, поиска новых сегментов и рынков, разработки новых учебных курсов и т.д.;

2. Оборонительное поведение:

- **Немедленная реакция на смену цен.** Проводится постоянный мониторинг названного показателя. При необходимости осуществляется его выравнивание так, чтобы помешать конкуренту, снижающему цену, захватить дополнительную долю рынка;
- **Адаптивное поведение** основано на явном учете действий конкурентов: оно заключается в приспособлении своих решений к наблюдаемым решениям прочих фирм;
- **Создание дополнительных рыночных барьеров** (лицензирование, авторское право, создание новых учебных курсов);

3. Кооперативное поведение:

- **Небольшое число конкурентов** в условиях олигополии способствует достижению соглашения о фиксации цен и распределении рынков. Небольшим образовательным центрам свойственно скорее «молчаливое» согласие, нежели сговор. Для

конкурентов согласование уровня цен и разделение рынков позволяет избежать «ценовой войны»;

- Независимое поведение имеет место, когда действия конкурентов совершаются без учета поведения фирмы (например, на ненасыщенном рынке), или отсутствует возможность прийти к договоренности (например, при действии антимонопольного законодательства, невозможности вовлечь большинство организаций и т.п.);
- Нейтралитет – ситуация, в которой рынок разделен между образовательными организациями, цены устоялись, рынок стабилен – фирмы стремятся к сохранению «статус-кво».

Положительный результат попытки увеличить собственную долю рынка при реализации наступательной стратегии будет зависеть от того, каким образом и насколько сильно отреагируют на нее конкуренты.

Рассмотрим математическую модель выбора стратегии наступательного поведения. В основу положим следующие допущения:

1) предполагается, что реакция следует незамедлительно (временной лаг равен нулю);

2) имеется возможность количественно оценить изменение рыночной доли фирмы при различных видах реакции на ее поведение со стороны конкурентов;

3) увеличение рыночной доли соответствует увеличению прибыли;

4) рассматривается изменение доли рынка, представляющего интерес для всех данных конкурирующих организаций (локальные сегменты, где представлены интересы отдельных фирм не затрагиваются);

5) В качестве конкурента рассматривается главный рыночный соперник фирмы или их совокупность, действующая как один игрок.

Данный метод основан на матрице оценки конкурентных реакций, предложенной Ж-Ж. Ламбенем [2, с. 385-386]. Рассмотрим таблицу 1: в строках указаны действия, предпринимаемые рассматриваемой фирмой, а в столбцах – ответные реакции ключевых конкурентов. В данном случае это: A1=B1 – стратегия снижения стоимости, A2=B2 – стратегия усиления рекламы, A3=B3 – стратегия повышения качества (в общем случае могут быть использованы и другие инструменты маркетинга). Коэффициенты (p1, p2, p3) и (q1, q2, q3) представляют собой частоты применения фирмой и конкурентом соответствующих стратегий.

Таблица 1

		Изменение рыночной доли фирмы ( % )			Мин. знач. A <sub>i</sub>	
		Стратегии конкурентов (j)				
			q1	q2	q3	
		a <sub>ij</sub>	B1	B2	B3	
Стратегии	p1	A1	-5	7,5	5	-5

фирмы (l)	p2	A2	5	0	7,5	0
	p3	A3	-10	5	5	-10
Макс. значения $B_j$			5	7,5	7,5	5/0

Числа ( $a_{ij}$ ) в ячейках матрицы представляют собой изменение рыночной доли фирмы при реализации определенной стратегии в зависимости от реакции на ее действия конкурентов.

По диагонали ( $a_{11}$ ,  $a_{22}$ ,  $a_{33}$ ) располагаются значения для случая прямой реакции – т.е. конкуренты воспользуются тем же маркетинговым инструментом, что и предприятие-инициатор. В остальных клетках указываются значения изменения рыночной доли при непрямым реакциях (например, в ответ на усиление рекламы ответят снижением цен –  $a_{21}$ ).

Данные величины могут быть оценены на основе анализа предыдущего поведения конкурентов (их ответных реакций) или из суждений менеджеров относительно их сильных и слабых сторон.

В данной ситуации имеет место игра двух лиц с нулевой суммой. Нетрудно убедиться, что для данного примера верхняя цена игры ( $V_{\max}$ ) составляет увеличение доли рынка предприятия на 5 %, нижняя цена игры ( $V_{\min}$ ) - 0 %. Таким образом, задача заключается в нахождении частот  $p_1$ ,  $p_2$ ,  $p_3$ , означающих такое сочетание стратегий, при котором фирма получит максимальный выигрыш (увеличение доли рынка), независимо от поведения второго игрока. В математической записи для предприятия:

$$\left\{ \begin{array}{l} V_0 \rightarrow \max \\ \sum_{i,j=1}^n a_{ij} * p_i \geq V_0 \\ \sum_{i=1}^n p_i = 1 \end{array} \right. \quad (1)$$

где  $V_0$  – оптимальная цена игры.

Чтобы определить ответную стратегию конкурентов, необходимо решить двойственную задачу к (1).

Данная задача многокритериальной оптимизации, несмотря на внешнюю простоту, может быть решена только с использованием компьютера, например в программе «Microsoft Excel» (надстройка «поиск решения»). В данной постановке получены следующие результаты:  $V_0=2,14\%$ ;  $p_1=0,29$ ,  $p_2=0,71$ ;  $p_3=0$ ;  $q_1=0,43$ ;  $q_2=0,57$ ;  $q_3=0$ .

Предприятию следует выбрать стратегию снижения цен и усиления рекламы в приведенной выше пропорции (например, за счет распределения бюджета), что увеличит рыночную долю фирмы на 2,14 %.

Сложность данного метода заключается в нахождении коэффициентов  $a_{ij}$ . Упростим его: значения  $a_{ij}$  примем равными:  $a_{ij}=1$ , если, несмотря на ожидаемую реакцию конкурентов, предприятие увеличит собственную долю рынка (прибыль);  $a_{ij}=0$ , если изменений не произойдет;  $a_{ij}=-1$ , если предприятие понесет убытки (потеряет долю рынка). В такой постановке задача будет иметь следующий вид (таблица 2):

Таблица 2

**Изменение дохода фирмы при различном сочетании его стратегий со стратегиями конкурентов**

			Стратегии конкурентов (j)		
			q1	q2	q3
		$a_{ij}$	B1	B2	B3
Стратегии фирмы (i)	p1	A1	-1	1	1
	p2	A2	1	0	1
	p3	A3	-1	1	1

Решение задачи в данной постановке по модели (1) даст следующие результаты для предприятия:  $p_1=0,33$ ;  $p_2=0,67$ ,  $p_3=0$  – т.е. опять-таки следует выбрать стратегию снижения цен и усиления рекламы, в рассчитанной пропорции (один к двум).

В заключение отметим, что наблюдаемые изменения, происходящие в системе образования, являются первопричиной роста актуальности развития маркетингового инструментария в данной области как базового источника поддержания конкурентоспособности коммерческих структур.

В статье рассмотрена одна из центральных задач маркетинга – выбор оперативной стратегии. Предложенная методика позволяет выбрать оптимальную модель рыночного поведения с учетом ожидаемой ответной реакции конкурентов.

### *Литература*

1. Кулешова А.Б. Конкуренция в вопросах и ответах: учеб. пособие. М.: Проспект, 2004. С. 187 - 191.
2. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. под ред. Колчанова. В.Б. СПб.: Питер, 2007. 382 с.

## **ВОЗМОЖНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*О. И. Козлова*

Томский государственный педагогический университет

Возможности развития малого бизнеса в современных условиях, несмотря на все имеющиеся проблемы и сложности, очевидны.

К настоящему времени уже разработаны и внедрены законодательные и нормативно-правовые акты, направленные на государственную поддержку малых предприятий с целью создания благоприятных условий для их функционирования.

Периодически разрабатываются Федеральные программы государственной поддержки малого предпринимательства. В них определяются основные направления, цели и приоритеты в данной области, включая совершенствование законодательства, развитие системы финансово-кредитной поддержки, информационное и консультационное обеспечение малых предприятий, содействие в реализации контрактов для обеспечения государственных нужд и др.[2].

Меры содействия малого бизнеса разрабатываются и выполняются с применением комплексного подхода к решению проблем, то есть представляют собой совокупность взаимодополняющих мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства, которые обеспечивают ее цельное качественное функционирование. [4]

Реализация комплекса мер позволяет обеспечить поступательное развитие сектора малого предпринимательства в стране, устранить недостатки в системе государственной поддержки малого бизнеса.

По данным Госкомстата, количество малых предприятий в России составляет около миллиона, общая численность занятых на них работников – порядка 13 миллионов человек. Таким образом, на 1000 жителей в России приходится в 6 раз меньше малых предприятий, чем в Германии, в 7,5 - чем в Великобритании, в 13 раз - чем в США. Более половины малых предприятий в России сосредоточено в 8 субъектах РФ, половина от этой половины - в Москве. Подавляющее большинство - в сфере торговли и общепита.

Доля выпуска продукции малых и средних предприятий в 2010 г. составила 23 % ВВП, в 2011 г. – 27 %, а в 2012 г. Составит – 29 % ВВП [5].

В прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов, подготовленном Минэкономразвития РФ сказано, что к 2012 году Россия сможет приблизиться к общемировому показателю по доле граждан, желающих начать собственное дело, их число составит 10 %, что превысит теперешний уровень в 4 раза [5].



На поддержку малого бизнеса в 2012 году в России будет направляться около 0,2 % расходов федерального бюджета [5].

На примере Томской области можно проследить, алгоритм возможностей развития предпринимательской среды в сфере малого бизнеса.

На основании мнений экспертов развития малого и среднего бизнеса региона рост предпринимательской активности, начавшийся в 2010-2011 гг., будет продолжаться в течение 2012-2013 гг. Он будет связан с сохранением динамики роста количества субъектов МСБ, доли оборота субъектов МСП [6].

Томская область – неоднократный победитель конкурса «Лучший регион (субъект) РФ» по развитию малого предпринимательства. В масштабах Сибирского федерального округа наша область – в числе лидеров по выпуску товаров и услуг МП, по инвестициям в основной капитал МП, по численности работающих на МП, по количеству МП [6].

Центры поддержки предпринимательства действуют практически во всех районах Томской области. Они оказывают предпринимателям помощь в привлечении инвестиций, разработке маркетинговой стратегии, консультируют по вопросам организации и ведения бухучета и юридическим проблемам, помогают подготовиться к выставкам и конкурсам. На базе центров проводятся различные обучающие семинары. В ряде муниципальных образований центры стали инициаторами создания производственных бизнес - инкубаторов.

По мнению В.М.Кресса, у Томска существуют особые возможности в развитии малого бизнеса. Потенциал нашей области существенно выше, нежели во многих российских регионах. Прежде всего, томское студенчество. Первую волну малого бизнеса в Томске в начале 90-х годов обеспечили вузы и НИИ, они же, по мнению бывшего губернатора Томской области, станут главными и в формировании второй волны. Томские университеты – это одно из лучших российских мест, где можно вести подготовку кадров, исследователей и разработчиков для новой экономики [1].

Согласно данным, изложенным в по материалах Высшей школы экономики и Института современного развития при президенте РФ, Томская область занимает 3-е место в России по индексу человеческого капитала, по доле лиц с высшим образованием, по количеству специалистов, способных к самостоятельной постановке задач, уступая лишь Москве и Петербургу [1].

Несколько российских университетов создали эндаумент-фонды, чтобы бизнес мог участвовать в образовательных и научных программах, такой фонд создан в ТПУ.

В Томске есть многие ключевые факторы успеха реализации проекта Центра исследований и разработок. Это хорошие университеты в ша-

говой доступности, прорывные технологии, инновационная инфраструктура, технико-внедренческая зона с возможностью мелкосерийного производства.

Томская область названа экспертами в пятерке российских регионов, внедряющих инновации [1].

Томская область давно и плодотворно сотрудничает с Российским агентством поддержки малого и среднего бизнеса. Новой формой этого сотрудничества для томских инновационных компаний – открытие в Томске представительства Евро Инфо корреспондентского центра. Такие представительства агентство открывает в 26 регионах России. Томская область одна из первых. Для наших предприятий открытие Евро Инфо центра – это участие в выставках, новые контакты, прямой бесплатный доступ томских предприятий к базам данных Европы. Евро Инфо корреспондентский центр работает на базе Томской торгово-промышленной палаты [6].

Существует масса возможностей для постоянного качественного преобразования бизнеса: предприниматель может выиграть бюджетный грант на конкурсной основе, представить свой проект в венчурный фонд и получить под этот проект деньги. Становится возможным активизация частных инвестиций в малое предпринимательство Томской области. Для этого также работают соответствующие финансовые механизмы господдержки. Субсидирование процентной ставки по инвестиционным кредитам, кредитам потребительских и сельскохозяйственных кооперативов, субсидирование затрат по лизинговым сделкам, льготы по налогам на имущество и прибыль – это весомое подспорье для малого бизнеса. Налоговая система сейчас достаточно лояльна, административные барьеры руководство Томской области пытается свести к минимуму[3].

Дальнейшее развитие и поступательный рост показателей малого бизнеса сегодня зависит от многих факторов, и в частности, от конструктивного взаимодействия органов государственной власти, местного самоуправления с предпринимателями.

### *Литература*

---

1. Послание Губернатора В. Кресса депутатам Государственной Думы Томской области «Через кризис - к развитию», 30.01.2009.
2. Ольга Заславская «Кредит, который можно получить» "Российская Бизнес-газета" №700 (16) от 5 мая 2009 г.
3. Евлахова Ю.С. «Потенциал взаимодействия коммерческих банков и микрофинансовых институтов». Финансовые исследования, (2008), 19 (июнь), 19-23
4. Васильева Е. Н., Ломовцева В. В., Овчян М.Р. Сравнительный обзор нормативно-правовой базы и практики микрокредитования за рубежом // <http://www.nisse.ru/>

5. ИА "Альянс Медиа" 27.09.2010
6. Состояние и тенденции развития малого и среднего предпринимательства в Томской области в 2011 году [mb.tomsk.ru/analitika-28209.html](http://mb.tomsk.ru/analitika-28209.html)
7. Copyright © 1998-2011 Администрация Томской области

## **ГЛОБАЛЬНЫЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ**

*Н. А. Котельникова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Е.А. Фролова, к.э.н., доцент*

В настоящее время экологическую ситуацию в мире можно охарактеризовать как близкую к критической. Стало совершенно очевидной пагубность потребительского отношения человека к природе лишь как к объекту получения определенных богатств и благ. Для человечества становится жизненно необходимым изменение самой философии отношения к природе.

Деятельность людей обусловила загрязнение окружающей среды, причем его масштабы таковы, что ставят под вопрос существование самого человечества. По данным ученых Оксфордского университета:

- из-за загрязнения и дефицита воды ежегодно происходит свыше 2 млн смертей и миллиарды случаев болезни;
- из-за загрязнения воздуха до 700 тыс. чел. умирают преждевременно, а 400-700 млн чел. дышат этим воздухом;
- из-за почвенной эрозии в тропическом поясе наблюдается снижение от 0,5 до 1,5 % ВВП по причине падения урожайности;
- из-за разрушения озонового слоя ежегодно происходит увеличение числа заболеваний, при этом обнаруживается до 300 тыс. новых случаев рака кожи и 1,7 млн заболеваний катарактой.

Этот список можно продолжать и дальше. Все эти угрозы здоровью типичны для нашего образа жизни. Добавим сюда сложные экологические проблемы развивающихся стран, связанные с бедностью, и признаки глобальной катастрофы предстанут перед нами.

Ситуация продолжает ухудшаться. Ожидается, что промышленное производство в развивающихся странах к 2030 г. достигнет 600 % по отношению к уровню 2000 г. Для того, чтобы поддерживать хотя бы нынешнее состояние загрязненности атмосферы, потребуется сократить выбросы до 2030 г. на 90-95 %.

К числу основных глобальных экологических проблем следует отнести:

- 1) глобальное потепление климата;
- 2) уменьшение озонового слоя Земли;
- 3) сокращение площади лесов;
- 4) деградация земельных ресурсов;
- 5) загрязнение бассейнов рек, морей и озер;
- 6) сокращение биологического разнообразия; накопление отходов продуктов жизнедеятельности человека.

Наибольшие опасения вызывает появление парникового эффекта, отдельные последствия которого наблюдаются уже сейчас. Если не будут приняты никаких мер, то уже к 2050 г. средняя температура на поверхности Земли повысится на 2-3°C, что вызовет таяние ледников и повышение уровня Мирового океана.

В результате многие поверхности окажутся под водой. Данные свидетельствуют, что наибольшее загрязнение осуществляют индустриально развитые страны и Россия. Первая пятерка «загрязнителей» выглядит так: США, Австралия, Канада, Сингапур, Новая Зеландия. За ними идет Германия, а Россия занимает 8-е место. Установлено, что объемы выбросов в атмосферу парниковых газов растут в геометрической прогрессии.

В результате такой «атаки» на озоновый слой Земли, истощены запасы газа на средних и высоких широтах в Северном и Южном полушариях, равно как и над Антарктидой. Земля же в целом уже потеряла 10 % озоновой оболочки. Зарегистрировано 40-процентное уменьшение озонового слоя над некоторыми районами Восточной Сибири. Между тем, снижение озонового слоя на 1 % вызывает увеличение заболеваний раком кожи на 3 %.

Мощными темпами идет вырубка лесов. Если до начала освоения промышленных технологий на Земле было 6 млрд га лесов, то сейчас их осталось около 4 млрд га. В США вырублено около 30 % лесных массивов, включая и искусственные насаждения, в Европе леса вырублены практически полностью, в Китае - 50 %.

Какие же необходимы меры для решения глобальных экологических проблем. Прежде всего следует перейти от потребительско-технократического подхода к природе к поиску гармонии с нею. Для этого, в частности, необходим целый ряд целенаправленных мер по экологизации производства: природосберегающие технологии, обязательная экологическая экспертиза новых проектов, создание безотходных технологий замкнутого цикла. Другой мерой, направленной на улучшение взаимоотношений человека и природы, является разумное самоограничение в расходовании природных ресурсов, особенно - энергетиче-

ских источников (нефть, уголь), имеющих для жизни человечества важнейшее значение. Подсчеты международных экспертов показывают, что если исходить из современного уровня потребления (конец XX в.), то запасов угля хватит еще на 430 лет, нефти - на 35 лет, природного газа - на 50 лет. Срок, особенно по запасам нефти, не такой уж и большой. В связи с этим необходимы разумные структурные изменения в мировом энергобалансе в сторону расширения применения атомной энергии, а также поиск новых, эффективных, безопасных и максимально безвредных для природы источников энергии, включая космическую.

В 1997г. был принят Киотский протокол, который стал одним из самых важных и масштабных международных соглашений, свидетельствующих о переносе центра тяжести с государственного регулирования экологических проблем на международный уровень. В качестве инструментов Киотского протокола выбраны рыночные механизмы - торговля квотами и проектные инвестиции.

Киотский протокол стал первым глобальным соглашением об охране окружающей среды, основанным на рыночном механизме регулирования - механизме международной торговли квотами на выбросы парниковых газов. Первый период осуществления протокола начался 1 января 2008 года и продлится пять лет до 31 декабря 2012 года, после чего, как ожидается, на смену ему придёт новое соглашение.

В рамках протокола, страны определили для себя количественные обязательства по ограничению либо сокращению выбросов на период с 1 января 2008 года по 31 декабря 2012 года.

Основные обязательства взяли на себя индустриальные страны:

- Евросоюз должен сократить выбросы на 8 %
- Япония и Канада - на 6 %
- Страны Восточной Европы и Прибалтики - в среднем на 8 %
- Россия и Украина - сохранить среднегодовые выбросы в 2008-2012 годах на уровне 1990 года
- Развивающиеся страны, включая Китай и Индию, обязательств на себя не брали.

Пока страны не могут прийти к единому мнению о дальнейшем развитии Киотского протокола. Очередная попытка была предпринята в конце 2009 года в Копенгагене, но саммит завершился провалом. Договорились лишь об общих целях: к 2016 году ограничить рост среднемировой температуры, к 2050-му - сократить выбросы парниковых газов на 80 %. При этом в документе не описываются ни механизмы достижения этих целей, ни обязательства конкретных стран

Ощутимый эффект все перечисленные и другие меры могут дать лишь при условии объединения усилий всех стран для спасения природы.

Ныне межгосударственные формы сотрудничества выходят на качественно новый уровень. Заключаются международные конвенции по охране окружающей среды (квоты по вылову рыб, запрет на промысел китов и др.), осуществляются самые различные совместные разработки и программы. Активизировалась деятельность общественных организаций по защите окружающей среды - «зеленые» («Гринпис»). Экологический интернационал Зеленого Креста и Зеленого Полумесяца в настоящее время разрабатывает программу по решению проблемы «озоновых дыр» в атмосфере Земли. Однако следует признать, что при весьма различном уровне социально-политического развития государств мира международное сотрудничество в экологической сфере еще весьма далеко от своего совершенства.

Еще одним направлением для решения экологической проблемы, и может быть в перспективе - самым важным из всех, является формирование в обществе экологического сознания, понимания людьми природы как другого живого существа, над которым нельзя властвовать без ущерба для него и себя.

### *Литература*

---

1. Ивасенко А.Г. Мировая экономика: учебное пособие/А.Г. Ивасенко.- М.:КНОРУС,2010.-640с.
2. Пискулова Н. А. Киотский протокол: возможности для России: комплект учебных материалов по программе курса "Государственное управление природопользованием"/Н.А. Пискулова.-М.:МГИМО, WWF России.-2006.-88с.
3. Фролова Е.А. Национальная экономика: учебное пособие/Е.А. Фролова.- Томск: издательство ТГПУ, 2009.-212с.

## **СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ. ПОСОБИЕ ПО ВРЕМЕННОЙ НЕТРУДОСПОСОБНОСТИ**

*М. Ю. Кретинина*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: М.В. Порваткина, старший преподаватель*

Социальное страхование является одной из форм социального обеспечения, системой экономических отношений по поводу образования централизованных и децентрализованных резервов денежных и материальных средств, необходимых для возмещения обществу в связи с наступлением определенных ситуаций. Социальное страхование обеспечивает управление социальными рисками общества на основе распределения средств, собранных для целей компенсации индивидуальных ущербов, между всеми нуждающимися членами общества.

Пособие по временной нетрудоспособности составляет основную часть выплат Фонда социального страхования работающим гражданам и представляет собой денежную сумму, выплачиваемую лицам, признанным в установленном порядке временно нетрудоспособными, с целью компенсации утраченного заработка.[3]

Пособие по временной нетрудоспособности - одно из самых первых пособий, которое стало устанавливаться для наемных работников и гарантировало их социальное обеспечение в случае заболевания (травмы), то есть при возникновении случая, влекущего вынужденность прекращения человеком работы на определенный период времени. Такие пособия в настоящее время являются неотъемлемым условием правового государства и существуют во всех развитых странах. Исторически данный вид пособия зародился на рубеже XIX и XX веков, а в Россию «пришел» в начале XX в. [2,с.258]

Понятие «пособие по временной нетрудоспособности» тесно связано с понятием «обязательного социального страхования». Так, согласно порядку обязательного социального страхования, в том числе на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, подлежат граждане Российской Федерации, а также постоянно или временно проживающие на территории Российской Федерации иностранные граждане и лица без гражданства Ст. 1.4 Федерального закона от 29.12.2006 № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временно нетрудоспособности и в связи с материнством». [1]

Условия, размеры и порядок выплаты страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством определяются также Федеральным законом от 19.05.1995 № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей». Выплата пособия по временной нетрудоспособности производится в четко установленных нормативными правовыми документами размерах, рассчитываемых пропорционально заработку, иному доходу или в твердой сумме и финансируется за счет средств Фонда социального страхования РФ.

В России долгое время действовала система обеспечения пособиями по временной нетрудоспособности, которая сложилась еще в первой половине 80-х годов. При этом важно отметить ее неадекватность современным реалиям, в том числе еще и потому, что значительная часть правовых норм, положенных в основу указанной выше системы обеспечения пособиями, были установлены еще в более ранние годы. Это касается, например, правовых норм, определяющих право на пособие, определяющих порядок исчисления непрерывного стажа, а также устанавливающих размеры пособий по временной нетрудоспособности. Но за прошедшие 30 лет, многое изменилось в социально-

экономическом положении страны и граждан соответственно. В связи с этим действовавшая ранее система выплаты пособий по временной нетрудоспособности, морально устарела и требовала активной модернизации.

Согласно статистике по динамике расходов и количества оплаченных дней пособий по временной нетрудоспособности по обязательному социальному страхованию за 2004-2010 годы, доля выплат данного пособия значительно возросла с каждым годом. [5]



Это означает, что население стало менее работоспособным и полностью положилось на систему социального страхования, что, безусловно, оказалось выгодным для них. Возникла необходимость изменения порядка расчета и осуществления выплат пособия по временной нетрудоспособности.

В 2011 году произошли существенные изменения в порядке расчета пособий по временной нетрудоспособности. Изменения коснулись как расчетного периода, за который будет учитываться заработок застрахованного лица при исчислении пособий, так и порядка определения среднего заработка для их исчисления, а также самой процедуры расчета пособий.

Так, с 2011 года пособия теперь исчисляются исходя из среднего заработка застрахованного лица, который рассчитывается по новым правилам за два календарных года, предшествующих году наступления страхового случая, в том числе за время работы у другого страхователя (страхователей). Для лиц, которые в двух календарных годах, непосредственно предшествующих году наступления временной нетрудоспособ-



ности, либо в одном из указанных годов находились в отпуске по беременности и родам и (или) в отпуске по уходу за ребенком, предусмотрена возможность замены соответствующих календарных годов (календарного года) предшествующими календарными годами (календарным годом) по заявлению застрахованного лица при условии, что это приведет к увеличению размера пособия.

Изменен подход к определению страхователя, назначающего и выплачивающего застрахованному лицу страховое обеспечение, в следующих случаях:

1) если застрахованное лицо на момент наступления страхового случая занято у нескольких страхователей и в двух предшествующих календарных годах было занято у тех же страхователей, пособия по временной нетрудоспособности, по беременности и родам назначаются и выплачиваются ему страхователями по всем местам работы, и исчисляются исходя из среднего заработка за время работы у страхователя, назначающего и выплачивающего пособие (без учета заработка у другого страхователя). Ежемесячное пособие по уходу за ребенком в таком случае назначается и выплачивается страхователем по одному месту работы (службы, иной деятельности) по выбору застрахованного лица;

2) если застрахованное лицо на момент наступления страхового случая занято у нескольких страхователей, а в двух предшествующих календарных годах было занято у других страхователей, вышеуказанные пособия назначаются и выплачиваются ему страхователем по одному из последних мест работы по выбору застрахованного лица;

3) если застрахованное лицо на момент наступления страхового случая занято у нескольких страхователей, а в двух предшествующих календарных годах было занято как у этих, так и у других страхователей, пособия по временной нетрудоспособности, по беременности и родам назначаются и выплачиваются ему: либо по всем местам работы исходя из среднего заработка за время работы у страхователя, назначающего и выплачивающего пособие; либо страхователем по одному из последних мест работы по выбору застрахованного лица.

Частью 1.1 статьи 14 Закона № 255-ФЗ предусмотрена норма об исчислении пособий исходя из минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на день наступления страхового случая в случаях:

- если застрахованное лицо в вышеуказанные периоды не имело заработка;
- если средний заработок, рассчитанный за вышеуказанные периоды, в расчете за полный календарный месяц ниже минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на день наступления страхового случая.

Согласно ч.2 ст. 14 Закона № 255-ФЗ с 2011 года в средний заработок, исходя из которого исчисляются пособия, включаются все виды выплат и иных вознаграждений в пользу застрахованного лица, на которые начислены страховые взносы в Фонд (в текущем году в средний заработок включаются все виды выплат и иных вознаграждений в пользу работника, которые включаются в базу для начисления страховых взносов в Фонд).[1]

Также в стадии развития и совершенствования находится и порядок выдачи больничных листов. Так, с 1 января 2011 года основанием для выплаты пособия по временной нетрудоспособности являются:

- листок нетрудоспособности, выданный медицинской организацией по установленной форме и в определенном порядке (которые установлены Министерством здравоохранения и социального развития Российской Федерации);
- справка (справки) о сумме заработка, из которого должно быть исчислено пособие, с предыдущего места (мест) работы, службы, иной деятельности (если застрахованное лицо к моменту наступления нетрудоспособности не отработало у работодателя 2-х полных календарных лет).

Итак, пособие по временной нетрудоспособности претерпело изменение в 2011 году по сравнению с предыдущими годами по нескольким критериям.[4]

2010	2011
<b>Источник выплаты пособия по собственной нетрудоспособности</b>	
Пособие за первые 2 дня временной нетрудоспособности выплачивается за счет средств страхователя, а за остальной период, начиная с 3-го дня временной нетрудоспособности за счет средств ФСС РФ	Пособие за первые 3 дня временной нетрудоспособности выплачивается за счет средств страхователя, а за остальной период, начиная с 4-го дня временной нетрудоспособности за счет средств ФСС РФ (ст. 3, п.2, п.п. 1 255-ФЗ)
<b>Место выплаты пособия</b>	
Пособия выплачиваются по всем местам работы	Пособие выплачивается по одному месту работы с учетом заработка у других работодателей или по всем местам работу
<b>Начисления, принимаемые в расчет</b>	
В расчет включаются все виды выплат и иных вознаграждений в пользу работника, которые включаются в базу для начисления страховых взносов в ФСС РФ, за исключением начислений, рассчитанных исходя из среднего за-	В средний заработок, исходя из которого, исчисляются пособия, включаются все виды выплат и иных вознаграждений в пользу застрахованного лица, на которые начислены страховые взносы в ФСС за два календарных го-

2010	2011
работка за последние 12 месяцев, предшествующих месяцу наступления нетрудоспособности	да, предшествующих году наступления страхового случая, в том числе за время работы у других страхователей (ст.14 п. 1-2 255-ФЗ).
<b>Расчет среднего заработка</b>	
Средний дневной заработок для исчисления пособий по временной нетрудоспособности, определяется путем деления суммы начисленного заработка за период на число календарных дней, приходящихся на период, за который учитывается заработная плата.	Средний дневной заработок для исчисления пособий определяется путем деления суммы начислений за 2 года с учетом ограничения в 415 000 за каждый год на 730 (ст.14 п. 3 255-ФЗ).

Данные сравнили, и на их основании сделан вывод о выгодах и потерях рабочих, работодателя и Фонда социального страхования:

\* Работодатель. Нагрузка на организацию выплаты части пособия по временной нетрудоспособности увеличилась за счет дополнительного дня, не смотря на то, что сумма самого пособия по выплате уменьшилась. Теперь организации финансово более выгодно нанимать молодых специалистов, без опыта работы или с небольшим опытом, что в свою очередь может отрицательно отразиться на производственном процессе.

\* Фонд социального страхования уменьшил свои расходы за счет увеличения расчетного периода до двух лет и уменьшения дней по выплате пособия, так как теперь организации оплачивают работнику не два, а три дня.

\* Работник теряет в размере пособия по временной нетрудоспособности из-за увеличения расчетного периода. Особенно это заметно у молодых специалистов, которые либо только закончили образовательные учреждения и не имеют опыта работы или он небольшой, либо молодые люди до 26 лет, которые имеют трудовой стаж менее лет, что означает, что оплата пособия по временной нетрудоспособности с коэффициентом в 0,6 и 0,8 от размера заработной платы. Также работники зависят от непрерывности своего трудового стажа, теперь смена работы стала более проблематичной, потому что берется в расчете пособия последние два года работы, независимо работа человек или нет. Если же работник был в отпуске по уходу за ребенком до 1,5 лет, то берется размер его заработной платы до ухода в отпуск, а это означает, что уровень ее был на тот период меньше, в силу времени, а значит, сумма пособия также будет невелика. Единственным положительным стимулом для работника может быть то, что данная реформа его побуждает вести трудовой активный образ жизни, имея постоянную работу.

Таким образом, в современных условиях важно полностью осознавать значение моральной составляющей развития системы предоставления социальных гарантий трудящимся. Важная роль полноты и своевременности предоставления социальных гарантий, стабильности системы выплаты пособий по временной нетрудоспособности может играть стимулирующую роль в системе организации труда, так как работник, будучи уверенным, что работодатель и государство не оставит его без поддержки в тяжелых жизненных ситуациях, при наступлении непредвиденных несчастных случаев или же наоборот случаев, связанных с рождением детей и продолжением рода человеческого, будет дополнительно мотивирован на осуществление более производительного труда, что в конечном итоге повлечет общее развитие производства, повышение его эффективности.

### *Литература*

---

1. Федеральный закон № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» [Электронный ресурс] // <http://www.garant.ru/>
2. Захаров М.Л., Тучкова Э.Г. Право социального обеспечения России. М., 2001.
3. Сулейманова, Г.В. Право социального обеспечения [Текст]. Ростов-на-Дону, 2003.
4. Электронный ресурс. Больничные листы. Расчет и оплата в 2011 году. <http://www.buhsoft.ru>
5. Официальный сайт Фонда социального страхования. <http://www.fss.ru>

## **УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА НА СОВРЕМЕННОМ СТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

*Н. Л. Куликова О. И. Козлова*

Томский государственный педагогический университет

Мотивация как функция управления реализуется через систему стимулов, т.е. любые действия подчиненного должны иметь для него положительные или отрицательные последствия с точки зрения удовлетворения его потребностей или достижения его целей. Изучение коллектива может позволить руководителю создать мотивационную структуру, с помощью которой он осуществит воспитание коллектива в нужном направлении.

В настоящее время организация эффективной системы стимулирования персонала является одной из наиболее сложных практических проблем менеджмента [1.С.81].

Сфера строительства, как и многие другие сферы нуждается в квалифицированном, надежном человеческом ресурсе.

За последние годы сфера строительства достаточно хорошо укрепилась и рынок строительных услуг значительно возрос.

Строительство - та сфера, чьи услуги и продукция приобретаются ни на день, ни на месяц и даже ни на год. И без такого элемента управления как мотивация и стимулирования персонала не обойтись ни в какой сфере деятельности, особенно в строительстве. И в связи с тем, что современный рынок строительных услуг возрос, т.е. возросла конкуренция, выросла и роль стимулирования, побуждающего персонал к плодотворному труду. Потому что именно создание эффективной системы мотивации ведет к формированию надежного опытного трудового коллектива, группы настоящих профессионалов своего дела на современном строительном предприятии.

Отсутствие системы мотивации или ее не эффективность ведут к таким проблемам как: высокая текучесть кадров, высокая конфликтность, низкий уровень исполнительской дисциплины, некачественный труд (брак), халатное отношение к труду, отсутствие условий для самореализации потенциалов сотрудников, слабая перспектива карьерного роста, отражающаяся на рабочем тоне сотрудников, неудовлетворенность работой сотрудников, низкий профессиональный уровень персонала, безынициативность сотрудников, неудовлетворительный морально психологический климат[2.С.101].

В строительстве такие проблемы недопустимы, они ведут к краху, распаду организации, падению репутации, так как некачественный труд, ошибки сотрудников сферы строительства достаточно сложно исправить и достаточно дорого, во-вторых, продукция сферы строительства является долговременной в использовании, поэтому услуги и продукция строительного предприятия должны быть высокого качества и на высшем уровне.

Высококвалифицированные человеческие ресурсы залог успеха современного строительного предприятия.

«КонтинентЪ» - строительная компания, которая была основана 22 марта 1990 года. Предприятие "Континентъ" было создано в 1989 г, как строительное на базе МЖК Кировского района.

Компания «КонтинентЪ» - современное строительное предприятие, на примере которого будут рассмотрены вопросы управления мотивацией персонала.

Строительная компания «КонтинентЪ» является одной из самых крупных и перспективных строительных компаний города Томска и для дальнейшего ее развития и процветания компании необходимо иметь высококлассный квалифицированный персонал как в самом строитель-

стве, так и в сфере управления строительством, стимулирования трудовой деятельности персонала играет очень важную роль в этой компании, так как без системы мотивации и стимулирования персонала невозможно наладить хорошую эффективную работу предприятия и успешно работать на рынке услуг.

Для того чтобы достойно конкурировать на рынке строительных услуг, компания имеет разработанную систему мотивации персонала к труду, так как практически все зависит от кадров и от их работы, от того насколько они погружены работой, насколько им интересна их работа, насколько они довольны системой вознаграждения за их работу. Система мотивации персонала и в целом кадровая политика - это целенаправленная деятельность по созданию такого трудового коллектива, который наилучшим образом смог бы реализовать цели предприятия в условиях рыночной экономики[3.С.131].

Главным объектом кадровой политики строительного предприятия является персонал и его интересы. Кадры - это главный и решающий фактор производства, первая производительная сила общества. Именно люди создают и приводят в движение средства производства, постоянно их совершенствуют.

Управление системой мотивации персонала основывается на нескольких принципах в современном строительном предприятии (на примере «КонтинентЪ») :

- персонал и весь его потенциал – это потенциал компании, главное ее достояние, производительная сила компании;
- система мотивации охватывает все стороны человеческой жизни;
- формирование высококвалифицированного, надежного и добросовестного персонала – фундамент для процветания компании, укрепления позиций компании на рынке предоставляемых услуг и продукции;
- эффективное управление персоналом и их мотивацией способствует плодотворным отношениям между компанией и персоналом, развитию деятельности компании, что в свою очередь способствует к постепенному достижению миссии организации.

Управление системой мотивации персонала компании включает следующие элементы:

- материальные ценности мотивируются через: основную заработную плату, премии, доплаты, компенсации, система оплаты и премирование сотрудников компании является важной составляющей управления мотивацией; эти стимулы относятся согласно двухфакторной теории Герцберга к гигиеническим факторам;
- социально-психологические ценности мотивируются через: дополнительные дни к отпуску за вредные условия работы, при вступлении в брак, рождении ребенка, сокращенный рабочий день в предпраздничные

дни, разнообразные льготы, льготы на продукцию компании и услуги компании, благодарности, тренинги;

- личные ценности человека в заботе о самом себе (забота о самом себе как о человеке, забота о здоровье, о красоте) стимулами этих потребностей выступают: возможность бесплатно посещать тренажерный зал, бассейн, организация бесплатных групповых походов в театр, индивидуальное приобретение билетов с 50 % скидкой, регулярное проведение медицинских осмотров сотрудников, страхование сотрудников и их родственников от клещевого энцефалита и болезни лайма, страхование сотрудников, занятых от несчастного случая);

-творческие ценности - основываются на возможности реализовать себя, свой потенциал, свои возможности, получить или узнать что-то новое мотивируются через: возможность обучения, повышения квалификации, переобучения, возможная перспектива карьерного роста;

Система мотивации, согласно теории Герцберга, имеет гигиенические факторы, удовлетворяющие потребности сотрудника, и факторы мотивирующие персонал.

В итоге можно сделать вывод, что управление мотивацией на современном строительном предприятии затрагивает практически все аспекты системы мотивации и включает наличие как материальных, так и нематериальных стимулов, с помощью которых осуществляется побуждение сотрудников к эффективной трудовой деятельности. Следовательно компания заботится о своем сотруднике, не только как о сотруднике, но и просто как о человеке. Система мотивации на строительном предприятии направлена на удовлетворение всего спектра человеческих потребностей и уделяет внимание человеку и всем сферам человеческой жизни: экономической, социальной, духовной, личной (забота о себе, о здоровье).

### *Литература*

---

1. Шекшня С. В. Управление персоналом : учебно – практическое пособие – М.: Бизнес- школа «Интел- Синтез », 2001 – 126 с.
2. Янкович Ш.А. Управление офисом – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2006 –255с.
3. Питерс Т., Уотерман Р В поисках эффективного управления – М.: Прогресс, 2000 – 217 с.

## МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ В РФ

*О. А. Летунова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Фролова Е.А., к.э.н., доцент*

Эффективность межбюджетного регулирования значима для реализации не только финансовой, но и социально-экономической политики регионов.

В целях оценки возможностей региона в сфере финансовой политики, определения степени его участия в перераспределении бюджетных средств между уровнями бюджетной системы предлагается использовать модель регионального бюджета, отражающую его роль в процессе получения и предоставления межбюджетных трансфертов. Доходы регионального бюджета могут рассматриваться как сумма налоговых, неналоговых поступлений и межбюджетных трансфертов, поступающих из федерального бюджета. Расходы регионального бюджета могут быть представлены как сумма текущих и капитальных расходов в экономике, социальной сфере, обеспечении инфраструктуры и управлении и межбюджетные трансферты, предоставляемые муниципалитетам.

Предполагаемая модель бюджета субъекта Федерации позволяет оценить уровень централизации бюджетных ресурсов в регионе, достаточность налоговых и неналоговых доходов, поступающих в его бюджет для финансирования расходов, зависимости региона от трансфертов из федерального бюджета, его возможности в оказании финансовой помощи муниципальным образованиям.

Сравнение бюджетов субъектов РФ следует осуществлять с учетом межрегиональных различий. В качестве примера можно рассмотреть бюджет Томской и Кемеровской областей. В этих субъектах РФ, как и в большинстве областей Сибирского региона, однородные природно-климатические условия.

Население Томской области составляет 1 млн. 45,5 тыс. человек.

Основными видами экономической деятельности в Томской области являются: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, приборостроение и радиоэлектроника, промышленно-строительный комплекс, транспорт и связь.

Население Кемеровской области 2 млн. 763 тыс. человек.

Основными видами экономической деятельности в Кемеровской области являются: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, оптовая и розничная торговля, транспорт и связь.

В 2010 году уровень финансирования бюджетных расходов в расчете на одного жителя в Кемеровской области превосходил аналогичный показатель в Томской области на 3,5 %. Подобная ситуация наблюда-



лась как в отношении доходов бюджета до получения межбюджетных трансфертов, так и по итогам осуществления межбюджетного регулирования.

В составе доходов бюджета Томской области межбюджетные трансферты составляют 27 %, а в доходах бюджета Кемеровской области они составляют 20 %. Бюджетные доходы и расходы в расчете на одного жителя в Кемеровской области превышают показатели Томской области.

Рассмотрим модель регионального бюджета на примере этих двух областей.

Анализ модели Томской области показывает, что налоговых и неналоговых доходов хватает для финансирования 98,2 % текущих и капитальных расходов за исключением оказания помощи бюджетам муниципальных образований.

Также выяснилось, что объем получаемых межбюджетных трансфертов в 1,03 раза меньше объема межбюджетных трансфертов, распределяемых между муниципальными образованиями, что свидетельствует о том, что бюджетная система Томской области является децентрализованной.

В Кемеровской области сложилась похожая ситуация. Налоговых и неналоговых доходов бюджета хватает для финансирования 97 % текущих и капитальных расходов за исключением оказания помощи бюджетам муниципальных образований.

Сравнивая получаемые и перераспределяемые межбюджетные трансферты, можно сделать вывод о том, что в бюджете Кемеровской области объем перечисляемых в бюджеты муниципальных образований трансфертов превышает объем получаемых трансфертов в 1,25 раз. Это свидетельствует о еще большем уровне децентрализации региона.

Структура межбюджетных трансфертов, поступающих в бюджеты регионов, показывает, что в бюджете Томской области значительная доля субсидий и прочих безвозмездных поступлений, а в бюджете Кемеровской области преобладают дотации. Предоставляемые из регионального бюджета трансферты в Томской области выделяются преимущественно в форме субвенций, а в Кемеровской области в форме дотаций.

Проведенный анализ показал, что в бюджетной системе Томской области преобладают целевые межбюджетные трансферты, в то время как в Кемеровской области - дотации. Активное привлечение и использование средств, передаваемых из федерального бюджета на условиях софинансирования, позволяет финансировать необходимые текущие и капитальные расходы в сфере оказания бюджетных услуг, развития инфраструктуры региона. Расходы бюджета как Томской, так и Кемеров-

ской области в большей степени обеспечены налоговыми поступлениями, а размер неналоговых доходов в Томской области значительно ниже, чем в Кемеровской.

В ходе исследования выяснилось, что обе области получают дотации из федерального бюджета. И в Томской и в Кемеровской области децентрализованный бюджет, что говорит об устойчивом финансово-экономическом положении этих субъектов.

Особую роль для бюджетной политики Томской области играет совершенствование системы финансовых взаимоотношений с федеральным бюджетом и бюджетами муниципальных образований.

В дальнейшем необходимо проводить политику, направленную на усиление децентрализации в обеих областях.

### *Литература*

---

1. Левина В.В. Развитие межбюджетных трансфертов в регионе // Финансы. 2008 / №6. С. 24-27.

## **ОСОБЕННОСТИ И РИСКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

*А. О. Литвинова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Е.А. Фролова, к.э.н., доцент*

Конституция РФ ставит перед государством задачи по созданию условий, обеспечивающих достойную жизнь и гармоничное развитие личности. Наличие надлежащего жилья является составной частью достойного уровня жизни граждан. В настоящее время проблема обеспечения граждан жильем является одной из самых актуальных в нашей стране.

Мировая практика рассматривает в качестве механизма решения поставленной проблемы ипотечное кредитование. Однако, несмотря на его активное развитие, вклад ипотечных операций в финансирование покупок жилья в России остается крайне низким.

Ипотечное кредитование является сложным финансово-кредитным механизмом реализации отношений по поводу предоставления кредита, его обслуживания, привлечения долгосрочных ресурсов с рынка капиталов. Этот механизм встроен в национальную экономику, развитие которой зависит от его эффективности. Жилищное кредитование также закладывает предпосылки для роста экономики в долгосрочной перспективе.

Основными участниками такой системы являются заемщики и кредиторы. В роли заемщиков выступают домохозяйства или индивиды, которые заинтересованы в привлечении денежных средств для решения

жилищных проблем. Кредиторами обычно выступают финансовые институты, которые аккумулируют сбережения домохозяйств и иные средства и предоставляют кредиты на условиях срочности, платности, возвратности.

Особенности ипотечного кредитования приводят к формированию определенных требований, предъявляемых к условиям выдачи кредитов, как со стороны кредиторов, так и со стороны заемщиков. Большая сумма кредита и длительность срока предоставления средств в пользование служат причиной того, что кредиторами в состоянии выступать только достаточно мощные финансовые посредники.

Предоставление услуг по жилищному кредитованию повышает риски работы таких посредников и в результате кредитор при принятии решения о выдаче кредита предъявляет к заемщику повышенные требования: стабильность источника и высокий уровень дохода по кредиту, отсутствие иных обязательств или условий, потенциально приводящих к значительному денежному оттоку или снижению платежеспособности заемщика.

Для сокращения вероятности потерь после передачи денежных средств кредитор прописывает в кредитном договоре дополнительные условия, которые могут включать: залог имущества; поручительство; гарантии со стороны государственных органов или иных организаций.

Кроме того, для обеспечения сохранности имущества, выступающего в качестве объекта залога, необходимо, чтобы заемщик заключил договор имущественного страхования, а также страхования жизни заемщика.

Несколько по-иному выглядит ситуация со стороны заемщика, которого привлечение денежных средств в большом размере на длительный срок заставляет задуматься о том, сколько он будет платить по кредиту и как это снизит его потребление. В связи с этим заемщик с особой тщательностью подходит к изучению условий выдачи кредита, уделяя особое внимание следующим аспектам: процентной ставке; сроку кредитования; типу кредита; валюте займа.

Таким образом, создание профиля ипотечного кредита требует учета интересов и рисков обоих участников этой финансовой операции.

Риски, связанные с ипотечными кредитами, можно разделить на две группы в зависимости от источника их возникновения:

1. риски изменения условий внешней среды:
  - а) рыночный риск;
  - б) процентный риск;
  - в) риск долгосрочного погашения кредита;
  - г) риск изменения валютного курса;
2. риски участников операций кредитования:

а) риски, связанные с благосостоянием заемщика и изменением состояния приобретаемого жилья (пожар, потеря титула собственности и т.д.).

б) риски деятельности финансовых организаций.

Возможности управления рисками, связанными с изменением внешней среды, ограничены способами, которыми кредитор может минимизировать их влияние, с одной стороны, на свою операционную деятельность, а с другой – непосредственно на заемщика и его кредитоспособность. Во многих случаях риски изменения условий внешней среды сами являются источниками рисков второй категории, т.е. рисков участников операций кредитования.

Риски второй категории носят микроэкономический характер. Иначе говоря, они проявляются на уровне отдельных хозяйствующих субъектов.

Риски, связанные с благосостоянием заемщика и изменением состояния приобретаемого жилья (пожар, потеря титула), являются объектами непосредственного контроля со стороны кредитора, как на стадии предоставления кредита, так и в течение периода его погашения. Основным видом риска в этой группе – кредитный риск, или риск неплатежеспособности заемщика.

Важным механизмом управления рисками является использование схем имущественного страхования и отслеживание кредитных историй заемщиков, в РФ эту функцию выполняет Бюро кредитных историй.

Таким образом, можно сделать вывод, что одной из главных и непосредственных задач кредитора является комплексное управление рисками, возникающими при осуществлении операций жилищного кредитования.

### *Литература*

---

1. Клочков И.И. Тенденции в развитии ипотечного жилищного кредитования.// Финансы и кредит.- 2007.- №23.- С.40-45.
2. Кульмухаметова Ф.М. Основные особенности и риски ипотечного жилищного кредитования.//Финансы и кредит.- 2007.- №23.- С.33-39.
3. Левина Л.И., Ивашков А.О. Оценка и анализ развития региональных рынков ипотечного жилищного кредитования.// Финансы и кредит.- 2010.- №33.- С.42 -48.
4. Савинова В.А. Региональные аспекты ипотечного кредитования: теория и практика.// Финансы и кредит.- 2008.- №47.- С.32 -38.

## ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

*Ю. С. Лохова, О.И. Козлова*

Томский государственный педагогический университет

Нефтяной вопрос очень важен для России. С начала 2000-х годов Россия демонстрировала очень высокие темпы роста добычи нефти. Однако уже в 2008 г. добыча нефти снизилась на 0,8 %, в 2009 г. выросла на 1,5 %, и в целом перспективы ее дальнейшего наращивания в России оцениваются весьма пессимистически [1].

Сегодня для нефтегазовой отрасли России характерны следующие тенденции:

- Уменьшаются размеры открываемых нефтяных месторождений;
- Падает уровень нефтеотдачи;
- Опережающими темпами растут издержки (в сравнении с мировым нефтегазовым сектором). Основная причина - неадекватная институциональная структура (высокий уровень монополизации, чрезвычайно низкая роль малых, средних компаний);
- Отсутствие в нефтегазовом секторе инновационно-ориентированной среды

По запасам нефти Россия занимает 7 место - 8 - 10 млрд. тонн, или 6 % от мировых запасов.

Несмотря на свою позицию, Россия делит первое место с Саудовской Аравией по добыче нефти - примерно 500 млн. т. Но в Саудовской Аравии нефти 36,3 млрд. т., что составляет 22 % от мировых запасов. Проведение несложных подсчетов показывает, что при таком уровне добычи в год, нефть в России закончится примерно через 20 лет.

Немаловажный вопрос – технология добычи. В СССР процент добычи нефти из месторождения был равен 50 %, а в современной России - 30 %. Это указывает на проблему низкоэффективной разработки месторождений. Для сравнения: в США разрабатываются месторождения, которые дают в день хотя бы 10 тонн нефти. В РФ же месторождения, дающие в день 100 тонн, считаются нерентабельными, их консервируют. В результате простаивает огромное количество скважин [2, С. 154].

Немаловажная особенность нефтедобычи в России – высокая себестоимость по сравнению, например, с Саудовской Аравией, по причине суровых климатических условий. Так, себестоимость барреля нефти в Саудовской Аравии составляет всего лишь 1,5 - 2 долл, а в Западной Сибири - 6 - 8 долл. за баррель. В дело также вмешиваются и проблемы

транспортировки, - необходимо обслуживать тысячи километров нефтепроводов и дорог.

Что может стать решением сложившихся проблем в условиях монопольной структуры нефтегазового сектора?

России нужна принципиально другая стратегия, ориентированная на развитие внутреннего рынка, на освоение нашей огромной территории, на развитие основных производственных сил - промышленного производства, науки, техники, технологий и собственного сельского хозяйства.

Другой фактор, повышающий функционирование нефтяной промышленности - эффективный сервисный сектор, способный оказывать широкий спектр услуг - от проведения геологоразведки до производства оборудования.

Сервисные услуги в нефтяном секторе (нефтесервис) включают целый ряд направлений деятельности: бурение скважин (прежде всего эксплуатационных и разведочных); их текущий и капитальный ремонт; сейсмические исследования и геофизические работы; строительство инфраструктуры.

Общий объем рынка нефтесервиса в России оценивается в 15 - 20 млрд. дол.[3].

Развитие сервисного сектора принципиально важно:

- Рациональное природопользование увеличивает срок добычи нефти из недр Земли - от геологоразведки до производства оборудования.

Обратимся к опыту КНР. Перед КНР остро стоит проблема энергетической обеспеченности, что становится важным фактором внешней политики и ключевым звеном концепции безопасности страны. Китайское правительство стремится одновременно решить несколько задач: развивать альтернативные виды энергии, расширять геополитическое влияние КНР, находить новые зарубежные источники нефти и участвовать в их разработке.

В отличие от "Роснефти", PetroChina сумела развить не только добывающий, но и перерабатывающий сегмент, повысив за годы своего существования глубину переработки нефти с 66 п.п. до 76,6. При этом в Китае цены на внутреннем рынке на нефтепродукты регулируются государством и в среднем несколько ниже, чем в России (показатели 2010 г.) [4]:

Показатель	«Роснефть»	PetroChina
<b>Производственные показатели</b>		
Добыча углеводородов, млн. т н. э.	125,8	166,2
Экспорт (+) / импорт (-) нефти и нефтепродуктов, млн. т н.э.	86,6	-26,9
Переработка нефти, млн. т	50,9	123,8

Производство светлых нефтепродуктов, млн. т	28,5	94,8
В том числе моторных топлив	26,9	79,5
Глубина переработки по выходу светлых нефтепродуктов, %	56,0	76,6
<b>Финансовые показатели, млрд. дол.</b>		
Выручка	63,0	218,7
производственные расходы	21,9	164,2
налоги и пошлины	30,3	32,3
чистая прибыль	10,4	22,5
Инвестиции	8,9	41,2
капитализация (по Forbes 2000), млрд. дол.	85,0	320,8
место в рейтинге Forbes 2000	77	6

Энергетическая политика Китая формируется исходя из задач национальной безопасности, диверсификации источников энергоресурсов и установления контроля над углеводородными ресурсами других стран путем активного участия в их разведке и освоении. За последние годы Ближний Восток, Центральная Азия и Россия стали ключевыми направлениями энергетической стратегии КНР.

Одно из свидетельств тому - подписанное в 2009 г. межправительственное Соглашение о сотрудничестве в нефтяной сфере. В рамках российско-китайского энергетического диалога российские компании "Роснефть" и "Транснефть" подписали с CNPC и Банком развития Китая пакет долгосрочных соглашений [1].

- Сокращение издержек на добычу и разведку (при прочих равных условиях) ведет к росту прибыли и, соответственно, налоговых отчислений в бюджеты

Так, добыча на месторождениях «Газпрома» снижается, новые проекты разворачиваются очень медленно, и требуют колоссальных инвестиций и технического опыта, которым российские нефтегазовые компании в полной мере не обладают.

К повышению цен на углеводородное сырье и топливо подталкивает и постоянный рост издержек в нефтегазовом секторе, ничем не ограниченный из-за отсутствия конкуренции.

У монополий нет достаточных стимулов экономить на производственных затратах: ведь растущие издержки можно компенсировать увеличением цены продукции, а можно - получением от государства налоговых льгот или иных финансовых преференций.

Интересы собственников и менеджеров нацелены на рост мнимых издержек (скрытой части дохода, выводимой из-под налогообложения и не подлежащей распределению среди всей массы акционеров), что ведет к сокращению легальной прибыли корпораций. В результате выгоды от освоения ресурсов нефти и газа перераспределяются в пользу отдельных лиц за счет государства и общества в целом [7].

- Монополизм в российском нефтегазовом секторе ведет к недопустимому снижению общественной эффективности процессов освоения ресурсов нефти и газа [5]

Борьба с монополизмом в нефтегазовом секторе должна привести к формированию самовоспроизводящегося механизма развития и функционирования на основе конкуренции - создание благоприятных условий для формирования и развития малых и средних нефтедобывающих компаний. Такие компании обычно разрабатывают сложные объекты и могут быть конкурентоспособными только при наличии развитого, конкурентного рынка в нефтесервисе.

Ресурсная база нефтяной промышленности в Томской области по характеристикам очень близка к той, которая ожидается в России в весьма недалеком будущем: область богата нефтью и газом, но не располагает сколь-нибудь крупными месторождениями. Доля средних и малых компаний в нефтедобыче Томской области приближается к 30 % - против 6 - 8 % в России в целом [6, С.13].

Как правило, небольшие месторождения требуют значительных затрат на подготовку инфраструктуры, а также на поиск новых подходов к их освоению и разработке. Поэтому, Администрация Томской области значительное внимание уделяет развитию инновационных компаний, создающих новую научно-техническую продукцию для нефтегазового сектора – такой подход можно позиционировать на масштабы всей страны.

О том, что такая ресурсная база может служить основой развития экономики и региона, и всего нефтегазового сектора, говорит и опыт Республики Татарстан: новые технологии, улучшение институциональных условий позволяют и сейчас, через 60 лет со времени начала добычи нефти, обеспечивать ее устойчивый уровень и даже наращивать добычу.

Наиболее уязвимым местом в позиционировании отечественных компаний можно считать технологическую отсталость и зависимость от импорта технологий. В настоящее время именно в этой сфере разворачивается наиболее серьезное соперничество, поскольку именно технологическое лидерство обеспечивает общие конкурентные преимущества.

Однако Российские компании при освоении новых месторождений применяют инновационные зарубежные технологии. В значительной



степени это объясняется монопольными стереотипами в поведении крупнейших нефтегазовых компаний.

Таким образом, преодоление перечисленных проблем возможно путем реализации следующих этапов:

1. Государство должно в буквальном смысле слова насаждать конкуренцию в нефтегазовом секторе - во всех отраслевых сегментах и видах деятельности.

Создать государственные резервы нефти и нефтепродуктов (в виде физического товара), которые могут использоваться для "погашения" возможных дефицитов на рынке. Реализация товара из госрезерва может осуществляться через упомянутые фонды. –антимонопольная мера

2. Необходимо кардинально изменить позиционирование госкомпаний и сместить приоритеты, выдвинув в качестве первостепенной цели решение общенациональных задач.

3.Требуется восстановить плано-координационные функции государства в секторе, как по вопросам выработки стратегических целей и приоритетов развития (включая технологические аспекты), так и в отношении планов и действий тактического характера

4. Необходимо резкое ускорение в технологическом развитии сектора на базе отечественных НИОКР

5. Нужно существенно изменить подход к заимствованию зарубежного опыта, сколь бы привлекательным он ни казался, тщательно изучать механизмы функционирования и регулирования иностранной нефтегазовой промышленности и ее отдельных сегментов и адаптировать применительно к нашим условиям.

6. Искать новые виды энергетических ресурсов, вести фундаментальные исследования в этой области.

### *Литература*

---

1. Крюков. Оценка параметров развития российского нефтегазового сектора//Экономика отраслевых рынков: Сб. статей / №7, 2010. С. 87-93;
2. Мошков. Нефтяной вопрос России//Очерк и публицистика: Сб. статей / №11, 2009. С. 152-158;
3. Токарев. Нефтесервис в России: в поисках эффективного структуры//Отрасль: Сб. статей / №4, 2010. С. 33-52;
4. PetroChina [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.petrochina.com.cn>;
5. Бозо. Нефтегазовая «монополюшка» в России//Отрасль: Сб. статей / №11, 2011. С. 74-93;
6. Крюков. Томская область – прогноз будущего российской нефти?//Точка зрения: Сб. статей / №9, 2010. С. 5-16;
7. Новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://premier.gov.ru/events/news/15842>.

## РЕКЛАМА И ЕЁ РОЛЬ В МАРКЕТИНГЕ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*В. В. Мезенцева*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Г.А. Добрынина, ст. преподаватель*

Реклама появилась тогда, когда появились товары, продавцы и покупатели. Чтобы продать товар, необходимо было привлечь покупателя. А сделать это в те давние времена можно было только голосом, т.е. надо было кричать, выкрикивать, взывать к толпе, чтобы обратить на себя и, соответственно, на свой товар внимание. Поэтому нет ничего удивительного в том, что сегодня одно из центральных мест в системе маркетинговых коммуникаций занимает реклама.

*Реклама – это платное, однонаправленное и неличное обращение, осуществляемое через средства массовой информации и другие виды связи, агитирующие в пользу какого-либо товара, марки, фирмы (дела, кандидата, правительства).*

В условиях рецессии экономики и жесткой конкуренции особо актуальными вопросами для предприятий малого бизнеса становятся удержание рыночной ниши, продвижение услуг предприятия, привлечение новых клиентов, повышения конкурентоспособности. А этого добиться невозможно без умелого использования маркетинговых коммуникаций, в частности рекламы. Поэтому каждое предприятие малого бизнеса вольно или невольно ищет пути более рационального использования и применения ее средств. Каждая компания сознает потребность в рекламировании своих товаров и услуг. Но у них, как правило, мало средств, которые можно израсходовать на рекламу. К тому же лишь немногие предприятия умеют ее эффективно использовать в своей маркетинговой деятельности. Многие организации проводят рекламные кампании хаотично, без четкого плана, что снижает эффективность.

В зависимости от целей, определяемых конкретной рыночной ситуацией, реклама может эффективно решать следующие задачи: информирование, увещевание, напоминание и т.п.

В настоящее время реклама расширила свои возможности и занимается не только продвижением товара и услуг, но и созданием имиджа, брендинга и пр. Поэтому число рекламодателей значительно увеличилось. Сейчас реклама часто ориентируется на «своего» покупателя, психологически уже готового купить товар, но для этого ему нужно так подать информацию, чтобы он сделал выбор в пользу рекламируемого товара. В рекламе, кроме информации о предлагаемом предмете, обязательно должны присутствовать сведения о заказчике рекламы, по которой можно быстро найти рекламодателя.

*Основная цель рекламы для современного предприятия – привлечение наибольшего количества покупателей к предлагаемому товару или услуге, поэтому она всегда преследует коммерческую цель. Рекламодатель заказывает и оплачивает разработку и публикацию рекламного продукта. Для публикации существуют различные способы представления. Таким образом, реклама в современном мире сама становится продукцией в результате чьей-то деятельности и товаром, покупаемым рекламодателем. В настоящее время она расширила свои возможности и занимается не только продвижением товара и услуг, но и созданием имиджа, брендинга и др.*

В малом бизнесе основная цель рекламы – информирование. Нужно рассказать рынку о новой продукции или новых услугах, существующих в нем. Информация рынка об изменениях цены + объяснение принципов деятельности + описание оказываемых услуг + формирование образа фирмы. Для достижения наибольшего успеха требуется стратегическое и тактическое маркетинговое планирование. Планирование рекламной кампании на предприятии малого бизнеса должно осуществляться за счет использования малобюджетных рекламных средств.

*Малобюджетная реклама – один из способов привлечения внимания к малому предприятию при наименьшем вложении денежных средств. Так как же сделать так, чтобы, вложив в рекламную кампанию немного средств, получить максимальный эффект? Это может показаться странным, но часто малобюджетная реклама намного эффективнее высокобюджетной. Печальный факт: можно потратить кучу денег на раскрутку и не получить нужного эффекта. А можно с минимальными расходами обеспечить себе постоянный поток клиентов. Но средства, способные давать экономическую отдачу на малых вложениях, весьма и весьма ограничены. Другими словами, оптимальным может быть такой медиаплан, при котором достигаются поставленные цели при минимальных затратах.*

В современных условиях, наряду с традиционными рекламными средствами, все большее значение приобретают технологии, предоставляемые возможностями глобальной сети Интернет и современных мобильных ресурсов. Интернет как канал коммуникации не требует значительных денежных вложений и обладает важным преимуществом – превращает предприятие в современный бизнес. **Массовые E-mail-рассылки** – это шикарный рекламный инструмент для продвижения и увеличения продаж товаров или услуг. Кроме того, они практически ничего не стоят в сравнении с классическими рекламными кампаниями. Основные преимущества **E-mail-рассылки**: *высокая скорость, низкая стоимость, огромный охват аудитории, возможность выбора получателей.* Баннерная реклама – эффективный способ пропаганды опре-

деленного товара/услуги. Более 80 % всей рекламы в Интернет относится как раз к ней. Интенсивное развитие мобильных технологий позволяет использовать новые эффективные методы донесения рекламных сообщений до потребителей. Практически все владельцы мобильных телефонов читают каждое полученное СМС-сообщение. Поэтому мобильная реклама дает возможность максимально охватить целевую аудиторию предприятия и получить отклик до 50-55 % с помощью мобильных решений для массовой рассылки СМС-сообщений.

Лучше планировать рекламную кампанию в следующей последовательности:

1. Выделить целевого покупателя.
2. Определить цели рекламной кампании. Основным источником разработки стратегии – общая программа маркетинга. Исходя из нее и формируются цели рекламной кампании, которые, как правило, сводятся к убеждению потенциальных покупателей в полезности товара/услуги и должны привести к мысли о необходимости покупки. Цели проведения рекламных кампаний могут быть самыми разными и зависят от целей маркетинга:
  - внедрение на рынок новых товаров, услуг;
  - стимулирование сбыта товаров или увеличение объемов реализации услуг;
  - переключение спроса с одних товаров (услуг) на другие;
  - создание благоприятного имиджа предприятия и товара;
  - обеспечение стабильных представлений у покупателей и партнеров о товаре или предприятии и др.
3. Разработать основную идею рекламной кампании.
4. Выбрать формы размещения рекламы.
5. Определить оптимальные сроки размещения рекламных продуктов относительно друг друга во времени.
6. Подсчитать возможные расходы на рекламную кампанию.
7. Сравнить полученную сумму с той суммой, которую предприятие может выделить на ее проведение.
8. Составить развернутый план рекламной кампании.
9. Разработать все ее элементы.
10. Проверить возможную эффективность выбранной цели, идеи, элементов рекламной кампании.
11. При необходимости уточнить или изменить элементы рекламной кампании.
12. Организовать работу фирмы во время рекламной кампании;
13. Подвести ее итоги.

Главная задача планирования – определить, как будет доноситься рекламное послание до потребителя: в какой форме, с помощью каких

средств массовой информации и в рамках какого бюджета. Целью рекламной кампании является достижение определенного коммуникационного эффекта у контактируемой с рекламным сообщением аудитории и побуждение ее к целевому поведению. Главное – постоянно контролировать степень эффективности кампании и вовремя корректировать ее. В целом весь промоушн укладывается в классическую схему: планирование - организация - мотивация - контроль.

### *Литература*

---

1. Борисов Б.Л. Технологии рекламы и публичных отношений, Учеб. пособие. - Рига, 2007.
2. Голубкова Е.Н. Маркетинговые коммуникации: Учебное пособие 2-ое изд. - М.: Финпресс, 2010.
3. Коган А.Ф., Шапошникова Н.Н. Реклама в малом бизнесе. Харьков: ИМП «Рубикон», РИП «Оригинал», 2009.
4. Ривс Р. Реальность в рекламе // Искусство рекламы. Теория и практика современной рекламы. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2011.
5. Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В. Маркетинговые коммуникации: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2010.
6. Сэндидж Ч., Фрайбургер В., Ротцолл К. Реклама: теория и практика. – 3-е изд., пер. и доп.- М.: Прогресс, 2009.
7. Интернет реклама и ее размещение // <http://www.r-e-c-l-a-m-a.ru/tools>
8. Помощь бизнесу. Наружная реклама в малом бизнесе // <http://www.bishelp.ru/uprbiz/reklam/narugnaya.php>
9. Специализированный информационный портал. Реклама в малом бизнесе // <http://www.oknaidveri.ru/index.php?page=smallbus&type=3>

## **РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ**

*С. М. Петров*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Г. А. Добрынина, ст. преподаватель*

Малое и среднее предпринимательство Томска оказывает существенное влияние на развитие экономики, решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников. Оно создает новые рабочие места, способствует увеличению налоговых поступлений в бюджет, производит товары и оказывает услуги и расширяет их ассортимент в соответствии с меняющимися запросами потребителей, обеспечивает занятость, формирует конкурентную среду, поддерживает активность населения.

По численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, оказываемых услуг, субъекты малого предпринимательства играют ведущую роль. В общей сложности малый и средний бизнес

производит 23,6 % от выручки всего российского бизнеса. Занятость на таких предприятиях от общих значений составляет 22 %. Но вот доля инвестиций, по сравнению с крупными игроками пока крайне мала — всего 8,1 %.

В Томской области 900 малых и микро-предприятий и 1000 индивидуальных предпринимателей. Это 68 тысяч работников, или одна восьмая населения областного центра. В областном центре создано 72 наукоемких предприятия численностью 400 рабочих мест, на развитие которых привлечено 120 млн. руб. как бюджетных, так и внебюджетных средств.

Показатели развития малого предпринимательства в Томской области: 1-е место в РФ по объему инвестиций в основной капитал МП в расчете на душу населения; 1-е место в РФ по приросту малых предприятий на 100 тыс. человек населения; 4-е место в РФ по количеству малых предприятий на 100 тыс. человек населения; 8-е место в РФ по доле среднесписочной численности работников малых предприятий в общей среднесписочной численности занятых; 10-е место по в РФ объему оборота малых предприятий на душу населения.

Наиболее привлекательной для малого бизнеса является сфера оптовой и розничной торговли (40,8 %) и операции с недвижимым имуществом (17,1 %). Значительное развитие малые предприятия получили также в промышленности (обрабатывающие производства 13,5 %) и строительстве (11,4 %).

В области созданы и действует устойчивая нормативная база поддержки предпринимательства, фонд поддержки предпринимательства, развитая инфраструктура поддержки предпринимательства, включающая кредитные организации, консалтинговые компании, систему центров поддержки предпринимательства, образовательные учреждения. В Томской области это 19 муниципальных центров поддержки предпринимательства, 32 кредитных кооператива, 5 производственных бизнес-инкубаторов.

Обратимся к данным развития малого предпринимательства соседних с нами регионов, чтобы проследить развитие бизнеса в сравнении.

Рис 1

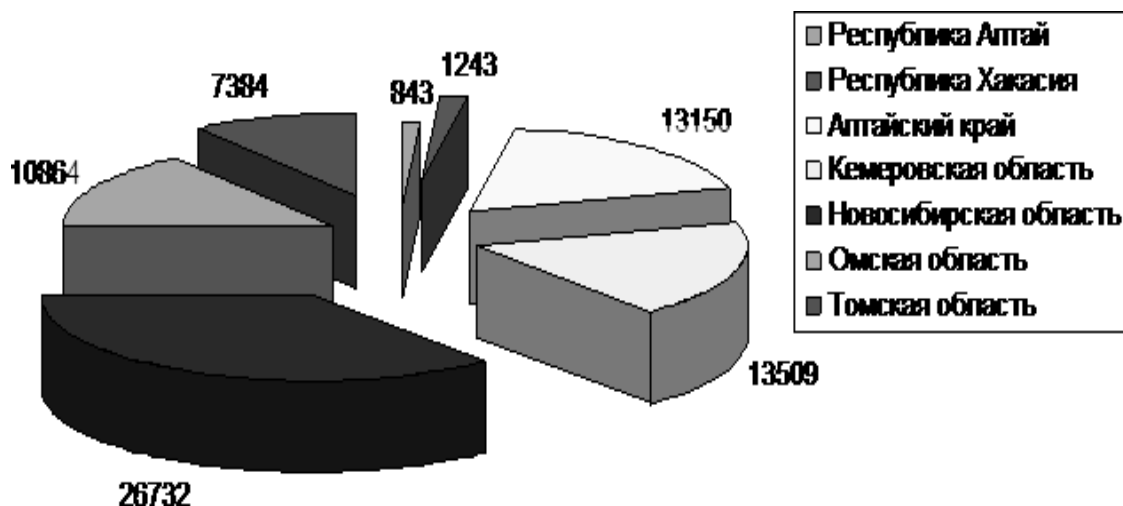


Рис 1. Сравнительная характеристика малого предпринимательства по регионам за 2011г

Как видим из диаграммы Томская область находится лишь на пятом месте, значительно уступая Новосибирской, Омской, Кемеровской области и Алтайскому краю, превосходя лишь Республику Хакасия и Республику Алтай.

Какие проблемы мешают развитию малого бизнеса в Томской области? И где искать выход из создавшегося положения?

Серьезными препятствиями «вхождения» в бизнес необходимо назвать кризисные явления в экономике, перекос в структуре деятельности малого бизнеса, недостаточная поддержка малого бизнеса государством, значительный теневой сектор, негативное влияние административных барьеров. Обратимся к данным проблемам.

На территории Томской области, как отметили выше, основную долю малого предпринимательства составляет торговый бизнес. А этот сектор ограничен в возможностях своего развития. В настоящее время возникла необходимость изменения структуры малого предпринимательства путем увеличения доли малых предприятий, занимающихся услугами, производством. А для Томской области это означает переориентацию в сторону развития наукоемкого бизнеса, поскольку это наиболее динамично развивающийся сектор. Надо отметить, что на сегодняшний день из 100 тысяч человек, которые работают в малом бизнесе, только 4 тысячи заняты в наукоемком предпринимательстве. В наукоемкой фирме ежегодно выпускается примерно на 130 тысяч рублей продукции в расчете на одного работающего. В Томске этот показатель составляет 50-60 тысяч рублей на таких промышленных предприятиях как ТЭМЗ, "Томский инструмент", "Сибэлектромотор", "Ролтом".

Темпы роста производства в этом секторе экономики составляет 50-70 процентов в год.

Из вышесказанного вытекает то, что в Томске надо не просто производить продукцию и наращивать объемы, а производить и продавать томские технологии, информационные продукты, электронные комплекты и прочее.

Для этого у нас есть все возможности: и высокий научно-образовательный потенциал, и пусть небольшой, но весомый опыт работы наукоемкого бизнеса, и стремление власти помочь таким предприятиям. Мы по праву гордимся Томским медицинским университетом, работающим в области биотехнологий и медицины. Наиболее перспективное направление связано с генной инженерией - созданием вакцин и диагностик нового поколения. Ученые Вуза разработали новые методики диагностики и лечения клещевого энцефалита и болезни Лайма. Кроме того, в медуниверситете ведется работа по модификации различных бактерий, которые используются в различных производствах, например, при получении спирта, при переработке антибиотиков предыдущего поколения. Кроме медицинского университета биотехнологиями в Томске занимаются институт торфа, НИИ биологии и биофизики, биолого-почвенный факультет ТГУ.

В Томской области сегодня 8 процентов наукоемких предприятий занимаются программным обеспечением и пока этого недостаточно. Но мы должны занять свое достойное место и в Интернет-технологиях, поскольку 10 факультетов наших университетов готовят программистов.

Совсем недавно совместно с Академией менеджмента и рынка в Томской области был создан Институт менеджмента и инноваций для содействия коммерциализации инновационных решений. В настоящее время в Томске открывается филиал Московской венчурной кампании. Кампания будет выделять средства на создание наукоемких предприятий в размере около 30 процентов от общей стоимости бизнеса в обмен на долю акций.

В Томской области при координации Академии менеджмента и рынка и при поддержке Агентства США по международному развитию начал работу проект ИНТЕХ. Его главная задача - подготовка грамотных менеджеров инновационной сферы, которые бы организовывали и создавали условия для развития инновационного предпринимательства в Томской области.

Следующая проблема в том, что долгое время местные органы власти помогали ограниченному числу предпринимателей, разделяя небольшие бюджетные деньги и средства фонда. У нас большое количество предприимчивых сограждан, для которых если создать условия, то можно получить значительные результаты. Необходимо перейти с прямого кредитования малого бизнеса на предоставление гарантий и частичное возмещение учетной ставки в рамках бюджета развития Томской



области. Хорошие результаты может принести система микрокредитования и лизинга. Еще одна возможность поддержки - через участие предпринимателей в государственных и муниципальных заказах. И это все должно осуществляться с помощью информационной поддержки малого бизнеса: создание баз данных, каталогов продукции, обеспечение доступа к серьезным информационным каналам для предпринимателей в области.

Мелкие собственники до тех пор не смогут стать опорой государства, пока в этом бизнесе будет существовать значительный теневой сектор. Необходимо выведение теневого сектора малого бизнеса в легальный. Это надо делать не с помощью репрессивных мер, а через оптимизацию налогового законодательства.

Теневая экономика служит питательной средой для коррупции, заглушает деловую активность. По минимальной оценке, в России теневая экономика охватывает до четверти ВВП. В Томской области до трети объемов промышленного производства и половины объемов услуг находятся "в тени". А это, помимо всего прочего, потеря налогов для бюджета.

Много проблем в бизнесе связано с административными барьерами на пути развития предпринимательства. Чтобы получить лицензию на производство, необходимо, во-первых, выполнить требования, состоящие из множества пунктов, во-вторых, заплатить чиновникам различные поборы дополнительно.

Нельзя сказать, что в Томской области по этому поводу ничего не предпринимается. В администрации Томской области уже два года работает комиссия по устранению административных барьеров. В результате полностью сняты проблемы с деятельностью Лицензионной палаты. Меньше нареканий стало на работу Томского областного регистрационного центра. Практически полностью была поставлена под контроль деятельность Томского управления противопожарной службы, службы лесного хозяйства.

Необходимо продолжать эту деятельность на уровне области, в муниципалитетах. Окончательное избавление от этой проблемы - проведение экспертизы готовящихся правовых актов на наличие в них административных барьеров.

Увеличение доли малого и среднего бизнеса в ВВП и рост численности занятых в секторе предпринимательства невозможны за счет отдельных точечных мер, не связанных со структурными преобразованиями экономической системы в целом. Требуется перестройка всей экономической системы, где важное место будет отдано малому и среднему бизнесу. Соответственно одной из ключевых задач экономики лидерства и инноваций будет создание конкурентной среды и благоприят-

ного предпринимательского климата. Наконец, необходим качественный мониторинг «отраслевого портфеля» малого и среднего бизнеса, который целесообразно «наложить» на серьезные исследования экономики регионов для выявления их конкурентных ниш. Такой подход многократно повысит эффективность государственных мер поддержки, поскольку выявит их актуальные направления на местах, и поможет сформировать кластерные приоритеты. В Томске такие кластеры уже сформировались в химической промышленности.

### *Литература*

---

1. Стратегии развития Томской области до 2020 и Программы социально-экономического развития Томской области на период 2008–2012 годов. Электронный ресурс. Режим доступа: [http:// tomskgov.ru/ ru/ esopomy\\_finances/strategy\\_documents/](http://tomskgov.ru/ru/economy_finances/strategy_documents/)
2. Газета «Томский вестник» Кто поддерживает малый бизнес в Томске? 14.08 2011гг
3. В.В. Кашпур «Развития молодежного предпринимательства». Вестник Томского государственного университета» №1, 2009г
4. Гетто» для малого бизнеса Электронный ресурс. Режим доступа [yurhelp.ru/news5071.html](http://yurhelp.ru/news5071.html) Москва
5. «Бизнес-идеи» [Электронный ресурс]. Режим доступа [mb.admin.tomsk.ru](http://mb.admin.tomsk.ru)
6. Малый и средний бизнес [Электронный ресурс]. Режим доступа сайт: [www.mb.tomsk.ru](http://www.mb.tomsk.ru).
7. Результаты ежеквартального мониторинга национального института системных исследований проблем предпринимательства» за 2011г [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nisse.ru/work/>

## **ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*П. С. Пронякова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: О.В. Сулова, ассистент*

Важнейшая особенность новой экономики заключается в том, что она основывается, в первую очередь, на знаниях и информационных технологиях, которые превращаются в важнейший фактор социально-экономического развития.

В современных условиях многократно возрастает роль образования, к нему предъявляются новые требования, оно становится необходимым условием благополучия человека. Степень реализации права граждан на образование, возможность получения ими качественного образования

являются основными факторами, определяющими уровень развития общества.

В Российской Федерации образование стало обесцениваться, обществом потеряны ориентиры, многим не ясен истинный смысл образования. В обществе в целом по отношению к системе образования сложилась непростая ситуация. Говоря о доступности образования, прослеживается возрастающее с каждым годом неравенство граждан на получение образования. В основном это обуславливается материальным благосостоянием.

Одной из причин такого положения является тенденция «ухода» государства из сферы образования. Наиболее рельефно такая государственная политика выражается в сокращении объемов бюджетного финансирования образования.

При рассмотрении рыночной модели функционирования экономики, экономика образования представляет собой совокупность отношений, складывающихся между участниками образовательного процесса и экономическими партнерами школы по поводу формирования и использования ограниченных ресурсов в процессе производства и реализации образовательных услуг.

Вопросы управления финансовыми ресурсами, представляющими собой денежные средства, формируемые учреждениями и организациями, в результате экономической деятельности приобретают особое значение в условиях развития рыночных отношений и расширения хозяйственной самостоятельности образовательных учреждений. В этом случае финансы образования представляют собой самостоятельную систему денежных отношений между участниками образовательного процесса и экономическими партнерами школы по поводу образования и использования бюджетных и внебюджетных средств, необходимых учреждению для выполнения возложенных на неё функций. Эти отношения должны быть нацелены на достижение лучших результатов с наименьшими затратами. В целях повышения эффективности любой деятельности образовательного учреждения, необходимо соотносить избранные цели развития школы с её финансовыми возможностями. [4,с.73].

Эффективное функционирование школы, конечно, зависит от наличия ресурсов для обеспечения образовательного процесса, но не менее важным является эффективность их использования.

Порядок использования ресурсов напрямую связан с финансово-хозяйственным механизмом управления школой, со степенью ее хозяйственной самостоятельности, с компетентностью руководителей в области принятия управленческих решений. Способы использования ресурсов и выбор эффективного варианта для решения поставленных перед школой задач и является областью экономических знаний.

Такой подход к управлению способствует развитию экономической инициативы образовательных учреждений при принятии ими управленческих решений и расширяет круг субъектов, заинтересованных в повышении качества образовательных услуг. Таким образом, управление финансово-экономической деятельностью любого образовательного учреждения является важнейшей составляющей общего управления как процесса сознательного воздействия директора на внутреннюю среду (работники образовательных учреждений, учащиеся и другие), на внешнюю среду (родители, социальные и экономические партнеры и другие), направленного на реализацию предназначения педагогических предприятий. [5,с.214].

Для успешной реализации миссии школы руководитель образовательного учреждения должен понимать процессы, происходящие в дальней внешней среде функционирования школы. Именно они способны оказывать непосредственное влияние на формирование новых экономических отношений на уровне школы:

- перераспределение ответственности за финансирование школы между уровнями государственного, регионального и муниципального управления; уменьшаются риски снижения финансирования школы;

- «расширение» экономической самостоятельности школы, в перспективе - расширение разнообразия организационно-правовых форм для школы; возрастание рисков роста неопределенности и нестабильности деятельности школы;

- отсутствие государственного закрепления основных параметров развития общего образования (продолжительность обучения, образовательные стандарты, государственные формы контроля результатов - ЕГЭ, подушевое финансирование, нормативы деятельности, в том числе порядок формирования системы оплаты труда - находятся в стадии экспериментальной разработки); возрастание рисков роста неустойчивости деятельности школы из-за изменяющихся управленческих воздействий со стороны государства;

- усиление государственного контроля финансовых потоков на уровне школы (казначейская система исполнения бюджета); возрастание рисков снижения мобильности в управлении ресурсами.

Таким образом, современное состояние экономических отношений, складывающихся вокруг школы, можно рассматривать как переходное, требующее от директора наращивания компетенций в двух взаимосвязанных направлениях деятельности: 1) в экономике, 2) в финансах. Формирование профессиональной компетентности в этой области осуществляется более эффективно, если образовательное учреждение встраивается в систему новых экономических отношений на основе выбора и закрепления:

- организационно-правовой формы образовательного учреждения;
- структурно-содержательной модели, определяющей универсальность или профильность образовательной деятельности;
- стратегических партнеров во внешней среде;
- организационно-правовых аспектов финансовой деятельности школы;
- методов и модели финансирования школы;
- процедур и правил взаимодействия школы с финансовыми институтами (финансирование, учёт, контроль, налогообложение);
- технологий и методик финансового планирования и анализа.

В новых условиях хозяйствования организационно-экономические функции директора школы корректируются, видоизменяются, развиваются. Они направлены на решение множества вопросов, которые охватывают разные аспекты финансово-экономических отношений, складывающихся по поводу привлечения и использования ресурсов, в том числе финансовых: финансово-экономическое прогнозирование, финансово-экономическое планирование, финансово-экономическое регулирование, координация действий различных субъектов управления финансами, стимулирование, финансовый контроль. [3,с.10].

В реализации названных управленческих функций повышается степень самостоятельности образовательных учреждений при формировании и исполнении смет доходов и расходов.

В основе формирования финансово-хозяйственного механизма функционирования школы лежит выбор модели ее финансирования.

Формирование и исполнение бюджета любого государства осуществляется в соответствии с бюджетной политикой. Идеи, цели, задачи последней, методы и формы её практической реализации проявляются через параметры расходов бюджета и построение межбюджетных отношений.

Регулирующая функция бюджета проявляется в том, что бюджет является универсальным механизмом участия государства в финансировании расходов, оплата которых индивидуально каждым пользователем с позиций совокупных интересов общества невозможна или нерациональна.

Направления расходования средств бюджета определяют его функциональную структуру и отражаются в статьях бюджетной классификации. Применяемая в российском законодательстве функциональная структура бюджета позволяет иллюстрировать перечень всех функций государства, которые обусловлены решением внутренних и внешних проблем развития страны (финансирование социальных отраслей, науки, национальной обороны, обслуживание государственного долга и тому подобное). Это дает возможность в систематизированном виде отражать

приоритетность направлений расходования бюджетных средств и оценивать действенность процесса государственного регулирования на всех уровнях бюджетной системы. Таким образом, бюджет как инструмент управления позволяет государству регулировать объемы и направления расходования бюджетных средств, ориентируясь на текущее состояние той или иной проблемы, а удельный вес государственных расходов и источников их покрытия свидетельствует о действительной её приоритетности. В плоскости бюджетной политики лежит также регулирование темпов и пропорций распределения бюджетных средств между отраслями экономики и социальной сферы, включая образование, как в государственном масштабе, так и в отдельно взятом регионе.

Приоритетной задачей государства в сфере образования является обеспечение равной доступности образования для всех граждан страны. Это обуславливает появление бюджетных обязательств по его финансированию в части государственных социальных гарантий, закрепленных в Конституции Российской Федерации. [2, с.187].

При разработке проекта федерального бюджета до сих пор в отношении образования действует «остаточный» принцип. Средства, предусмотренные федеральным бюджетом, в последние годы не обеспечивали достаточных потребностей системы образования России.

Методика расчета объемов финансирования образования не приемлема в динамично меняющейся социально-экономической обстановке.

Неудовлетворительное финансирование отрасли подрывает реализацию конституционного права граждан на образование, что приводит к снижению доступности образования для значительной массы детей и росту неравенства их образовательных возможностей.

Важную роль при финансовом обеспечении школ играет законодательное разграничение расходных обязательств между уровнями бюджетной системы. Степень участия бюджета того или иного уровня в финансировании образовательных услуг зависит от целого ряда факторов: от государственного устройства и общей системы государственного управления, законодательного распределения ответственности за виды расходов, сложившихся традиций и так далее.

Одной из причин имеющегося перекоса в финансировании образования является постоянное запаздывание в развитии хозяйственно-финансовой самостоятельности образовательных учреждений по отношению к развитию рыночной среды для производства и продвижения образовательных услуг.

Разнообразие потребностей субъектов, заинтересованных в развитии образования на всех его уровнях, требует разработки новых хозяйственных механизмов управления школой, обеспечивающих ей гибкое реаги-

рование на изменение структуры этих интересов и позволяющих создать условия для эффективного их удовлетворения. [1,с.69].

Образовательное учреждение становится ядром в системе меняющихся экономических отношений, что обуславливает объективную необходимость проведения изменений самой школы. Из агента, в абсолютном представлении интересы государства, школа становится самостоятельным рыночным субъектом, эффективность функционирования которого зависит от степени соответствия предлагаемых школой образовательных услуг сложившемуся спросу.

В этих условиях государство становится таким же потребителем, предъявляющим спрос на образовательные услуги, как и семья, общественные организации, бизнес-структуры. При данной схеме рыночных отношений становится эффективной система многоканального привлечения финансовых средств или модель смешанного финансирования школы.

Изменение роли и места школы в системе экономических отношений наряду с другими предполагает решение следующих проблем:

- расширение хозяйственной самостоятельности школы;
- введение новых организационно-правовых форм функционирования образовательного учреждения;
- реорганизация системы управления школой;
- развитие общего менеджмента, направленное на формирование условий устойчивого функционирования школы в меняющихся условиях внешней среды.

Сохранение государственных гарантий прав граждан на образование должно быть подтверждено гарантированным финансовым обеспечением потребностей образовательных учреждений в объемах, соответствующих требованиям развития постиндустриального общества, основу которого составляют интеллектуальные инновации.

### *Литература*

---

1. Дробозина Л.А. Финансы: Учебник для вузов / М.: Финансы, ЮНИТИ, 2007.
2. Поляк Г.Б. Финансы бюджетных организаций. Учебник/М.: Вузовский учебник., - 2009. - 363 с.
3. Пронина Л.И. Финансы муниципальных образований в условиях кризиса.// Финансы и бюджет: проблемы и решения. – 2009.- № 7. – с.10-13.
4. Радионова В.М. Финансы. Учебник/ М.: Финансы и статистика, 2008.
5. Суша Г.З. Экономика предприятия: Учебное пособие. - М.: Новое знание, 2009, - 419 с.

## ТАИНСТВЕННЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ КАК МЕТОД МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

*Н. Н. Прусских*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Сулова О.В., ассистент*

Таинственный покупатель (от англ. Mystery Shopper/Secret Shopper) — это метод исследования, который применяется как в рамках маркетингового исследования, направленного на оценку потребительского опыта, полученного клиентом в процессе приобретения товара или услуги, так и с целью решения организационных задач, например, измерения уровня соблюдения стандартов обслуживания клиентов сотрудниками в организации и др. [1]

Для сбора информации используются специально подготовленные люди (тайные покупатели), осуществляющие проверки от лица потенциальных/реальных клиентов и детально докладывающие о результатах проверок. Цели исследования влияют на уровень требований к тайным покупателям. К сожалению, не все компании, оказывающие услуги тайного покупателя, ответственно относятся к критериям отбора кандидатов на должность покупателя. Это приводит к тому, что исполнитель не может дать объективную оценку, в результате чего страдают проверяемые сотрудники.

В отличие от контрольной закупки, применявшейся в СССР сотрудниками ОБХСС, данные, полученные в результате проверок тайных покупателей, используются для улучшения качества обслуживания и повышения удовлетворённости клиентов в проверяемой организации, для повышения профессионализма работы сотрудников, а также в качестве аудита торговых точек.

Заказчиками данного исследования выступают:

- предприятия розничной торговли и общественного питания,
- банки,
- гостиницы
- телекоммуникационные компании,
- сотовые операторы,
- автодилеры,
- АЗС,
- страховые компании,
- авиакомпания,
- сервисные компании,
- и др.

По оценке Mystery Shopping Providers Association, в мире компании ежегодно тратят на подобные исследования около 1,2 млрд \$ (примерно



10 млн. \$ из них приходится на Россию). В 17 % случаев «тайного покупателя» нанимают ритейлеры, в 14 % — банки и рестораны, в 12 % — автозаправки.

Исследование «Тайный покупатель» может применяться:

- Для оценки системы обучения персонала;
- Для материальной и нематериальной мотивации персонала;
- В рамках программ повышения лояльности к бренду или продукту компании;
- Для оценки использования POS-материалов и рекламных материалов;
- В целях анализа качества работы конкурентов;
- Для стимулирования сбыта продукции;
- Для оценки качества обработки заявок с сайта или телефонных операторов.

В ходе оценки качества сервиса методом «Тайный покупатель» оценивается, прежде всего, соблюдение стандартов компании, в торговых точках которой проходят проверки. Мистери шоппинг не является методом разведки и не может применяться в целях конкурентной разведки. В рамках проверок, как правило, оцениваются следующие параметры:

- Выполнение сотрудниками норм этикета (приветливость, доброжелательность и т. п.);
- Речь сотрудников (грамотность, вежливость, понятность);
- Внешний вид сотрудников с точки зрения опрятности и соответствия фирменному стилю компании;
- Выполнение сотрудниками принятых стандартов компании;
- Чистота и порядок в помещении и на рабочих местах сотрудников;
- Мерчандайзинг;
- Скорость обслуживания;
- Доступность сотрудников для клиента.

В ходе проверок также может оцениваться знание продукта и навыки продаж. Тем не менее, необходимо понимать, что данный метод не заменяет, а является дополнительным к другим процедурам оценки деятельности персонала, таким как аттестации, экспертные оценки, тестирование, наблюдение и т.п.

Казалось бы, для тайного покупателя работа и интересная и не занимает много времени, т.е. одни плюсы.

Рассмотрим данный метод исследования со стороны продавца, которого проверяет тайный покупатель.

Ежедневно продавец приходит на работу, старший менеджер озвучивает планы по продажам и порой от него звучит фраза о том, что в

ближайшее время ожидается проверка тайным покупателем. При этих словах, у персонала грустнеют лица.

Продавцы осознают, что тайные покупатели их проверяют на регулярной основе. Все что требуется от продавца – это обслужить его по установленным в компании стандартам обслуживания. Но в работе существует множество текущих моментов: общее количество покупателей в торговом зале, поведение покупателей, ассортимент товара и другое. Если в торговом зале большой поток, то продавец не может уделить одному покупателю 20 минут, т.к. другие могут начать нервничать, а возможно и вообще покинут магазин, так и не совершив покупку. А по стандартной проверке тайного покупателя, требуемое время консультации не менее 20 минут. Соответственно, не каждому проверяющему продавец может уделить требуемое по стандарту обслуживания время. Этот факт соответственно будет отражен в отчете тайного покупателя, что негативно скажется на общей оценке.

По опыту продавцов, некоторые тайные покупатели халатно относятся к своей работе, именно по этой причине некоторые отчеты тайных покупателей подлежат обжалованию.

Подводя итоги о работе тайного покупателя можно сказать, что данный метод маркетингового исследования важен и необходим, особенно чтобы исключить случаи невежливого отношения продавцов к потребителям, которые готовы отдать свои деньги за товар, а взамен получают грубость и неуважение.

### *Литература*

---

1. Тайный покупатель [Электронный ресурс] – URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения 25.04.2012)

## **СОВРЕМЕННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ В СФЕРЕ АПТЕЧНОГО БИЗНЕСА**

*Н. В. Рааб, О. И. Козлова*

Томский государственный педагогический университет

Разработка маркетинговых стратегий в сфере аптечного бизнеса – это трудоемкий процесс, требующий значительных затрат времени, умения правильно анализировать сложившуюся ситуацию и креативно мыслить. Этот процесс начинается с анализа внешней и внутренней среды и заканчивается анализом эффективности принятых решений.

Поэтому, каких бы стратегий не придерживались аптеки, они должны уметь быстро реагировать на изменения рыночной ситуации и перестраивать свою стратегическую направленность. Все это необходимо,

так как в настоящее время существует большое количество аптек с разнообразным ассортиментом, различными медицинскими услугами. Развивается сетевой аптечный бизнес, который стремится охватить все сегменты фармацевтического рынка. Именно поэтому в современных условиях возникла высокая конкуренция в данной сфере.

Сложившаяся таким образом рыночная ситуация уже ставит аптечный бизнес перед проблемой, как завоевать доверие покупателя и каким образом его удержать. Особенностью деятельности аптечных организаций в современных условиях является то, что они решают социальную задачу поддержания общественного здоровья и в то же время являются полноправными субъектами экономических отношений [4].

Сегодня аптечное учреждение – это не только элемент структуры, оказывающей лекарственную помощь населению, но еще и коммерческая организация. Одной из стратегических задач, которой является возможность привлечь и удержать покупателя с целью получения прибыли и продолжения своей деятельности. Для этого аптечное учреждение должно иметь определенные преимущества, чтобы случайно зашедший в аптеку покупатель стал ее постоянным и лояльным клиентом. Данными преимуществами являются применяемые в аптеках маркетинговые стратегии.

В современных условиях в аптечном бизнесе применяют следующие маркетинговые стратегии:

Стратегии работы с ассортиментом лекарственных средств:

1. Стратегия размещения лекарств на прилавках с использованием рекламных и информационных материалов, которые привлекают внимание посетителей. Реклама на витрине оказывает большой психологический эффект и выставляет товар в выгодном свете, а так же влияет на объем продаж.

2. Стратегия расширения ассортимента. Основной ассортимент аптеки дополняют такими товарными группами, как лечебная косметика, детское питание и другие товары для детей, диабетические продукты. Стратегия эффективна в том случае, если владелец готов вкладывать значительные средства и стремится к полномасштабной деятельности на фармацевтическом рынке.

3. Стратегия сужения ассортимента предполагает полное или частичное удаление отдельных товарных групп. Чаще всего эта стратегия используется в том случае, если планируется сокращение бизнеса или даже закрытие аптечной организации.

4. Стратегия углубления ассортиментной группы. Стратегия направлена на привлечение новых покупателей и хорошо работает в тех случаях, когда используется в соответствии с расположением аптеки. Необходи-

димо хорошее знание о сегменте рынка, для которого предназначается новый товар.

5. Стратегия прореживания предполагает вывод из ассортимента аптеки тех товаров, которые перестали пользоваться спросом у посетителей.

6. Стратегия рафинированного маркетинга, когда на 2 – 3 популярных препарата сознательно поддерживаются цены ниже, чем в аптеках конкурентов. Данная стратегия создает репутацию «дешевой аптеки» привлекая дополнительных клиентов.

Работа с ассортиментом в аптеке значительно сложнее, чем в других отраслях торговли. Перечень товаров должен быть сформирован не только в соответствии с потребительским спросом, но и с учетом действующего законодательства (обязательный ассортимент), с учетом места расположения аптеки и других факторов [3].

Стратегии с применением скидок:

1. Стратегия «событийного маркетинга». Такой вид продвижения позволяет повысить доверие к товару «по скидке». Здесь задействованы события «красной даты», которые могут быть связаны с самой аптекой. В первом случае скидка может быть приурочена, например, к Новому году, во втором – ко дню рождения заведующей аптекой, юбилейной дате аптеки на фармацевтическом рынке.

2. Купонаж (2 формы):

- 1) Чек, дающий право на скидку при последующей покупке;
- 2) Дисконтная карта, предоставляемая клиентам аптеки, при превышении определенного объема покупок. Данная форма скидок является стимулирующей и гибкой дисконтной моделью, способна охватить максимальное количество (обычно более половины) покупателей. Данная модель очень экономна: не нужны высокие ставки, стимулирующие крупные разовые покупки.

3. «Счастливые часы» – скидка в определенное время. Позволяет равномерно распределить спрос в течение дня и в результате способствует повышению посещаемости и продаж.

Предоставление скидок позволяет увеличить средний чек в аптеке, увеличить количество новых посетителей на 10–20 %.

Скидки предоставляются на всех этапах сбыта лекарственных препаратов крупным заказчикам и розничным покупателям. Размер скидки зависит от объема заказа и колеблется от 5 % до 20 %. Скидки на количество (должна распространяться на всех участников коммерческой деятельности и зависит от объема заказанного товара).

Ценовые стратегии:

1. Стратегия «неукротимых» цен – установление цены ниже крупных сумм (6,89 руб., 15, 89 руб. за ед. товара). Покупателям нравится получать сдачу, им кажется, что фармацевт очень внимателен в отношении к ним.

2. Стратегия установления «зональных цен» – выделение нескольких зон и назначение для покупателей в пределах этой зоны своей цены.

3. Стратегия «снятия сливок» (стратегия высоких цен) – предусматривает продажу товара первоначально по высоким ценам, значительно выше цены производства, а затем постепенное их снижение. Данная стратегия характерна для продажи товаров-новинок, защищенных патентами на стадии внедрения, когда фирма предлагает вначале дорогой вариант товара, а затем начинает привлекать все новые сегменты рынка, предлагая покупателям различных сегментных групп более простые и дешевые модели [1].

Маркетинговая цель применения ценовых стратегий – максимизация прибыли.

Стратегии привлечения и удержания клиентов с помощью рекламы:

1. Привлечения пациентов – это работа с фасадами и наружной рекламой. Оценка фасада должна производиться с той точки, с которой ее видят автомобилисты и пешеходы, вход должен быть хорошо выделен, на освещении также не стоит экономить. С помощью наружной рекламы нужно сообщать о дополнительных услугах, ценовой привлекательности вашей аптеки. Отличный ход – оригинально поданное конкурентное преимущество.

2. Аптечная лотерея. Лотерея лучше проводится в те часы, когда посетителей немного. Механизм лотереи: инициалы и номер телефона участника помещаются в специальную урну, затем производится розыгрыш приза. Всем известны схемы типа «2+1» или возможность выиграть какой-то приз при покупке определенного товара. Есть и другие варианты, например, при покупке двух единиц товара покупатель получает приз. Таким образом, происходит стимулирование, покупки необходимых средств именно в данной аптечной точке.

3. Использование дополнительных услуг. В числе дополнительных услуг могут использоваться определение показателей крови, презентации и консультации в торговом зале, работа консультантов, кислородный бар.

4. Интернет–реклама – создание сайта аптеки, с помощью которого клиенты могут быть не только в курсе ассортимента, но и совершать заказы необходимых препаратов.

5. Соседский маркетинг. Аптеки привлекают к сотрудничеству коммуникабельных активистов, которые рассказывают о ее преимуществах

в своих дворах (это могут быть пенсионеры, молодые мамы и другие клиенты аптеки) [2].

Перспективы аптечного бизнеса на современном рынке в основном касаются качества обслуживания, предложения дополнительных услуг и товаров здорового образа жизни, которые притягивают новых клиентов. Покупатели избалованы доступностью и разнообразием товара, и их уже сложно удивить, тем более, что каждый нашёл свою аптеку, стал её постоянным клиентом и заходит в другую только в случае необходимости.

Особенностью современных условий планирования для аптечного бизнеса является поиск путей, направленных на создание конкурентного преимущества с целью выживания в неблагоприятных внешних условиях.

Аптечный бизнес характеризуется юридической и хозяйственной самостоятельностью организаций и повышением их ответственности за свою деятельность. В рыночных условиях выживают только организации с устойчивым финансовым положением, получающие прибыль, поэтому рентабельность фармацевтической организации является одним из основополагающих показателей эффективности ее работы.

Обеспечить высокую эффективность в сфере аптечного бизнеса в условиях нарастающей конкуренции и отсутствии достаточных собственных финансовых ресурсов становится все труднее. Расширение и углубление ассортимента аптек, использование новых методов работы и услуг для посетителей, привлечение новых потребителей ведет к значительному увеличению товарооборота аптек и их дохода, и, соответственно к оптимизации финансовых результатов [5].

Таким образом, рациональная сбытовая маркетинговая стратегия залог успешной деятельности любой розничной аптечной организации. Успешность применения маркетинговых стратегий зависит от эффективно выстроенной технологии аптечных продаж, от применения современных методов продвижения и их грамотного маркетингового обеспечения. В свою очередь грамотность применения маркетинга в сфере аптечного бизнеса зависит от опыта работы, знания специфики рынка и умения выстраивать технологию оказания услуг потребителям.

### *Литература*

---

1. Афонин А. Ю. Стратегии ценообразования на лекарственные препараты. М.: Новая аптека. 2007. – 214 с.
2. Вольская Е.Н. Связи с общественностью и реклама на фармрынке. М.: ИНФРА-М. 2009. – 161 с.
3. Максимкина Е.А. Стратегии формирования ассортимента. М.: Прогресс. 2009. – 314с.
4. Рейхарт Д.В., Шиленко Ю.В. Фармацевтический рынок: его особенности, проблемы и перспективы. М.: Экономика, 2008. – 290 с.

5. Хвещук П.Ф. Маркетинг фармацевтических организаций. Спб.: Питер, 2010. – 322 с.

## ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ

*Е. А. Сазанова, Я. О. Буренкина*

Томский государственный педагогический университет

Одна из важнейших составных управленческой деятельности – это управление персоналом. В теории и практике управления человеческой стороной организации можно выделить различные концепции, которые развивались в рамках основных подходов к управлению персоналом [1.с10]

**1. Механистический подход** (технократический, инструментальный) – основан на концепции научного управления (Ф. Тейлор, Г. Гантт, Ф. и Л. Гилбрет), характерной для индустриальной эпохи начала XX века. Он характеризуется жесткой детерминацией организационного устройства, строго фиксированной консервативной системой иерархии, сопротивлением изменениям, властно-авторитарным типом руководства, однонаправленным (нисходящим) характером коммуникаций.

Механистический подход был призван обеспечить создание модели такого предприятия, которое способно к четкой и бесперебойной деятельности подобно хорошо отлаженному механизму, предназначенному для производительных операций. Управляющая система ориентировалась на установление и анализ технико-экономических связей и зависимостей различных факторов производства с целью повышения эффективности работы за счет материально-вещественных компонентов.

Данный подход способствовал формированию сначала функциональных (первая функциональная оргструктура была создана в 1902 г. в компании «Du Pont»), затем линейных структур управления, которые могут быть эффективны при использовании рутинной технологии в условиях несложного и нединамичного внешнего окружения.[2.с15].

Положения механистического подхода критически оцениваются современной наукой и практикой в связи с их несовместимостью с рыночными требованиями организационного проектирования. Это обуславливает известные ограничения в использовании механистической модели организации с ее узким взглядом на управление и эффективность, оцениваемую только по технико-экономическим параметрам.

**2. Рационалистический подход** (бюрократический) – основан на концепции рациональной бюрократии (М. Вебер, А. Файоль, Л. Урвик) первой четверти XX века. Он характеризуется формализацией правил и процедур, централизацией принятия решений, узкой специализацией и

регламентацией деятельности каждого исполнителя, четко определенной ответственностью и строго фиксированной иерархией управления.

Бюрократические принципы организационного проектирования позволяют упорядочить управленческий процесс, обеспечивают порядок, соблюдение необходимой дисциплины, поддержание требуемого уровня контроля и ответственности, что в целом определяет позитивную составляющую данного подхода. Однако следует различать теоретическую концепцию рациональной бюрократии и негативные последствия в системе управления, обусловленные ошибками в процессе ее реализации (волокита, консерватизм, некомпетентность, нелепость правил, заформализованность и др).

Рационалистический подход способствовал распространению в практике организационного проектирования линейно-функциональных, линейно-штабных, дивизиональных и других видов структур иерархического типа. Они обеспечивают организационную эффективность в условиях стабильного организационного окружения, не обладающего высоким динамизмом и усложненной структурой, предсказуемости внешних и внутренних изменений, приемлемости четких алгоритмов управления. Однако в условиях турбулентных изменений рыночных ситуаций, нарастающей конкурентной борьбы, многообразия и сложности факторов, характерных для современных глобальных рынков, модель бюрократической организации оказывается неспособной адекватно реагировать на агрессивные вызовы внешней среды. Кроме того, в ней не учитываются роль и значение человеческого фактора в достижении эффективности организации, что в совокупности обуславливает ограничения в широком применении данного подхода.

**3. Гуманистический подход** (ориентированный на человеческие отношения) – основан на достижениях теории человеческих отношений и поведенческих наук (Э. Мэйо, Ф. Ротлисбергер, Ч. Барнард, Ф. Селзник, Д. МакГрегор, К. Аджирис и др.), сформировавшихся в 30-е гг. и развитых в гуманистической концепции управления (С. Бир, П. Вейлл, П.Э. Лэнд и др.) в середине XX века.

Данный подход рассматривает конструируемый объект прежде всего как коллектив людей, осуществляющих совместную деятельность на основе разделения труда. При этом важнейшим фактором производительности на предприятии выступает человек как социальный деятель. Эти положения получили значительное развитие в трудах российских ученых и практиков: А.А. Богданова, А.К. Гастева, О.А. Ерманского, Н.А. Витке и др.

Гуманистический подход к организационному проектированию базируется на моделировании системы поддержания человеческих отношений внутри организации на основе таких элементов, как внимание к



персоналу, мотивация, коммуникации, лояльность, участие в принятии решений. При этом особое внимание уделяется стилю управления и его влиянию на показатели производительности и удовлетворенности работников своим трудом.

Критерием оценки гуманистической модели организации принимается повышение эффективности ее функционирования за счет совершенствования человеческих ресурсов. Таким образом, данный подход имеет ограничения, связанные с сосредоточением только на одном внутреннем компоненте – персонале, и подчинении ему всех остальных факторов производства. Кроме того, игнорируется влияние на эффективность организации внешних воздействий, что является неприемлемым в условиях открытости современных систем управления. Односторонность данного подхода обуславливает его ограниченное использование в практике современного организационного проектирования.

**4. Органический подход** (гибкий, адаптивный) – основан на проведении аналогии организационной модели с живым организмом, который обладает способностью сравнительно легко видоизменяться, приспосабливаясь к изменившимся условиям и органически вписываясь в новую, усложненную среду обитания.

Впервые понятие «органический подход» ввели Т. Бернс и Д. Сталкер в 60-е гг. XX века. По их определению, органической является такая структура, которая в большей мере базируется на бригадной работе, обладает гибкостью и меньше связана с правилами, характерными для традиционного иерархического построения управления. Органический подход представляет организацию в единстве ее составных частей, которые неразрывно связаны с внешним миром.

Органический подход характеризуется слабым или умеренным использованием формальных правил и процедур, децентрализацией процесса управления, участием персонала в разработке и принятии решений, широкой ответственностью и самостоятельностью, гибкостью структуры власти, сокращением числа уровней управленческой иерархии, многонаправленностью коммуникаций.

Данный подход отвергает необходимость в детальном разделении труда по видам работ и ориентирует управляющую систему на такие отношения между участниками процесса управления, которые диктуются не структурой, а характером решаемой проблемы. Органическая модель отличается высоким уровнем горизонтальной интеграции между работниками, ориентацией культуры взаимоотношений на кооперацию, открытость, взаимную информированность и самодисциплину.

Указанный подход определил переход от рационально спроектированной структуры к гибким формам органического типа, таким как: проектные, матричные, программно-целевые и др.

Органический подход обеспечивает конструирование организаций, способных эффективно функционировать в условиях быстро развивающихся рынков с интенсивными инновационными процессами, ориентированных на решение стратегических задач. Движущим фактором трудовой деятельности персонала является не формальная система контроля, а самомотивация, внутреннее вознаграждение и стремление к самореализации. В совокупности эти факторы способствуют ускоренной реализации сложных программ и проектов в рамках крупных компаний, отраслей и регионов. Обычно эти структуры формируются на временной основе, т.е. на период решения проблемы, достижения поставленных целей или реализации выбранной стратегии.

Данный подход эффективен в условиях, когда используется нестандартная технология, имеется сложное и динамичное внешнее окружение. Основным достижением этого подхода следует считать подтверждение того, что внутренняя динамика организации формируется под воздействием внешних событий. Эффективность организации при этом оценивается как системная целесообразность, учитывающая ее способности к саморегулированию и самоорганизации, а также к достижению целей при изменении внешних условий и обстоятельств.

**5. Инновационный подход** (прогрессивный) – связан с передовыми научно-практическими разработками в области менеджмента и управленческих технологий конца XX — начала XXI века (П. Друкер, Т. Питерс, Р. Уотермен, И. Ансофф, У. Деминг и др.). Он постулирует, что на построение и функционирование организации в постиндустриальную эпоху в большей степени воздействуют нематериальные активы, определяющие инновационную готовность, открытость передовым технологиям и достижениям, направленность на реинжиниринг бизнес-процессов и реализацию бизнес-стратегий.

Данный подход представляет моделируемый объект как общественную организацию, в деятельности которой заинтересованы широкие группы лиц как внутри, так и вне ее границ (персонал, потребители, поставщики, конкуренты, инвесторы, общество в целом). Он ориентирован на мобилизацию всех организационных ресурсов для достижения структурного и функционального эволюционирования организации. Решение задач организационного проектирования достигается на основе обеспечения эффективного взаимодействия организации с динамично изменяющимся внешним окружением. Управляющая система ориентируется на неформальные составляющие организационного процесса: поведенческие, социальные, интеллектуальные, креативные, культурные, моральные и др.

Основой конструирования инновационных моделей организаций являются следующие факторы: децентрализация управления, деbüroкра-

тизация организационного устройства, демократизация отношений и эффективность горизонтальных связей между структурными подразделениями. Это вызвало окончательный отказ от жестко детерминированных структур в пользу мягких моделей управления, доминирующим признаком которых является паритетное взаимодействие персонала на основе выделения автономных рабочих групп – команд.

Инновационный подход обусловил появление структур принципиально нового типа: сетевых, виртуальных, многомерных, партисипативных, круговых, предпринимательских, корпоративных, индивидуалистических, эдхократических, интеллектуальных, модульных, интегрированных, конгломератных, самонастраивающихся, самообучающихся, глобальных, клиентоориентированных и др. Основой их проектирования является динамическое горизонтальное структурирование, позволяющее преобразовать фиксированную управленческую пирамиду в плоскую, подвижную конструкцию.

Достижение организационной эффективности в них обеспечивается за счет таких факторов, как инноватика, интеллект, ценности, культура, знания, обучаемость, креативность, командность и др. Успех организации формируется на уровне измерений нового поколения: проведение фундаментальных исследований, диверсификация операций, нововведенческая экспансия, эффективные интеграционные процессы, глобальные информационные системы, современные компьютерные технологии и средства телекоммуникаций, мышление сетевого и глобального масштаба. Наряду с использованием критериев социально-экономической эффективности работа организации оценивается и по таким направлениям, как политика увязки собственных интересов с интересами партнеров по бизнесу, соответствие социально-культурной политики нормам и ценностям персонала, контактных аудиторий и общества в целом.

Таким образом, в условиях современных трансформационных процессов происходит эволюция подходов к проектированию организации, отражающая динамику рыночных преобразований. Вместе с тем опыт показывает, что в современной практике нет организаций, которые строили бы свою деятельность в полном соответствии с какой-либо одной моделью. Выбор подхода к организационному проектированию диктуется ситуационными факторами, учитывающими совокупность внешних и внутренних условий, в которых действует конкретная организация.

### *Литература*

---

1. Базаров Т.Ю, Еремина Б.Л. Управление персоналом: учебник для вузов - М.:ЮНИТИ – ДАНА, 2007-560с

2. Хахлова Т.П. Эволюция методологии организационного проектирования: динамическое горизонтальное структурирование. //www.mevriz.ru

## **СПЕЦИФИКА ОБУЧЕНИЯ МЕДИЦИНСКОГО ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ СТАНЦИИ ПЕРЕЛИВАНИЯ КРОВИ)**

*Е. А. Сазанова, Я. О. Буренкина*

Томский государственный педагогический университет

В сегодняшних условиях информационного бума знания, полученные работниками в высших учебных заведениях, стремительно устаревают, нарастает необходимость их постоянного обновления. Для успешности в профессиональной деятельности необходимо разбираться как в специальных, так и в общих вопросах, касающихся сферы общего менеджмента, управления финансами, логистики, маркетинга и др. Недостаток у работника знаний и навыков, необходимых для выполнения порученных ему задач, не только приводит к неэффективной работе, но и снижает его удовлетворенность работой. Чем хуже работник профессионально подготовлен к выполнению своих функций, тем выше у него уровень энергетических затрат и стрессов, связанных с работой. Исходя из вышесказанного, в работе по обучению персонала можно выделить следующие семь основных направлений: [1]

- постановка целей обучения;
- определение потребностей в обучении;
- определение содержания, форм и методов обучения и необходимых ресурсов;
- выбор или подготовка преподавателей, инструкторов, тренеров, наставников, методистов;
- проведение комплекса подготовительных мероприятий, в том числе подготовка положений и инструкций, регламентирующих процесс обучения или повышения квалификации разных категорий персонала, и назначение ответственных, формирование учебных групп;
- проведение обучения (текущий контроль за посещаемостью, обеспечение бесперебойной реализации учебной программы и обеспечение обучающихся всем необходимым);
- оценка эффективности обучения.

Обучение персонала является обязательным в медицинских учреждениях. Это связано с тем, что медицина как наука постоянно развивается, разрабатываются новые технологии и оборудование, которое внедряется в процесс оказания медицинских услуг. В свою очередь, это требует от персонала освоение новых профессиональных компетенций.

В организации используют как обучение без отрыва от производства, так и вне рабочего места. В основном организуют обучение на рабочем месте, так как это менее дорогостоящее мероприятие. На станции переливания крови используют следующие виды обучения на рабочем месте:

1. Первичный инструктаж – информация, введение в специальность, адаптация, ознакомление обучающегося с его изменениям, вносимыми в условия труда в связи с внедрением нового оборудования. Сюда входит также первичный инструктаж по технике безопасности, проводимый инженером по технике безопасности. Новый работник, после прослушивания информации, расписывается в журнале по технике безопасности и только после этого может приступить к работе. Первичный инструктаж проводят специалист по персоналу, заведующий отделением/ начальник отдела.

2. Инструктаж по технике безопасности. Проводится инженером по технике безопасности по мере необходимости (при внедрении новых технологий или оборудования). Он совместно со специалистом по персоналу определяет наиболее удачное время для проведения инструктажа, разрабатывает график сдачи зачета по технике безопасности, который будет учитывать возможность каждого работника. Все сотрудники должны сдать зачет не позднее чем через неделю после проведения лекции. Данный план утверждается директором станции переливания крови. Все сотрудники обязаны явиться в учебную аудиторию для обучения новым правилам. Инженер по технике безопасности в форме лекций с использованием раздаточного материала рассказывает о новых правилах по технике безопасности/ поправках/ дополнениях. После чего инженер по технике безопасности оглашает время и график сдачи зачета. Зачет проводится в устной форме по билетам. Тем, кто не сдал зачет в первого раза, делается выговор в устной форме и предоставляется возможность пересдать. Если сотрудник не справился с заданием и со второго раза, то его лишают премии.

3. Дополнительные собрания. После посещения семинаров директор станции переливания крови доводит полученную информацию до заведующих отделениями/ начальников отделов, а те в свою очередь до подчиненных своего отдела/отделения.

4. Познавательные лекции, целью которых является информирование сотрудников о нововведениях, происходящих в медицине и в медицинских учреждениях (для медицинского персонала). Проводит данные лекции главная медицинская сестра или директор станции переливания крови.

5. Обучение новым компьютерным технологиям. Обучение проводит программист организации. Оно обычно касается отдельных подразделений – отделов или отделений, проводится на местах.

Также в организации применяется обучение вне рабочего места. Такое обучение требует дополнительного финансирования, но является эффективным.

Сотрудники разных отделов (только медицинский персонал) проходят обучение в разных городах в специализированных учреждениях. Направление сотрудников на учебные курсы/ программы зависит от специализации и производственной необходимости. Период обучения зависит от учебных программ.

Директор станции переливания крови ежегодно посещает семинары в городах области. Обычно семинары проводятся не более трех дней. По мере необходимости (по приглашению главного предприятия) директор должен явиться на однодневные курсы в областной центр.

Для главных медицинских сестер организовываются курсы в городе, либо в областном центре. Курсы бывают либо однодневные, либо трехдневные.

Инженер по технике безопасности обучается на курсах на городском и областном уровне.

Весь медицинский персонал, не зависимо от стажа работы и занимаемой должности, обязан раз в пять лет проходить обучение на специальных курсах для подтверждения квалификационной категории.

В медицине всем медицинским работникам присваиваются категории – II, I или высшая. Категория зависит от стажа работы, прохождения обучения и успешной защиты.

На станции переливания специалист по персоналу составляет план обучения сотрудников на год и предоставляет его главной медицинской сестре для внесения корректировок. Главная медицинская сестра сотрудничает с областным центром и в зависимости от наличия курсов вносит изменения в составленный план. Этот план передается директору организации для утверждения.

Сотрудников информируют о предстоящем обучении. Специалист по персоналу готовит соответствующие документы.

Обучение может проходить в разных городах. При организации курсов в городе, сотрудники направляются на обучение в местные учебные заведения. Если необходимых курсов в городе не организовывается, то сотрудники направляются в областной центр или за пределы области.. Продолжительность таких курсов от одного до двух месяцев. Сотрудникам оплачивается дорога в обе стороны, проживание (500 руб./сутки) и командировочные (100 руб./сутки). На курсах проводятся теоретические и практические занятия. Сотрудники сдают зачеты и экзамены. По окон-

чанию курсов сотрудникам выдают свидетельства о прохождении курсов повышения квалификации и сертификат специалиста.

По окончании курсов работник возвращается на работу и в течение месяца должен написать работу на подтверждение или на повышение категории. Данная работа проверяется главной медицинской сестрой, и при наличии замечаний – работник должен исправить их в течение 1 недели.

Главная медицинская сестра подает заявку на создание комиссии для защиты работы. Комиссия состоит из 12 главных медицинских сестер города, на нее в порядке очереди приглашаются сотрудники, защищается работа, задаются вопросы и принимается решение, на основании которого сотруднику может быть присвоена соответствующая категория.

Заведующие отделениями защищают свои работы на заседании комиссии областного центра, состоящую из главных врачей областных больниц.

По решению комиссии о присвоении квалификационной категории издается приказ, специалист по персоналу вносит изменения в трудовую книжку и личное дело сотрудника. Приказ передается в расчетный отдел бухгалтерии для начисления заработной платы по новой тарифной сетке.

Медицинские работники не имеют права отказаться от обучения, но защита работы на повышение категории – добровольный выбор каждого.

Данный процесс оценки персонала является элементом вторичной деловой оценки персонала.

Определяющим условием экономического здоровья организации является ее способность адаптироваться к изменяющимся условиям внутренней и внешней среды. Поэтому, несмотря на достаточно сложное финансовое положение большинства российских организаций, расходы, связанные с обучением персонала, начинают рассматриваться как приоритетные и необходимые. Все больше организаций проводит широкомасштабное обучение персонала и руководителей разных уровней, понимая, что только обученный, высококвалифицированный и высокомотивированный персонал будет решающим фактором развития предприятия и победы над конкурентами.

### *Литература*

---

1. Система работы с кадрами управления. Под ред. Шаховой В.А. – М.: Мысль, 2004. -256 с.

## ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ

*С. Соколова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Г. А. Добрынина, ст. преподаватель*

Тысячелетиями человек работал, развивался и не подозревал, что настанет день, когда станет трудно, а, может, и невозможно, дышать чистым воздухом, пить чистую воду, выращивать что-либо на земле, так как воздух загрязнен, вода отравлена, почва заражена радиацией или другими химическими веществами. Но многое изменилось с тех пор. Сейчас это вполне реальная угроза, но не все люди осознают ее.

Решение экологических проблем, а именно устранение любых явлений, связанных с заметным воздействием человека на природу, обратным влиянием природы на человека и экономику, – это задача нашего века, проблема, ставшая социальной.

Характерной особенностью нашей эпохи является интенсификация и глобализация воздействия человека на окружающую среду. И если раньше человечество испытывало региональные и локальные экологические кризисы, которые могли привести к гибели какой-либо цивилизации, но не препятствовали дальнейшему развитию человеческого рода в целом, то нынешняя ситуация чревата глобальным экологическим коллапсом. Современный человек разрушает механизмы целостного функционирования биосферы в планетарном масштабе. Кризисных точек как в проблемном, так и в пространственном, смыслах становится всё больше, и они тесно связаны между собой. Именно это обстоятельство и позволяет говорить об угрозе экологической катастрофы.

Рост масштабов хозяйственной деятельности, бурное развитие научно-технической революции усилили отрицательное воздействие человека на природу, что привело к нарушению экологического равновесия на планете.

В сфере материального производства возросло потребление природных ресурсов. За 40 лет после второй мировой войны было использовано столько минерального сырья, сколько за всю предыдущую историю человечества. Но запасы угля, нефти, газа, меди, железа и других важных для людей богатств природы ограничены и, как рассчитали учёные, будут исчерпаны через несколько десятилетий.

Даже лесные ресурсы, которые, казалось бы, постоянно возобновляются, на деле быстро убывают. Вырубка леса в мировом масштабе в 18 раз превышает его прирост. Ежегодно разрушается более 11 млн. га леса, и через три десятилетия площадь уничтоженных лесов будет приблизительно равна площади Индии. Значительная часть территории, на которой ранее росли леса, превращаются в сельскохозяйственные земли



низкого качества, которые не могут прокормить даже людей, живущих на этой территории. Основной причиной сокращения площади лесов являются прямая вырубка для заготовки промышленной древесины и получения топлива с учётом неуклонного роста населения в развивающихся странах, расчистка земель для сельхозугодий и пастбищ, загрязнение окружающей среды различными токсикантами и т. д.

Особенно интенсивно вырубается влажно-тропические леса, причем темпы их сведения с каждым годом возрастают. Уничтожение лесов приводит к негативным экологическим последствиям: изменяется альbedo земной поверхности, нарушается баланс углерода и кислорода в атмосфере, усиливается эрозия почв, нарушается гидрологический режим рек.

Не меньшую опасность вызывает загрязнение Мирового океана в основном из-за расширения добычи нефти на морских промыслах. Огромные нефтяные пятна губительны для жизни его обитателей. В океан сбрасываются также миллионы тонн фосфора, свинца, радиоактивных отходов. На каждый квадратный километр сейчас приходится 17 тонн различных вредных отходов с суши. А мертвый океан – это мёртвая планета.

Самой уязвимой частью природы стала пресная вода. Сточные воды, пестициды, удобрения, дезинфекционные средства, ртуть, мышьяк, свинец, цинк в огромных количествах губят ее. В республиках СНГ ежегодно сбрасываются в реки, озёра, водохранилища и моря неочищенные сточные воды, содержащие миллионов тонн вредных веществ. Не лучше положение и в других странах мира. Сильно загрязнены Дунай, Волга, Миссисипи, Великие Американские озёра. По данным специалистов, в некоторых районах Земли 80 % всех болезней вызваны недоброкачественной водой, которую вынуждены потреблять люди.

Загрязнение атмосферного воздуха давно превзошло допустимые пределы. Запылённость, содержание углекислоты в атмосфере ряда крупных городов возросли в десятки раз по сравнению с началом XX века. 115 млн. легковых автомобилей в США поглощают кислорода в два раза больше, чем создаётся на территории этой страны всеми естественными источниками. Общий выброс вредных веществ в атмосферу (промышленностью, энергетикой, транспортом и т.п.) в США составляет около 150 млн. тонн в год, в странах СНГ более 100 млн. тонн. В 102 городах СНГ с населением более 50 тыс. человек концентрация вредных для здоровья веществ в воздухе превышает медицинские нормы в 10 раз, а в некоторых даже больше. Кислотные дожди, содержащие двуокись серы и окись азота, возникающие из-за электростанций Германии и Великобритании, выпадают в Скандинавских странах и несут гибель озёрам и лесам. Территория СНГ получает с кислотными дождями с Запада

в 9 раз больше вредных веществ, чем их переносится в обратном направлении. Авария на Чернобыльской АЭС 26 апреля 1986 года показала экологическую угрозу, создаваемую авариями на атомных электростанциях, которые существуют в 26 странах мира. Серьёзной проблемой стал бытовой мусор: твёрдые отбросы, полиэтиленовые пакеты, синтетические моющие средства и т. п.

Исчезает вокруг городов напоенный ароматом растений чистый воздух, реки превращаются в сточные канавы. Груды консервных банок, битого стекла и иного мусора, свалки вдоль дорог, захламление территории, искалеченная природа – вот итог длительного господства индустриального мира.

При таких темпах достаточно 10 месяцев для рождения 24 млн. человек, погибших во времена величайшего бедствия человечества – бубонной чумы XIV века. Менее 2 лет понадобится для появления 165 млн. человек – количество убитых во всех войнах за последние 200 лет. Такой мощный прирост населения происходит, когда:

- по крайней мере половина взрослого населения планеты не умеет ни читать, ни писать;
- один из пяти человек голодает или недоедает, а каждый шестой не имеет соответствующего жилья;
- каждому четвертому не хватает безопасной питьевой воды;
- каждый третий не получает услуг коммунальной службы по удалению отходов, не имеет соответствующей медицинской помощи и топлива для приготовления пищи и обогрева.

Эксперты предсказывают, что, если не случится мировой ядерной войны или широкомасштабного голода, численность населения к 2100 году достигнет 10,4 млрд. человек и будет в два раза больше, чем в 1989 году. По данным ООН, основной прирост населения приходится на развивающиеся страны. Распределение плотности населения на земном шаре весьма неравномерно, что ярко проявляется даже в пределах одной страны из-за концентрации населения в городах.

Сегодня в мире существует много теорий, большое внимание уделяющих поиску рациональных путей решения проблем экологии. Но, к сожалению, на бумаге все оказывается гораздо проще, чем в жизни. Во многих странах проблема экологии стоит на первом месте, но, увы, не в России, хотя сейчас ей уделяют все больше внимания. Усиливается охрана природы и рациональное использование природных ресурсов, устанавливается систематический контроль над использованием предприятиями и организациями земель, вод, лесов, недр и других природных богатств. Кроме того, больше внимания уделяется предотвращению загрязнений и засоления почв, поверхностных и подземных вод, сохранению защитных функций лесов, воспроизводству растительного и живот-

ного мира, предотвращению загрязнения атмосферного воздуха, усилению борьбы с производственным и бытовым шумом. Остановимся детально на этих мерах.

*Зеленые насаждения:* Для улучшения охраны зеленых зон и лесопарковых территорий нужно определить их четкие границы. Должны быть установлены и благоустроены места отдыха населения, организована охрана и своевременная очистка. Значительную роль играет проведение работ по расширению в городах и пригородных зонах площади зеленых насаждений, создание новых парков, садов, скверов. Не помещает строго ограничивать отвод земельных участков в лесах зеленых зон городов, лесных защитных полосах для целей, не связанных с развитием лесного хозяйства. Сейчас здесь много нарушений из-за плохо развитой законодательной системы.

*Рациональное использование сырья:* Внедрение более эффективных способов разработки месторождений и технологических схем переработки минерального сырья, обеспечивающих наиболее полное, комплексное и экономически целесообразное извлечение из недр запасов основных и совместно с ними залегающих полезных ископаемых, а также использование содержащихся в них компонентов, имеющих промышленное значение. Строительство или реконструкция цехов, фабрик, установок по комплексной переработке сырья, отвалов и шлаков, выделение капитальных вложений на эти цели. Кроме того, важно обеспечить производство более совершенного оборудования для очистки промышленных выбросов в атмосферу от вредных веществ, провести научные исследования и опытно-конструкторскую работу, установить государственный контроль над работой газоочистных и пылеулавливающих установок промышленных предприятий.

*Охрана земель:* Землепользователи обязаны проводить эффективные меры по повышению плодородия, не допускать засоления, заболачивания, зарастания сорняками, а также другие процессы, ухудшающие состояние почв. Промышленные и строительные предприятия не должны загрязнять сельскохозяйственные и другие земли производственными отходами и сточными водами.

*Охрана вод:* Самая важная проблема сегодня – охрана вод. Одной из главных задач является обеспечение рационального использования вод для нужд населения и народного хозяйства. Крайне важно охранять их от загрязнения и истощения, улучшать состояние водных объектов, чтобы не причинить вред здоровью населения, а также сохранить рыбные запасы, условия водоснабжения и оградить от неблагоприятных явлений вследствие изменений физических, химических, биологических свойств воды.

Немаловажное значение для охраны окружающей среды имеет выбор территории для строительства новых и расширения существующих городов и других населенных пунктов. Следует выбирать территории на землях не сельскохозяйственного назначения либо худшего качества, даже когда для их освоения необходимо проведение специальных инженерных мероприятий.

*Литература:*

1. Акимова Т.А., Таскин В.В. Основы экоразвития: Учеб. пособие. - М., 2010. - 312 с.
2. Глухов В.В. и др. Экономические основы экологии: Учебник / Глухов В.В., Лисочкина Т.В., Некрасова Т.П. - СПб.: Спец. лит., 2007. - 279 с.
3. Керженцев А.С., Функциональная экология.: Наука, 2011. - 264 с.
4. Марченков П.Е. «Экологизация экономики: политэкономический аспект», Петрозаводск, КГПИ, 2006г.
5. Фелленберг Г. Загрязнение природной среды. - М.: Мир, 2010. - 232 с.
6. Чепурных Н.В., Новоселов А.Л., Дунаевский Л.В. «Экономика природопользования», Москва, «Наука», 2009.
7. Урсул А.Д. Путь в ноосферу: Концепция выживания и устойчивого развития цивилизации. - М., 2007. - 305 с.

**АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ РЕАЛИЗАЦИИ ОБЛАСТНОЙ  
ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ МОЛОДЫМ  
СЕМЬЯМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ  
НА ПРИОБРЕТЕНИЕ (СТРОИТЕЛЬСТВО) ЖИЛЬЯ  
НА ТЕРРИТОРИИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ (2006-2010)**

*А. В. Сотникова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: М.В. Порваткина, старший преподаватель*

Необходимость принятия данной программы была вызвана следующими обстоятельствами, во-первых, недостаточностью использования механизмов ипотечного жилищного кредитования. Во-вторых, принятием на федеральном уровне ряда нормативных правовых актов по формированию рынка доступного жилья. И, в-третьих, изменением механизма предоставления государственной поддержки молодым семьям в рамках II этапа подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 годы.

Основными задачами программы являлись: предоставление молодым семьям муниципальной поддержки на приобретение (строительство) жилья, в том числе на оплату первоначального взноса при получении ипотечного жилищного кредита или займа на приобретение жилья или создание объекта индивидуального жилищного строительства; создание условий для привлечения молодыми семьями собственных средств, до-

полнительных финансовых средств банков и других организаций, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты и займы на приобретение (строительство) жилья. [1]

Данная программа распространялась на территории г.Томска и Томской области. Все эти молодые семьи имели право принять участие в реализации подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» Федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 годы, областной целевой программы «Предоставление молодым семьям государственной поддержки на приобретение (строительство) жилья на территории Томской области» и настоящей городской целевой программы.

В 2006 году на учете в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий на территории муниципального образования «Город Томск» состояло 886 молодых семей. В связи с тем, что в 2006 году был законодательно урегулирован вопрос о принятии на учет и оказании финансовой помощи со стороны государства молодым семьям, нуждающимся в улучшении жилищных условий, в 2007-2010 годах произошел рост их количества. Кроме того, законодательством был разрешен учет и оказание помощи молодым семьям в том числе, не относящимся к неимущим и малоимущим семьям, а также семьям не имеющим детей и неполным молодым семьям.

Поддержка молодых семей в улучшении жилищных условий является важнейшим направлением молодежной политики в г. Томске. Цель государственной и муниципальной поддержки молодых семей в решении жилищной проблемы диктуется финансовой не доступностью жилья и схем ипотечного жилищного кредитования в связи с отсутствием у молодых семей накоплений на оплату первоначального взноса. В тоже время молодые люди в возрасте до 30 лет находятся в наиболее активном в карьерном плане трудоспособном возрасте. Многие молодые семьи при отсутствии собственных денежных накоплений имеют достаточный для получения ипотечного жилищного кредита уровень доходов. Необходимо учитывать и то обстоятельство, что у молодежи имеется и перспектива роста заработной платы по мере повышения квалификации. При этом государственная и муниципальная помощь в виде предоставления денежных средств на оплату первоначального взноса при получении ипотечного жилищного кредита будет являться стимулом для дальнейшего профессионального роста молодых людей.

Поддержка молодых семей при решении жилищной проблемы стала основой стабильных условий жизни для наиболее активной части населения, обеспечила привлечение денежных ресурсов в жилищное строительство, а также повлияла на улучшение демографической ситуации.

В ходе разработки выделились следующие этапы реализации программы[2]

Таблица 1

№ этапа	Наименование мероприятий	Сроки исполнения	Ответственные исполнители
I	Организация информационно-разъяснительной работы среди населения по освещению целей и задач городской целевой программы.	постоянно	Департамент социальной политики администрации г. Томска.
II	Формирование списков молодых семей – участников федеральной подпрограммы, областной программы и городской целевой программы.	ежегодно до 1 сентября текущего года	Департамент социальной политики администрации г. Томска
III	Прием документов от молодых семей-претендентов на участие в федеральной, областной и городской целевых программах	Ежегодно с 01 марта до 01 июля текущего года	Департамент социальной политики администрации г. Томска
IV	Признание молодых семей нуждающимися в улучшении жилищных условий.	ежегодно, в срок до 01 августа текущего года.	Уполномоченный орган администрации г. Томска, либо специальная комиссия действующая при администрации г. Томска.
V	Признание молодых семей имеющих достаточные доходы либо иные денежные средства для оплаты расчетной(средней) стоимости жилых помещений в части, превышающей размер предоставляемой субсидии на приобретения жилья	ежегодно, в срок до 01 августа текущего года.	Департамент социальной политики администрации г. Томска.
VI	Оформление и выдача молодым семьям в установленном порядке свидетельств о праве на получение субсидии на приобретение (строительство) жилья	Ежегодно	Департамент социальной политики администрации г. Томска.
VII	Предоставление отчетов об использовании бюджетных средств, выделенных на предоставление субсидий на приобретение жилья молодым семьям.	ежеквартально до 10 числа месяца, следующего за отчетным кварталом	Департамент социальной политики администрации г. Томска. Департамент градостроительства и перспективного развития администрации г. Томска

№ этапа	Наименование мероприятий	Сроки исполнения	Ответственные исполнители
VIII	Установление норматива стоимости 1 кв.м. общей площади жилых помещений для расчета размера субсидий на приобретение жилья.	Ежеквартально	Администрация г. Томска.

На реализацию данной целевой программы были выделены следующие объемы из муниципального бюджета [1].

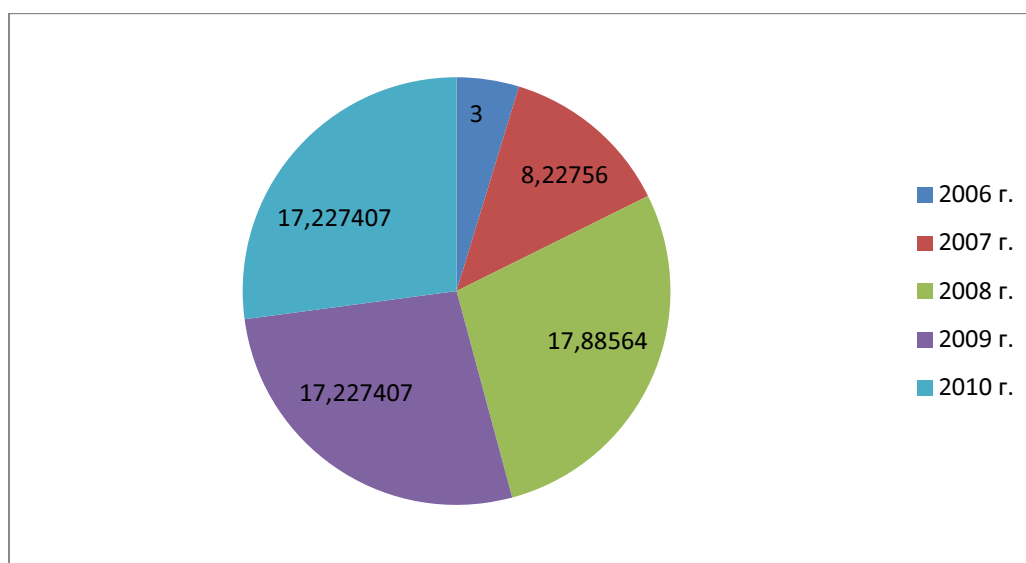


Диаграмма 1. «Объемы выделяемые на данную программу из бюджета г.Томска».

Очевидно, что объемы субсидий, предоставляемых молодым семьям в рамках данной областной целевой программы, ежегодно увеличиваются. Скорее всего, это связано с увеличением количества семей желающих принять участие в данной целевой программе.

Ожидаемыми конечными результатами выполнения программы были: создание условий для повышения уровня обеспеченности жильем молодых семей; закрепление на территории города молодых специалистов; создание условий для формирования активной жизненной позиции молодежи; укрепление семейных отношений и снижение социальной напряженности в обществе; улучшение демографической ситуации в г.Томске; привлечение в жилищную сферу дополнительных финансовых ресурсов банков и других организаций, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты и займы, а также собственных средств граждан.[1]

Выделенные объемы средств на реализацию программы имеют следующие результаты относительно количества приобретенных квартир и площадей под строительство [6].

Таблица 2

Год	Количество семей получивших жилье
2006	111
2007	182
2008	207
2009	191
2010	220
2011	313

Количество семей получивших жилье благодаря областной целевой программе увеличивается с каждым годом. Таким образом, можно предположить, что причиной такого небольшого количества семей участвующих в начале реализации данной программы обуславливается недостаточной осведомленностью населения.

Количество семей участвующих в областной целевой программе и получивших жилье распределилось следующим образом по территории Томской области [4].

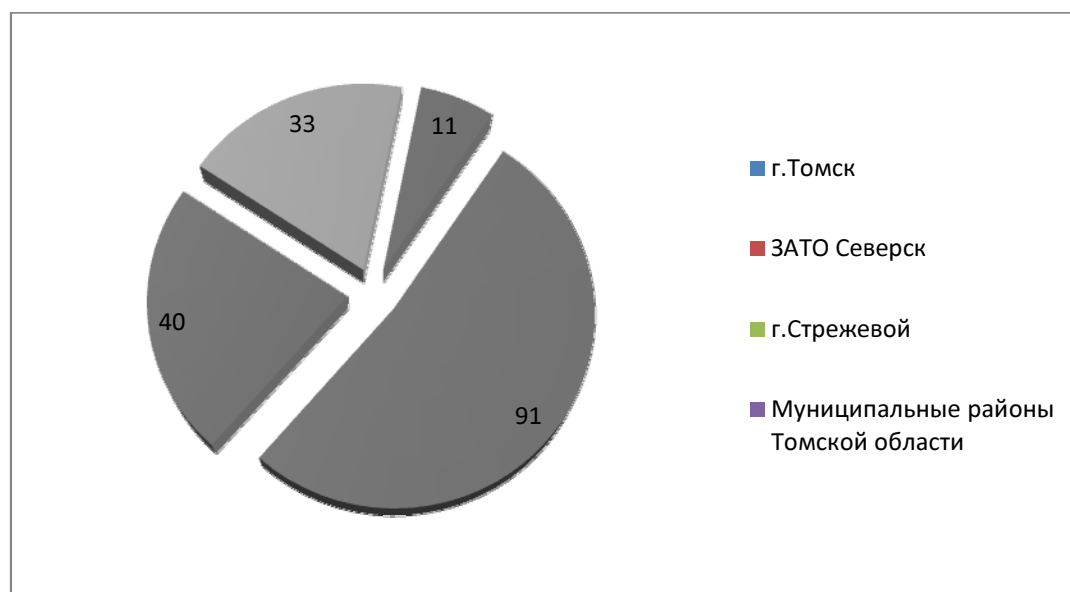


Диаграмма 2 - «Количество семей получивших свидетельства о праве на социальную выплату»

Можно предположить, что данные распределились следующим образом, во-первых, из-за нехватки информации о данной программе в отдаленных районах области. А во-вторых, возможно из-за проблем связанных с трудностями сбора и подачи необходимых документов, что также можно отнести к недостаточной осведомленности.

В результате молодыми семьями приобретены жилые помещения общей площадью 5 404.75 кв.м. При этом собственные (заемные) средства молодых семей составили 104 470.854 рублей, общая стоимость приобретенного жилья – 143 914.242 рублей. Исходя из указанных данных, фактически доля бюджетных средств составила 27.4 % от рыноч-



ной стоимости приобретенного молодыми семьями жилья. Рассматривая внебюджетный источник оплаты приобретенного жилья, можно констатировать, что соотношение собственных средств молодых семей и кредитных (заемных) средств банков примерно одинаковое. При этом на протяжении последних 3 лет характерно то, что заемные денежные средства привлекаются, в основном, молодыми семьями, проживающими в городских округах. Молодые семьи, проживающие в муниципальных районах, как правило, не имеют возможности получить ипотечный кредит по причине низких доходов. [4]

За период с 2006 по 2010 годы в рамках реализации программных предприятий из федерального, областного и местных бюджетов выделено 417,4 млн.рублей, что позволило улучшить жилищные условия более 1000 молодым семьям Томской области, в том числе неполным молодым семьям. Постановлением Администрации г. Томска от 30 сентября 2009 г. N 936 Об утверждении городской долгосрочной целевой программы "Предоставление молодым семьям муниципальной поддержки на приобретение (строительство) жилья на территории муниципального образования "Город Томск" данную программы было решено продлить на 2011 год с последующими изменениями и дополнениями. [5]

В 2011 году на мероприятия по обеспечению жильем молодых семей было выделено 184,1 млн. рублей, в том числе привлечено 68,1 млн.рублей из федерального бюджета. Свои жилищные условия улучшили 313 молодых семей Томской области.[7]

В настоящее время на территории Томской области реализуется долгосрочная целевая программа «Обеспечение жильем молодых семей в Томской области на 2011-2015 годы», действующая в рамках подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 годы.[6]

## *Литература*

---

1. Сайт администрации г. Томска. [http://www.admin.tomsk.ru/pages/admin\\_subdiv\\_mst\\_molsemya\\_molsemya2\\_molsemya8](http://www.admin.tomsk.ru/pages/admin_subdiv_mst_molsemya_molsemya2_molsemya8)
2. .Официальный портал муниципального образования «Город Томск». [http://www.admin.tomsk.ru/pages/admin\\_subdiv\\_mst\\_molsemya\\_molsemya2\\_molsemya10](http://www.admin.tomsk.ru/pages/admin_subdiv_mst_molsemya_molsemya2_molsemya10).
3. Официальный сайт законодательной думы Томской области. Репортаж с 14-го собрания (27.03.2008 г.). Информационный бюллетень №3(96). <http://duma.tomsk.ru/page/10197/>
4. Информационный бюллетень №3(96) Официальный сайт законодательной думы томской области.
5. Официальный портал муниципального образования «Город Томск». Население. [http://www.admin.tomsk.ru/pages/city\\_2\\_sprav\\_06](http://www.admin.tomsk.ru/pages/city_2_sprav_06).

6. Официальный сайт департамента архитектуры, строительства и дорожного комплекса Томской области [http://depstroy.tomsk.ru/about\\_depart/details/news/index.php?ELEMENT\\_ID=442](http://depstroy.tomsk.ru/about_depart/details/news/index.php?ELEMENT_ID=442)
7. Томский обзор <http://obzor.westsib.ru/news/360293>

## ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

*О. В. Степанова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Суслова О.В., ассистент*

Термин «ипотека» пришел из греческого языка и в переводе означает залог. Ипотека - кредит, который выдается под залог недвижимого имущества. В случае, если Заемщик не возвращает кредит, банк продает предмет залога и возвращает свои деньги. При ипотечном кредитовании заемщик получает кредит на покупку недвижимости и оформляет ее в залог банку. Покупатель с момента приобретения становится собственником недвижимости, приобретенной по ипотечной схеме.

Основной особенностью ипотечного кредита является то, что заемщик может приобрести недвижимость, внося только часть от ее стоимости (10-20 %) в виде первоначального взноса. Остальную сумму выдает банк, при оформлении кредитного договора, срок которого может быть от полугода до 30 лет.

Если заемщик оформляет ипотечный кредит, то он может быть независимым от инфляции и ценовой политики на рынке недвижимости.

Процентные ставки по ипотечным кредитам на данный момент колеблются в районе 13-16 % годовых. Погашение кредита происходит ежемесячно, причем ежемесячные платежи могут быть аннуитетными (равными) и дифференцированными (убывающими).

Помимо заемщика в ипотечной сделке могут участвовать и созаемщики. Некоторые ипотечные программы позволяют банкам учитывать не только совокупный семейный доход заемщика, но и при необходимости доход его близких родственников (созаемщиков). Созаемщик, участвуя в ипотечной сделке, принимает на себя обязательства по погашению кредита перед банком и может являться одним из собственников приобретаемой недвижимости.

Ипотечное кредитование происходит в несколько этапов: На первом этапе заемщик должен собрать необходимый пакет документов, так же заемщик определяется с программой кредитования и выбирает подходящую недвижимость для приобретения. Банк проверяет информацию и документы на полноту и достоверность. Также согласовываются основные условия ипотечного кредита. На следующем этапе банк изучает

кредитную историю заемщика, поручителей и созаемщиков, оценивает финансовый риск и различные параметры кредита. После чего на кредитном комитете принимается решение о возможности ипотечного кредитования. Проверка пакета документов занимает достаточно большое количество времени. На третьем этапе происходит заключение ипотечного договора. Банк производит выдачу кредита на счет заемщика. Ипотечная сделка полностью контролируется банком. Деньги перечисляются со счета заемщика на счет продавца, после того как все документы сданы на регистрацию в УФРС. Приобретаемая недвижимость должна быть застрахована в пользу банка, а в некоторых случаях и жизнь заемщика. Все расходы по оплате оценки стоимости недвижимости, регистрации документов, комиссий за ведение и открытие счета ложатся полностью на заемщика. Следующий этап самый долгий, происходит погашение кредита и переход недвижимости в собственность заемщика. Но заемщик, становясь собственником недвижимости, не может совершать с ней никакие сделки. На недвижимость наложено обременение, так как она является залогом по ипотечному кредиту. Если заемщик по каким-либо причинам не может дальше выполнять свои обязательства перед банком, то банк может по его заявлению рассмотреть возможность изменения некоторых условий выплат (отсрочка платежей, изменение графика и т.д.). В некоторых случаях банк может разрешить продажу недвижимости с целью покупки более дешевой. Для заемщика это шанс рассчитаться с банком и не потерять жилье. При наступлении страхового случая обязательства по выплатам возлагаются на страховую компанию. На последнем этапе происходит закрытие кредитного договора, после того как заемщик полностью погасил задолженность. С недвижимости снимается обременение, и заемщик становится полноправным собственником.

Самый большой «минус» в ипотечном кредитовании – это большие переплаты за приобретение недвижимости. Так как помимо переплат по кредиту заемщик еще платит за оценку недвижимости, страхование и оформление сделки. А суммы ежемесячных платежей могут достигать 30-70 % от ежемесячных доходов заемщика.

Приобретение недвижимости с помощью ипотечного кредитования сегодня является едва ли не единственным способом решения жилищного вопроса. В связи с высокими ценами на жилье не многие могут себе позволить купить квартиру за наличный расчет. Но прежде чем оформлять ипотечный кредит, нужно очень тщательно изучить все условия кредитования. А также реально оценить свои финансовые возможности на долгосрочный период.

По статистике, около 60-70 % сделок по недвижимости в городе Томске и области происходят с использованием ипотеки. Важным мо-

ментом является знание возможностей кредитных учреждений (банков), специфики их работы, точных требований к приобретаемому жилью.

Ипотека в нашей стране – это не только выгодно, но и рискованно. Причем дело это рискованное не только для тех, кто занимает деньги, но и для тех, кто является кредитором. Для оформления в банке ипотечного кредита, нужно заранее оценить собственные силы и возможности, а от различного рода рисков лучше застраховаться.

Особое место в ипотечном кредитовании занимает выбор банка. Первое на что стоит обратить внимание при выборе банка, это процентная ставка по ипотечному кредиту. Разумеется, чем она ниже, тем лучше. Немаловажным фактором при выборе банка является размер первоначального взноса, который может составлять 10-20 %. Однако многие банки с целью привлечения клиентов идут на уменьшение суммы первоначального взноса. При этом, как правило, выше становится процентная ставка по кредиту. Поэтому, выбирая банк, следует сопоставлять размер первоначального взноса и уровень процентной ставки.

Кроме того, в разных банках разные размеры дополнительных расходов на оформление ипотечного кредита (рассмотрение заявки, оценка недвижимости, открытие ссудного счета и пр.).

Выбирая ипотечный банк, следует иметь в виду также тот факт, что не каждый банк работает с ипотекой на первичном рынке недвижимости, так как при вложении денег в новостройку многократно возрастают риски. Ведь дом могут строить достаточно долго, могут даже не достроить вообще, за период строительства стоимость квартир в нем может измениться, причем как в большую, так и в меньшую сторону. Поэтому большинство отечественных банков предпочитает работу на вторичном рынке недвижимости, так надежнее.

Срок, на который банк готов выдать ипотечный кредит – также немаловажный фактор. Чаще всего срок, на который предоставляется ипотечный кредит, составляет от 10 до 30 лет. Так же необходимо обратить внимание ещё и на срок рассмотрения заявки на получение кредита. Он может составлять от 1 дня до 1 месяца.

С 1 января 2007 года в России действует закон о материнском капитале. Согласно этому закону женщина, родившая или усыновившая второго и последующего ребенка, получает материнский капитал. В последующие годы эта сумма будет изменяться с поправкой на инфляцию. Материнский капитал может быть использован полностью или частично на погашение ипотечного кредита. Сумма материнского капитала с 1 января 2011 года сумма материнского капитала составляет 365 698 рублей. Сумма мат.капитала в 2012 году составит чуть больше 387 тысяч рублей. В 2014 году мат.капитал будет составлять порядка 430 тысяч рублей. Материнский капитал ежегодно индексируется. По статистическим

данным – с появлением материнского капитала, в России происходит ежегодное увеличение демографических показателей по рождаемости детей, т.к. жилье стало более доступным для молодых семей, благодаря данному виду Государственной поддержки.

### *Литература*

---

1. Особенности ипотечного кредитования [ Электронный ресурс] – URL: <http://www.pocreditam.ru/ipoteka/osobennosti-ipoteki> (дата обращения 17.04.2012)
2. Ипотечные программы в Томске и Томской области [Электронный ресурс] – URL: <http://www.ipohelp.ru/programs/7800000.html> ( дата обращения 17.04.2012)

## **БАНКОВСКАЯ ТАЙНА**

*Н. А. Тарабарова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: А.И.Копытова, к.э.н., доцент*

Банк в соответствии с законодательством Российской Федерации, гарантирует сохранение банковской тайны о данных своих клиентов, их операциях и счетах.

К банковской тайне относятся сведения касающиеся: клиентов банка, банковского счета клиента, банковского вклада, операция по счетам и вкладам клиентов, корреспондентов банка, иной деятельности банка, связанной с управлением финансами, внутренними технологическими процессами, имеющие ценность для банка в силу неизвестности их третьим лицам.

Банковская тайна должна строго соблюдаться банком и не подлежит разглашению, а также опубликованию в средствах массовой информации и передаче третьим лицам.

Российское законодательство допускает ряд исключений, в соответствии с которыми, сведения, составляющие банковскую тайну, могут быть предоставлены банком уполномоченным организациям в соответствии с федеральными законами РФ.[1]

В соответствии со ст.26 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»:

Справки по счетам и операциям юридических лиц и индивидуальных предпринимателей выдаются банками помимо их самих:

- судам и арбитражным судам (судьям);
- Счетной палате Российской Федерации;
- налоговым и таможенным органам ;

- федеральному органу исполнительной власти в области финансовых рынков;
  - Пенсионному фонду , Фонду социального страхования ;
  - органам принудительного исполнения судебных актов, актов других органов и должностных лиц в случаях, предусмотренных законодательными актами об их деятельности, а при наличии согласия руководителя следственного органа - органам предварительного следствия по делам, находящимся в их производстве;
  - органам внутренних дел при осуществлении ими функций по выявлению, предупреждению и пресечению налоговых преступлений;
  - уполномоченному органу, осуществляющий меры по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, в случаях, порядке и объеме, которые предусмотрены Федеральным законом "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем";
  - органу валютного контроля, уполномоченному Правительством РФ, налоговым органам и таможенным органам как агентам валютного контроля в случаях, порядке и объеме, которые предусмотрены Федеральным законом "О валютном регулировании и валютном контроле".
- Справки по счетам и операциям физических лиц выдаются банками помимо их самих:
- судам;
  - органам принудительного исполнения судебных актов, актов других органов и должностных лиц;
  - организации, осуществляющей функции по обязательному страхованию вкладов, при наступлении страховых случаев, предусмотренных федеральным законом о страховании вкладов физических лиц в банках РФ;
  - органам предварительного следствия по делам, находящимся в их производстве при наличии согласия руководителя следственного органа;
  - уполномоченному органу, осуществляющему меры по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, в случаях, порядке и объеме, которые предусмотрены Федеральным законом "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем";
  - органу валютного контроля, уполномоченному Правительством Российской Федерации, налоговым органам и таможенным органам как агентам валютного контроля в случаях, порядке и объеме, которые предусмотрены Федеральным законом "О валютном регулировании и валютном контроле";
  - в случае смерти вкладчика (клиента-физического лица) лицам, указанным владельцем счета или вклада в сделанном в банке завещании,

нотариальным конторам по находящимся в их производстве наследственным делам о вкладах умерших вкладчиков, а в отношении счетов иностранных граждан - иностранным консульским учреждениям.

С согласия юридического лица, индивидуального предпринимателя или физического лица информация по их операциям представляется банками в целях формирования кредитных историй в бюро кредитных историй в соответствии с Федеральным законом "О кредитных историях".

Никакой иной орган, должностное или физическое лицо не имеет права запрашивать в банке сведения, составляющие банковскую тайну.

Банки и организации в силу федеральных законов имеющие отношение к банковской тайне, а также их служащие, имеющие отношение к банковской тайне в силу исполнения своих должностных обязанностей, несут ответственность за разглашение банковской тайны.

В соответствии с п.3 ст.857 Гражданского Кодекса РФ, в случае разглашения банком сведений, составляющих банковскую тайну, клиент, права которого нарушены, вправе потребовать от банка возмещения причиненных убытков.

В соответствии со ст.183 Уголовного Кодекса РФ незаконные разглашение или использование сведений, составляющих банковскую тайну, без согласия их владельца лицом, которому она была доверена или стала известна по службе или работе, наказываются штрафом в размере до ста двадцати тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного года с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет, либо исправительными работами на срок до двух лет, либо лишением свободы на срок до трех лет. В случаях причинения крупного ущерба, либо же действий из корыстных побуждений - штраф в размере до двухсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до восемнадцати месяцев с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет либо лишением свободы на срок до пяти лет.

Обеспечение защиты банковской тайны предусмотрено законодательством Российской Федерации и потому является неотъемлемой частью деятельности банка и всех его подразделений. Защита банковской тайны – это процесс, организуемый и поддерживаемый в банке с целью предупреждения несанкционированного доступа к информации, составляющей банковскую тайну и исключения ее разглашения и утечки.

Возможные мероприятия банка по обеспечению защиты банковской тайны:

1. Ограничение доступа к сведениям, составляющим банковскую тайну.

Разрешение на доступ к таким сведениям могут иметь только служащие, имеющие такую необходимость в силу своих должностных обязанностей и в объемах, необходимых им для выполнения ими своих функций. Все сотрудники, имеющие такой доступ должны подписать документ - обязательство о неразглашении банковской тайны. Данный документ должен содержать перечень сведений, которые являются банковской тайной, а также нормативно-законодательную базу о банковской тайне.

2. Контроль со стороны руководителя каждого структурного подразделения банка за сведениями, материалами, документами, ответами на запросы, представляемыми в другие организации и прессу, на предмет содержания в них банковской тайны.

3. Организация работ по защите от утечки конфиденциальной информации со стороны технических служб банка при ее создании, обработке, передаче и хранении в информационно-вычислительных и телекоммуникационных системах банка.

4. Регулярные проверки сотрудниками службы безопасности банка выполнения всеми служащими установленных в банке правил и порядков, касающихся соблюдения банковской тайны.

5. Организация служебных расследований по выявленным фактам разглашения банковской тайны либо утечки конфиденциальной информации.

Однако практика показывает, что нарушение банками банковской тайны происходит. В частности, банки добавляют в кредитный договор специальное условие: заемщик разрешает им передавать сведения третьим лицам.

Роспотребнадзор подтвердил свою последовательно отстаиваемую и подтверждаемую соответствующими судебными решениями позицию относительно отсутствия в настоящее время очевидных правовых основ для привлечения банками «коллекторских агентств» для работы с гражданами-должниками, тем более в случаях неоднозначных и спорных размеров задолженности, проиллюстрировав на отдельных примерах суть проводимой «коллекторами» работы по взысканию долгов.

Поскольку «коллекторы» в число лиц, перечисленных в пункте 2 статьи 857 Гражданского кодекса Российской Федерации и в той же статье 26 Федерального закона от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности», которым в силу закона могут передаваться сведения, составляющие банковскую тайну, явно не входят, Роспотребнадзор полагал и полагает, что уступка права требования по обязательствам, возникшим между банком и гражданином-потребителем, треть-



ему лицу (в частности, тому же «коллектору»), также как и передача соответствующих сведений о должнике «коллектору»-агенту без нарушения названных выше законоположений объективно не возможна.

Роспотребнадзор многократно подчеркивал, что сейчас правовые основы "взыскания просроченной задолженности" в российском законодательстве отсутствуют. При этом уступка требования банком коллектору противоречит законодательству. В частности, нарушается предусмотренная законом банковская тайна:

В соответствии с положениями ст. 388 ГК РФ уступка требования кредитором другому лицу допускается, если она не противоречит закону, иным правовым актам или договору. При этом не допускается без согласия должника уступка требования по обязательству, в котором личность кредитора имеет существенное значение для должника.

Так называемые "коллекторские агентства", не будучи субъектами банковской деятельности, соответственно ни при каких обстоятельствах в данном случае не могут заменить банк в качестве нового кредитора.

Позицию Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по данному вопросу поддержали арбитражные суды. Об этом сообщается в письме Роспотребнадзора. Включение в кредитные договоры пункта о переуступке прав требования кредитора третьему лицу также неправомерно.[2]

### *Литература*

---

1. Банки и банковская деятельность. Учебник для вузов / Под редакцией Л. А. Дробозиной.
2. Данные сайта Tax.Ru.com

## **EVENT-MARKETING И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В ГОРОДЕ ТОМСКЕ**

*Д. Б. Ушакова, О. И. Козлова*

Томский государственный педагогический университет

Современный рынок развивается быстрыми темпами, огромное количество рекламы ежедневно оказывает давление на потребителя.

Традиционная реклама становится все менее и менее эффективной. Производители продукции ищут выходы разными способами: изобретая креативные концепции, завлекая потребителя подарками, используя интригующую рекламу.

Один из путей преодоления кризиса - Event marketing - продвижение товара или услуги с помощью создания и организации специальных мероприятий, создающих эмоциональные связи между потребителем и брендом [1, с.21].

С английского языка слово event переводится как событие, мероприятие. Отсюда и значение словосочетания event маркетинг - «событийный маркетинг». Как известно, событие это только результат действия, а смысл - преподнести потребителю товары и услуги, как подарок. Отсюда пошло понятие «Подарочный маркетинг», оно гораздо более полно передает всю суть этого направления. Event-маркетинг позволяет превратить рекламу в подарок, получив при этом расположенную к контакту аудиторию.

Многие российские компании, не признав event-маркетинг, допускают серьезную ошибку. Желая сэкономить, они отказываются от такого способа продвижения продукции. Между тем такой вид маркетинга способствует позиционированию марки и значительно увеличивает узнаваемость бренда.

Хочется отметить, что по последним данным исследований, проводимых Ассоциацией коммуникационных агентств России и Российской ассоциацией маркетинговых услуг, доля event-маркетинга в общем объеме отечественного рынка BTL-услуг составляет всего около 15 %. Для сравнения: в зарубежных компаниях расходы на организацию подобных мероприятий достигают 65 % всего рекламного бюджета. Event-маркетинг представляет собой новое явление в России, но уже доказавшее на практике свою эффективность. Поэтому в ближайшие несколько лет можно прогнозировать увеличение доли его услуг в России [2, с.14].

Так сегодня все больше и больше компаний, использующих среди своих коммуникаций способ донесения рекламных сообщений через мероприятия, полагают, что event маркетинг - это наиболее эффективный инструмент именно прямой коммуникации с потребителями, бизнес партнерами, а зачастую и сотрудниками компании. С каждым днем увеличивается количество вакансий на должность event-специалиста. Все это говорит о том, что эта тема актуальна.

Основной целью event-маркетинга является создание и реализация ярких, запоминающихся рекламных и PR-акций.

Специальное мероприятие, организованное компанией, не просто способ привлечь внимание потребителя к определенной марке. В зависимости от формата и контента события происходит то или иное позиционирование марки. Причем, происходит это намного интереснее, проще и отчетливее, чем с помощью обычных средств рекламы.

В основе подобной концепции лежит задача не надоесть клиенту рекламой, попытками заставить его потреблять тот товар или услуги, которые выгодны именно производителю, а дать потребителю мнимое ощущение свободы [3, с.40].

Целевая аудитория гораздо лучше усваивает то, что производитель рекламирует ненавязчиво. Человек приходит на мероприятие и получает

информацию о компании или продукте по собственной воле, а не по принуждению, как это бывает в случае телевизионной рекламы. У него появляется ощущение собственного выбора.

Существуют следующие форматы мероприятий event-маркетинга и их особенности:

#### 1. Открытие

Этот случай имеет обозначенный информационный повод: открытие чего-либо. При кажущейся простоте, мероприятия именно такого плана сложнее всего сделать удачными и запоминающимися. Причина может заключаться в банальности информационного повода, а также в недоработки концепции самого мероприятия. Особенностью мероприятия являются элементы шоу, способные привлечь аудиторию и склонить ее к посещению объекта. Ведь именно привлечение внимания является основной целью открытия. Программа должна быть насыщенной, не затянутой, а также увязанной с поводом хотя бы на 30 %.

#### 2. Презентации

Как правило, это мероприятия закрытого типа, хотя бывают исключения. Целью мероприятия является максимальная заинтересованность потребителя представленным продуктом и полная, исчерпывающая информация о нем. Особенность мероприятия в том, чтобы провести иллюстрированную, зрелищную и запоминающуюся презентацию продукта.

#### 3. Выставки

Все выставочные мероприятия можно разделить на 2 вида: собственная выставка, посвященная компании и ее продукту, и отраслевая выставка. В обоих случаях главным акцентом мероприятия является демонстрация продукта. Особенность выставок заключается в том, что это мероприятие более растянутое во времени, чем презентация, со свободным графиком посещения участников, то есть в этом случае нельзя выстроить какую-то органичную динамику процесса. Основное внимание при разработке выставок уделяется статичным средствам демонстрации (стенды) и средствам непрерывной презентации продукта.

#### 4. Праздники

В данном формате существует большой спектр вариантов: участие в праздниках городского масштаба, создание мероприятия к общенациональному празднику или создание собственного события.

Особенность такого формата заключается в том, что 80 % его контента должно быть уделено развлекательной программе. Моменты, связанные с рекламой бренда и продукта, должны быть отдельными вставками на фоне яркого зрелищного представления. Маркетинговый эффект мероприятий подобного плана достигается за счет связи марки

или бренда с положительными эмоциями, получаемых аудиторией [4, с.86].

Основные правила event-маркетинга:

1. Единство и ограниченность пространства и времени.
2. Присутствие бренда на всем мероприятии (логотип, название, фирменная продукция и т.п)
3. Подарки и сувениры для гостей
4. Взаимодействие ведущих и публики, участие в процессе потребителя
5. Консультация клиента о бренде или марке
6. Организация с учетом интересов и образа жизни целевой аудитории
7. Информационная поддержка мероприятия [1, с.63].

Особое внимание хочется уделить разработки события. Как и любая другая маркетинговая акция, разработка специального мероприятия должна начинаться с постановки целей и задач, а также с определения целевой аудитории.

Мероприятие должно быть интересно целевой аудитории, не потеряв при этом своего маркетингового смысла. В нем гармонично должны сочетаться как реклама продукта так и сам контент мероприятия. Во-вторых, необходимо учитывать время и место. Так, например, неправильно выбранное время не позволит целевой аудитории компании посетить мероприятие, неправильно выбранное место может отпугнуть целевую аудиторию.

Определяя время события, следует учесть множество внешних факторов: время года, погодные условия, календарь (праздники, будни и выходные дни), традиционные способы структурирования времени аудитории. Важно учитывать параллельные события, имеющие значение для целевой аудитории.

К тому же необходимо определить содержание и сценарий. Содержание должно соответствовать аудитории, месту, времени и информационному поведению. Каждая деталь, будь то оформление площадки или выступление артистов, должна быть грамотно вписана в концепцию мероприятия и работать на целостную идею события. Сценарий не должен быть затянут. Рекламные, зрелищные и развлекательные моменты должны в нем органично сочетаться.

В-четвертых, информационная поддержка мероприятия очень важна и ей хочется уделить отдельное внимание. Чем масштабнее является мероприятие, чем больше временных и финансовых затрат требует участие в нем, тем раньше должно начаться его оповещение.

Способы оповещения зависят от формата мероприятия и предполагаемой аудитории. Это может быть директ-маркетинг - если речь идет о

мероприятиях корпоративного формата и круг приглашаемых лиц известен заранее и ограничен, либо реклама в СМИ, если мероприятие носит открытый и массовый характер. Для массовых мероприятий эффективными будут наружная реклама и лефлетинг (раздача информационных листовок). В случае с аудиторией моложе 35 лет уместно использовать Интернет [2, с36].

После проведения мероприятия необходимо запустить вторую волну информации. Это так называемые «пост-выходы» информации в СМИ и Интернете. Любое упоминание о мероприятии в СМИ в формате новостей повышает статус события, придает ему значимость, как в глазах участников, так и в глазах остальной публики. К тому же, это лишний способ напомнить потребителям о марке компании и ее позиционировании.

Так по данным томского сайта metka.ru, занимающегося составлением рейтингов городских информационных интернет-порталов, по посещаемости и обновлениям лидирует городской портал «В Томске» (vtomske.ru), затем tomsk.ru, ТВ2, Вести-Томск (видео новости Томска и Томской области), Томский Обзор (интернет-издание). Все эти интернет площадки пользуются популярностью у Томичей, поэтому для большего эффекта размещать информацию следует на них.

Также при разработке стратегии событийного маркетинга нельзя забывать о корпоративном PR, то есть мероприятиях для персонала компании. Дело в том, что именно внутренняя аудитория в лице сотрудников является самым требовательным и отлично замечаящим все недочеты потребителем. Поэтому дальновидное руководство налаживает систему внутренних event-мероприятий, создавая тем самым корпоративную культуру компании. Участие сотрудников во внутренних event-проектах формирует позитивное отношение к самой компании и, следовательно, укрепляет ее бренд. Проекты должны сопровождаться размещением информации в доступной форме на сайте, досках объявлений, в корпоративных изданиях. Кстати, преимущества корпоративных газет активно используются многими компаниями. Так, пивобезалкогольный комбинат «Очаково» выпускает свое издание «Наша газета». «Вимм-Билль-Данн» распространяет корпоративную газету «За компанию!».

В Томске также проходят мероприятия, направленные на повышение корпоративной культуры среди работников компаний. Дети и внуки сотрудников ОАО «Сибэлектромотор» раскрасили 50 электродвигателей, которые отправились в десятки городов России. Мероприятия состоялось 14 сентября, в рамках акции «Веселый моторчик», приуроченной к 70-летию юбилею "Сибэлектромотора. Таким образом, у работников вырабатывается позитивные эмоции, связанные с праздником фирмы, а также повышается чувство причастности к компании.

Сегодня акцент на потенциальном потребителе, на его нерешенных проблемах является результативным способом формирования и поддержания бренда, влияния на общее настроение и устремления целевой аудитории. Специальные акции, проводимые торговыми сетями, - беспроигрышная тактика успешного привлечения потребителей, роста продаж, повышения числа лояльных клиентов.

Классический пример использования event-маркетинга как главного инструмента поддержания бренда на протяжении уже двадцати лет - опыт производителя энергетических напитков Red Bull. Организация конкурсов официантов, европейские туры с семинарами для ди-джеев - лишь малая часть event-мероприятий. Бренд Coca-Cola уже много лет проводит соревнования по дворовому футболу. С начала своего основания руководство компании организовывало различные праздники, презентации новой продукции, концерты, фестивали, спортивные мероприятия. В итоге, на сегодняшний день бренд «Coca-cola» является самым узнаваемым в мире, а благодаря имиджу компании данная марка ассоциируется с праздником и хорошим настроением.

Механизм событийного маркетинга эффективен за счет своей ненавязчивости, он ориентирован на локальный рынок. Целевые группы лучше воспринимают непрямую рекламу компаний, так как добровольно посещают специальных мероприятия или участвуют в проектах. Эмоции, проявляемые во время массовых мероприятий, создают феномен единения, чувство принадлежности к общей идее, событию. В итоге позитивное переживание обеспечивает компании абсолютную лояльность потребителей. В дальнейшем событие само по себе может стать брендом и, соответственно, использоваться в стратегическом развитии. Так, например, продвижение шоколадного батончика «Сникерс» на территории России превратилось в ежегодный праздник «Сникерс Урбания» для подростков, увлекающихся одной из западных субкультур.

Томское предприятие ОАО «Томскнефть» ориентировалось на студентов ТПУ, с целью повышения узнаваемости бренда и уровня компании как работодателя. В Центре досуга и спорта «Факел» 10 декабря состоялось мероприятие «охота за сокровищами» в духе всемирно известной игры «Форт Боярд». В игре приняли участие 16 команд от каждого профильного факультета Томского политехнического университета. Так компания повысила свой статус среди студентов и ориентировала их на работу в данной отрасли.

Многие компании ориентируют event-мероприятия на социально-незащищенные слои населения с целью повышения имиджа компании в глазах потребителей. Так компания МегаФон устроила региональный отборочный этап Всероссийского турнира по мини-футболу среди воспитанников детских домов и школ-интернатов на Кубок "Будущее за-

висти от тебя". Со всей Томской области съехались подростки доказать свое право называться лучшей в области футбольной командой. Это мероприятие показывает потенциальным потребителям, что компания неравнодушна к проблемам детей-сирот и социальна ответственна перед обществом.

Отдельный способ событийного маркетинга - спонсорство существующих мероприятий. Участвуя в мероприятиях в качестве спонсора, компания получает возможность напомнить о своем бренде в мероприятиях нерекламного характера. Как правило, это статусные мероприятия, имеющие определенное значение для целевой аудитории и вызывающие ее интерес.

Так, например, кондитерская фабрика «Красная звезда» выступала в качестве спонсора в кубке TIFE Томск (школьники в свободном предпринимательстве), организованного командой SIFE ТГПУ. Таким образом, компания поддержала ребят не только в их начинаниях, но и напомнила школьникам, о своем бренде, угостив их печеньем и конфетами своего производства.

Как правило, спонсорство самый популярный вид event-маркетинга в Томске. Так как он не требует больших затрат, связанных с организацией самого мероприятия.

Примечательно, что многие мероприятия проводятся под патронажем местных администраций. Статус городских мероприятий, с одной стороны, выгоден региональным властям, поскольку привлекает туристов, а с другой — является шансом для местных компаний проявить себя, ознакомить со своими достижениями как земляков, так и гостей города. Благодаря «народному» характеру фестивалей с обязательной культурной программой повышается имидж компании. Для администрации же большое значение имеет выручка от продажи товаров и, соответственно, увеличение налоговых поступлений в городскую казну.

Так проведение 10 сентября 2011 года VI цветочного карнавала в Томске помогло многим компаниям напомнить о себе за счет яркого и красочного шествия.

Томские производители полуфабрикатов смогли напомнить о себе, угощая томичей пельменями и блинами. Ярмарка-праздник «Сибирский пельмень-2012» состоялась в Велесов день на площади перед магазином «Томские товары».

Еще одно мероприятие Шествие невест в рамках фестиваля "В кругу семьи" стало традиционным в Томске. К этой акции присоединились свадебные салоны города и интернет-портал подобной тематики ([svadbavtomske.ru](http://svadbavtomske.ru)). Это мероприятие повысило их узнаваемость и вызвало дополнительный интерес.

В заключении, хочется сделать вывод о том, что event-маркетинг является одним из перспективных видов маркетинга. Положительные стороны данного метода безусловны. Во-первых, повышается узнаваемость продуктовых марок и формируется лояльность к бренду. Во-вторых, во время мероприятия возможно провести различные акции по стимулированию продаж. Кроме того, это привлекает внимание и к марке, и к самому продукту, позволяя компании не тратить большие средства на их продвижение.

В Томске event-маркетинг развит и повсеместно применяется. Доказательством этого служат разные тематические праздники, фестивали, маркетинговые акции и корпоративные события.

### *Литература*

---

1. Назимко А.Е. «Событийный маркетинг»; М.: Вершина: 2011. – 224.
2. Сироткина И.В. «Разрабатываем рекламную кампанию»; ПБОЮЛ: 2010. – 120.
3. Тульчинский Г. Л. «Менеджмент специальных событий»; СПб.: 2009. – 192.
4. Пасмуров А. «Как эффективно подготовить и провести конференцию, семинар, выставку»; Питер СПб.: 2009. – 272.

## **ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ**

*С. Г. Форманчук*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Е.А. Фролова, к.э.н., доцент*

Потребительский кредит – это денежный кредит, выдаваемый банками или иными кредитными организациями только заемщикам – физическим лицам на потребительские (непроизводительные) цели.

Существует ряд проблем и противоречий, связанных с потребителем кредитованием:

1. Недостаточность правовой регламентации. Отношения в сфере потребительского кредитования регулируются общими нормами Гражданского кодекса Российской Федерации, Федеральным законом от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности», Законом Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей». То есть специальное законодательство, регулирующее отношения в области потребительского кредитования, в России отсутствует. При этом практически во всех европейских странах действуют законы, контролируемые данную сферу.



Необходимо отметить, что в настоящее время рассматривается проект закона «О потребительском кредитовании», принятие которого позволило бы снизить риски в области кредитования физических лиц и способствовало снижению процентных ставок.

Предполагается, что заемщик будет иметь право отказаться от кредита в течение двух недель в случае обнаружения существенных недостатков товаров или услуг, приобретаемых за счет полученных кредитных средств. Кроме того, заемщик не только имеет возможность досрочного погашения кредита, но и законодательно закрепляются права, которые исключают возможности для злоупотреблений со стороны банков при изменении процентной ставки после заключения договора и начислении пеней и штрафов.

2. Оперативная и достоверная классификация потенциальных заемщиков на «хороших» и «плохих». Система кредитных бюро, созданная в Российской Федерации, в настоящее время носит формальный характер. Участники рынка предпочитают создавать собственные кредитные бюро и не делиться с конкурентами информацией. Это дает возможность недобросовестным клиентам получить несколько кредитов в разных банках.

В настоящее время становится очевидным, что обмен информацией о заемщиках полезен всем участникам рынка. Решение данного вопроса связано, прежде всего, с развитием единого информационного поля, доступного для каждого банка.

3. Высокая стоимость судебных издержек, которые в случае предъявления иска против заемщика могут превышать размер самого кредита. В перспективе снижение стоимости судебных издержек может осуществляться путем досудебного урегулирования конфликтов.

4. В современной российской практике отсутствует четко прописанная процедура реализации залога, механизм реализации представляет собой достаточно сложный и неудобный процесс, стоимость организации взыскания заложенного имущества может быть сравнима со стоимостью самого имущества. Отсутствие регистрации залога имущества позволяет недобросовестным заемщикам продать или повторно заложить уже заложенное имущество. Именно поэтому необходимо формирование единой информационной базы по произведенным залогам, которая может позволить избегать подобных ситуаций.

В России в скором времени планируется появление системы обязательной регистрации залогов по кредитам, о чем говорится в Стратегии развития банковского сектора до 2015 года, разработанной Банком России и Правительством РФ.

5. Недобросовестное кредитование как нарушение прав заемщиков. К его проявлениям относится ненадлежащая реклама банковских услуг, выражающаяся в серьезном отличии реальной ставки от декларируемой; ряд банковских комиссий, являющихся не только навязанными услугами физическому лицу, но и зачастую скрытыми в договоре и увеличивающими реальную стоимость кредита. Примерами таких комиссий являются следующие: единовременная плата за рассмотрение заявки на выдачу кредита, комиссия за открытие и ведение ссудного счета, комиссия за совершение операций по счету.

6. Недоступность достоверной информации о реальных доходах заемщика из – за существования «серых» схем заработной платы. Часто потенциальный заемщик не может официально подтвердить уровень доходов, в результате чего банк лишается платежеспособного клиента.

7. Мошенничество. Мошенничество в сфере потребительского кредитования есть незаконная корыстная деятельность субъектов кредитного процесса, сотрудников кредитных организаций и третьих лиц, направленная на получение и использование незаконного доступа к средствам банков и их клиентов, а также доступа к конфиденциальной идентификационной информации клиентов банков, с применением обмана, злоупотребления доверием либо технических средств.

Такой вид преступлений, как мошенничество в сфере потребительского кредитования, имеет повышенную общественную опасность, так как причиняет не только серьезный материальный ущерб, но и наносит огромный вред, направленный на подрыв денежного обращения страны.

8. Наличие большой просроченной задолженности и невозвратов кредитов. Это может быть связано с просчетами заемщика в своих возможностях в отношении возврата кредита или быть результатом недостоверного расчета кредитоспособности заемщика либо мошенничества.

9. Невысокая юридическая грамотность многих потенциальных заемщиков. К тому же банки часто используют сложную систему расчетов, из – за чего клиент не может определить реальную стоимость кредита, который в итоге может оказаться значительно дороже, чем предполагал заемщик.

10. Проблема низкой капитализации банков. Многие банки считают операции по предоставлению потребительских кредитов малоприбыльными и предпочитают развивать другие виды операций. Мелкие и средние банки, не имеющие возможности работать с крупными клиентами, готовы осуществлять потребительское кредитование, но для этого им не хватает финансовых ресурсов, развитой филиальной сети, наработанных технологий.

11. Наличие противоречия в интересах. Интересы разные, но они соприкасаются в принципах кредитования (платность, срочность, возвратность). Так, кредиторы, с одной стороны, заинтересованы в увеличении объема реализации своих услуг, а с другой – в возврате своих ресурсов.

Таким образом, функционирование потребительского кредитования в России имеет определенные проблемы и противоречия, основными из которых являются следующие: недостаточность правовой регламентации; оперативная и достоверная классификация потенциальных заемщиков на «хороших» и «плохих»; высокая стоимость судебных издержек; отсутствие четко прописанной процедуры реализации залога; недобросовестное кредитование как нарушение прав заемщиков; мошенничество; наличие большой просроченной задолженности и невозвратов кредитов; невысокая юридическая грамотность многих потенциальных заемщиков; низкая капитализация банков; наличие противоречия в интересах.

### *Литература*

---

1. Лисиченко Д.В. Мошенничество в сфере потребительского кредитования // Вестник ТГЭУ. - № 4. – 2007. – С. 108.
2. Мартыненко Н.Н., Смирнова А.А. Развитие рынка потребительского кредитования: основные тенденции российской действительности // Банковское дело. - № 42 (474). – 2011. – С.44.
3. Сахарова Ю.В. Правовые проблемы в сфере потребительского кредитования // Актуальные проблемы российского права. - № 1. – 2009. – С. 198 – 203.
4. Тавасиев А.М., Мазурина Т.Ю., Бычков В.П. Банковское кредитование : учебник / под ред. А.М. Тавасиева. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 656 с.
5. Чердынцев Г.М., Маташкова С.Н. Некоторые проблемы потребительского кредитования в современных условиях // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». - № 3. – 2007. – С. 102 – 103.

## **ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО РЕСУРСА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГРАМОТНОСТИ МЛАДШЕКЛАССНИКОВ**

*О. Н. Чернецова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Л.В. Наумова, старший преподаватель*

В наши дни, когда личное благосостояние зависит от того, в какой мере ты обладаешь информацией, наличие экономических знаний должно быть обязательным. По моему мнению, в экономических знаниях

нуждаются не только студенты и старшие школьники, но дети в возрасте от 8 до 11 лет.

Не вызывает сомнения, что многие трудности реализации государственных программ вывода экономики из кризисного состояния - результат профессиональной некомпетентности различных категорий работников, отсутствие у них экономических знаний и опыта рыночного хозяйствования. Все это диктует необходимость коренных перемен не только в содержании экономического образования, но и серьезной организационно-методической перестройки учебного процесса. Речь идет о создании системы, основополагающими принципами которой должны стать преемственность всех ее звеньев, ступенчатость подготовки, учет региональных и отраслевых особенностей, потребностей отдельной личности и общества в целом.[3]

Гражданское воспитание предполагает участие гражданина в общественной, политической, экономической жизни своей страны, человек должен быть самостоятельным, инициативным, интеллектуально развитым, умеющим строить коммуникативные связи, быть терпимым к другим людям, способным воспринимать происходящие изменения и принимать соответствующие решения. Все эти качества закладываются уже в детстве и поэтому очень важно, чтобы ребенок был способен:

1. Понимать, что у людей есть общее (потребность в еде, воде, жилище, отдыхе, деньгах и др.) и различия (социальное, экономическое положение в обществе, внешность, традиции, ценности и т.д.);

2. Уметь выделять ситуации, в которых существует несколько возможностей для принятия решения, и выбор наиболее оптимального из них;

3. Жить в сообществе семьи, школы, соседей, друзей;

4. Иметь представления о производстве, орудиях и продуктах труда, материалах, ресурсах и их происхождении;

5. Понимать взаимосвязи и зависимости живых существ, природных ресурсов и коллективного использования их людьми.

Таким образом, возникает вопрос о методе воздействия на детей с целью их обучения экономической грамотности. [3]

Психологи выделяют ряд особенностей у детей, чей возраст колеблется от 8 до 11 лет. Ключевой особенностью являются потребность у детей смены вида деятельности с игровой на учебную. [1] Основываясь на этом, у меня возник вопрос : « А почему бы не объединить две эти сферы деятельности ребенка и не создать образовательное пространство, доступное для ребенка в любое время, используя при этом компьютерные технологии?». Ведь современные дети практически с дошкольного возраста являются пользователями компьютеров, а некоторые, к десяти годам уже продвинутыми.

Далее пойдет речь об образовательной среде электронной игры «Экономическое Сафари», создаваемой на базе ТГПУ членами команды «SIFE Томского государственного педагогического университета» для детей в возрасте от 8 до 11 лет. Куратором этого проекта являюсь я, Чернецова Ольга.

Большинство своего свободного времени ребята посвящают электронным играм, поэтому структура и логика, на которой строится игра, не вызывают затруднений восприятия. **Электронная игра** - этот метод обучения характеризуется высокой степенью свободы ребенка. Например, в отличие от урока в школе, ребенок сам принимает решение «играть или не играть», сам регулирует время игры. Стремление ребенка к познанию побуждают его к участию в данной игре. Высокий уровень заинтересованности в данной игре должны иметь и родители потенциальных обучающихся, понимая, что благополучное будущее детей в их руках. Еще одним плюсом является то, что игра располагается в сети Интернет, что облегчает доступ к ней.

В проектируемой образовательной среде учитываются интересы личности, она нацелена на индивидуальное развитие ребенка. Ребенок учится мыслить образно, ассоциируя себя с героями, он творчески подходит к решению задач в рамках игры. Можно определить, что образовательной средой для «Экономического Сафари» будет являться **творческая среда свободной активности**. В данном типе среды формируется нормальный (идеальный) школьный тип личности ребенка, который характеризуется смелостью, энтузиазмом, предприимчивостью, постоянной деятельностью.

Именно для детей с природной предприимчивостью и смелостью разрабатывается данная игра. Ребята с такими задатками всегда отличаются своей любознательностью и стремлением к познанию «взрослого» мира. Ребенок получает возможность смоделировать свои действия в вполне реальной, «взрослой» ситуации, пусть на ПК и в игровой форме.

В процессе игры, ребенку, предварительно изучившему материал, предлагается помочь жирафу Степану наладить продажу свежей травы и воды в Сафари. Решаются задачи, связанные с законами функционирования рынка, такие как: взаимосвязь спроса и предложения, ценообразование, определение прибыли и издержек.

Уже сейчас можно говорить о том, что традиционные параметры среды (по В.А. Ясвину), рассматриваемые как элементы уклада жизни учреждения, в среде, создаваемой электронной игрой, значительно меняются.

**Доминантность** (значимость данной среды в системе ценностей субъекта). Проект игры занимает очень значимое место в системе ценностей самих разработчиков. Искренне заинтересованных в том, чтобы

существование детей в игровой ситуации было для них ярким, значимым, интересным, практически важным. Содержание и форма проведение занятий направлены на повышение значимости среды экономической игры, её влияние на практическую жизнь и систему ценностей школьника.

**Интенсивность.** Игра – это всегда интенсивная среда, насыщенная эмоциями и событиями, поэтому она и привлекает ребёнка, подростка. Обучающийся за достаточно короткий срок овладевает знаниями в области экономики, получая возможность самостоятельно делать выбор и протраивать логические цепочки событий, помогая главному герою игры строить свой бизнес. Каждый ребенок может самостоятельно определить для себя интенсивность занятий, а тем же количество перерывов на отдых.

**Когерентность** (согласованность в данной среде всех локальных образовательных сред, функциональным субъектом которых выступает данная личность). Когерентность данной среды проявляется в согласовании сред «дом, семья - практическая жизнь - школа». Экономические процессы окружают ребенка в его повседневной жизни (плата за проезд в транспорте, обед в столовой, поход в магазин за хлебом и др.), в школе он получает начальные знания о них, а семья является носителем культуры потребления, а так же, выступает в качестве спонсора.

**Мобильность** (способность среды к изменениям). Среда, в которой мы живем, требует от нас постоянного саморазвития. Электронная игра позволяет ребенку понимать, на каких принципах основывается рыночная экономика. И делает это с помощью современных компьютерных технологий.

**Обобщенность образовательной среды.** Характеризует степень координации деятельности всех субъектов данной образовательной среды.

Игра имеет четкую структуру, а вместе с ней и концепцию развития. Она заключается в серийном выпуске игры по определенным темам (банк, налоги и др.). Предполагается обсуждение игры на форуме, что позволит наладить обратную связь с обучающимися.

**Осознаваемость образовательной среды** (сознательная включённость в неё всех субъектов образовательного процесса).

В процессе участия в игре ребенок ассоциирует себя с главным героем игры, тем самым, он целиком и полностью осознает и включается в образовательную среду «Экономического Сафари». Группа разработчиков состоит из инициативных студентов, не жалеющих своего личного времени для работы над проектом.

**Социальная активность образовательной среды** (влияние среды на среду обитания, создание в среде и средой социально значимого продукта). Игра «Экономическое Сафари» самым тесным образом связана со средой обитания человека, недаром экономику называют кровеносной системой государства. Ребята, принявшие участие в экономической игре, получают

представление об экономических процессах, протекающих в обществе и обучаются рационально тратить деньги. Так же об активности рассматриваемой образовательной среды свидетельствует тот факт, что абсолютно любой ребенок, в доме которого присутствует интернет, имеет возможность обучаться.

**Эмоциональность.** Образовательная среда «Экономического Сафари» характеризуется высокой степенью эмоциональности, т.к. в процессе обучения ребенок ассоциирует себя с героем игры, помогает ему решать проблемы, радуется победам и огорчается неудачам. Яркий текст, фотографии животных и забавный герой популярного мультлика, король Джулиан, придают живость теоретической части игры.

Для экономической игры моделируется определённая образовательная среда, в которой участники получают **комплекс возможностей**, таких как (по В.А. Ясвину):

1. Возможность удовлетворения потребности в значимой деятельности. Здесь идет речь об отождествлении ребенком себя с главным героем игры. Ребенок берет на себя ответственность, решает элементарные экономические задачи и учится на своих ошибках.

2. Возможность в удовлетворении и развитии познавательной потребности в особой области (интересов). Ребенок, имеющий малейшее представление об экономических процессах и интересующийся этим, получает возможность обучения.

3. Возможность в удовлетворении потребности в сохранении и повышении самооценки. Ребенок, получая новые знания, становится увереннее в себе.

4. Возможность удовлетворения и развития потребности в самостоятельном упорядочении индивидуальной картины мира. Ребенок, привыкая к тому, что образовательный процесс протекает в классе или группе, зачастую, не может самостоятельно принять решение. Электронная игра же учит его этому, способствуя формированию индивидуальной картины мира. [2]

Игра «Экономическое Сафари» представляет собой учебный процесс, заключенный в игровую форму, что позволит ребенку без труда усваивать информацию. Безусловно, в процессе игры ребенок развивает свои когнитивные способности: тренирует память, учится принимать решения и прорабатывать логические цепочки. При этом снижается уровень давления на ребенка, т.е. он избавляется от тревожности, а так же от страха оценки. Эти факторы стали решающими в выборе метода воздействия на ребенка, именно игровая форма подачи информации, сложной для восприятия, формирует оптимальную образовательную среду для младшеклассников.

## *Литература*

---

1. Дубровина И.В., Прихожан А.М., Зацепин В.В.. Возрастная и педагогическая психология: Хрестоматия: Учеб. пособие для студ. Высш. Учеб. заведений. – М.: «Академия», 2001. – 368 с.
2. Ясвин В.А.. Образовательная среда: от моделирования к проектированию. – М.: Спектр, 2001. - 366 с.
3. Галкина Л.Н.. Формирование элементарных экономических знаний у детей старшего дошкольного возраста: Дисс. канд. пед. наук. Челябинск, 1999. - 226 с. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-elementarnykh-ekonomicheskikh-znaniy-u-detei-starshego-doshkolnogo-vozrasta>



# МЕНЕДЖМЕНТ

## ПРИМЕНЕНИЕ «НАДЖ»-ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ

*О. Н. Чернецова, В. А. Деремешко*

Томский Государственный Педагогический Университет

Реклама на телевидении навязывает нам шампуни и сотовые телефоны, с баннеров на нас смотрят популярные артисты, призывая покупать обувь и одежду. Гигабайты ненужной и навязчивой информации попадают в наш мозг, вызывая раздражение и отвращение. Современные менеджеры по продажам должны понимать, что искреннюю привязанность к продукту покупатель будет испытывать в случае, когда мотив для покупки был внутренним, а не внешним. Тогда, когда человек в результате собственного умозаключения приходит к выводу, что продукт ему действительно необходим, а как его «подтолкнуть» к этому умозаключению – каждый специалист должен решить сам. Здесь ему необходимо реализовать весь свой творческий потенциал.

Экономист Ричард Тэйлер и юрист Кэсс Санстин, в середине двухтысячных, придумали название для философии, позволяющей не лишать человека выбора, но «подтолкнуть» его к правильному решению. Она получила название «надж» (nudge), буквально – «легкий толчок локтем». «Надж» – движение набирает обороты во всем мире.

Ежедневно мы принимаем решения, и часто они бывают неверными, из-за чего страдает наше здоровье, личные финансы и прочее. Тэйлер и Санстин утверждают, что зная, как люди думают, появляется возможность конструировать среду, в которой появляется возможность максимально правильного выбора. Крошечный и безболезненный сигналы могут влиять на людей.

Интересную «надж»-технологию можно рассмотреть на примере некоторых голландских и французских кофеен, оснащенных бесплатными WI-FI сетями с доступом в глобальную сеть. Для того, чтобы подтолкнуть посетителей к заказу, менеджеры пошли на следующий нетривиальный шаг: имя сети они назвали так, как звучит специальное предложение (например, «чашка эспрессо всего за 1 евро»). Причем ежечасно имя сети менялось на новое предложение, что повышало спрос на то или иное блюдо. Не менее привлекательной можно считать идею шведских дизайнеров, разработавших лампу, «лепестки» которой распускаются тем сильнее, чем дольше она включена. Такая конструкция позволяет буквально увидеть увеличивающееся потребление электро-

энергии и повлиять на данную ситуацию, с целью уменьшения издержек.

Разработчиков «надж»–технологий называют креаторами. Креатор происходит от английского creator, то есть творец. Люди, позиционирующие себя как креаторы, могут работать в крупных и не очень рекламных агентствах, создавая бренды и запоминающиеся рекламные ролики, а могут быть фрилансерами (люди, чаще творческих профессий, выполняющие работу без заключения долгосрочного договора с работодателем, нанимаемые только для выполнения определенного перечня работ).

Но как появляются нестандартные идеи «надж»–технологий? Для этого креаторам необходимо прибегать к столь же нестандартным методам. Поговорим о методах «4D Стимул», «Случайный стимул» и «Имидж–стриминг».

**4D Стимул** – это метод создания идей, который позволяет взглянуть на задачу под разными углами и таким образом расширить для себя поле возможностей ее решения. Технически – это случайный стимул, поверх которого наложена сетка из четырех параметров – свойства, функции, символы и процессы.

*Таблица 1*

**«4D Стимул» на примере лампочки»**

Параметры	Ваш стимул (лампа)	Ваша задача (дизайн упаковки для туалетной воды )
<b>Свойства</b>	яркая; светлая; уютная; настольная; круглая	Круглая упаковка для туалетной воды
<b>Функции</b>	продлевает день; дает возможность работать, не мешая другим; сигнализирует, что человек не спит	Подсветка по периметру упаковки; Упаковка в форме ручки для письма; Упаковка с встроенным будильником
<b>Символы</b>	одиночество; работа допоздна; поэтический вечер	Вселенское одиночество; Мы не одиноки во вселенной
<b>Процессы</b>	как работает электрическая или керосиновая лампа; как покупатель в магазине выбирает лампу	Упаковка, издающая приятный звук в момент использования

Для начала, нужно четко сформулировать задачу (например, дизайн упаковки для туалетной воды), затем выбрать слово–стимул. Это может быть случайно выбранное слово из словаря или книги или другой объект, соответствующий заранее определенным критериям (например, лампа).

После этого рисуется на весь лист А4 таблица, состоящая из трех столбцов и четырех трок, где первый столбец называется «Параметры», второй носит название вашего стимула, а третий – вашей задачи. Строки именованы поочередно : «Свойства», «Функции», «Символы», «Процессы» (Таблица 1).

На пересечении «Свойства» – «Ваш стимул» описываете свойства вашего стимула, например, в нашем случае лампа. (см. таблицу)

Теперь необходимо поочередно применить эти свойства к решаемой задаче. Через некоторое время вы начнете видеть связи. Записывайте в третьей колонке все возникающие идеи.

По тому же принципу заполняются остальные ячейки.

Затем нужно посмотреть получившиеся варианты идей и доработать их.

«Случайный стимул» – широко известный метод создания идей. Этот метод действительно прост, и именно в этом его сила.

Чтобы воспользоваться этим методом, нужно последовательно выполнять операции:

1. Сформулировать решаемую задачу в форме вопроса.
2. Выбрать объект случайным образом.
3. Удерживая в уме вопрос и случайный объект, строить между ними связи и рассматривать каждую связь как знак, указывающий на ответ.

Важны некоторые нюансы. Случайный выбор должен быть действительно случайным, каким бы неподходящим не казался выпавший объект. На генерацию идей отводится небольшое время, около 3 минут. Если вдруг ничего не родилось (такое бывает на этапе освоения), попытка не повторяется до следующего дня. Иначе работа обесценивается и опять-таки превращается в скольжение по словарю в поисках наиболее устраивающего (и потому наименее креативного) варианта.

«Случайный стимул» работает потому, что мир мышления – это антилабиринт, где от любой точки можно прийти к любой другой. Наше сознание устроено таким образом, что связи между двумя конкурирующими в нем темами устанавливаются сами собой. Важно использовать толчок в направлении нового смысла, который дает возникновение этих связей.

«Имидж–стриминг» – это метод, который имеет широкий спектр применения. Суть заключается в словесном описании спонтанного потока образов, постоянно присутствующего на заднем плане нашего сознания. Таким образом «имидж–стриминг» соединяет образный и словесный стили мышления и одновременно позволяет включить в работу огромные ресурсы, находящиеся за порогом сознания.

Базовая техника, с которой начинается освоение «имидж–стриминга», очень проста.

Нужно удобно сесть, закрыть глаза и описывать вслух все возникающие в сознании образы. Описывать их нужно как можно детальнее и богаче (цвет, вкус, фактура), стараясь облекать свои слова в законченные предложения, обращая внимание на появление новых образов. Чем больше удивит увиденное, тем больше вероятность получить из своего внутреннего мира свежую информацию и новые идеи. Затем суммируется весь полученный опыт и записывается на бумажный или электронный носитель. Этот метод способствует развитию интуиции и интеллекта.

Подводя итоги, хочется сказать, что «надж»–технологии – это результат плодотворного труда креаторов, которые в своей работе прибегают к нестандартным методам генерации идей, направленных на активизацию сознательного и подсознательного. Это определяет креативность и новаторство самих идей, которые помогают повысить уровень продаж и узнаваемости бренда, снизить издержки на производстве. Познакомившись с этими методами, каждый из нас сможет попробовать себя в роли креатора. Философия «Надж» в скором времени станет основополагающей в сфере рекламы и PR–технологий, а в долгосрочной перспективе – войдет во все сферы жизни человека.

### *Литература*

---

1. Березин И.С. Маркетинговый анализ. Рынок. Фирма. Товар. Продвижение / Игорь Stanisлавович Березин. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва: Вершина, 2008.
2. «Методология «Надж»–технологий» [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://kolesnik.ru>

## **ЗНАЧЕНИЕ EVENT–МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Т. С. Чернышёва, А. С. Виноградов*

Томский государственный педагогический университет

Становление сверхплотного рынка, обострение внутриотраслевой конкуренции выявили необходимость создания положительного имиджа организации, как у потребителей, поставщиков, так и у своих сотрудников. В этом направлении работают сотни рекламных и PR–агентств, фирм по организации мероприятий, праздников, тренингов. Однако, среди всего разнообразия инструментов PR, все большую популярность приобретают так называемые Event-мероприятия.

Организации, которые стали использовать эти технологии менеджмента, получили явное конкурентное преимущество, что привело к широкому применению и распространению event-менеджмента. С распространением «модного» направления расширялся и круг возможностей, сферы применения, география событийного менеджмента, формировался рынок услуг, появился спрос на специалистов.

Пока в России event-менеджмент не воспринимается как самостоятельная профессия в полном смысле этого слова. В индустрии проведения мероприятий еще только формируются принципы и требования, обязательства и «кодекс чести» этой профессии. Да и сами потенциальные клиенты – компании, заинтересованные в продвижении и развитии – еще только начинают понимать преимущества обращения к профессионалам при проведении собственных деловых мероприятий.

Но исключительные события, или event-мероприятия, приобретают в настоящее время все большую актуальность как коммерчески значимые явления, как средство предпринимательской коммуникации и активизации целевых групп. Они ориентированы на эмоциональное восприятие клиентов и неповторимы по сути, единственны в своем роде; они рискованны и требуют высокой степени ответственности.

Организации, которые стали использовать эти технологии менеджмента, получили явное конкурентное преимущество, что привело к широкому применению и распространению event-менеджмента. Соответственно, и Event-менеджеры становятся более востребованы. Event-бизнес научился грамотно управляться с таким ресурсом как человеческий интеллект, позволяя ему максимально проявлять свои творческие и креативные способности.

Event – мероприятие, которое является одним из наиболее существенных инструментов PR и направлен на получение не одноразового эффекта, а долговременного процесса в формировании имиджа предприятия, его влияния на общественные интересы и потребности.

Event-менеджмент – это управление организацией мероприятий. Эта область включает все процедуры по подготовке мероприятий любого уровня: от корпоративного Нового года до международного экономического саммита. Но event-менеджмент не ограничивается эффектом корпоративов. Уровень организации деловых мероприятий, проводимых от имени компании, демонстрирует её статус и формирует уважение к руководству. В наши дни event-менеджмент превратился в мощный инструмент, стимулирующий развитие бизнеса. Именно поэтому вместо простого словосочетания «организация мероприятий» мы теперь произносим официальное и гордое «event-менеджмент». Отсюда и название относительно новой профессии – event-менеджер.

Любой проект, в том числе и Event-мероприятие, требует грамотного управления. Event-менеджмент включает в себя все действия и меры, которые предусматриваются при планировании, организации, контроле и управлении проектом или событием. Он необходим для того, чтобы это мероприятие было исключительным, особенным. У любого event'а должна быть какая-то «изюминка», «креативная фишка». Речь идет не только об оригинальной идее, но и о донесении ее до потребителя, способе ее подачи – люди должны удивиться. В этом и состоит главное отличие этого инструмента от обычного мероприятия, тренинга, банкета или презентации. Необычность, креативность, уникальность, индивидуальный подход – слагаемые успешного event'а.

Event означает превращение мероприятия посредством вспомогательных эффектов в нечто совершенно исключительное с точки зрения посетителей. В сфере внимания event-менеджмента, или управления событиями, лежат вопросы, касающиеся того, что именно отличает подлинное событие и как таким событием управлять, как его планировать и последовательно осуществлять. В основу успеха должно быть положено тщательное планирование и безупречная организация каждого мероприятия: здесь необходимо действовать систематически и избегать распространенных ошибок. Исключительность события приносит и дополнительную выгоду, которая проявляется по прошествии времени, когда становится ясно, что возможные сбои и неудачи удалось предупредить, и подтверждается оправданность мероприятия.

Исключительный характер мероприятия отражают также следующие аспекты:

- оно дорого как память;
- запоминается как нечто исключительно позитивное;
- оно неповторимо, уникально (никакой рутины!);
- оно побуждает участников к активности, предоставляя им дополнительные выгоды и эффекты;
- оно грамотно спланировано, определенным образом оформлено, организовано и инсценировано;
- оно отличается многообразием ярких событий, взаимодействий и восприятий;
- в нем прослеживается зависимость между впечатлениями и символами;
- с точки зрения участников это исключительное событие, или event.

Поводы для таких мероприятий могут быть самыми разными. В зависимости от целей и характера можно выделить следующие виды акций: соревнования; семинары, курсы повышения квалификации; фанд-рэйзер (fund-raisers) – мероприятия по сбору средств на различные цели;

встречи, заседания, годовщины; особые мероприятия; церемонии, поздравления, открытия, торжества; спортивные мероприятия; музыкальные выступления и концерты; массовые гуляния. Главное – правильно использовать каждый повод и организовать праздник с максимальной пользой.

Event-менеджмент – это огромный пласт различных действий, которые приходится выполнять event-менеджеру. По сути – это программа управления проектом. Как каждый проект, любое событие имеет начало и завершение. Начинается оно с постановки целей, которые должно решать предстоящее событие, а завершается подведением итогов – были ли достигнуты поставленные цели. В зависимости от поставленных целей выстраивается логистика, драматургия, сценография мероприятия. Затем нанимаются подрядчики и решаются все остальные вопросы.

Каждый раз это новый проект, он не должен иметь аналогов. Но одно неизменно – event-менеджмент: планирование, организация, контроль, проведение.

Все эти составляющие части равноценны. Важна и сама организация проекта – встречи, переговоры. Из всего этого и складывается event-менеджмент.

Управлять проектом, т. е. event или мероприятием, означает:

- ставить разовые задачи, планировать, оценивать и организовывать их выполнение;
- осуществлять целенаправленную реализацию этих задач в команде;
- контролировать и управлять выполнением задач, чтобы оптимально обеспечить достижение цели;
- успешно завершить проект и покончить со всем ко всеобщему удовольствию.

В случае, если проект рассматривается как самостоятельная организационная единица, он тем не менее является частью общего организационного процесса, а по его завершении и вовсе «все возвращается на круги своя». Подобно другим проектам, event-менеджмент включается в организационную структуру предприятия различными способами, такими как:

- формирование собственного структурного подразделения, действующего на постоянной основе. Имеет смысл в тех случаях, когда мероприятия готовятся и проводятся регулярно, что обеспечивает гарантию загрузки данного подразделения (а также, по мере надобности, привлечение его к решению других задач);
- отделившаяся от организации временная структура. Это актуально прежде всего при проведении крупных мероприятий и в

особых случаях может вылиться в основание самостоятельной фирмы, занимающейся реализацией event;

- штаб проекта (учреждение штаба, организующего event) и организация управляющего воздействия (через ответственное лицо либо подразделение);
- матрица (из различных задействованных подразделений набираются сотрудники в event-команду).

Event-менеджмент сегодня является одним из основных инструментов мотивирования, т.к. позволяет в процессе подготовки и проведения событий реализовывать самые разные потребности персонала организаций, например потребность в признании, потребность в лидерстве или в творчестве. Недаром сегодня так популярен творческий вклад рядовых сотрудников в подготовку самых разных мероприятий, ведь это позволяет любому сотруднику получить признание коллег и проявить себя с самой неожиданной стороны, не меняя должности и содержания своей деятельности. Корпоративные события, если они грамотно и профессионально подготовлены, позволяют не только укрепить корпоративную культуру и командный дух, но и дают возможность личного общения людям из самых разных слоев организации – от обслуживающего персонала до первых лиц, а это в свою очередь является очень мощным мотиватором для каждого сотрудника.

Производство в event-бизнесе – это рождение идеи, ее бережное поддержание и генерирование до творческой концепции, использование отлаженных технологий менеджмента на этапах воплощения идеи в реальный проект. На сегодняшнем этапе развития этого рынка существует множество проблем, однако общие тенденции развития, несмотря на кризис, положительны. Более того, происходит бурное развитие рынка, обусловленное заинтересованностью молодых специалистов (пусть и в других областях) новым неординарным направлением. Интеллектуальный и творческий потенциал, которым обладают отечественные специалисты, позволяет увидеть довольно позитивные перспективы для event-рынка.

Растущая популярность event-мероприятий объясняется тем, что они помогают заказчику добиться определенных целей и решить поставленные задачи. Они могут касаться презентации товара или услуги, увеличения их потребления или создания имиджа самой компании.

Таким образом можно сделать вывод, что значение event-менеджмента в современной организации следующее:

- 1) он является одним из основных инструментов мотивирования персонала;
- 2) участвует в формировании имиджа предприятия;
- 3) помогает реализовать и разрекламировать товар (услугу);



- 4) стимулирует развитие партнёрских отношений с другими организациями;
- 5) помогает расширить клиентскую базу и т.д.

### *Литература*

---

1. Event-менеджмент: профессиональная организация успешных мероприятий / У. Хальцбаур [и др.]; отв. Ред. Л. Амелёхин. – М.: Эксмо, 2010. – 384 с.
2. Главное о менеджменте [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.manageweb.ru](http://www.manageweb.ru)
3. Федеральный экспертный канал. Бизнес-образование в России и за рубежом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [ubo.ru](http://ubo.ru)

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЛОГИСТИКИ И МАРКЕТИНГА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИРМЫ**

*А. Н. Дубакова, Н. А. Королева, Н. Г. Филонов*

Томский государственный педагогический университет

Современный бизнес существует в условиях неопределенности, и задача маркетинга и остальных направлений деятельности компании — способствовать быстрой адаптации бизнеса к меняющейся среде. С этой целью в компаниях разрабатываются стратегии, в том числе маркетинговые и логистические. Реализация практически любой маркетинговой стратегии невозможна без поддержки логистики.

При правильном построении логистики в компании многие конфликты должны разрешаться персоналом службы логистики, ответственным за межфункциональную координацию. Переход от управления отдельными функциями к интегрированному управлению логистическими процессами связан с нарушением функциональных границ деятельности различных служб компании, вмешательством в ранее «суверенные» области, а потому чреват возникновением серьезных организационных конфликтов. Служба логистики должна эффективно управлять этими конфликтами, а также теми конфликтными ситуациями, которые традиционно возникают из-за противоречивости целей и интересов различных подразделений организации.

Особое значение приобретают разделение полномочий и организация эффективного взаимодействия между службой логистики и отделом маркетинга. Наиболее тесное взаимодействие логистики и маркетинга необходимо при разработке и реализации корпоративных стратегий, направленных на расширение рынков сбыта или значительное увеличение объема продаж. В этом случае союз маркетинга и логистики может позволить не просто повысить конкурентоспособность фирмы, но и обес-

печить реализацию корпоративных задач с минимальными инвестициями.

Классический подход к взаимодействию логистики и маркетинга определяется следующими позициями: маркетинг занимается развитием и управлением предложением и спросом, а также поиском способов дифференциации предлагаемых услуг на рынке, а логистика – развитием и управлением механизмов реализации этих предложений.

При этом логистика выступает как поддержка при реализации задач маркетинга. Однако в поддержке при реализации своих задач нуждается не только маркетинг, но и логистика. Такие задачи логистики, как, например:

- разработка графиков поставок покупателям,
- определение минимальных размеров партии поставки клиентам,
- разработка показателей оценки обслуживания клиентской базы,
- управление логистическим процессом на складе и целый ряд других задач логистики складирования,
- формирование системы возврата бракованного товара и т.д., могут быть успешно решены лишь в союзе с маркетингом, так как полученная от него информация является основой для принятия решений.

Традиционно основными областями взаимодействия логистики и маркетинга считаются следующие (рис. 1).

**Установление цены на реализуемый товар.** Ценообразование является одной из основных функций маркетинга. Маркетинг определяет цену на товар с учетом себестоимости продукции, конкурентной среды, целей и задач компании, планируемого уровня прибыли, а также с учетом логистических издержек. Логистика обязана предоставлять маркетингу информацию о предполагаемых издержках, связанных с обслуживанием клиентов.

**Оформление продукции (дизайн и упаковка),** осуществляемое в рамках производственного цикла. Задача маркетинга заключается в оформлении самого изделия и его индивидуальной упаковки и потребительской тары, с учетом отличительных особенностей дизайна и выполнении необходимых требований к информации о товаре. При этом логистика выставляет конкретные требования (ограничения) к типу и размерам упаковки, исходя из стандартизации и унификации транспортной тары и товароносителей.

**Прогнозирование объемов продаж и регионов сбыта.** Этим традиционно занимается маркетинг, так как соответствующие прогнозы являются основой решения многих стратегических задач: завоевание рынка новых регионов, увеличение объемов продаж в регионе существующего рынка сбыта и т.д. От точности таких прогнозов зависит



Рис. 1. Основные области взаимодействия логистики и маркетинга

решение многих логистических задач, связанных с реорганизацией логистической системы при управлении распределением, формированием складской сети, определением уровня товарных запасов и их концентрации в сети и т.п.

**Создание сбытовых систем.** Задача маркетинга сводится к определению наиболее выгодной сбытовой системы (обеспечению купли-продажи) применительно к каждому региону сбыта. А логистика должна обеспечить продвижение товарных потоков к клиентам через собственную логистическую инфраструктуру или с привлечением услуг логистических посредников. В последнем случае задача логистики сводится к поиску надежных участников системы и организации всего процесса с их участием.

**Проектирование складской сети в системе распределения** практически сводится к формированию складской сети для концентрации товарных запасов в системе распределения. Маркетинг должен предоставить логистике основные прогнозные характеристики грузопотоков, обеспечивающих потребности каждого региона сбыта, а логистика займется определением стратегии складирования запасов, расчетом оптимального количества складов в сети для концентрации товарных запасов, поиском местоположения склада и разработкой системы снабжения складов.

**Формирование политики обслуживания клиентов** – прямая задача маркетинга. Однако эта задача не может быть решена без анализа возможностей компании по оказанию услуг клиентам и логистических затрат, связанных с их предоставлением.

**Управление заказами клиентов.** Данная процедура осуществляется в несколько этапов, к исполнению которых привлекаются отделы маркетинга, продаж, логистики, финансов и даже бухгалтерия. Маркетинг занимается начальным этапом этой процедуры — планированием заказов. Логистика берет на себя процессы, связанные с подготовкой заказов и их доставкой.

**Политика в области запасов** является единственной областью взаимодействия маркетинга и логистики, которая может вызвать противоречие между ними, приводящее к конфликту. Позиция маркетинга в этом вопросе сводится к стремлению максимально удовлетворить любые потребности всех клиентов, лишь бы это привело к увеличению объемов продаж. Логистика придерживается иной позиции: уровень обслуживания должен быть гибким с учетом особенностей потребителей (объемов партии поставки, сроков выполнения заказа, уровня комплектации при формировании заказа, времени работы клиентов и т.д.). Логистика должна разработать стандарт на каждую услугу логистического сервиса с учетом себестоимости предоставления каждой услуги, иными

словами, предложить тарифную сетку услуг и условий их предоставления. Предотвратить конфликт по этому вопросу на практике вполне реально, если маркетинг в ходе формирования политики обслуживания изначально будет руководствоваться стандартом услуг и тарифной сеткой на их выполнение, предоставляемыми отделом логистики.

Логистика и маркетинг при умелом управлении в компании и правильном распределении функций (конкретных операций и задач) и ответственности за их исполнение должны работать в тесном сотрудничестве, занимая каждый свою нишу в сфере повышения эффективного функционирования. В этом случае между ними практически не должно возникать поводов для конфликтов.

Особенности современного рынка характеризуются динамичными изменениями условий внешней среды, и прежде всего это коснется рынка товаров массового потребления, где уже прошло время сверхприбылей и где с каждым днем усиливается конкурентная среда. И уже нельзя быстро наращивать прибыль только за счет одних маркетинговых усилий. Основное значение в борьбе за конкурентные преимущества стало отводиться обслуживанию клиентов.

Рынок массового потребления переходит на индивидуальное потребление, и возникает новая для большинства компаний стратегия индивидуального обслуживания. Появляются иные акценты во взаимоотношениях с клиентами: вместо цели завоевания клиентов на передний план выходит цель удержания клиентов путем разработки предложений по укреплению долгосрочных связей с ними. В связи с этим маркетинг особое значение уделяет анализу причин потери клиентов.

В этих условиях основными источниками конкурентных преимуществ для маркетинга становятся:

- создание портфеля инновационных продуктов (привлекательность сильных трендов);
- развитие стратегического партнерства с клиентами;
- смещение приоритетов в сторону чувствительности к уровню обслуживания клиента;
- усиление взаимодействия с логистикой для повышения эффективности цепи поставки.

Для реализации своих задач при внедрении новой концепции «управления клиентами» маркетинг в еще большей степени нуждается в объединении с логистикой, и значение взаимодействий маркетинга и логистики в усилении конкурентных позиций компании выходит на новый виток развития.

Корпоративная стратегия компании по-прежнему является определяющей при разработке как маркетинговой, так и логистической стратегий. При этом, как и в прошлом, одной из целей логистики остается под-

держка маркетинговой стратегии в ее реализации. Однако логистика и сама начинает влиять на эффективность маркетинга, создавая «ценность для покупателя» на основе предоставления высококачественного обслуживания клиентов, реализуя маркетинговые предложения. Неразрывность маркетинга и логистики усиливается и тем, что на современных рынках процессы, обеспечивающие предоставление ценности покупателям, должны управляться параллельно с основными процессами.

Наиболее актуальной стратегией бизнеса для многих отечественных компаний по-прежнему остается стратегия выхода на новые рынки (их завоевания). Большую часть проблем при реализации этой стратегии приходится решать отделам маркетинга и логистики, при этом каждый из них решает свои вопросы.

Деятельность маркетинга сводится к разработке портфеля товаров и услуг с учетом специфики новых рынков, прогнозированию характеристик материальных потоков, направляемых на эти рынки, подготовке и выработке политики обслуживания с учетом особенностей клиента.

Более конкретно деятельность маркетинга при выходе на новые рынки сводится к решению следующих задач:

- определение потенциальных рынков сбыта;
- подготовка инновационных программ завоевания новых рынков сбыта и укрепления взаимоотношений с клиентами;
- прогноз спроса на рынке (по ассортиментным позициям, по объемам продаж, по потенциальным покупателям и их специфическим особенностям в обслуживании);
- определение границ рынка (по установленным критериям конкурентоспособности);
- определение политики обслуживания на рынке;
- подготовка и проведение рекламных кампаний, направленных на укрепление позиций компании.

Деятельность логистики определяется решением проблем, связанных с разработкой сети распределения, при обеспечении высокого уровня обслуживания клиентов. К основным задачам логистики при выходе на новые рынки сбыта относятся:

- формирование складской сети;
- создание логистической цепи и сети распределения;
- выбор участников каждой цепи поставки;
- распределение ресурсов в сети распределения;
- концентрация запасов в сети распределения;
- выбор формы товародвижения при обслуживании клиентов;
- определение системы товароснабжения;
- разработка стандартов услуг для клиентской базы;
- поддержка рекламных кампаний, предлагаемых маркетингом.

На примере перечисленных задач видно, как деятельность логистики и маркетинга лишь дополняют друг друга, обеспечивая эффективное выполнение задач по реализации стратегии компании.

Стратегии компании, связанные с увеличением рынков сбыта, особенно посредством реорганизации сети распределения, предъявляют к маркетингу повышенные требования в отношении прогноза продаж как основных характеристик перспективных грузопотоков и в определении «границ рынка».

Ошибка маркетинга в определении радиуса «границ рынка» может привести к потере конкурентоспособности товара и, в конечном счете, к снижению, а возможно, и к потере конкурентных преимуществ компании. При расчете «границ рынка» и радиуса обслуживания с конкретного склада необходимо установить критерии определения границ рынка. В качестве критериев могут использоваться:

- минимальные логистические издержки;
- минимальный радиус обслуживания;
- минимальный уровень товарных запасов;
- максимальный (оптимальный) уровень обслуживания клиентов.

Рассмотрев взаимодействие маркетинга и логистики, можно с уверенностью сказать, что в современном мире успешное развитие бизнеса зависит, в том числе и от грамотного использования этих инструментов. Стратегия маркетинга позволяет расширить рынки сбыта, увеличить объём продаж, а логистика позволяет осуществить это с минимальными издержками. В настоящее время при переходе на индивидуальное потребление взаимодействие логистики и маркетинга имеет ещё большее значение. Ведь теперь на первый план выходит не просто завоевание клиентов, а их удержание.

## **ОСОБЕННОСТИ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ В ЛОГИСТИКЕ СНАБЖЕНИЯ**

*Н. К. Гончарова, Н. Г. Филонов*

Томский государственный педагогический университет

Информационные технологии, включающие компьютеры и телекоммуникации, особенно Интернет, существенно повлияли на процессы и процедуры закупочной деятельности. Передавая информацию и выполняя электронные транзакции по Интернету, поставщики трансформировались в электронных поставщиков, или Е-поставщиков, в бурно прогрессирующей электронной коммерции (Е-коммерции, Е-бизнесе). Интернет создал множество новых возможностей, позволяющих улучшить показатели деятельности в цепях поставок, особенно в области

снабжения. Различные компании мира, действующие в различных отраслях развитых стран (от компьютеров до офисных товаров и автомобилей), пользуются Интернетом для интегрирования и совершенствования своей деятельности в снабжении. Эти компании не только осуществляют закупки товаров и услуг через Интернет, но и управляют закупками предметов снабжения на самых важных для них участках цепей поставок.

**Электронная коммерция** – это осуществление бизнес-коммуникаций и транзакций в цепях поставок при помощи компьютеров, или как покупку или продажу товаров и услуг и передачу денежных средств при помощи цифровых коммуникаций. Е-коммерция предоставляет возможность организациям бизнеса осуществлять необходимые коммуникации и заключать между собой сделки, а логистика и управление в цепях поставок (SCM) – более эффективно интегрировать информацию для управления закупочными процедурами.

В **Е-коммерции** используются самые разные виды информационных технологий и телекоммуникаций, в частности, электронная почта, EDI, передача файлов, и т.п. Е-коммерция также ассоциируется с такими решениями и инструментами, как порталы, электронные торговые площадки, Е-рынки, Е-аукционы и виртуальные цепи поставок.

**Е-аукцион** определяется как электронный рынок, который может существовать в контекстах В2В или В2С. Продавцы предлагают товары и услуги покупателям на Web-сайте в виде структурированного процесса установления цены и выполнения сделки.

Термины «Е-коммерция» и «Е-бизнес» часто выступают как синонимы, но большинство специалистов считает, что Е-коммерция – это только одна из составляющих Е-бизнеса. Понятие «Е-коммерция» относится в основном к транзакциям (покупкам и продажам товаров и услуг) через Интернет. Этот термин обычно применим к Web-сайту, имеющему онлайн-витрину или каталог, а также возможности электронной обработки заказов. Е-коммерцией можно также заниматься, используя более ограниченные формы электронных коммуникаций, в частности, электронную почту, факс-сообщения и все более распространяющуюся практику совершения телефонных звонков через Интернет.

Если говорить о Е-бизнесе, он включает широкий диапазон бизнес-процессов, которые косвенно связаны с коммерческими транзакциями.

Основными являются следующие:

- Процессы, сфокусированные на производстве, имеющие электронные звенья связи с поставщиками (в рамках информационных систем MRP II-, ERP- и APS – классов).



- Процессы, сфокусированные на потребителе, обеспечивающие онлайн-поддержку потребителей и управление взаимоотношениями с потребителями (CRM).
- Внутренние, или сфокусированные на менеджменте компании процессы, включающие автоматизированное обслуживание собственного персонала компании, его профессиональное обучение и переподготовку и т.п.

Вместо двусторонних взаимоотношений между поставщиком и клиентом Е-бизнес все больше будет осуществляться на основе сетевых структур цепей поставок, составленных из групп поставщиков и групп клиентов. Е-коммерция не только позволяет добиваться такой интеграции компаний в цепях поставок, но и обеспечивает необходимую гибкость, благодаря которой компании могут быстро подсоединяться к сетевым структурам электронного бизнеса и столь же быстро выходить из нее, а также оперативно создавать новые товары и услуги или изменять прежние. Важнейшей частью Е-коммерции и Е-бизнеса является электронное снабжение (Е-снабжение).

**Е-снабжение** – это совместное использование информационных и коммуникационных технологий в виде электронных средств для улучшения процессов управления внешней и внутренней закупочной деятельностью и поставщиками. Или более коротко Е-снабжение – это закупки и поставки товаров и услуг категории «бизнес – бизнес» через Интернет.

Ключевым элементом Е-снабжения является способность организаций осуществлять глобальные коммуникации, выходя за свои границы. К основным преимуществам Е-снабжения можно отнести следующие:

- Более совершенная организация коммуникаций между торговыми партнерами в цепях поставок в режиме реального времени за счет использования глобальной сети Интернет;
- Снижение транзакционных издержек благодаря автоматизации подачи заявок и процессов учета, прямого размещения заказов поставщику;
- Сокращение числа злоупотреблений при совершении закупок, то есть покупок, совершаемых в обход заключенных контрактов;
- Повышение скорости и производительности сделок;
- Способность агрегировать закупки многих подразделений или отделов компаний.

Широкое применение Е-снабжения оказывает сильное влияние на ускорение транзакций по закупкам и на управление знаниями персонала многих компаний. Важную роль в Е-снабжении играют Е-торговые

площадки, которые бывают частными, независимыми или консорциумного типа.

**Е-торговая площадка** – это Web-сайт, позволяющий покупателям выбирать нужного себе поставщика из множества имеющихся. При этом ситуацию контролирует покупатель, так как открытая торговая площадка помогает ему оценивать всех потенциальных поставщиков конкретного товара или услуги и принимать обоснованные решения в отношении того, что и где ему лучше купить.

Преимущества Е-торговых площадок проявляются, когда рынок закупаемых товаров конкурентный (число потенциальных поставщиков очень велико); спецификация предметов снабжения и информация о них быстро меняется; покупателям сложно сравнивать товары – заменители; собственные издержки на выявление, оценивание и определение показателей функционирования поставщиков очень высокие.

Е-торговые площадки подразделяются на четыре типа:

**Вертикальные** – предоставляют товары и услуги в конкретной отрасли.

**Горизонтальные** – предоставляют товары и услуги ряду организаций из различных рыночных сегментов, не ограничиваясь отдельными отраслями.

**Торговые площадки поставщика/покупателя** – контролируются группой поставщиков (примером такой площадки можно назвать «Covisint», где партнерами выступают Ford, General Motors и Daimler/Chrysler).

**Нейтральные торговые площадки** (типичным примером здесь можно назвать площадку MRO.com, которая служит горизонтальной структурой совершения транзакций по широкому ассортименту товаров категории MRO).

Одним из инструментов современного Е-снабжения являются Е-тендеры, которые способствуют более быстрой подаче запросов на котировки (RFQ) и их оценке, улучшают качество переговоров, проводимых на основе имеющейся истории отношений с поставщиками, и сокращают общее время цикла снабжения.

К инструментам Е-тендеров относятся следующие:

- ERFI – позволяет потребителю получать в электронном виде информацию о поставщике и в онлайн режиме проводить квалификацию поставщика.
- E-RFP/Q – эти Интернет-технологии используются для создания запросов ценовых котировок (заявок на подачу коммерческих предложений и квот), их отсылки, отслеживания и оперативного анализа в интеграции с другими каналами закупок,

такими, как аукционы, заявки на которые подаются в запечатанных конвертах, или Е-аукционы.

- Е-аукционы – инструменты, обеспечивающие онлайн работу обратных и прямых аукционов с участием покупателя и выбранных им поставщиков.

Е-аукционы создают максимально прозрачную и динамичную среду для коммерческих трансакций и становятся одним из наиболее важных элементов Е-коммерции. Е-аукционы могут проходить в нескольких вариантах: английский, голландский, закрытые торги и обратные заявки.

**Вариант английской подачи заявок.** Здесь текущие заявки заменяются заявками с более высокой ценой, чтобы в конечном итоге получить максимальную цену на выставленный продукт.

**Вариант голландской подачи заявок.** В голландском аукционе аукционист начинает с высокой цены, а затем ее поэтапно снижает до тех пор, пока не получит на нее заявку

**Закрытые торги.** Этот процесс во многом похож на тендер. Потенциальный покупатель предлагает претендентам подать свои предложения к установленному моменту и времени в закрытом формате. Важнейшей частью Е-коммерции является Е-сорсинг, позволяющий быстро отыскивать нужные рынки, цены и поставщиков, существенно улучшая принимаемые решения по закупкам. К элементам Е-сорсинга сейчас относят Е-аукционы, Е-каталоги, автоматизацию ведения контрактов с поставщиками, электронный анализ рынка продукции и поставщиков и ряд других информационных инструментов.

Эффективность логистики снабжения во многом зависит от удобства форматов и скорости нахождения необходимой информации о поставщиках, характеристик новой продукции, цен на предметы снабжения, условий сделок. Сегодня в решении этих задач компаниями помогают интернет-порталы, преимуществами, использования которых являются следующие:

1. Более легкий доступ к информации;
2. Более высокий уровень сотрудничества и использования информации;
3. Виртуальное коммуникационное пространство;
4. Гибкость пользования и применения технологической платформы.

В предлагаемых на рынке IT-технологий программных решениях по управлению контрактами основной акцент делается на подготовке контракта и управлении им в части расширения функциональности и ассортимента услуг:

- Повышение прозрачности контракта (для покупателей и для поставщиков);

- Управление документацией и приложениями контракта;
- Стандартизация и классификация контрактов по содержанию (по образцам);
- Управление разработкой контрактов и процессом их одобрения;
- Измерение показателей функционирования поставщика в сравнении с контрактными условиями;
- Соответствие контрактной цены (включая выявление случаев завышенных платежей);
- Автоматическое извещение о прекращении срока действия контракта или достижении ключевых этапов его выполнения.

Электронное снабжение (Е-снабжение), помимо Е-сорсинга, включают такие инструменты, как подача заявок в электронном виде и Е-рынки категории В2В.

Заявки, подаваемые в электронном виде, помогают потребителям отбирать продукты с заранее выбранными спецификациями в электронном каталоге по более привлекательным контрактным ценам.

Е-рынки категории В2В используют возможности глобальной сети Интернет, стыкуя поставщиков и потребителей непосредственно, благодаря чему транзакции осуществляются более эффективно.

**Частные биржи** – предлагают индивидуализированные контракты. Предоставляют доступ к проверенной потребительской базе компании, но не помогают компаниям выходить за пределы перечня торговых партнеров, которых они уже знают.

**Отраслевые консорциумы** – предоставляют отдельным участникам доступ к торговым партнерам всех остальных членов.

**Независимый Е-рынок** – связь в варианте «многие-многие» среди потребителей и поставщиков через независимого посредника.

Одним из важных элементов электронного снабжения являются Е-каталоги, представляющие собой Web-страницы, где содержится информация о товарах и услугах, предлагаемых и продаваемых поставщиком/продавцом, и обеспечивающие поддержку размещения онлайн заказов и осуществления платежей. Использование Е-каталогов выгодно и покупателям, и поставщикам по следующим основным причинам:

- Облегчаются двусторонние коммуникации между покупателями и продавцами в режиме реального времени;
- Укрепляются взаимоотношения между покупателями и поставщиками за счет более полного обслуживания и информирования покупателей о продуктах;
- Ускоряется реакция поставщика на рыночные условия и на требования потребителей;

- Устраняется временной разрыв между запросом, подаваемым пользователем каталога, и получением информации.

Существуют 3 формы Е-каталогов:

- **Е-каталог продавца** предоставляет потенциальным покупателям доступ к онлайн-каталогам конкретного поставщика, имеющего возможности для совершения онлайн-закупок.
- **Е-каталоги покупателей** создаются закупающими организациями.
- **Е-каталоги посредников** предназначены для устранения недостатков Е-каталогов продавцов/покупателей.

В заключение можно сказать, что ИТ-технологии в бизнес-процессах развитых стран занимает все более значимое место, особенно это проявляется в сфере логистики снабжения. Так по прогнозам аналитиков, к 2012 г. на Е-рыночном пространстве закончится период рационализации, в конце которого останутся примерно 200 крупных отраслевых консорциумов, около 500 независимых Е-рынков и более 2000 частных бирж. Исследователи из Forrester Reserch полагают, что транзакции в секторе В2В в Интернете к 2012 г. достигнут 6,7 трлн долл. США. Однако российское Е-рыночное пространство остается пока слабо развитым. И это связано не столь с вялостью отечественных бизнесменов, а с их низким уровнем квалификации в области Е-рынков, в понимании роли логистики в организации Е-бизнеса.

## **ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛНЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА ПО «УТИЛИЗАЦИИ ПОПУТНОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА» НЕФТЕДОБЫВАЮЩИМИ КОМПАНИЯМИ В РОССИИ**

*И. А. Игитханян, Г. Ю. Боярко*

Томский государственный педагогический университет

Одной из важнейших предпосылок экономического возрождения России является рост производства в химической отрасли. Рыночной экономике нужен рост не любого производства и любой ценой, а только конкурентоспособного. Значимую роль в экономике России играет попутный нефтяной газ (ПНГ), который является одним из видов сырья газо- и нефтехимии. С утилизацией ПНГ связан целый комплекс проблем, причиной которых является ряд факторов: природных, экономических, финансовых, организационных условий. На современном этапе один из значимых вопросов заключается в отсутствии инфраструктуры для сбора, подготовки, транспортировки и переработки существенной доли добываемого с нефтью ПНГ, поэтому он просто сжигается на факелах.

Исторически сложилась такая ситуация, что технологически связанные этапы добычи, подготовки и переработки ПНГ и содержащихся в них легких углеводород были организационно разделены. В результате возникла ситуация, при которой решение вопросов утилизации ПНГ требовало формирования достаточно сложных процедур согласования интересов различных сторон. Рыночные процедуры решения данной проблемы просто не работали в силу противоречий интересов участников единой технологической цепочки, а так же в силу наличия существенных ограничений пропускной способности в газотранспортной системе.

Особенность схемы переработки ПНГ в Западной Сибири и в других регионах России состояло в ориентации на создании единой системы переработки и утилизации ПНГ на нескольких крупных газоперерабатывающих заводах. Для решения проблемы утилизации ПНГ необходимы согласованные действия всех причастных к ней сторон: государства, нефтяных, газовых и газохимических компаний.

Анализируя, мировой и отечественный опыт по рациональному использованию ПНГ по имеющимся материалам и документам, необходимо отметить, что на российском и международном уровне есть полное понимание важности этой проблемы. С 2002 года с участием Евросоюза, ОПЕК, Всемирного банка, крупнейших нефтегазодобывающих стран – США, Канады, Норвегии и других, а также ведущих энергетических компаний начато сотрудничество в рамках Глобального партнерства по уменьшению сжигания попутного нефтяного газа.

Регулирование вопросов использования нефтяного попутного газа с начала рыночных отношений в России осуществлялось в соответствии с нормативными правовыми актами – федеральными законами, постановлениями и распоряжениями Правительства Российской Федерации. Нормативные механизмы государственного регулирования, включают установление основ взаимоотношений в той или иной области, гарантирование охраны прав и интересов субъектов. До определенного времени нормы использования ПНГ не были установлены. Целевой показатель сжигания ПНГ на факельных установках на 2012 год и последующие годы в размере не более 5 % от объема добытого попутного нефтяного газа установлен постановлением Правительства Российской Федерации от 8.01.2009 №7. Экономические и финансовые механизмы государственного регулирования связаны с проведением налоговой политики и политики ценообразования, созданием выгодных налоговых условий для проведения деятельности, выделением прямых государственных инвестиций для реализации проектов. Дополнительный коэффициент, устанавливающий повышающие штрафы за сверхлимитное сжигание попутного нефтяного газа был введен как стимул для утилизации ПНГ

нефтяными компаниями. Так же был издан приказ Ростехнадзора от 15.04. 2009 г. на основании которого было учреждено ведение Реестра объектов сбора и перекачки нефти и попутного газа нефтегазодобывающих компаний.

Масштабы и степень подготовки нефти и газа оцениваются с учетом допустимой нормы прибыли и возврата вложенного капитала в короткие сроки. Выбор вида и способа обработки продукции скважин осуществляется с учетом охраны окружающей среды, природных факторов и требований рынка. Основной особенностью объектов подготовки нефти и обработки газа на зарубежных промыслах является их органическая связь со всем комплексом нефтяного месторождения. Во многих странах, приняты законы, запрещающие добычу и подготовку нефти без рационального использования попутного нефтяного газа. Однако это не означает того, что использоваться должен в обязательном порядке весь объем добываемого газа. В большинстве стран несанкционированное сжигание и сброс ПНГ запрещены, если это не обусловлено техническими причинами (допускается без финансовых отягощений сжигание (рассеивание) ПНГ с высоким содержанием азота и сероводорода), соображениями безопасности и чрезвычайными обстоятельствами. Во всех других случаях необходимо получение разрешения регулирующих органов. Самое главное в решении проблемы рационального использования ПНГ – это осуществление государством на практике того, что оно действительно рассматривает полномасштабное использование ПНГ как одну из важнейших социально-экономических задач, одно из направлений повышения энергоэффективности российской экономики. На федеральном уровне должны быть приняты разнообразные меры, прежде всего экономические, направленные на поддержку предприятий, реализующих проекты по переработке и использованию ПНГ.

Государство должно установить действенный контроль всех процессов, в которых присутствует ПНГ: добыча и сжигание. Отсутствие внимания к решению проблемы эффективного использования ПНГ должно караться различными способами – штрафами, приостановлением или прекращением действия лицензий на природопользование, лишением налоговых льгот и др. При этом важно рационально сбалансировать систему поощрения и принуждения, чтобы предприятие считало для себя единственно правильным и экономически рентабельным действием утилизацию ПНГ без его сжигания. Естественно, должен быть предусмотрен и вариант, когда в конкретных условиях какого-либо месторождения ПНГ экономически просто невыгодно использовать, и это не должно вызывать со стороны государства карательных мер.

Подводя итоги, необходимо отметить, что:

– в настоящее время имеется достаточно широкая нормативная и правовая база по вопросу использования ПНГ, однако единый законодательный акт, касающийся вопросов вовлечения в хозяйственный оборот ПНГ до настоящего времени не принят. Анализ нормативной и правовой базы свидетельствует, что она характеризуется отсутствием четкой конкретизации норм и требований, имеет определенные пробелы, не учитывают все аспекты использования ПНГ. Так, например, у производителей ПНГ существуют значительные сложности с поставками СОГ потребителям вследствие отсутствия законодательно гарантированного доступа к газотранспортной системе ОАО «Газпром»;

– значительные проблемы в исполнении постановления о целевом показателе сжигания ПНГ на факельных установках, в размере не более 5 % от объема добытого попутного нефтяного газа, выпадают на долю малых нефтяных месторождений, которые не готовы к 95 % утилизации ПНГ, в силу финансовых и технических проблем, а так же малых объемов добычи нефти и соответственно попутного газа;

– проведение анализа оценки экономического ущерба от сжигания ПНГ затруднено вследствие отсутствия достоверной информации как об объемах добычи ПНГ, так и об объемах его сжигания;

– установить точный объем добычи ПНГ в Российской Федерации в рамках данного аналитического мероприятия не представляется возможным, так как представленная министерствами и ведомствами информация не опирается на точные инструментальные замеры объемов добычи ПНГ и его утилизации. Все данные носят расчетный, приблизительный характер в связи с отсутствием приборов учета на практически всех нефтепромыслах. По той же причине невозможно точно установить реальные объемы потерь ПНГ при его добыче.

– сумма экономического ущерба от сжигания ПНГ в факельных установках напрямую зависит от выбранной методики расчета и объема сжигаемого газа. При этом сумма может варьироваться от 5,2 млрд. долларов США до 19,3 млрд. долларов США.

– рассмотрение и согласование проектной документации на разработку месторождений углеводородного сырья с учетом требований по объемам утилизации ПНГ, должно носить обязательный характер и утверждаться в нормативном акте соответствующего ведомства.

– по состоянию на декабрь 2009 года согласно информации нефтяных компаний о ходе выполнения инвестиционных проектов по повышению степени утилизации попутного нефтяного газа примеров о реализации принципов частно-государственного партнерства в этой сфере не имеется. Государственной поддержки, направленной на повышение степени утилизации попутного нефтяного газа, в 2008–2009 годах нефтедобывающие компании не получали.



– при подготовке изменений законодательной и нормативно-правовой базы следует учитывать приоритетный доступ к газопроводам производителей СОГ. При ограничениях доступа в систему трубопроводов СОГ, произведенного из НІ 11, добывающие нефть предприятия будут вынуждены снижать добычу нефти, что, в свою очередь, может привести к сокращению поступлений в бюджеты различных уровней от нефтяной отрасли.

Таким образом, для решения проблемы утилизации попутного нефтяного газа необходимо:

1. Внести изменения и дополнения в Закон Российской Федерации «О недрах», закрепив собственность на извлеченный попутный нефтяной газ за государством до момента его реализации на коммерческом узле учета;
2. Разработать механизм стимулирования недропользователей, применяющих новейшие технологии и оборудование и выполняющих требования лицензионных соглашений по утилизации нефтяного газа;
3. Определить место перехода права собственности на попутный нефтяной газ от государства к пользователю недр на коммерческом узле учета;
4. Закрепить основные требования к добыче и утилизации попутного нефтяного газа.

Реализация этих мер позволит улучшить состояние топливно-энергетического комплекса и проблем утилизации ПНГ.

### *Литература*

---

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 8 января 2009 г. «О мерах по стимулированию сокращения загрязнения атмосферного воздуха продуктами сжигания попутного нефтяного газа на факельных установках»;
2. Фейгин В.И. исследование состояния и перспектив направлений переработки нефти и газа, нефте- и газохимии в РФ. – М.: Экон-информ, 2011. – С. 169–183.
3. Холин, Я. А. Экономическая оценка перспектив использования попутного нефтяного газа / Я. А. Холин; науч. рук. А. В. Антошкина // Проблемы геологии и освоения недр: труды XII Международного симпозиума имени академика М. А. Усова студентов и молодых ученых, посвященного 100-летию первого выпуска горных инженеров в Сибири и 90-летию создания Сибгеолкома в России / Томский политехнический университет (ТПУ), Институт геологии и нефтегазового дела (ИГНД). – Томск, 2008. – С. 845–856.
4. Филиппенко А.А. Локомотив экономического роста: [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <http://www.rusoil.ru/oil/index.html>.
5. Выполнение плана по утилизации попутного газа под угрозой. [Электронный ресурс] / Режим доступа:

6. [http://uralpolit.ru/86/econom/tek/id\\_221408.html](http://uralpolit.ru/86/econom/tek/id_221408.html).

## **ФОРСАЙТ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ**

*Д. И. Колмогорова, В. А. Деремешко*

Томский государственный педагогический университет

Не секрет, что мы живем в мире, где изменения происходят с невероятной большой скоростью. Эти изменения затрагивают всевозможные области жизнедеятельности общества. И в таких условиях вопрос готовности к будущему становится одним из важнейших для поддержания конкурентоспособности любой организации. Во всем мире уже с 70–х гг. прошлого века выстраивается система по регулярному конструированию и обсуждению возможных вариантов будущего. Главным инструментом здесь выступает Форсайт – технология.

Форсайт (foresight) – это один из важнейших инструментов инновационной экономики, который представляет собой систему методов экспертной оценки стратегических перспектив инновационного развития, выявления технологических прорывов, способных оказать максимальное воздействие на экономику и общество в средне- и долгосрочной перспективе. В его основе лежат технологии работы с большим количеством различных моделей, например таких как, экспертные панели, когда сотни экспертов передают свои знания, мнения и предположения. Результаты работы экспертных панелей: списки перспективных технологий, сценарии развития, дорожные карты и другое – обрабатываются в сериях специальных обсуждений с лицами, принимающими решения, в той области, которой посвящен Форсайт. Итогом Форсайта становится общая картина будущего (на 2020, 2030, 2050 года), которая ясна и приемлема для всех участников.

Но Форсайт – это не «прогноз» (forecast) в смысле угадывания будущего, часто определяемого факторами, на которые не способны повлиять лица, принимающие решения. Форсайт исходит из вариантов возможного будущего, которые могут наступить при выполнении определенных условий: правильного определения сценариев развития, достижения консенсуса по выбору того или иного желательного сценария, принятых мер по его реализации.

Форсайт всегда подразумевает участие, причем часто путем проведения интенсивных взаимных обсуждений, многих экспертов из всех сфер деятельности, в той или иной степени связанных с тематикой конкретного Форсайт–проекта. Иногда также включается проведение опросов определенных групп населения (жителей региона, молодежи и др.),

прямо заинтересованных в решении проблем, обсуждающихся в рамках проекта.

Но главное отличие Форсайта от традиционных прогнозов – нацеленность на разработку практических мер по приближению выбранных стратегических ориентиров.

Материалы Форсайт-проектов чаще всего используются при формировании национальной стратегии научно-технологического развития и инновационной политики, поэтому финансируются в основном государственными структурами разного уровня: как правило, правительства (федеральные и региональные) предоставляют около 80 %, научные и неправительственные организации – по менее 10 %, частная промышленность – около 5 %.

Доминирующие темы Форсайт-проектов в странах Западной Европы, имеющих 30-50-летний горизонт, связаны с проблемами обеспечения устойчивого социально-экономического развития и жизнедеятельности человека. Для новых членов ЕС актуальными являются векторы развития в связи со вступлением в ЕС, а также региональные проблемы. Что касается вопросов военного характера, то в открытых Форсайт-проектах их роль второстепенна. В качестве положительного примера международного сотрудничества был упомянут совместный Форсайт-проект пяти стран Северной Европы в области развития водородной энергетики до 2030 года, в котором приняли участие 16 партнеров из научных учреждений, промышленности, энергетических компаний и ассоциаций.

Для проведения Форсайт-проектов существует множество методов, однако наиболее интенсивно из них используются лишь 10–15. Например, в Японии в основу программ Форсайта положен метод Дельфи, посредством которого каждые пять лет разрабатывается технологический прогноз на ближайшие 30 лет. В США и Франции накоплен значительный опыт разработки перечней критических технологий.

Кроме перечисленных схем также широко применяются такие методы как морфологический анализ, SWOT-анализ, метод мозгового штурма к анализу внешней информации, широко используются методы «сканирования внешней среды» и «конкурентной разведки».

Существуют базовые принципы формирования комбинаций методов. Широко известен так называемый «треугольник Форсайта» (Рисунок 1). В его вершинах располагаются ключевые факторы, обеспечивающие успех работы с экспертами: креативность, извлечение экспертного знания и взаимодействие.

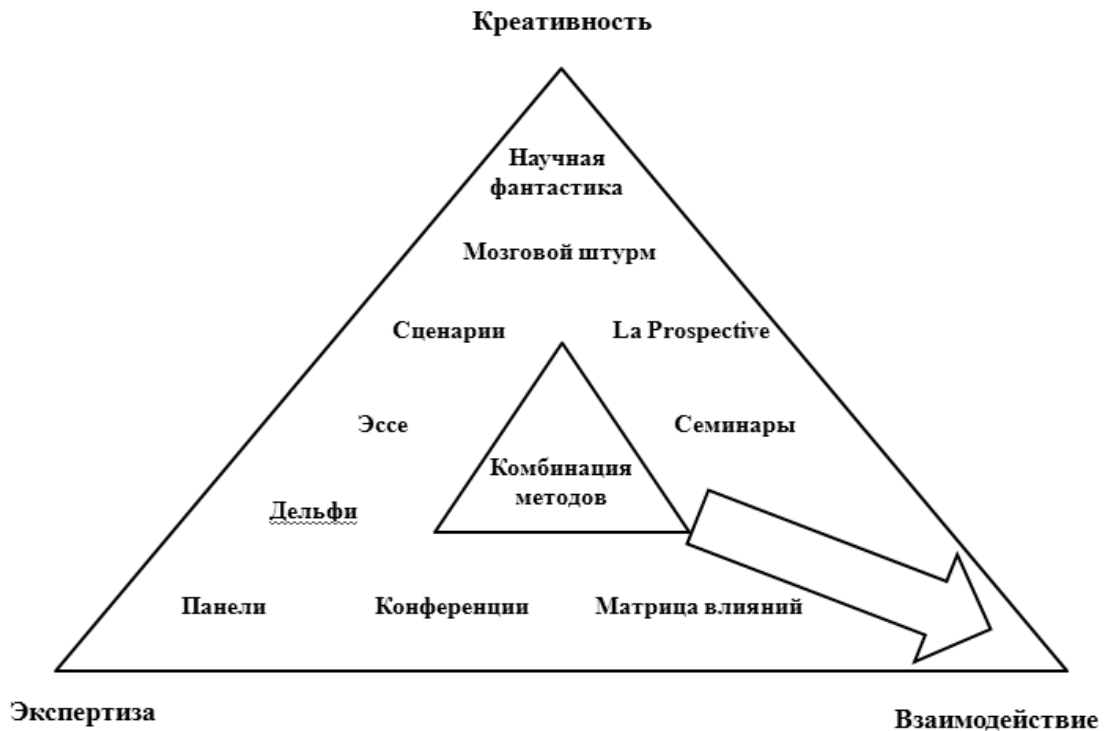


Рис. 1. Треугольник Форсайта

Расположение методов Форсайта внутри треугольника соответствует их «притяжению» к тому или иному его углу. Использование любого из методов имеет свои сильные и слабые стороны. Например, мозговой шторм способствует креативности экспертов, но не обязательно сопровождается их эффективным взаимодействием, а экспертные семинары, обеспечивая взаимодействие специалистов, могут не привести к выявлению важных аспектов, отражающих перспективы развития отдельных технологических областей. Идея треугольника заключалась в том, чтобы задействовать в любом Форсайт–проекте комбинацию методов, обеспечивающих успешную реализацию всех трех функций, соответствующих его вершинам [1].

В дальнейшем модель усложнилась, и вместо треугольника ученые предложили использовать ромб, добавив к имеющимся вершинам еще одну – «доказательность» (Рисунок 2).

Центральное место в Форсайте отведено дорожной карте. Суть ее заключается в том, чтобы отражать выделенные точки принятия решений – «развилки» – и возможные сценарии будущего, зависящие от действий активных участников ситуации. Дорожная карта является инструментом, позволяющим видеть возможность своего участия в подготовке проекта, а также проанализировать проблемные зоны, сформировать стратегию поведения и выявить направления работы, по которым возможен рост активности в будущем.

Данные модели не являются обязательными, они используются лишь как базовые. В реальности каждый Форсайт–проект той или иной страны или региона уникален, и поэтому для каждого из них разрабатывается своя система методов.



Рис. 2. Форсайт – ромб

Европа имеет специальную Форсайт–платформу, в рамках которой анализируются Форсайт–исследования, проводимые по всему миру. В ее базе данных сегодня – более 2 тысяч проектов. Таким образом, можно сказать, что масштаб Форсайт–исследований поистине огромен.

В России в полную силу Форсайт–деятельность развернулась в 2007 году, когда прошло первое большое Delphi–исследование. В 2009 году деятельность была больше сосредоточена на определении ключевых технологических областей, которые могут принести наибольшую пользу для общества и экономики. В настоящее время внимание экспертов сфокусировано на интеграции Форсайта в сферу стратегических решений. Не поставке информации для определения дальнейших решений, а интеграции в сам процесс принятия решений. То есть Форсайт теперь рассматривается как интегрированный инструмент научно–технологической политики.

На данный момент в России запущено несколько российских Форсайт–проектов. В основном они имеют социальную направленность, од-

нако есть и те, которые ориентированы на развитие национальной стабильности и процветания в области экономики и менеджмента. Одними из самых ярких примеров таких проектов можно выделить «Форсайт о воде», разработанный Экспертным клубом промышленности и энергетики, «Малое и среднее предпринимательство 2020-2040», инициатором которого выступила общероссийская общественная организация «Опора России», и «Детство 2030», заказчиком которого является Благотворительный фонд поддержки молодежных инициатив «Мое поколение». Для того чтобы более полно представить сущность Форсайта, необходимо провести сравнительный анализ. Начать можно с положительных примеров – «Форсайт о воде 2050» и «Малое и среднее предпринимательство 2020-2040».

Суть Форсайт-проекта «О воде» заключается в понимании того, что будет с водой в 2050 году. Экспертный клуб промышленности и энергетики занимается вопросами технологических инноваций в сфере воды. Одним из ключевых моментов дорожной карты данного проекта является принятие «Водного протокола». Его смысл состоит в том, что должны быть нулевые выбросы в воду после любого ее использования. И это касается не только промышленности. Известно, что так называемый «водный след» есть у производства любой продукции, будь то продукты питания, бумага, алюминий и т.д. Водный протокол предполагает учитывать этот водный след и стремиться к тому, чтобы он был оплачен. Иначе его оплата перекладывается на будущие поколения.

Целью Форсайта «Малое и среднее предпринимательство 2020-2040» является выработка стратегии прорыва и выигрыша прежде всего в инновационных сферах. С февраля 2011 года в рамках проекта были запущены дорожные карты по таким отраслям как медицина, интернет-коммерция, сельское хозяйство, инновационная экономика и т.д. Проект был рассчитан на шесть месяцев, в ходе которых были проведены работы с экспертами и интересантами.

Бурю родительского негодования вызвал Форсайт-проект «Детство-2030». Участники XIX Рождественских образовательных чтений, прошедших в Москве с 23 по 26 января 2011 года подвергли резкой критике его античеловеческую сущность.

Это говорит о том, что не каждый Форсайт-проект имеет удачный результат. Хотя его сущность заключается в том, чтобы предлагать даже самые неожиданные решения насущных проблем, сами эти решения могут оказаться не столько невыполнимыми на практике, сколько даже опасными. Разработчики проекта «Детство» в открытую предлагают не вмешиваться в развитие детей, дать им право выбора и возможность все попробовать самим.

И, несмотря на негативный опыт, в России Форсайт-движение набирает обороты, и каждым годом число участников неуклонно растет. Различные государственные организации разрабатывают и внедряют методики управления эффективностью. Повышение эффективности государственного управления является одной из важнейших задач, стоящих сейчас перед страной. Размышляя о возможностях достижения долгосрочных целей социально-экономического развития России, можно остановиться на оценке действий Правительства РФ за последние полтора года по созданию с привлечением бюджетных средств пяти структур. В их числе: ОАО «Российская венчурная компания» (ОАО «РВК»), Государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий» («Роснанотех») и другие.

В целом же наблюдается положительная тенденция «Форсайтизации» в России, выражающаяся в реализации Форсайтов разных уровней.

В заключении хотелось бы еще раз подчеркнуть, что Форсайт – это не способ предугадать будущее. Это результативный метод разработки различных курсов действий, которые проводятся ради оценки временного горизонта стратегического планирования по всевозможным направлениям исследований.

### *Литература*

---

1. Форсайт-центр ИСИЭЗ НИУ ВШЭ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://foresight.hse.ru/whatforesight> ;
2. Стратег [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prognosis-future.org/wp-content/uploads/2012/01/Water-foresight1.pdf>
3. Общественная программа «Детство» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://detstvo2030.ru/blog?id=2>

## **ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИНТЕРНЕТ-САЙТА**

*Ю. С. Лохова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Л. В. Наумова*

*«Если вашего бизнеса нет  
в интернете, у вас нет бизнеса»*

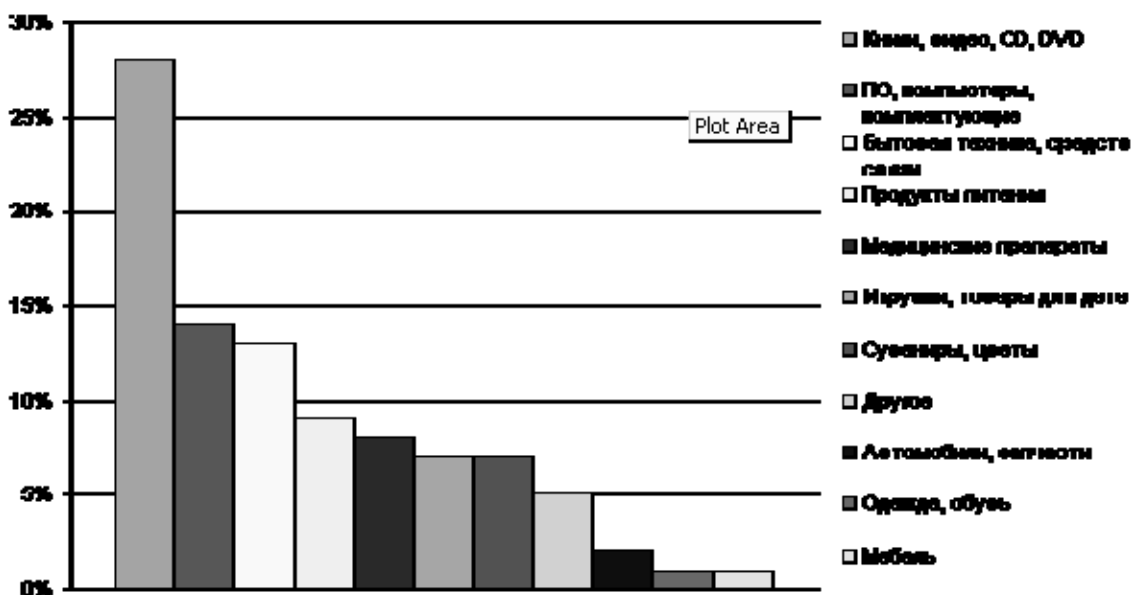
*Б. Гейтс*

Торговля все в большей степени смещается в интернет. Сегодня, интернет сайт выступает одним из основных способов привлечения клиентов и продвижения продукции, будь то Интернет-магазин или сайт-визитка компании.

Как показывает статистика, интернет – покупки завоевывает сердца россиян, становясь для нас привычной и востребованной услугой: 96 % респондентов посещали интернет - магазины, из них 42 % не только искали информацию о товарах и услугах, но и совершали покупки.

Никогда ничего не покупали в интернет - магазинах 71 % россиян. Причем, в малых городах и селах этот процент повыше - 78 %, в то время, как доля не покупавших в интернете жителей Москвы и Санкт-Петербурга составляет всего лишь 57 % [1].

По популярности, лидирующие позиции занимают одежда и обувь, электроника, книги, билеты на транспорт. Что же касается приобретения товара, то тут россияне отдают предпочтение следующим товарам:



### 1. Книжки

По данным компании ACNielsen, Россия занимает второе место в мире после Китая по покупке книг через Интернет;

### 2. Компьютеры и комплектующие

Широкий выбор, более низкие цены, подробная информация о товаре, получение консультационных услуг. Эта категория товаров так же очень популярна среди российских покупателей.

### 3. Техника для дома

Посетителям удобно сравнивать цены на одни и те же модели в разных интернет - магазинах и выбирать для себя оптимальный вариант;

### 4. Программное обеспечение

Россияне приобретают программное обеспечение для компьютеров, образовательные и деловые программы через Интернет, это лишает необходимости оплачивать услуги специалистов за установку программ;

### 5. Музыка, фильмы, игры



Интернет значительно облегчает поиск. Покупателей привлекает возможность приобретения новинок, которые ещё не появились на прилавках магазинов;

#### **6. *Детские товары***

Во многих городах до сих пор нет крупных магазинов, представляющих широкий ассортимент детских товаров известных производителей. Люди иногда вынуждены ехать в удаленные от места жительства центры, чтобы совершить покупки. Кроме того, дети отнимают массу свободного времени, - на походы по магазинам времени не остается. Гораздо удобнее совершать покупки онлайн, находясь дома;

#### **7. *Косметика***

Возможность приобрести новинку или хорошо зарекомендовавшую себя косметику по более низким ценам, а так же большой выбор продукции разных производителей делает этот вид товара привлекательным для российских интернет-покупателей;

#### **8. *Одежда***

Ассортимент данной категории товара даёт возможность подобрать гардероб на все случаи жизни, не тратя времени на примерки в бутиках.

#### **9. *Мебель***

#### **10. *Покупка билетов на различные мероприятия и авиабилеты.***

Определяющую роль в выборе именно интернет – магазина играет вопрос экономии времени. Но на что обращает внимание потребитель при выборе товара в интернет – магазине? Что влияет на его выбор?

По результатам интернет - опроса, пользователи обращают внимание на дизайн сайта, навигацию, ассортимент и цены товаров, скорость доставки и формы оплаты покупок.

От того, какое впечатление осталось у клиента от изображения товара на сайте, зависит выбор потребителя. Следовательно, одной из основных причин, по которой клиенты не совершают покупку в Интернет - магазине, является недостаточное визуальное представление о товаре [2].

Возникает вопрос, достаточно ли запоминающегося дизайна, подробного описания организации и товаров, ярких фотоснимков для того, чтобы клиент приобрел товар или услугу именно этой компании? Ведь подобное оформление можно наблюдать и на сайтах конкурентов.

Одним из основных факторов, влияющих на эффективность продаж является то, насколько наглядно и качественно представлена информация о продукте. Одни компании используют видеоролики, в которых подробно описывают товар, другие анимационные ролики, однако в большинстве своем на сайтах представлены малоинформативные фотографии объекта.

В век информации, становится очевидным, что **повышение конкурентоспособности организации возможно только через развитие инновационной деятельности.**

Самым современным способом представления внешнего вида товара является использование трехмерных моделей. Они позволяют детально рассмотреть товар (внешний вид, дизайн, размер). Однако до сих пор такая возможность была доступна только очень крупным торговым сетям. Основной причиной этого являлась достаточно высокая стоимость создания трехмерных моделей объектов, вызванная сложностью процесса изготовления 3D-моделей.

С инновационным решением проблемы выступает компания 3D Vin. Запатентованная технология (свидетельство об отраслевой регистрации разработки № 11353) предназначена для получения трехмерной модели реального объекта по его фотоснимкам. Отличие программного комплекса «3DBazar» от существующих заключается в простоте получения модели, минимальном размере, отсутствии специальных требований к получению изображения. Эта услуга позволяет существенно увеличить объем продаж, снизить количество возвратов и стереть грань между виртуальными и реальными магазинами [3].

Другая услуга компании 3D Vin - сферическая 3D-панорама – это трехмерное фотографическое отображение окружающего пространства в виде сферы.

Инновация панорам в интерактиве: можно не только рассмотреть детали, но и, к примеру, забронировать столик, просмотреть меню, «виртуальный гид» может рассказать о новостях и много другое.

***Панорамы способствуют повышению:***

- Имиджа компании как высокотехнологичной, инновационной;
- Инвестиционной привлекательности;
- Привлекательности для клиентов;
- Посещаемости сайта, на котором размещен тур;
- Возможность проведения виртуальных экскурсий для гостей.

Центр трансфера (ЦТ) ТУСУР занимается продвижением продукции и технологий, созданных в ТУСУРе, 3D Vin выступает одной из таких технологий.

ЦТ решает проблему продвижения инноваций. И чем больше подобных центров в рамках или при участии ведущих университетов и научных бюро (НИИ), тем больше возможностей для повышения конкурентоспособности организаций, в том числе интернет – сайтов, за счет инновационных решений, организованных, как правило, на основе совместительства ученых-разработчиков.

Таким образом, для России проблема развития инновационной деятельности приобретает особое значение с учетом мировых тенденций в этой области и требований отечественного рынка.

Опыт экономически развитых стран показывает, что победителем в борьбе за потребителя оказывается тот, кто строит свою деятельность преимущественно на основе инновационного подхода и главной целью стратегического плана ставит разработку новых товаров и услуг [5].

Наблюдение же за инновационной активностью центров трансфера и использование наработанных ими технологий позволяет сохранять лидирующие позиции на рынке.

### *Литература*

---

1. Самые популярные покупки в Интернете [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://statistic.su/blog/samye\\_populjarnye\\_pokupki\\_v\\_internete/2011-10-25-441](http://statistic.su/blog/samye_populjarnye_pokupki_v_internete/2011-10-25-441);
2. Статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ASNielsen.com
3. О компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.3dbin.com>;
4. Центр трансфера ТУСУР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cttusr.ru/catalog/3/>;
5. Необходимость инноваций: проблемы и пути активизации инновационной деятельности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://project.innovbusiness.ru/content/document\\_r\\_3F2EA70B-28B5-45F9-9288-BE47EEE102B8.html](http://project.innovbusiness.ru/content/document_r_3F2EA70B-28B5-45F9-9288-BE47EEE102B8.html).

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА ТОМСКА**

*С. Н. Машарова, В. А. Деремешко*

Томский государственный педагогический университет

Строительная отрасль – одна из базовых в экономике Томской области. Строительная отрасль Томской области представлена 1402 организациями с численностью более 30 тыс. человек [1].

Общая площадь жилищного фонда Томской области (по состоянию на 1 апреля 2011 года) составляет 11,2 млн. кв. м жилья [2]. В жилищном фонде Томской области преобладают многоквартирные дома. В области насчитывается 21 тысяча многоквартирных домов, площадь которых составляет 59,8 % от общей площади жилищного фонда. Почти 92 % жилого фонда многоквартирных домов находится в частной собственности. Жилая застройка в городе Томске занимает 14 % городской территории.

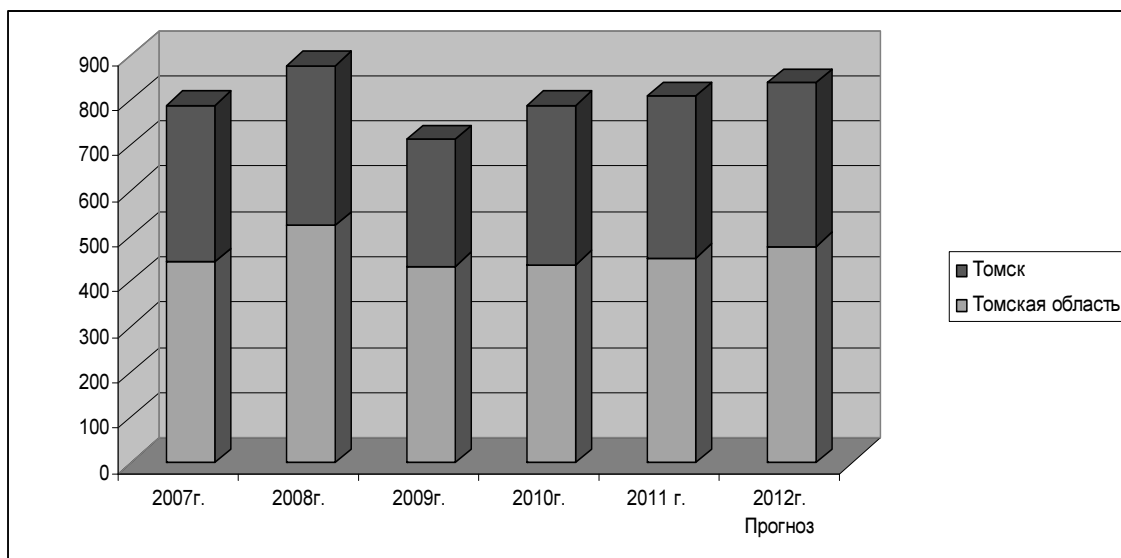


Рис. 1. Объем ввода жилья на территории Томской области за 2007–2011гг.

По обеспеченности жильем на человека Томск отстает от России в целом. Средняя обеспеченность жильем на человека в Томской области составляет 21,83 кв.м. [3] (по России – 27 кв.м.). Согласно Стратегии развития г.Томска до 2020 года ставится задача обеспечения населения Томска жильем общей площадью 30 кв.м. на 1 жителя. Генеральный план Томска предусматривает увеличение жилого фонда в городе до 15 млн.кв. м к 2025 году [4].

Таблица 1

**Объем ввода жилья в Томской области за период 2006–2010гг. [5]**

Года	Ввод жилья в Томской области, тыс.кв.м.	Ввод жилья в Томске, тыс.кв.м.
2006г.	374,5	301,1
2007г.	442,8	346,4
2008г.	524	352,0
2009г.	434	280,0
2010г.	437,1	351,2

В первом квартале 2012 года объем ввода в эксплуатацию жилья в Томской области снизился до 62,3 % к уровню первого квартала прошлого года и составил до 47,2 тыс. кв. м общей площади [6].

Таблица 2

**Плановый объем ввода жилья на территории Томской области 2011–2015гг., тыс.кв.м.**

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Плановый объем ввода жилья на территории Томской области, тыс.кв.м.	451,4	478,4	507,1	583,2	682,4

Средняя обеспеченность жильем, кв.м. на человека	21,0	21,4	21,8	22,3	н/д
Площадь, предназначенная для строительства жилых зданий, тыс. кв.м.	4100	4100	4200	4300	н/д

В 2012 году в Томске планируется построить на 4,6 % больше жилых домов – до 478 тыс. кв. м. Около 70 тыс. кв. м из них должно приступить на ввод проблемных объектов, застройщики которых не выполнили своих обязательств перед инвесторами.

Общий износ жилых помещений в Томске составляет 60 %. При этом площадь муниципального ветхого и аварийного жилищного фонда увеличивается на 4–6 тыс. кв. метров в год и достигает сейчас 360 тыс. кв.м. Вследствие больших объемов ветхого и аварийного жилья Томской области, а также недостаточных доходов в Томской области остро стоит вопрос доступности жилья. Для решения проблемы обеспечения населения Томской области жильем ведется строительство социального жилья.

Рынок жилой недвижимости г. Томска можно назвать сложившимся. Сформирована необходимая для функционирования данного рынка инфраструктура. На сегодняшний день в Томске зарегистрировано более 250 риэлтерских агентств, через которые проходит основная часть сделок с жилой недвижимостью, из них 40 агентств состоят в Томской палате Риэлтеров и являются ассоциированными членами Российской Гильдии Риэлтеров.

Основные тенденции на рынке жилья в Томске:

1. Рост спроса на объекты нового строительства;
2. Сокращение предложений на рынке первичного жилья;
3. Увеличение объемов вводимого в эксплуатацию жилья эконом–класса вследствие стабильного спроса на них;
4. Постепенный рост цен на жилье;
5. Рост количества ипотечных сделок, увеличение числа зарегистрированных договоров участия в долевом строительстве;
6. Приобретение жилья по различным программам (программа расселения из ветхого и аварийного жилья, программа поддержки работников бюджетной сферы, социальная ипотека);
7. Снижение обеспеченности строительных организаций заказами;
8. Продолжающийся рост цен на стройматериалы;
9. Освоение строительными организациями свободных районов города;
10. Строительство социальных объектов.

Особое внимание хочется обратить на первичный рынок жилья, так как на данный момент этот сегмент рынка подвергся большим колебаниям в связи с усиленной застройкой за счет расширения границ города.

На первичном рынке жилья г. Томска представлены квартиры более 80 строительных организаций. Большая часть строительного рынка принадлежит нескольким строительным организациям, таким как ОАО «Томская домостроительная компания» (37 % общего объема ввода жилья в г.Томске за 2010г.), ООО «Томская промышленно–строительная компания» (ТПСК) (30 %), ОАО «Томлесстрой» (8 %), СК «КонтинентЪ» (7 %). Можно назвать также ОАО «ГазХимстройИнвест», СФ ООО «Строймонтаж», «Демос», «Строймонтаж–М», «Лидер–Инвест». С 1 июня 2010г. за компанией ООО СК «СУ–13» установлено внешнее наблюдение.

Крупные строительные организации контролируют производителей строительных материалов, тем самым, обеспечивая себя необходимыми ресурсами для строительства. Так, в состав ОАО «ТДСК» входит 17 предприятий (в т.ч. завод по производству железобетона, пеностекла, деталей крупнопанельного домостроения, производство деревянных строительных конструкций). В структуру ООО «ТПСК» входит ЖБК–100, «Томский завод строительных материалов и изделий». ООО «СУ–13» объединяет в себе цех по производству ЖБИ и товарного бетона и завод по производству силикатных материалов.

Преимуществами крупных игроков на рынке являются:

1. Высокая скорость строительства;
2. Комплексное решение – от проектирования до сдачи объекта под ключ;
3. Современные технологии, позволяющие возводить комфортное жилье, отвечающее всем требованиям экологической безопасности и энергоэффективности; низкая стоимость строительства.

Кроме того, строительством в Томске занимаются СК «Континент», ООО «Паводок», «Лидер–Прогресс», ООО Фирма «Томскстройсервис», «Жилстрой–ТТС», «Стройинвест», ЗАО «Карьеруправление» и др. В последнее время появилось множество мелких застройщиков, осуществляющих небольшое количество проектов: ООО «Демос», СК «Томремстрой», ООО «Фирма КСП» ООО ПК «РИФ», СК «Акфес», ОАО «Автострой», СУ «Монолит», ИИФ «Эспера», СК «Элит–строй» и пр.

Планирование строительства нового жилья в г. Томска является достаточно сложным. Это связано, прежде всего, с особенностями либо необходимостью учитывать архитектурный ансамбль города. В ноябре 2007г. был принят Генеральный план Томска и Правила землепользования и застройки, являющийся основой для разработки последующей

градостроительной документации, проектов планировки территории и проектов застройки. Завершена разработка Схемы территориального планирования Томской области, главного градостроительного документа региона.

В настоящее время в Томской области порядка 50 % имеющегося жилья приходится на кирпичные дома, около 30 % – на панельные дома, остальные 20 % составляют дома из пенно- и газобетонных блоков, деревянные (индивидуальные) дома, монолитные, монолитно-каркасные, сборно-каркасные, сборно-монолитно-каркасные [7].

Возможности точечной застройки в черте города теперь практически исчерпаны. Точечная застройка была вынужденной мерой во время перестройки и кризиса. Сейчас актуальным становится застройка крупных микрорайонов на окраинах г. Томска. Сегодня все крупные строительные организации переходят на строительство жилых микрорайонов с комплексным планированием социальной инфраструктуры: магазинами, объектами соцкультбыта, благоустройством домовых территорий с организацией детских и спортивных площадок, автостоянок, гаражей.

В последнее время строительные организации не только возводят стены и осуществляют черновую отделку. Покупателю жилья предоставляется весь комплекс услуг по дизайну интерьера, ему лишь остается выбрать вариант отделки: черновой, чистовой или «евро».

Цены на квартиры значительно отличаются в зависимости от типа жилья (элитная, неэлитная), местоположения (центральная часть города, нецентральная часть города), уровня отделки (черновая, под ключ).

Стоимость жилья на 01 апреля 2012 года на первичном рынке г. Томска по районам представлена в Таблице 3.

*Таблица 3*

**Стоимость жилья на первичном рынке г. Томска  
на 01.04.2012г., руб./кв.м.**

Квартиры	Кировский	Советский	Ленинский	Октябрьский
1-комнатные	20 000 – 55 000	20 000 – 72 000	25 000 – 55 000	26 000 – 55 000
2-комнатные	20 000 – 65 000	20 000 – 62 000	22 000 – 47 000	26 000 – 50 000
3-комнатные	25 000 – 60 000	20 000 – 63 000	30 000 – 43 000	26 000 – 43 000

Более дорогими являются квартиры, расположенные в престижных районах города, – Кировском и Советском. Наличие развитой инфраструктуры (магазины, службы быта, развлекательные центры, спортивные и оздоровительные центры, детские учреждения и т.д.), хорошая транспортная доступность, близость к административному центру города делает эти районы привлекательными для проживания. В настоящее время для этих районов характерен дефицит предложения жилья, обу-

словленный ограниченными возможностями застройки данных районов города. застройка Кировского (ул. Мокрушина) и Советского районов (пер. Овражный, ул. Сибирская) города ведется кирпичными, панельными домами.

Уровень цен на жилье, строящееся в так называемых «спальных районах» (Ленинский, Октябрьский), несколько ниже. Данные районы застраиваются преимущественно панельными домами, а также многоэтажными кирпичными домами. В Ленинском районе более дорогим является район Телецентра, Каштак-1,-2. Более низкий уровень цен характерен для строящегося жилья в таких районах как Черемошники, район Спичечной фабрики, ул. Ивановского, что обусловлено удаленностью данных районов от центра города. Средний уровень цен – в молодом районе-миллионнике по ул. Ключева, ул. Герасименко, ул. Обручева, ул. П.Нарановича, ул. Энтузиастов.

Есть в Томске несколько престижных микрорайонов, которые могут претендовать на «элитность»: район «Буфф-сада», ул.Белинского и ул.Кузнецова, район Речного вокзала, район Белого озера, районы, приближенные к старым вузам города, места с эксклюзивными видами на достопримечательности города, а также отдельные жилые дома, в которых благодаря их уникальным строительным особенностям, уровень цен на квартиры находится на отметке выше среднего. Для расположения таких домов характерно то, что они не находятся возле крупных транспортных магистралей, трамвайных путей и сосредоточения большого числа людей и машин. У них есть огороженная территория двора с собственной детской площадкой и парковкой (либо гаражом), охрана, может быть эксклюзивный вид из окна.

Сроки сдачи дома в эксплуатацию оказывают влияние на стоимость жилья. Квартиры с отдаленными сроками ввода в среднем выставляются на продажу по цене на 10–15 % ниже аналогичных квартир в домах с ближайшими по времени сроками сдачи в эксплуатацию. Как правило, при реализации квартир с отдаленными сроками ввода чаще всего имеет место рассрочка оплаты стоимости жилья до завершения сроков строительства. В течение этого периода застройщик оставляет за собой право повышать цену жилья. Таким образом, окончательная цена квартиры к моменту сдачи дома в эксплуатацию превышает первоначально заявленную цену.

С другой стороны, широкое распространение схем долевого финансирования строительства жилья, вызванное дефицитом собственных оборотных средств у строительных организации, является одной из основных причин сложившегося ценового несоответствия между первичным и вторичным рынками: цены на жилье на первичном рынке ниже уровня цен, сложившегося на аналогичное жилье на вторичном рынке. С



экономической точки зрения, недополученная застройщиком стоимость жилья в схемах долевого финансирования, является премией покупателю за пользование его денежными ресурсами в течение срока строительства, а также за риск связанный с получением жилья в установленный договором срок.

Подводя итог, можно сделать следующие выводы касаясь основных перспектив развития рынка жилья г. Томска:

1. Дальнейший рост цен на жилье по мере восстановления платежеспособного спроса на первичное и вторичное жилье.
2. Ужесточение конкуренции на строительном рынке.
3. Развитие схем долевого участия в строительстве (соинвестирование).
4. Отказ от уплотненной застройки, переход к комплексной застройке территории.
5. Развитие малоэтажного и среднеэтажного строительства.
6. Совершенствование архитектурно–строительного проектирования (соблюдение по количеству парковочных мест, подъездов к земельному участку и др.).
7. Ведение дальнейшей работы по новому жилищному строительству и реконструкции жилого фонда в рамках Плана реализации Генерального плана города Томска.

### *Литература*

---

1. Журнал «Томский дом», №3 (25), апрель 2009г.
2. Томский обзор от 11.03.2011г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://obzor.westsib.ru>;
3. Томские новости от 05.08.2010г. Строительство без остановки. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tnews.tomsk.ru>;
4. Томский обзор от 11.03.2011г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://obzor.westsib.ru>;
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Томской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tmsk.gks.ru>
6. Томский дом №1, февраль 2011г., Главный городской портал Tomsk.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tomsk.ru>
7. Обзор рынка недвижимости Томска: спрос и предложение, цены, ипотека, строительство и прогнозы, 22.02.2011г., <http://www.rosrealt.ru>
8. Журнал «Строительство. Архитектура», Город над Томью, 2008г.

## МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА

*Д. Б. Ушакова, А. С. Виноградов*

Томский государственный педагогический университет

В 21 веке классические маркетинговые приемы уже не интересны и не дают ожидаемых результатов, поэтому современный маркетинг призван найти альтернативные средства увеличения спроса. Так сейчас получил распространение интернет-маркетинг под названием Social Media Marketing (SMM).

Social Media Marketing – продвижение (позиционирование) продукта (компании) с использованием социальных сервисов через вовлечение существующей на сервисе аудитории пользователей в коммуникационный процесс, связанный с данным продуктом (компанией) [1].

Социальные сети стали непременным атрибутом современного человека, который имеет доступ в Интернет. Это и использует SMM. Личная страница пользователя в подобных сервисах, стала его вторым «виртуальным» лицом, инструментом коммуникации с друзьями, коллегами, родственниками. Тенденция развития подобных сайтов свидетельствует о том, что все больше людей сегодня отдают предпочтение социальным сетям не только ради общения, но и для получения рекомендаций от своих друзей. Положительные отзывы знакомых являются решающими при принятии решения о покупке чего-либо.

Все больше вакансий, связанных с социальными сетями, с хорошей зарплатой, в крупных компаниях появляется на современном рынке. Агентства активно создают SMM-отделы, компании выделяют на SMM значительные бюджеты. Рынок SMM развивается, и вскоре услуги по работе в социальных сетях прочно займут место среди основных инструментов интернет-маркетинга. Это говорит о том, что такой вид маркетинга актуален в современном обществе.

На сегодняшний день большинство крупных компаний имеют если не страничку в большинстве социальных сетей, то нескольких представителей точно. Такой метод дает возможность постоянно поддерживать контакт с потенциальными покупателями, кроме того, постоянные исследования в социальных сетях дают возможность отслеживать изменение пожеланий потребителя, его ориентацию на тот или иной продукт, обсуждение лидирующих позиций тех или иных компаний.

Хочется отметить, что Social Media Marketing всего лишь инструмент, который работает только в связке с другими методами маркетинга. Его нельзя выделять из комплекса маркетинговых инструментов и тем более ставить целью SMM прямые продажи. Возможно, что продажи повысятся, но это будет косвенным положительным результатом работы в социальных медиа.

Социальные медиа являются инструментом PR, с помощью которого можно формировать лояльность, нивелировать негатив, налаживать обратную связь и т.д. Ошибочным подходом является ситуация, когда навязывание продукта стоит впереди попыток понять потребителя и пронаблюдать за ним.

Выделяют семь разновидностей социальных медиа:

- Интернет-сообщества;
- Блоги;
- Виртуальные игры;
- Социальные сети;
- Сообщества по производству совместного контента;
- Совместные проекты.
- Геосоциальные сервисы

Эти ресурсы собирают многомиллионную аудиторию пользователей, все больше времени проводящую в онлайн среде. Социальные медиа сегодня позволяют компаниям выстраивать долгосрочные отношения со своими потребителями, формировать их лояльность, управлять репутацией компании, повышать продажи и решать многие другие задачи развития бизнеса.

Маркетинг в социальных сетях включает в себя множество методов работы. Самые популярные из них это:

- построение сообществ бренда (создание представительств компании в социальных медиа);
- работа с блогосферой (корпоративный блоггинг, twitter-маркетинг и работа с лидерами мнений);
- репутационный менеджмент (защита репутации компании и нивелирование негатива в ее адрес);
- персональный брендинг (позиционирование человека как специалиста не только в деле, но и в общении с потенциальными клиентами);
- нестандартное SMM-продвижение (продвижение посредством креативных конкурсов, создание приложений для социальных сетей, размещения спецпроектов).

Таким образом, можно не только привлечь внимание аудитории к продукту, но и вызвать необходимое обсуждение, тем самым запустив «сарафанное радио», как дополнительный инструмент рекламы компании. Это является достаточно эффективной мерой, так как большинство пользователей считают информацию, выложенную на общее обозрение если не полностью объективной, то, по крайней мере, близкой к этому [2].

На основе вышперечисленного, особенностями SMM-маркетинга являются:

- Доступность информации.
- Минимизация личного пространства.
- Отсутствие пространственных ограничений.
- Оперативность (реагирование в реальном времени)
- Возможность напрямую общаться с клиентами
- Измеримый результат социальной медиа компании

На примере нескольких социальных медиа покажем применение SMM-маркетинга.

«Facebook», крупнейшая социальная сеть в мире, содержит в себе огромный потенциал для маркетологов как сверхэффективная площадка продвижения компаний и брендов в Рунете. «Facebook», созданный в 2004 году, демонстрирует тенденцию к увеличению числа своих пользователей. Специалисты говорят о том, что «Facebook» способен сильно изменить некоторые методы ведения бизнеса и коренным образом повлиять на способы взаимодействия компаний со своими клиентами.

«Facebook» привлекателен для маркетинга в первую очередь своей посещаемостью. Более 600 млн. пользователей по всему миру, т.е. каждый 13-й житель Земли, зарегистрированы в «Facebook», из которых половина посещает свой профиль каждый день.

К тому же немаловажным фактом является то, что подавляющее число пользователей «Facebook» находятся в возрастном диапазоне от 18 до 44 лет, являясь целевой аудиторией для компаний и брендов.

Данная интернет площадка представляет широкие возможности продвижения брендов с помощью создания брендированных страниц, групп, раскрутки приложений, настройки текстово-графических блоков объявлений. Так брендированные страницы и группы сообществ в «Facebook» – наиболее сильный инструмент продвижения компаний и брендов, что позволяет оперативно делиться новостями и получать обратную связь о продуктах. В большинстве случаев эти 2 метода, имеющие несущественные отличия, используются параллельно, а кнопка «Мне нравится» помогает широкому распространению бренда среди аудитории «Facebook» [3].

Как известно, создание различных приложений позволяет раскручивать бренд или компанию. В «Facebook» такая деятельность осуществляется как дополнительный источник заработка, продажи определенного продукта или популяризации бренда. Так, например, сайт «ВКонтакте» активно использует данный метод. Одним из наиболее развивающихся и перспективных направлений раскрутки приложений разработчики сайта называют популярное в прошлом приложение «Счастливый фермер». Оно позволило заработать своим создателям около 20 млн дол.

Еще одна крупнейшая социальная сеть Рунета – «ВКонтакте», изначально задуманная как российский проект, в мире занимает 4-ое место

по посещаемости. Ее аудитория насчитывает уже более 100 млн. зарегистрированных пользователей, по статистике, практически каждый второй россиянин имеет аккаунт «ВКонтакте». Количество уникальных посетителей в сутки приближается к 30 млн., они просматривают около 40 млрд. страниц. Специалисты говорят о том, что «ВКонтакте» уже давно претендует на половину трафика Рунета. По своей структуре эта социальная сеть является контентно-ориентированной системой и продолжает развиваться именно в этом направлении.

Данный сайт хорош тем, что его посещает большое количество людей. К тому же в последнее время наблюдается тенденция взросления аудитории «ВКонтакте».

Социальная сеть «ВКонтакте» открывает широкие возможности продвижения брендов и компаний путем создания публичных страниц, раскрутки групп, формирование блока подписчиков, приложений, настройки таргетированных рекламных объявлений.

Хочется отметить, что тексто-графические таргетированные объявления применяются не только «ВКонтакте», но и в «Facebook», «Одноклассники», Мой мир и других социальных сетях.

Таргетированная реклама – это реклама, которую можно настроить для любой аудитории с учетом пола, возраста, увлечений, рода деятельности, места проживания и т.д. Одно из нововведений – таргетинг по браузерам и устройствам, что значит, к примеру, что рекламные объявления можно показывать только пользователям «iPhone» или тем, кто выходит в интернет через браузер «Safari». Это делает рекламу в интернете более эффективной, поскольку клиент чувствует индивидуальный подход.

Популярная социальная система микроблогов «Twitter», которая изначально задумывалась как простой SMS-сервис, также интересна SMM-маркетингу. Сообщение в twitter не может превышать 140 символов, и это очень удобно. В 2008 году аудитория twitter выросла на 900 %. Сегодня можно говорить про возрастающий интерес к twitter со стороны русскоговорящих пользователей. Twitter можно рассматривать как эффективную площадку взаимодействия с целевой аудиторией, продвижения брендов, рекламы продуктов и получения обратной связи от потребителей.

Twitter представляет интерес для маркетинга. Продвижение этого вида медиа происходит следующим образом:

- Заполняется профиль компании с использованием элементов брендинга, импортируются контакты из популярных постовых сервисов.

- Компания ведет свой микроблог, публикует интересные пользователям твиты, общается со своими подписчиками, проводит конкурсы, акции и т.п.
- Нарастает количество фоловеров – пользователей, которые следят за публикациями компаниями или бренда на twitter, читают их свежие сообщения, переходят по оставленным ссылкам, интересуются предложенными компаниями продуктами и многое другое.
- Все это позволяет формировать лояльность потребителей к марке и повысить ее узнаваемость. Но все же, твитер не достаточно популярен в России [4].

По результатам исследований, проводимых в Томском государственном педагогическом университете среди 75 студентов, наибольшей популярностью пользуются социальные сети «Вконтакте» и «Одноклассники». Лишь 15 % респондентов указали в ответе «Facebook». Это подтверждает то, что русскоязычные пользователи предпочитают «Вконтакте», несмотря на то, что он был создан на базе «Facebook».

Как указывалось ранее, реклама активно внедряется в социальные сети. Это подтверждают результаты опроса, по которому 87,2 % пользователей сталкивались с рекламой в соц. сетях.

Несмотря на то, что компании все активнее регистрируются в социальных сетях, лишь 30 % респондентов подписаны на страницы известных брендов и марок.

Все это говорит о том, что SMM маркетинг находится на начальном этапе своего развития.

В заключение, хочется отметить, что SMM-маркетинг не основной инструмент маркетинга. Он работает в совокупности с другими методами. Поэтому не стоит уделять ему много внимания и вкладывать больших средств. Подтверждением этому служат то, что большая часть пользователей не доверительно относятся к рекламе в сети Интернет и не активно идут на контакт через страницы, блоги, сообщества брендов.

### *Литература*

---

1. К. Вертайм, Я. Фенвик. «Цифровой маркетинг. Как увеличить продажи с помощью социальных сетей, блогов, вики-ресурсов, мобильных телефонов и других современных технологий»; Альпина: 2010. – 345с.
2. Д. Кремнев. «Продвижение в социальных сетях»; Питер: 2011. – 112с.
3. В. Леонов. «Twitter. Ваш мобильный блог»; Эксмо: 2010. – 240с.
4. К. Ших. «Эра Facebook»; Манн: 2011. – 304.

## **РЕИНЖЕНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ**

*Л. А. Ядрошникова, П. М. Кузнецов*

Томский Государственный Педагогический Университет

В современных условиях хозяйствования важнейшим фактором выживания любого предприятия становится соответствие требованиям сверхдинамичной внешней среды. Поэтому актуальность такой сферы деятельности как реинжиниринг бизнес-процессов выходит в настоящее время на первый план.

Целью данной статьи является описание реинжиниринга бизнес-процессов в целом, а также его прохождения в российских условиях.

Понятие реинжиниринга родилось в 90-е годы, как осмысленный ответ на возникшие проблемы при массовой автоматизации бизнеса. Одним из разработчиков теории реинжиниринга бизнес-процессов был профессор школы бизнеса Гарвардского университета М. Хаммер. В своей статье "Реинжиниринг: не автоматизируйте – уничтожайте", он прямо заявляет: «...реинжиниринг бизнес-процессов есть не что иное, как фундаментальный анализ бизнеса и по его результатам радикальная его переориентация – полностью, или какой либо его части». При этом главной целью реформирования бизнеса является кардинальное повышение его эффективности путем значительного улучшения таких показателей как объемы производства, затраты на изготовление, качество производимой продукции, сроки ее поставки потребителю и т.п. Причем улучшения именно значительного, в разы, в десятки и сотни раз.

Девяностые годы прошлого столетия ознаменовались массовым оснащением бизнеса компьютерами и другими средствами автоматизации. При этом процесс автоматизации накладывался на существующий тогда уровень организации бизнеса. И, как правило, происходила простая автоматизация отдельно взятой производственной функции, без анализа целесообразности и эффективности всего существующего тогда производственного процесса. Иными словами происходила автоматизация существующего производственного хаоса, в то время, как требовалось создание новой, адаптированной современным возможностям и потребностям системы управления бизнесом. И потребовалось немало времени, чтобы осознать, что автоматизация и компьютеризация сама по себе не дает рост эффективности, это всего лишь средство, с помощью которого возможно это повышение эффективности.

Еще бытует устаревшее мнение, что реинжиниринг – есть некоторая разновидность «пошаговых, приростных» механизмов совершенствования бизнеса, или их дальнейшее развитие. Однако истинный реинжиниринг бизнес-процессов совсем не предполагает таких незначительных

изменений, ведущих к незначительному (10–15 %) улучшению показателей. Его цель – существенный, прорывной рост эффективности. Суть реинжиниринга состоит в том, что ответственность за бизнес–процесс от начала и до конца возлагается на команду, способную выполнить весь спектр работ. Реинжиниринг переориентирует менеджмент с пооперационной специализации на законченные бизнес–процессы. Как правило, для эффективной работы большинства компаний, достаточно от 3 до 10 бизнес–процессов. Обычно это: разработка стратегии развития компании, создание новой продукции, сроки выполнения заказов. Эти бизнес–процессы, как правило, и являются ключевыми объектами реинжиниринга, именно тут находятся все основные рычаги повышения эффективности компании в целом. И размеры программы реинжиниринга определяются тем, сколько и каких бизнес–процессов будет ею охвачено.

В России проблема реинжиниринга бизнес–процессов, была осознана несколько позже, чем на западе. Вся страна была поставлена в условия выживания, в условия адаптации к изменившимся практически одномоментно, условиям. Однако, свершившийся переход на рыночные условия хозяйствования, во весь рост поставил задачу проведения коренного улучшения уровня управления бизнесом, а иными словами проблему реинжиниринга бизнес–процессов. Современное состояние бизнеса в России таково, что подавляющее большинство фирм и компаний хотя бы того, или нет, осознают такую необходимость или нет, но в самое ближайшее время будут вынуждены произвести реинжиниринг своих бизнес–процессов. Этого требует сама деловая среда российского бизнеса, по иному он окажется просто неконкурентоспособным в мировом разделении труда, и не выживет.

В связи с тем, что реинжиниринг предполагает радикальную ломку существующих управленческих функций и кардинальное изменение характера выполняемых управленцами работ, инициатором и руководителем этого процесса должен быть руководитель компании. Очень важно подготовить персонал компании к переходу на новые принципы работы, обучить его и теоретически, и практически. Процесс этот, конечно же, потребует соответствующих инвестиций. Но в данном случае произведенные затраты есть инвестиции в будущее компании, в ее грядущие успехи.

Процесс реинжиниринга бизнес–процессов это, конечно же, и прежде всего анализ, целью которого является выявление как сильных, так и слабых сторон в деятельности компании. Именно анализ дает ту информацию, что из достигнутого можно и нужно взять в будущее, а от чего нужно как можно быстрее отказаться. Именно анализ покажет, какие бизнес–процессы в компании эффективны, а какие нет, кто из сотрудников способен значительно расширить круг своих функциональных обя-



занностей, а кто нет. Очень важно, конечно сделать из произведенного анализа правильные выводы. История знает немало случаев, когда именно неправильные выводы, и соответственно неправильные планы реформирования компании приводили к неудаче выполняемых бизнес – проектов, или даже к краху самой компании.

В качестве положительных примеров реинжиниринга бизнес–процессов, можно привести следующее:

Анализ поставок газа Газпромом в западную Европу через Украинскую газотранспортную систему показал, очень сильную зависимость Газпрома от желаний и запросов украинской стороны. Причем эта зависимость создавала для Газпрома ситуацию нестабильности поставок, и ставила под угрозу его будущее, как основного поставщика газа на европейский рынок. И, как следствие, родились проекты альтернативных газопроводов. Их осуществление, как предполагается, позволит Газпрому уйти от слишком тесной зависимости от газотранспортной системы Украины. И как следствие повысит надежность и мобильность Газпрома, как поставщика газа на европейский рынок.

Другой пример из деятельности того же Газпрома: – строительство на нашем дальнем востоке станции сжижения газа. Этот проект также является ярким примером реинжиниринга бизнес–процессов поставки газа на экспорт. Анализ показал, что именно сжиженный газ является той альтернативой газопроводам, которая позволит усилить позиции Газпрома, как крупнейшего мирового поставщика газа.

У России, наряду с другими странами BRIC, есть очень хорошие шансы по "приземлению" инновационных процессов на своих территориях. При этом конкурентным преимуществом нашей страны является быстрорастущий рынок, наличие естественнонаучной школы с давними традициями, централизованная система здравоохранения.

Таким образом, появляется уникальный шанс запуска инновационного цикла в фармацевтике не только с опорой на Российские инновации, но и на разработки, полученные в рамках интегрированных инновационных партнерств. Подтверждением вышесказанного являются результаты переговоров представителей Центра Высоких Технологий «ХимРар» с Международными венчурными фондами, работающими в области "Живых систем". В том числе за последнее время был проведен ряд переговоров с Председателями Советов Директоров таких фирм, как «Рош» и «Новартис». Данные переговоры подтвердили возможности быстрой локализации всех элементов экспертизы не только по производству, но и по разработке инновационных препаратов на территории РФ. Международные партнеры показали высокую степень готовности к интегрированному сотрудничеству, о чем свидетельствуют такие сделки, как между «ХимРар» и «Рош».

Однако не всегда реинжиниринг, сам по себе, обеспечивает ожидаемые результаты. В силу тех или иных причин в ряде случаев реформирование компании заканчивается провалом. Именно так закончился проект организации в Москве производства автомобилей «Святогор» и «Ю.Долгорукий». Идея была хорошая, цели достойные, средства достаточные, а вот результата это не принесло. Виноват, конечно же, не реинжиниринг бизнес-процессов сам по себе, а те мероприятия и те люди, которые завели бизнес-проект в тупик.

Основная причина непоправимых сбоев при проведении радикальных изменений – плохая предварительная проработка **проекта**:

1. В качестве объектов преобразований выбираются те **бизнес-процессы**, которые в принципе не могут дать ощутимого экономического эффекта после их реинжиниринга.
2. Назначается такой «хозяин процесса», который не в состоянии последовательно и жестко выдерживать план-график работ.
3. Рабочая команда недостаточно мотивирована конечным результатом работы.
4. Не согласованы реальные требования клиентов и возможности поставщиков **процесса**.
5. Ошибочно спроектирована технология нового **бизнес-процесса**.
6. Выделены недостаточные ресурсы для проведения изменений или, что еще хуже, бюджет урезан на полпути.
7. Нововведения просто непонятны рядовым сотрудникам.
8. Эффект реинжиниринга неправильно измеряется или недостаточно ярко презентуется руководству и персоналу **компании**.
9. Компания оказывается не в состоянии самостоятельно разработать необходимые методики и инструментальные средства на должном уровне.

В любой организации существуют как основные, так и вспомогательные процессы, и необходимо понимать разницу между ними. Основные процессы – это процессы текущей деятельности компании, результатом которых является производство выходов, требуемых внешним клиентом. Вспомогательные процессы обеспечивают существование первичных процессов. Примером может служить ресторан, где основным процессом является поставка качественной пищи на стол клиента. Вспомогательные процессы могут включать вытирание стола и мытье посуды, выписку счета и прием денег и т.д.

Потенциально существуют огромные преимущества от более глубокого понимания и большей ориентации в сторону управления бизнес-процессами. Например, в этих обстоятельствах координация работы должна стать намного более эффективной, поскольку работа перетекает

из отдела в отдел с меньшим количеством ошибок и требования клиента удовлетворяются с первого раза и вовремя. Знание о покупателях улучшается, обычно очень значительно, конфликты между отделами уменьшаются также, как и задержки между различными этапами процесса.

Таким образом, очевидно, что при ориентации российских товаропроизводителей и ритейлерских компаний на западные рынки, абсолютно очевидным является необходимость заимствования опыта построения эффективной организации, минимизации издержек, ускорения процессов, улучшения отношений с клиентами, эффективного управления целями и проектами. Подобным решением для российских предприятий может стать отказ от системы управления по функциям в пользу ренжиниринга бизнес-процессов.

## **СУБЪЕКТИВНЫЙ И ОБЪЕКТИВНЫЙ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ**

*П. М. Кузнецов, М. С. Юрков*

Томский Государственный Педагогический Университет

Организационная культура – это набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий.

В данной рассматривается существующее деление организационной культуры на такие аспекты как субъективный и объективный. Оба аспекта рассматриваемые в равной степени реализуются на трех уровневой модели организационной культуры, которую в 1983 году предложил Эдгар Шайн.

Познание организационной культуры начинается с первого, «поверхностного», или «символического» уровня, включающего такие видимые внешние факты, как применяемая технология и архитектура, использование пространства и времени, наблюдаемое поведение, язык, лозунги и т.п., или все то, что можно ощущать и воспринимать через известные пять чувств человека. На этом уровне вещи и явления легко обнаружить, но не всегда их можно расшифровать и интерпретировать в терминах организационной культуры.

Те, кто пытаются познать организационную культуру глубже, затрагивают ее второй, «подповерхностный» уровень. На этом уровне изучению подвергаются ценности и верования, разделяемые членами организации, в соответствии с тем, насколько эти ценности отражаются в символах и языке. Восприятие ценностей и верований носит сознательный характер и зависит от желания людей. Исследователи часто ограни-

чиваются этим уровнем, так как на следующем уровне возникают почти непреодолимые сложности.

Третий, «глубинный» уровень включает базовые предположения, которые трудно осознать даже самим членам организации без специального сосредоточения на этом вопросе. Эти скрытые и принимаемые на веру предположения направляют поведение людей, помогая им воспринять атрибуты, характеризующие организационную культуру.

В результате рассмотрения всех уровней организационной культуры, можно прийти к выводу, что субъективная культура имеет невысокую значимость на поверхностном уровне, но с каждым уровнем её значимость увеличивается, в свою очередь объективная культура имеет наибольшую значимость на поверхностном уровне и ослабевает на глубинном.

Рассмотрим, из чего же состоит субъективная организационная культура.

Субъективная культура является основой формирования управленческой культуры, которая определяется стилем руководства, способами решения управленческим аппаратом возникающих проблем и их отношением к окружающим.

Это создает различие между схожими на вид организационными культурами. К примеру, две компании могут заявлять о качественном обслуживании собственных клиентов. Но конечный итог будет во многом зависеть от того, как будет осуществляться управление этим действием.

Хотя оба аспекта организационной культуры важны, субъективный аспект создает больше возможностей для нахождения, как общего, так и различий меж людьми и меж организациями.

Субъективная организационная культура основывается на разделяемых всеми членами коллектива предприятия ценностях и восприятии организационного окружения, существующего вне личности. В нее входит духовная символика в виде объектов, людей и их действий, обладающих привлекательностью для окружающих (образцов поведения), а также традиций организации.

Субъективная организационная культура включает в себя:

1. Определение ценностей и норм поведения сотрудников;
2. Осознание каждым членом трудового коллектива себя и своего места в организации;
3. Создание системы коммуникаций внутри предприятия;
4. Создание системы питания (место, условия и традиции);
5. Осознание важности времени и выработку отношения к нему членов коллектива;

6. Создание и поддержание доброжелательных рабочих отношений между сотрудниками;
7. Создание непрерывного процесса развития членов трудового коллектива;
8. Развитие этики, системы мотивации и создание соответствующих условий на рабочих местах.

Субъективная организационная культура обусловлена нематериальными ценностями, присущими организации и всем ее служащим, в то время как объективная организационная культура обусловлена физическим и материальным окружением, создаваемым в организации.

К объективной организационной культуре относятся здания, их дизайн, внутренний интерьер, стоянки для автомобилей, сами автомобили и т. п. К объективной культуре относится знаковая символика в виде стиля одежды, знаков отличия статуса, фирменных наград и отличий.

Товарно-знаковая символика является составной частью фирменного стиля (бланки, печати и др.). Фирменный стиль – это совокупность средств и мероприятий, обеспечивающих визуальное и смысловое единство всех товаров фирмы.носителем фирменного стиля может быть любой предмет.

Таким образом, объективная организационная культура имеет немаловажное значение в организации. Не смотря на существенные различия между обоими аспектами, они имеют колоссальное значение и являются неотъемлемой частью друг для друга.

Введение организационной культуры происходит постепенно, поскольку, как и любое новшество, встречает на своем пути преграды экономического, личностного и социального характера.

К объективной культуре относятся экономические преграды такие как:

- страх потерять работу;
- боязнь снижения зарплаты;
- боязнь снижения социального статуса;
- боязнь увеличения интенсификации труда.

В свою очередь к субъективной организационной культуре относятся личностные преграды такие как:

- страх оказаться ненужным со своими профессиональными навыками;
- ущемление профессиональной гордости;
- восприятие критики существующих методов работы как личной обиды;
- боязнь повышения монотонности снижает чувство значимости работников в деятельности предприятия;
- нежелание переобучаться;

- страх неопределенности из-за непонимания сути нововведений.

Также к субъективной культуре относятся социальные преграды такие как:

- нежелание (неумение) адаптироваться к новому социально-психологическому климату;
- стремление сохранить устоявшиеся социальные связи;
- неприязнь к людям, внедряющим новшества;
- недовольство слабым личным участием при внедрении нововведений;
- уверенность в необходимости изменений только для руководства.

В результате рассмотренного нами содержания обоих аспектов организационной культуры можно сделать следующие выводы. Особенностью объективной культуры является то, что она ориентирована не только во внутреннюю, но и во внешнюю среду, участвуя в создании и поддержании имиджа организации. Это влияет и на самих работников. Мысли о том, как воспринимают организацию и её сотрудников в ближайшем окружении, т.е. в микросреде организации, не могут не влиять на поведение сотрудников, являясь своего рода мотивацией для них. Важно и то, что объективный аспект организационной культуры более легко поддается управлению по сравнению с субъективным. Менеджмент организации должен уделять огромное внимание этому аспекту, так как во многом на его основе определяются характеристики культуры субъективной. В отношении рекомендаций менеджерам, следует отметить наиболее важную, на наш взгляд, работу по созданию и дальнейшей разработке внешней атрибутики организации, чтобы это не выглядело соблюдением некой формальности, а действительно соответствовало бы содержанию и настроению деятельности организации. Это очень трудная и ответственная задача, поскольку результат получит соответствующий отклик не только во внутренней среде (что, прежде всего и имеется в виду, когда речь идет об объективной культуре), но и во внешней среде. В плане отмеченных выше преград экономического характера, менеджменту важно заботиться о тщательной внутриорганизационной коммуникации, причём здесь мы говорим, прежде всего, о нисходящих информационных потоках.

Управление субъективной культурой значительно сложнее, поскольку данный аспект, по своей природе, более индивидуален и зависит от человеческого фактора, если сравнивать его с предыдущим (объективным). В управлении субъективной культурой решающую роль должны сыграть служба управления персоналом, а также менеджеры низовых звеньев. Безусловно, важен правильный подбор и мотивация

данной группы управленцев, поскольку без надлежащих личных качеств развитие и поддержание у рядовых сотрудников отмеченных нами выше характеристик субъективной культуры окажется весьма затруднительным. То же самое можно сказать и в отношении преград личного и социального характера, преодоление которых сводится к созданию и поддержанию конструктивного психологического климата и обеспечению свободных коммуникаций, в данном случае горизонтальных и восходящих. Данные задачи могут быть реализованы в первую очередь талантливыми менеджерами низовых звеньев.

## **КОВОРКИНГ КАК НОВАЯ МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОЧЕГО МЕСТА**

*Т. В. Записная*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: А. С. Виноградов, ст. преподаватель*

Хочется спокойствия и независимости в работе, но дома дети, телевизор, теща шумят так, что заниматься делами совершенно невозможно? Или, например, руководителю маленькой фирмы не нужен целый офис с дорожкой арендной платой, а требуются только два рабочих места? Для всех творческих, свободных и других работников придумана новая модель офиса — коворкинг.

Коворкинг (от англ. co-working — «совместно работающие») — это модель работы. Её смысл заключается в том, что, вместо того чтобы работать дома, люди (часто фрилансеры) снимают общее помещение, оставаясь независимыми и свободными, но не испытывая при этом недостатка в общении, работая вместе, делясь идеями и помогая друг другу. Своеобразный генератор идей.

Основоположителем коворкинга можно считать американского программиста Бреда Ньюберга, который в 2005 году решил совместить оба варианта. Он арендовал просторное помещение в одном из офисных зданий в Сан-Франциско и предложил другим фрилансерам работать вместе с ним в совместном офисе, разделив арендную плату и офисную технику. Так появился первый коворкинг-центр — совместный офис, в котором могут одновременно трудиться несколько фрилансеров или даже небольших фирм (в основном, стартап-компаний). Эта схема работы стала очень популярна во всем мире, а спустя 3 года она появилась и в России.

Коворкинг не накладывает особых ограничений ни на профессию и статус участника, ни на параметры помещения и сообщества. Большин-

ство принципов коворкинга пришли из таких движений и моделей, как, например, фриланс и аутсорсинг.

Фриланс – модель свободной работы без жёсткого контроля заказчика, с самостоятельным поиском заказов и ответственностью за свою продуктивность, карьеру и доход нашла выражение и в коворкинге. Фрилансеры («свободные художники») – внештатные работники. Фрилансеры чаще всего сами предлагают свои услуги через Интернет, газетные объявления или, пользуясь «сарафанным радио», то есть личными связями. Фриланс особенно распространён в таких областях деятельности, как журналистика (и другие формы деятельности, связанные с написанием текстов), компьютерное программирование и дизайн во всех его проявлениях (реклама, веб-дизайн, дизайн интерьера и т. д.), перевод, разного рода консультационная деятельность, частная фото- и видеосъемка (индивидуальные предприниматели).[1]

По сути, общий офис всё также не ограничивает участников в свободе, но при этом процесс поиска заказчиков, вызревания идей и сплочения команд происходит быстрее.

Аутсорсинг – место, территориально объединяющее множество свободных фрилансеров, в основном предназначено для создания соответствующей рабочей атмосферы. Поэтому основной принцип аутсорсинга («оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других») хорошо встраивается в структуру этой модели.

Формат коворкинга бывает нескольких видов:

- это может быть специально созданный коворкинг-центр, где любой специалист может поработать хоть пару часов, так и платить за место ежемесячно;
- это может быть группа разных специалистов, которые совместно находят помещение, где аренда делится на всех и т. д. [2]

Как правило, совместные офисы представляют собой большие помещения с кухней, одной или несколькими переговорными и оборудованы необходимой офисной инфраструктурой — от Wi-Fi-интернета до принтеров и сканеров. Каждый, кто использует такую территорию на постоянной основе, ежемесячно платит определённую сумму, размер которой зависит от того, закреплено ли за ним рабочее место, стол целиком или же он использует стол или диван, которые в данный момент свободны. Многие коворкинг-офисы предоставляют бесплатный пробный день работы. На март 2012 года стоимость аренды стола и ключей для доступа в офис составляет от 1500 до 9000 рублей в месяц (цены по Петербургу). [1]

Рассмотрим преимущества и недостатки коворкинга.



Основным плюсом работы в офисе по модели коворкинга является коммуникация. Ведь, работая на дому, люди не получают необходимого живого общения, а также не осуществляют в полной мере обмен информацией. Также, работа в общей творческой группе предоставляет возможность наладить необходимые деловые связи, познакомиться с новыми интересными и полезными людьми, несколько улучшить свой социальный статус, позиционирование себя в обществе, а также, что немаловажно, значительно повысить производительность труда.

Не секрет, что работая у себя дома, человек постоянно отвлекается. Нужно понимать, что дом – это очаг, надежная крепость, но не офис, работая в котором, легче настроиться на выполнение необходимых проектов, и где нет сторонних факторов, которые могут отвлекать внимание от работы.

Но и для работодателей такая модель является полезной: фрилансеры в общем офисе теоретически способны спланировать и организовать работу над большим проектом быстрее и продуктивнее, чем те же фрилансеры, доступ к которым есть только через Интернет.

Из основных недостатков работы в коворкинге можно упомянуть о том, что приходится добираться из своего дома до рабочего места и тратить на это свое личное время. Существенное удобство работы на дому заключается в том, что все то время, которое тратится на дорогу, с большей пользой можно потратить на выполнение проектов. Поэтому идеальным будет являться вариант коворкинга недалеко от дома.

Не стоит забывать и о том, что офис-коворкинг требует от своих членов единой творческой группы определенных финансовых затрат. Ведь нужно оплачивать аренду помещения, проезд к офису, также потребует финансовых вложений. Кроме всего прочего, вам будет необходим ноутбук, так как он достаточно мобилен, и его можно постоянно возить с собой, стационарный ПК для таких целей не подходит (если это не коворкинг-центр, где все необходимое оборудование установлено заранее).

Также рано или поздно встанет вопрос о защите информации и резервном копировании необходимых данных. Ибо нельзя предугадать, как себя проявит новый коллектив в целом, и на что способны отдельные сотрудники. Таким образом, существенную роль здесь играет человеческий фактор.

Хотелось бы привести зарубежный пример. В США многие коворкинг-офисы разрешают любому прийти и поработать без оплаты, но если человек становится постоянным посетителем, его просят оплатить рабочее место. Стоимость аренды стола и ключей для круглосуточного доступа в офис составляет в среднем \$350 в месяц, а просто ключей, без оплаты закрепленного за вами места — около \$250. Такие офисы удоб-

ны не только фрилансерам, но и компаниям, сотрудники которых разбросаны по разным городам или странам. А еще они удобны тем, кто только выходит на новый для себя рынок (в незнакомом городе или стране) и не имеет при этом достаточного бюджета для съема полноценного офиса.[3]

В России это движение только начинает развиваться: тем не менее, в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге это движение уже получило идеологическую и финансовую поддержку. Первыми стали клуб «The Tower» в Екатеринбурге, центр «Life Creativity Lab» в Москве и офис «New Level» в Санкт-Петербурге. Также коворкинг-центры продолжают открываться и в других городах России, в том числе и в Томске.

Коворкинг-центры возникают по клубному принципу. Они проводят фестивали и телеконференции, поддерживают онлайн-связи с коллегами из других городов. Практика проектного менеджмента давно доказала, что в сфере фриланса креативные – то есть нешаблонные и успешные решения чаще рождаются в команде, чем в четырёх стенах личного кабинета. Ведь для интеллекта фрилансера нужна питательная творческая среда, наполненная живым общением. Тут любую идею подхватывают, критикуют, обкатывают и выпускают в мир.

Подводя итоги, стоит отметить, что в последнее время сторонников данной модели становится только больше, а это говорит о том, что коворкинг может стать перспективным среди молодых предпринимателей.

### *Литература*

---

1. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ru.wikipedia.org](http://www.ru.wikipedia.org) (20.04.2012)
2. О бизнесе, экономике и финансах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.1bizz.ru](http://www.1bizz.ru) (20.04.2012)
3. Работа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.staff-by.com](http://www.staff-by.com) (20.04.2012)

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ**

*Д. С. Запорожская, Н. Г. Филонов*

Томский государственный педагогический университет

Наряду с объектной декомпозицией логистических систем (ЛС) в теории и практике логистики эффективно применяется процессный подход, когда ЛС (цепь поставок) исследуется и проектируется в виде последовательности потоков и процессов.

Для улучшения эффективности функционирования компания должна рассматриваться не просто как сложившаяся структура, а как система

взаимосвязанных бизнес-процессов, направленных на достижение стратегических, тактических или оперативных целей бизнеса.

Организация бизнеса на этой основе позволяет решить ряд важнейших задач – от сокращения непроизводственных расходов и оптимизации использования ресурсов до достижения стратегического соответствия требованиям потребителей определенного сегмента рынка. С помощью моделирования бизнес-процессов и последующего контроля их параметров в информационной системе компания может точнее описать свои действия и оперативно реагировать на изменения внешней и внутренней окружающей среды.

В общем случае **процесс** – это последовательная смена состояний, стадий развития, совокупность последовательных действий для достижения какого-либо результата (например, производственный процесс – последовательная смена операций и т.п.).

Сам термин «логистический процесс» используется не столь часто, как остальные рассмотренные понятия логистики. Например, в работе [1] логистический процесс определяется как «упорядоченную на оси времени последовательность логистических операций, направленную на обеспечение потребителей продукцией соответствующего ассортимента и качества в нужном количестве в требуемое время и место».

С корпоративных позиций цель выстраивания логистического процесса должна совпадать с целью сформированной логистической стратегии фирмы (целью построения ЛС). В приведенном определении в качестве целевой функции формирования логистического процесса выступает «логистический микс», правда, в несколько усеченном разрезе. На наш взгляд, логистический процесс для организации бизнеса в общем виде – это совокупность всех бизнес-процессов, реализующих цели ЛС в стратегическом, тактическом или оперативном плане. Точно так же, как в объектной декомпозиции, общий логистический процесс ЛС может быть разделен на соответствующие процессы в функциональных областях логистики, подсистемах, звеньях, каналах и т.д.

**Логистический процесс** – это определенным образом организованная во времени последовательность выполнения логистических операций, реализующая заданные на плановом периоде цели ЛС или ее сетевых (функциональных) подразделений.

Процессная декомпозиция в логистике может строиться в двух основных вариантах:

1. «Логистическая система» – функциональная область логистики – логистическая функция – логистическая операция.
2. Цепь поставок – ключевой бизнес-процесс – логистический бизнес-процесс – логистическая функция – логистическая операция.

При формировании в компании службы логистики, построении соответствующей ЛС на уровне организации бизнеса конструктивное значение имеет выделение функциональных сфер (областей) приложения логистических действий: операций и функций. Эти сферы традиционно задаются дифференциацией отдельных сторон бизнеса компании и ее партнеров: поставщиков, потребителей, логистических посредников. Исторически, например, для производственного предприятия принято выделять области снабжения производственных подразделений материальными ресурсами (МР), собственно производства и сбыта готовой продукции (ГП). Для оптовой торговой компании такими областями, соответственно, являются закупки и распределение (дистрибуция, организация продаж) товаров. В этих сферах выполняются однотипные логистические функции и операции, например транспортировка, складирование, грузопереработка и т.д.

Выделение функциональных областей привело к появлению понятий: логистика снабжения (закупочная логистика), логистика производства, логистика распределения, реверсивная логистика и т.д.

В зарубежном логистическом менеджменте часто встречаются термины «логистика на входе», относящаяся к логистическим функциям в снабжении (закупках), и «логистика на выходе», ориентированная на выполнение и координацию логистических операций и функций в распределении (рис. 1).



Рис. 1. Функциональные области логистики

Рассмотрим второй вариант процессной декомпозиции ЛС (цепи поставок): «Цепь поставок – ключевой бизнес-процесс – логистический бизнес-процесс – логистическая функция – логистическая операция».

Цепь поставок может быть представлена в виде последовательности процессов и потоков между узлами и в узлах логистической сети. В этом случае процессный взгляд на цепь поставок позволяет дать следующее ее определение.

**Цепь поставок** – это последовательность потоков и процессов, которые имеют место между различными контрагентами (звеньями) цепи и комбинируются для удовлетворения требований потребителей в товарах и услугах.

В теории и практике управления цепями поставок получили распространение несколько вариантов процессного (потокового) представления цепи поставок. В частности, на рис.2 представлена «S-модель» («The Order to Payment» – Supply Chain S-model) цепи поставок, состоящая из трех потоков:

- 1) поток заказов клиентов;
- 2) поток физической продукции и услуг;
- 3) поток платежей.

Представленные на рис.2 потоки графически изображают латинскую букву S – первую букву слова Supply.

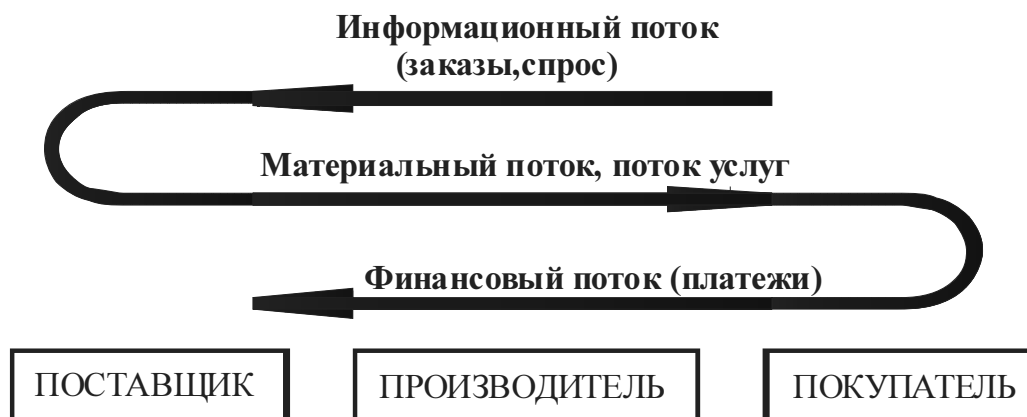


Рис. 2. Процессная модель цепи поставок «The Order to Payment» (S-модель)[2]

Эта модель в графическом виде наглядно представляет основные потоки, циркулирующие в цепи поставок от заказа клиента до оплаты полученной продукции (The Order to Payment).

Еще одна реализация процессного подхода к формированию и исследованию цепей поставок заложена в SCOR-модели (Supply-Chain Operations Reference-model) – «Рекомендуемая модель операций в цепях поставок». Она разработана известной международной организацией – Советом по цепям поставок (The Supply-Chain Council – SCC2) с целью

более эффективного анализа, планирования и проектирования цепей поставок. Сегодня эта модель признается в качестве международного межотраслевого стандарта при планировании и управлении цепями поставок.

**SCOR-модель** – это современный межотраслевой стандарт, позволяющий реализовать процессное представление цепи поставок и практически осуществить декомпозицию: «цепь поставок – ключевой бизнес-процесс – логистической процесс – логистическая функция/операция» (рис. 3).

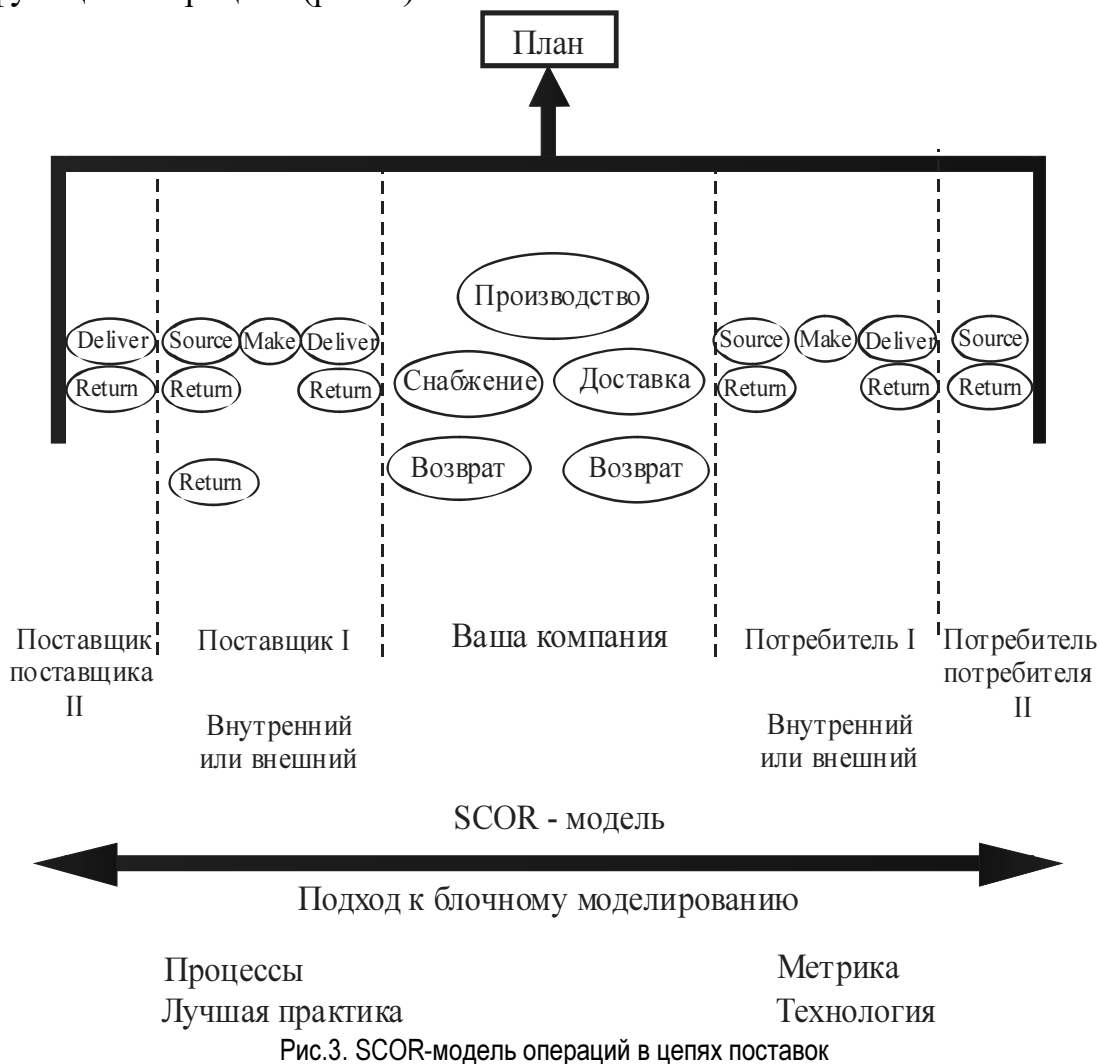


Рис.3. SCOR-модель операций в цепях поставок

Контрагенты цепи поставок – фокусная компания, поставщики и потребители разного уровня (в том числе внутри фокусной компании) – в общем случае могут выполнять 4 ключевых бизнес-процесса, обозначаемые в модели (рис. 3), соответственно:

- **make** («делать») – операции процесса, связанные с производством товара (физического продукта или услуги);

- **source** («снабжать») – операции, связанные с получением предметов снабжения для производства товара или его продажи;
- **deliver** («доставлять») – операции по доставке товара потребителям как собственными подразделениями фокусной компании, так и ее контрагентами в цепи поставок;
- **return** («возвращать») – операции, связанные с управлением так называемыми возвратными материальными потоками (с возвратом бракованной продукции, оборотной тары, утилизацией отходов или брака и т.п.).

Параметр «План» объединяет и координирует деятельность всех контрагентов цепи поставок и является интегрирующим элементом SCOR-модели.

Ключевые бизнес-процессы выполняются как внутри фокусной компании, так и каждым поставщиком и потребителем в расширенной цепи поставок. В этой модели каждый участник цепи поставок является источником товара (продукта или услуги) для последующего участника.

Описывая цепи поставок путем комбинации готовых составляющих процессов, модель может быть использована как для отображения самых простых цепей поставок, так и для сложных комплексных логистических сетей, используя стандартный набор определений. В результате несопоставимые отрасли бизнеса и отдельные компании могут быть легко интегрированы в описание практически любой сетевой структуры цепей поставок. Модель позволяет создать основу для совершенствования цепей поставок, как для глобальных проектов, так и для специфических проектов конкретного подразделения компании.

С позиций процессного подхода содержание SCOR-модели включает в себя следующие элементы:

- стандартные описания управленческих процессов;
- структуру взаимоотношений в пределах стандартных процессов;
- стандартные метрики для измерения эффективности процессов.
- SCOR-модель содержит четыре уровня детализации процесса [3].

**1. Высший уровень, типы процессов.** Этот уровень определяет рамки и содержание SCOR-модели. Здесь задаются базовые цели цепи поставок по достижению конкурентных преимуществ.

**2. Уровень конфигураций (категории процессов).** Цепь поставок определенной компании может быть сконфигурирована на этом уровне из ключевых категорий процессов. Компании внедряют свою операци-

онную стратегию, опираясь на конфигурацию, которую они выбирают для своей цепи.

**3. Уровень элементов процесса (декомпозиция процессов).** Этот уровень определяет элементы процессов (в том числе логистических): подпроцессы, операции, а также входящую и исходящую информацию элементов процесса и измерители эффективности функционирования процесса.

**4. Уровень декомпозиция элементов процесса.**

Каждый процесс SCOR-модели может быть описан посредством следующих типов процессов.

**1. Планирование (Planning).** Процесс, который распределяет имеющиеся ресурсы для удовлетворения ожидаемого спроса. Процессы планирования обеспечивают баланс совокупного спроса и предложения.

**2. Выполнение (Execution).** Это процесс, который инициируется спросом (запланированным или текущим) и изменяет пространственно-временное и физическое состояние продуктов.

**3. Обеспечение (Enable).** Процесс, который готовит, поддерживает или управляет информацией либо отношениями, на которых основаны процессы планирования и выполнения.

Категории процессов определяются отношением между процессом SCOR и типом процесса.

Ключевые бизнес-процессы должны быть установлены (идентифицированы) на этапе стратегического планирования цепи поставок, исходя из общей концепции менеджмента фокусной компании цепи. Поэтому управление цепями поставок (SCM) часто трактуется как интеграция ключевых бизнес-процессов в цепи создания ценности для клиента. Например, признанные американские специалисты в области «Supply Chain Management» Д. Ламберт и Дж. Сток так определяют это понятие [4]:

**Управление цепями поставок** – это интегрирование ключевых бизнес-процессов, начинающихся от конечного пользователя и охватывающих всех поставщиков товаров, услуг и информации, добавляющих ценность для потребителей и других заинтересованных лиц.

Раскрывая это определение, они указывают, что SCM – это интеграция восьми ключевых бизнес-процессов, а именно:

1. Управление взаимоотношениями с потребителями;
2. Обслуживание потребителей;
3. Управление спросом;
4. Управление выполнением заказов;
5. Управление производством/операциями;
6. Управление снабжением;
7. Управление дизайном продукта и его доведением до коммерческого использования;



#### 8. Управление возвратными материальными потоками.

Рассматривая это определение SCM, следует обратить внимание, что среди ключевых бизнес-процессов в явном виде не выделены логистические, однако большинство из указанных бизнес-процессов имеют отношение к логистике прямое (управление выполнением заказов, управление возвратными материальными потоками) либо опосредованное.

В настоящее время среди ученых и практиков по логистике нет однозначной позиции по составу ключевых бизнес-процессов, относящихся к объектной области управления цепями поставок. Например, достаточно распространенной точкой зрения среди специалистов по программным SCM-продуктам является отнесение к управлению цепями поставок следующих бизнес-процессов.

1. Взаимоотношения с поставщиками, клиентами и партнерами.
2. Управление спросом, продажами и маркетингом.
3. Планирование производства/операций и логистики.
4. Управление логистическими и финансовыми транзакциями.
5. Управление диспетчированием заказов и заданий.
6. Управление жизненным циклом продукта.
7. Управление закупками.
8. Управление активами.

Это еще раз показывает, что терминология SCM находится в стадии становления и развития.

В стратегическом планировании рассмотренная совокупность ключевых бизнес-процессов часто агрегируется в три макропроцесса цепи поставок:

1. SRM (Supplier Relationship Management) – Управление взаимодействиями с поставщиками;
2. ISCM (Internal Supply Chain Management) – Внутрифирменное управление цепями поставок;
3. CRM (Customer Relationship Management) – Управление взаимодействиями с потребителями.

Процессная декомпозиция ЛС неразрывно связана с понятием логистического бизнес-процесса. При этом целью формирования ЛС является приведение ключевых логистических бизнес-процессов в соответствие с логистической стратегией фирмы, перспективной структурой ЛС, организационной структурой управления логистикой компании. Идентификация, моделирование, реинжиниринг и инсталляция логистических бизнес-процессов при поддержке корпоративной информационной системы (КИС) компании являются основой построения адекватной организационной структуры службы логистики и реализации задач контроллинга ЛС.

Обычно в контроллинге логистики при управлении бизнес-процессами используется принцип PDCA-цикла (Plan-do-check-act).

Современная практика логистики характеризуется все более интенсивным переходом от управления отдельными логистическими функциями или операциями к управлению бизнес-процессами как наиболее адекватным объектом внедрения концепции интегрированной логистики. При этом под **логистическим бизнес-процессом** понимают взаимосвязанную совокупность операций и функций, переводящих ресурсы компании (при управлении товарными и сопутствующими потоками) в результат, задаваемый логистической стратегией фирмы.

Этот результат обычно определяется в соответствии с ключевыми измерителями эффективности логистики: общими затратами, временем исполнения заказа, качеством потребительского сервиса и др. Управление логистическим бизнес-процессами требует достаточно высокой степени организации менеджмента компании и стимулируется имеющимися корпоративными интегрированными информационными системами.

При построении эффективной ЛС компании ее ключевые бизнес-процессы должны быть интегрированы в сквозном управлении материальным, информационным и другими потоками в цепи поставок.

Приведенное укрупненное представление бизнес-процесса является необходимым начальным этапом структурирования и дальнейшего возможного реинжиниринга логистических бизнес-процессов в ЛС компании и в цепи поставок в целом.

### *Литература*

---

1. Родников А.Н. Логистика. Терминологический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 125с.
2. Gabler Lexikon Logistik / Herausgegeben von Peter Klaus, Winfried Krieger. – Wiesbaden, Gabler GmbH, 2000. – 535 p.
3. Сергеев В.И. Рекомендуемая модель операций в цепях поставок – SCOR-модель // Логистика и управление цепями поставок. – 2005. – № 2, 3.
4. Stock R.J., Lambert M.D. Strategic Logistics Management. – McGraw-Hill, Irwin, 2001. P. 54.

# ПРАВО

## КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ СТАТУС РЕСПУБЛИКИ В СОСТАВЕ РФ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТЫВА)

*М. Д. Антипина*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: А. Т. Кашенов, доцент, к.и.н.*

Конституционно-правовой статус субъекта Российской Федерации – достаточно дискуссионный вопрос в конституционном праве. Для своего осмысления данная проблематика требует анализа элементов конституционно-правового статуса конкретного субъекта федеративных отношений. Такой подход дает возможность выявить новые аспекты, позволяющие увидеть перспективы развития российского федерализма.

Определяя конституционно-правовой статус субъекта федерации, большинство авторов исходят из того, что он определяет собой совокупность его конституционных полномочий, предметов ведения и ответственности, а также гарантии их реализации, а также черт, отражающих внешнюю атрибутику: герб, гимн, флаг, столицу и т.п. Данная позиция получила название расширительного толкования правового статуса субъекта федерации[1].

Сравнивая данные показатели с аналогичными показателями в унитарном государстве, следует сказать, что в федеративном государстве они должны быть провозглашены в основных законах федерации и субъектов федерации, федеративных договорах, других законодательных и нормативных правовых актах. Лишь в таком случае они приобретают юридическое значение; одностороннее провозглашение, изменение или прекращение их не влечет юридических последствий и противоречит принципам федеративного государственного устройства.

Представители узкого (ограниченного) понимания правового статуса субъекта федерации в его структуру включают только права и обязанности субъекта, а правосубъектность и иные характеризующие его юридические признаки рассматривают в качестве предпосылок или факторов правового статуса.

Характеризуя конституционно-правовой статус субъектов федерации Н.А.Богданова[2] выделяет прежде всего «конституционный статус» субъекта РФ, т.е. «совокупность закрепленных в Конституции РФ характеристик любого и каждого политико-территориального образования, будь то государство (республика) или государственно-

территориальное образование». «Конституционный статус является общим и равнозначным для всех субъектов РФ, стабильным, по сути неприкосновенным в рамках действующей Конституции РФ». Далее автор, как более широкий, выделяет «конституционно-правовой статус» субъекта РФ, который выходит за рамки федерального конституционного регулирования, дополняя его конституционными (уставными) нормами самих субъектов. Сюда же относятся ФЗ о конкретном субъекте РФ, которые могут быть приняты в связи с его особым положением. Наконец, еще более широким, по мнению Н.А.Богдановой, является «правовой статус» субъекта РФ, который включает в себя «конституционный» и «конституционно-правовой» статус как основополагающие. Правовой статус субъекта всегда конкретен. Он дополняет два предшествующих статуса за счет текущего законодательства данного субъекта РФ и заключенных им договоров.

На мой взгляд, правовой статус субъекта – это наиболее полная характеристика статуса субъекта в составе РФ, поскольку понятие «правовой» включает в себя все нормативно-правовые акты, принятые как на территории конкретного субъекта Федерации, так и на территории всей РФ.

Известно, что понятие юридического статуса субъекта Федерации в Конституции РФ и федеральных законодательных актах не дается. Вместе с тем оно прослеживается в конституционно-правовом регулировании статуса субъекта Федерации в ст. 5, 65-67 и др. Конституции РФ, а в качестве юридической категории отражено в ст. 137 как единый федеративный статус субъекта РФ.

В конституционно-правовой литературе общепризнанным является наличие такого важного элемента федеративного статуса субъекта РФ, как конституционно-правовая ответственность в качестве разновидности юридической ответственности. Она отражает важный признак статуса субъекта Федерации в качестве субъекта реализации публичной власти.

Содержательный анализ конституционного статуса Республики Тыва находит свое воплощение в двух качествах Республики Тыва – субъекта РФ и республики (государства), отражающих соответствующие черты и качества. При этом первый статус вбирает в себя второй в качестве составной части, т.к. Конституция РФ предусматривает и другие разновидности субъектов РФ.

Конституционно-правовой статус Республики Тыва в структуре РФ в соответствии с положениями ч. 1 ст. 66 Конституции РФ и ч. 3 ст. 1 Конституции Республики Тыва определяется Конституцией РФ и Конституцией Республики Тыва.

При характеристике федеративного статуса Республики Тыва в первую очередь следует выделить политическую и правовую константу,

вытекающую из смысла Конституции РФ и Республики Тыва – «Республика Тыва является составной частью РФ, а ее территория – неотъемлемая часть территории РФ».

Говоря о конституционно-правовом статусе Республики Тыва, следует выделить основные черты, характеризующие данное понятие и принадлежащие Республике Тыва самостоятельно в качестве субъекта конституционно-правовых отношений. Они проявляются в том, что Республика Тыва:

1. Создана по национально-территориальному признаку исходя из ее национально-территориальных особенностей, что и нашло отражение в названии «Республика Тыва». Республика Тыва сама устанавливает свое наименование, а в случае изменения новое наименование подлежит включению с ст. 65 Конституции РФ.
2. Республика провозглашена в качестве государства в ч. 2 ст. 5 Конституции РФ, а также в ч. 1 ст. 1 Конституции Республики Тыва. Вместе с тем государство в составе субъекта Федерации не обладает суверенитетом. Суверенитет является качеством лишь единого федеративного государства. Отсутствует у Республики Тыва и право на самостоятельные внешнеполитические отношения.
3. Имеет свою конституцию и законодательство в соответствии с ч. 2 ст. 5 Конституции РФ.
4. Ее статус определяется совместно с РФ в соответствии со ст. 66 Конституции РФ без участия других субъектов РФ.
5. Она имеет свою территорию, а также своеобразное территориальное верховенство – территорию Республики Тыва нельзя изменить без ее согласия.
6. Имеет свою систему органов государственной власти, которая устанавливается ею самостоятельно в соответствии с основами конституционного строя России и ФЗ от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ».
7. Имеет право на государственную собственность, подлежащую разграничению с РФ.
8. Имеет право участия в международных и внешнеэкономических отношениях.
9. Имеет право на применение официального языка. Официальными языками в Республике Тыва являются тувинский и русский языки.
10. Имеет право на свои символы – герб, гимн и флаг, а также столицу. Столицей Республики Тыва является г. Кызыл.

Кроме того, наряду с перечисленными Республика Тыва обладает еще и другими чертами совместно или наравне с другими субъектами РФ, а именно:

1. Входит в состав РФ в качестве равноправного субъекта Федерации.
2. Она обладает целым набором возможностей в федеративных отношениях с РФ:
  - 1) разделение вопросов ведения (исключительное ведение Федерации; совместное ведение и собственное ведение);
  - 2) представительство на федеральном уровне (в Совет Федерации Федерального Собрания РФ делегированы 2 представителя из Республики Тыва, имеются представители при Президенте РФ, а также при Правительстве РФ);
  - 3) право законодательной инициативы в Государственной Думе принадлежит Парламенту Республики Тыва;
  - 4) есть право обращения в Конституционный Суд РФ.
3. Имеет право на сотрудничество с другими субъектами РФ.
4. Имеет право на защиту прав и свобод человека и гражданина совместно с Федерацией и на принятие дополнительных мер по обеспечению статуса личности самостоятельно.
5. Совместно с другими субъектами РФ не имеет право на свои воинские формирования.

Анализ основных черт Республики Тыва как субъекта РФ позволяет выявить особенности конституционно-правового статуса и в тоже время признаки присущие всем субъектам РФ.

Таким образом, рассмотрение как федерального законодательства, так и законодательства Республики Тыва позволяет сделать вывод о том, что в целом республиканское законодательство приведено в соответствие с федеральным и имеет место тесное сотрудничество органов государственной власти РФ и органов гос. власти Республики Тыва в этом вопросе.

### *Литература*

---

1. Белкин А.А. Некоторые вопросы статуса субъекта Российской Федерации//Конституционное законодательство субъектов РФ: проблемы совершенствования и использования в преподавании/ отв. ред. С.А. Авакьян. М., 1999. С.28.
2. Богданова Н.А. Равноправие субъектов в Российской Федерации: некоторые проблемы и решения//Правовой статус субъектов современной федерации: российский и зарубежный опыт. Барнаул, 1997. С.17.
3. Баглай М.В. Конституционное право РФ. М.: НОРМА, 2008. 800с.
4. Гумашвили Л.Э. Конституционно-правовой статус Чеченской Республики// Конституционное и муниципальное право. 2011. №2. С. 17.

## ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДА В США. СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ

*Ю. Г. Ахундова, А. В. Барабаш*

*Томский государственный педагогический университет*

*Научный руководитель: И. В. Тимофеев, ассистент*

В условиях растущей глобализации мирового сообщества все больший интерес представляет опыт правового регулирования тех или иных общественных отношений в иностранных государствах. Несмотря на активные миграционные процессы, происходящие в РФ после распада СССР, и существенное изменение трудового законодательства, в науке трудового права России все же недостаточно внимания уделяется исследованию вопросов правового регулирования социально-трудовых отношений в зарубежных странах.

Целью работы являлось охарактеризовать «Закон о справедливых условиях труда» США, а также рассмотреть и проанализировать правовую основу такой неотъемлемой части человеческой активности, как рабочее время. До настоящего момента в Соединенных Штатах отсутствует единый кодифицированный источник, который бы включал в себя основные нормы трудового права.[1] Одним из основных источников права США, действующих на всей территории, является Свод законов США. Так, правовому регулированию трудовых отношений посвящен раздел № 29 Свода законов США. Таким образом, главной особенностью трудового права США является отсутствие единого кодифицированного источника и самостоятельной отрасли как таковой. Одним из основополагающих актов в сфере регулирования трудовых отношений стал Закон "О справедливых трудовых стандартах" (The fair labor standards Act), принятый в 1938 г.[4]

Данным Законом впервые устанавливалось легальное определение понятий "работник" и "работодатель". Так, в понятие "работодатель" согласно Закону включается любое лицо, которое в отношениях с работниками прямо или косвенно действует в интересах работодателя, за исключением трудовой организации. [2] В отличие от Трудового кодекса РФ в американском законодательстве в понятие "работодатель" включается не только лицо, заключившее трудовой договор с работником, а вообще любое лицо, которое в отношениях с работниками действует в интересах работодателя. Как было сказано выше: практически все трудовые права и обязанности, как работника, так и работодателя определяются на уровне договоров и соглашений.

Согласно американскому трудовому законодательству, выделяются следующие режимы рабочего времени и времени отдыха: полный рабочий день, частичная занятость, гибкий график работы, разделение рабо-

ты, сверхурочные, работа в выходные дни, работа в ночное время и сменная работа, перерывы для отдыха и питания, время пути.

**Полный рабочий день (Full-time employment)** - необходимо отметить, что с момента заключения трудового договора (или распоряжения о принятии на работу), в котором установлен полный рабочий день, для работника автоматически начинают действовать положения Закона о справедливых условиях труда, Закон Девиса – Бэкона и связанных с ним актами, а также Закон о контрактных часах работы и стандартах безопасности. Время начала работы также является предметом соглашения работодателя и работника.

**Частичная занятость (Part-time employment)** Под частичной занятостью понимается выполнение работником какой-либо трудовой функции в определенное, оговоренное с работодателем время в течение рабочего дня. Как правило, причиной частичной занятости является совмещение работником данной работы с другим видом деятельности, например с учебой, или работой на другом рабочем месте.

**Гибкий график работы (Flexible schedules)** Гибкий график работы является альтернативой традиционной работы с 9 до 17-00, 40-часовой рабочей недели. Данный режим работы позволяет сотрудникам варьировать время их прибытия и отбытия. В некоторых случаях, сотрудники, работающие в режиме гибкого рабочего графика, обязаны отрабатывать определенное количество часов платежного периода, а также присутствовать во время ежедневных «основных часов» (core time). Надо отметить, что данный график работы является одним из наиболее распространенных в Америке.

**Разделение работы (Job sharing)** Разделение работы - это выполнение обязанностей одной трудовой функции двумя и более сотрудниками в соответствии с трудовым договором или иным соглашением. Каждый из таких сотрудников работает в режиме неполного рабочего дня и связан с остальными лишь бюджетным урегулированием. Надо отметить, что преимуществами разделения работы, как показывают исследования Министерства труда, являются повышение производительности, укрепление морального духа работников. Такой режим работы выступает для работодателя хорошим способом набора новых сотрудников и удержания существующих. Однако, чтобы такой механизм распределения трудовых ресурсов был эффективен, необходимо создать соответствующие условия труда для людей, чтобы они могли справиться с работой, действуя как один человек.

**Сверхурочные (Overtime)** Для всех работников, Закон о справедливых условиях труда требует оплаты сверхурочных часов работы, которая в среднем в 1,5 раза больше часовой оплачиваемой ставки работника. В ситуации, когда к работнику применяются как нормы штата о



труде, так и федеральные трудовые нормы, он вправе выбрать более высокий стандарт такого рабочего режима (то есть того, в соответствии с которым сверхурочные оплачиваются в большем размере).

**Работа в выходные дни (Weekend work)** Условия выполнения сотрудником трудовой функции в выходные дни не урегулированы на законодательном уровне и относятся к компетенции договоров и соглашений. Однако, исходя из прав работников и существующей практики, работа сотрудника, выходящая за пределы 40-часовой рабочей недели, всегда оплачивается работодателем.

**Работа в ночное время и сменная работа (Night work & shift work)** Закон устанавливает определенные гарантии оплаты такой работы. Так, при включении в договор права работника на оплачиваемую работу в ночное время или смену, работодатель автоматически обязуется платить сотруднику за такой вид работы сумму не меньше, установленной Законом. Тем самым работодатель не имеет возможности как-то притеснить права трудящегося в данном режиме работы.

**Перерывы для отдыха и питания (Breaks & meal periods)** Работодатель устанавливает короткие перерывы (как правило, продолжительностью около 5 до 20 минут), их целью является лишь подкрепление, принятие легкой пищи. Федеральный закон рассматривает такие перерывы в качестве часов работы, которые, соответственно, подлежат включению в общие отработанные часы за неделю. «Добросовестный» период времени отдыха и питания (как правило, продолжительностью не менее 30 минут), такой перерыв служит цели нормального, полноценного питания сотрудника и не подлежит включению в часы работы и, следовательно, не оплачиваются.

**Время пути (Travel time)** Американское трудовое законодательство выделяет такое понятие как «время пути», которое дифференцирует оплачиваемое и неоплачиваемое время, которое работник проводит в буквальном смысле «в пути». Так, время, проведенное работником в течение рабочего дня в разъездах для исполнения своих обязанностей, засчитывается в часы работы и, соответственно, оплачивается. Время, затраченное работником на путешествие из дома на работу, независимо от того, предоставлено ли ему служебное транспортное средство или нет, не входит в оплачиваемые часы работы.[3]

Анализируя все вышесказанное, можно уверенно говорить, что Соединенные Штаты Америки – страна, настолько развитая в экономическом и социальном смысле, что большинство жизненно важных прав человека, которое не может охватить федеральное законодательство в силу своей масштабности, успешно регулируются договорами и соглашениями сторон. Вместе с тем проведенное исследование положений Закона "О справедливых трудовых стандартах" позволяет сделать вывод о том,

что в нем не содержится никаких указаний относительно регулирования ряда важных вопросов, связанных с трудовой деятельностью. Так, в данном Законе не указывается на необходимость выплаты пособия по временной нетрудоспособности, беременности и родам, оплаты отпусков, также не регламентируются порядок предоставления перерывов для отдыха и питания в течение рабочего дня и продолжительность ежегодных оплачиваемых отпусков, при этом лишь некоторые из этих вопросов урегулированы в нормах иных законов. Кроме того, важно подчеркнуть, что в Законе "О справедливых трудовых стандартах" нет никаких положений об основаниях и процедуре прекращения трудового договора, нет соответствующих норм и в других нормативно-правовых актах федерального законодательства США.

### *Литература*

---

1. Гефтер Ю. Правовое регулирование труда в Соединенных Штатах Америки // Кадровик. Трудовое право для кадровика - 2009. - N 9, с 67 – 72.
2. Назметдинов Р.Р. Система трудового права Соединенных Штатов Америки // Право – 2010.
3. Понятие и режимы рабочего времени в США: традиции и новации // Сравнительное трудовое право – 2010. - №4.
4. West's encyclopedia of American law: 2nd edition / Project editors Jeffrey Lehman. San Francisco: Tomson Gale. - 2005. vol. 4. 526 p.

## **МЕДИАЦИЯ В ГРАЖДАНСКОМ ПРОЦЕССЕ**

*Д. В. Бондарюк*

Томский государственный педагогический университет

В настоящее время институт медиации начинает обращать на себя внимание общества, формировать доверие со стороны юридического сообщества. Принятый федеральный закон от 27.07.2010 N 193-ФЗ "Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)", изменения процессуального законодательства, создали нормативную основу для функционирования данного способа разрешения конфликтных ситуаций. Внедрение процедур медиации в практику разрешения спорных ситуаций будет происходить настолько быстро, насколько само общество окажется способным к использованию предоставленного инструмента. При этом законодателем должны приниматься меры по совершенствованию нормативно-правового регулирования указанной процедуры, в том числе путем использования возможностей процессуальных отраслей права.

Использование медиации должно отвечать интересам процессуальной экономики, осуществляться в разумные сроки. Законом очерчены

максимальные сроки проведения процедур медиации в зависимости от времени начала медиативных процедур по отношению к судебному процессу. Если процедура медиации проводится на досудебной стадии, время ее проведения ограничено 180 днями. В случае ее проведения после передачи дела на рассмотрения суда срок ограничен 60 днями [1].

Согласно ст. 169 ГПК суд может отложить разбирательство дела на срок, не превышающий 60 дней, по ходатайству обеих сторон, в случае принятия ими решения о проведении процедуры медиации. Представляется, что отложение разбирательства дела, в данном случае не совсем удобно, т.к. разбирательство дела после его отложения начинается заново. Среди вариантов временной остановки судебного разбирательства институт приостановления производства по делу представляется более рациональным для целей медиации. Следует дополнить ст. 215 «Обязанность суда приостановить производство по делу» абзацем 7 следующего содержания: «когда стороны заявили ходатайство о приостановлении производства по делу в связи с проведением ими процедуры медиации». При этом правовые последствия процедуры приостановления по делу иные, чем в случае отложения судебного разбирательства, т.к. после устранения обстоятельств, вызвавших приостановление, производство по делу возобновляется (ст.219 ГПК). Срок медиативной процедуры зависит от сложности разрешаемого спора, позиций заинтересованных лиц и медиатора, следовательно, это позволит увеличить сроки медиативной процедуры в случае необходимости до 180 дней и выработать сторонам взаимоприемлемое решение. Статью 217 ГПК «Сроки приостановления производства по делу» следует дополнить абзацем следующего содержания: «абзацем седьмым статьи 215 настоящего Кодекса – до прекращения процедуры медиации в соответствии со ст. 14 федерального закона от 27.07.2010 N 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)». Для возобновления производства по делу после завершения процедуры медиации предусмотреть обязанность сторон или медиатора, сообщать суду о прекращении процедуры медиации путем внесения соответствующей обязанности в ст. 219 ГПК.

### *Литература*

---

5. Федеральный закон от 27.07.2010 N 193-ФЗ "Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)" \ \ "Российская газета", N 168, 30.07.2010

## ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ СУДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*А. Ю. Быстрова*

Томский государственный университет Юридический институт

*Научный руководитель: Л.С. Шейфер, к.ю.н., доцент*

Под административной юстицией в широком смысле понимают порядок разрешения споров, которые возникают между гражданином и государством. Субъект публичного управления от лица государства является обязательным участником публично-правовых отношений и обладает особым правовым статусом. Такой специальный субъект управления в производстве по административным делам порождает особый нормативно установленный порядок и форму осуществления процессуальных действий по возбуждению, рассмотрению, пересмотру указанных дел.

В этой связи актуальной является проблема наличия эффективной системы административной юстиции в России.

Необходимость учреждений административной юстиции в стране обусловлена статьями 118 и 126 Конституции РФ, согласно которым судебная власть в РФ осуществляется посредством гражданского, конституционного уголовного и административного судопроизводства, а Верховный суд Российской Федерации является высшим судебным органом по гражданским, уголовным, административным и иным делам, подсудным судам общей юрисдикции [1,с.52].

Задачи административной юстиции полностью совпадают с общими задачами правосудия как одного из видов государственной власти в системе разделения властей, которые включают в себя рассмотрение и разрешение спора о праве, восстановление нарушенных субъективных прав граждан и организаций, укрепление законности в государстве [6,с.19].

Организационный аспект, выделяемый А.К. Соловьевой [8,с.70], зависит от исторически сложившегося типа правовой системы государств.

В.В. Бойцова и В.Я. Бойцов связывают понятие административной юстиции исключительно с существованием в системе органов государственной власти «специальных административных судов (квазисудебных органов), отделенных от общих судов гражданской или уголовной юрисдикции» [4,с.42].

Более широкий подход на данную проблему можно наблюдать у Д.М. Чечота, который к органам административной юстиции относит «юрисдикционные органы, специально созданные для разрешения правовых споров» [11,с.27]. Такой подход подтверждает «наличие в системе органов административной юстиции не только специальные админист-

ративные суды, но и суды общей юрисдикции, и даже квазисудебные органы» [10,с.48].

Наличие различных подходов к организации деятельности административной юстиции в рамках административного судопроизводства, а также различные подходы к самому понятию института административной юстиции порождают различное понимание природы данного института, что во многом обусловлено разнообразием действующих в разных странах моделей административной юстиции.

В зависимости от того, какой суд разрешает публично-правовые споры выделяют две модели организации административной юстиции: континентальную (европейскую) и англосаксонскую (англо-американскую). Существуют также смешанные системы.

Первая модель – континентальная (европейская) характеризуется наличием специализированных судов для рассмотрения административных споров. Такие суды достаточно отчетливо ограничены от общей судебной системы, что позволяет говорить о существовании автономной административной юстиции. Примерами данной модели являются системы административных судов Франции и Германии.

Вторая модель – англосаксонская (англо-американская), характерна для стран с прецедентной системой права – Великобритания, США. Эта модель отличается широкой компетенцией общих судов по рассмотрению административных споров, отсутствием специализированной системы административной юстиции в рамках общей судебной системы. «Здесь главенствует принцип правового равенства личности и органов государства, а значит, и подсудности всех споров в сфере управления «судам общего права» [6,с.17].

Опыт зарубежного законодательства об административной юстиции имеет большое теоретическое и практическое значение для развития данного института в Российской Федерации. На сегодняшний день нет единого представления об основах построения системы органов будущих административных судов в России, отсутствует Кодекс об административном судопроизводстве, регламентирующий создание специальных административных судов общей юрисдикции.

Следует заметить, что в соответствии со ст. 26 ФКЗ «О судебной системе» от 31 декабря 1996 г. предусматривается создание специализированных федеральных судов по рассмотрению административных дел.

Российская модель построения органов административной юстиции больше тяготеет к континентальной (европейской) системе, о чем свидетельствует формирование специальной Судебной коллегии по административным делам Верховного Суда Российской Федерации (в соответствии с ч. 1 ст. 10 ФКЗ от 7 февраля 2011 года «О судах общей юрисдикции в Российской Федерации»).

Появление такого органа, от части, реализует возможность создания отдельной судебной ветви. Однако административное судопроизводство в Российской Федерации осуществляется судами общей юрисдикции. Суды руководствуются различными нормативными правовыми актами: Гражданским процессуальным кодексом РФ, Арбитражным процессуальным кодексом РФ, Кодексом об административных правонарушениях, Законом РФ от 27 апреля 1993 г. «Об обжаловании в суд действий, решений, нарушающих права и свободы граждан», ФЗ от 2 мая 2006 г. «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации». Такая ситуация способствует проявлению «дуализма административной юстиции» в России» [6,с.21]. Дуализм способствует появлению следующих не решенных вопросов, касающихся:

- 1) формирования новой ветви органов правосудия;
- 2) создание специальных правил административного судопроизводства;
- 3) комплектование корпуса административных судей [8,с.72].

Сегодня существует несколько разнообразных подходов российского законодателя к институту административного судопроизводства. Конституция Российской Федерации Федеральный конституционный закон «О судебной системе Российской Федерации» от 26 декабря 1996 г.[2] указывает на то, что судебная власть в России осуществляется посредством конституционного, гражданского, уголовного и административного судопроизводства. «Конституционная формулировка «посредством административного судопроизводства» завершает становление института административной юстиции в России, создает эффективный инструмент защиты прав и свобод граждан, а также платформу для разработки соответствующих законодательных актов: закона о системе органов административной юстиции и Кодекса об административном судопроизводстве» [5, с.88].

Согласно модели административной юрисдикции, предложенной в ст. 2 проекта Федерального конституционного закона «Об административных судах в Российской Федерации» от 22 ноября 2000 года [3], к федеральным административным судам относятся:

1. Судебная коллегия по административным делам Верховного Суда Российской Федерации;
2. Федеральные окружные административные суды;
3. Судебные коллегии по административным делам верховных судов республик, краевых, областных судов, судов городов федерального значения, судов автономной области и автономных округов, которые образуются президиумами этих судов по мере необходимости;
4. Федеральные межрайонные административные суды.

В силу того, что ФЗ «Об административных судах в Российской Федерации» от 22 ноября 2000 года не прошел далее второго чтения, вопрос о системе органов административной юстиции остается открытым.

Формирование новой ветви органов власти представляет собой длительный и сложный процесс, который сегодня находится на стадии становления. Рассмотрение судами общей юрисдикции исков на неправомочные акты и действия органов публичной власти имеет тенденцию к значительному росту. В этой связи возникает необходимость комплектования корпуса административных судей: квалифицированных, авторитетных, независимых от административной власти.

Создание специальных правил административного производства, которые вошли бы в Кодифицированный акт, содержащий правила административного судопроизводства позволили бы устранить пробелы в вопросах данной отрасли права и регламентировать деятельность в соответствии с целями и задачами этого вида судопроизводства.

Н.Ю. Хаманева отмечает, что специальные правила административного судопроизводства органически вытекают из особенностей материально-правовых отношений, они должны соответствовать общим принципам судопроизводства, сложившимся в законодательстве и судебной практике [10,с.51]. Поэтому необходимо создание единого кодифицированного акта, содержащего процессуальные правила деятельности судов по расследованию административных дел.

Следует отметить, что для образования новой ветви власти, подготовки соответствующих кадров и разработка кодифицированного акта требуются существенные материальные и технические средства.

Таким образом, создание административных судов и механизм их деятельности зависит от трех аспектов: правового, материально-технического и кадрового. Перечисленные аспекты сводятся к проведению судебной реформы.

Объективна позиция Ю.А. Тихомирова, который связывает обеспечение в России полноценной системы осуществления административного судопроизводства с «крупной реформой, в пределах которой нужно разработать общую концепцию, определить объем административной юрисдикции, разработать и принять комплекс законов, ввести новые процедуры, сформировать систему административных судов, подготовить специальные судебские кадры» [9,с.36].

### ***Список использованных источников и литературы***

---

1. Конституция Российской Федерации: принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г. с учетом поправок, внесен. законами Рос. Федерации к Конституции Рос. Федерации от 30 дек. 2008 г.- Ростов н/Д : Феникс, 2010. - 59 с.. - (Закон и общество)

2. О судебной системе Российской Федерации: Фед. Закон от 26 дек. 1996 N 1-ФКЗ // Консультант Плюс [Электронный ресурс] : справ. правовая система. Версия проф. сетевая. – Электрон дан. – М., 2012 -. Режим доступа: Компьютер. сеть Науч. Б-ки Том. гос. ун-та, свободный
3. Об административных судах в Российской Федерации: Проект Фед. Закона от 22 нояб. 2000 // Консультант Плюс [Электронный ресурс] : справ. правовая система. Версия проф. сетевая. – Электрон дан. – М., 2012 -. Режим доступа: Компьютер. сеть Науч. Б-ки Том. гос. ун-та, свободный
4. Бойцова В.В., Бойцов В.Я. Административная юстиция: к продолжению дискуссии о содержании и значении// Государство и право. 1994. № 5 С. 42-43
5. Головки В.В., Москаленко С.С. Становление и развитие административного судопроизводства в России // Научный вестник Омской академии МВД России. 2007. № 2(26) С. 88
6. Николаева Л.А. Соловьева А.К. Административная юстиция и административное судопроизводство С. 15-23
7. Селезнева Н.М. Актуальные проблемы административной юстиции в России// Современное государство и гражданское общество. С. 45-48
8. Соловьева А.К. Перспективы развития административной юстиции в России: Организационный и формальный подход//Правоведение. – 1999. - № 1. – С.69-73
9. Тихомиров Ю.А. Административное судопроизводство в России: перспективы развития // Российская юстиция. 1998. № 8. С. 36-37
10. Хаманева Н.Ю. Судебный контроль за реализацией прав граждан в сфере исполнительной власти. М., 1999. С. 48-52
11. Чечот Д. М. Административная юстиция. Л., 1973. С. 27-28

## **ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ВЫБОРАХ ПРЕЗИДЕНТА РФ**

*В. Э. Гааг*

Томский государственный университет

*Научный руководитель: В. В. Кровельщикова, к. ю. н., доц.*

Институт президента в России существует уже более двадцати лет и берет свое начало с внесения поправок в Конституцию РСФСР 1978 года, а именно включения в нее главы 13.1 в 1991 году. Соответственно столько же насчитывает и история развития законодательства о выборах Президента РФ, причем оно развивалось очень динамично и в настоящее время порядок избрания главы государства детально урегулирован соответствующими федеральными законами.

Действующий федеральный закон «О выборах Президента РФ» уже четвертый по счету и в него вносились изменения, существенно корректирующие проведение выборов. Причины такой нестабильности кроются в большой политической значимости данной процедуры и необходимости совершенствования избирательного законодательства в целом.



Выделяют пять этапов формирования нормативной базы избрания Президента РФ, они совпадают с количеством состоявшихся выборов.

Основы законодательных положений о выборах Президента РФ содержатся в Конституции РФ, они незначительно отличаются от аналогичных статей Конституции РСФСР 1978 года. Положения о том, что Президент России избирается на основе всеобщего равного избирательного права при тайном голосовании, не может быть моложе 35 лет и занимать должность более двух сроков подряд остались без изменений и в новой Конституции.

Всеобщее равное и тайное голосование по кандидатуре Президента РФ свидетельствует о значимости его фигуры как ключевого органа государственной власти, так как он обладает наиболее широкой непосредственной поддержкой граждан, отдавших свои голоса за конкретного человека.

Возрастной ценз претерпел все-таки некоторое изменение – был отменен верхний предел в 65 лет. В Конституции РСФСР это положение являлось гарантией от прихода к власти представителей политической элиты прошлого поколения в результате выборов 1991 года и являлось препятствием для повторения ситуации, складывавшейся в советское время, когда во главе государства находились люди преклонного возраста с большим трудом исполняющие свои обязанности. В последующем необходимость в этом отпала, и данное ограничение не содержится в Конституции РФ. Сохранился нижний предел в 35 лет, что не удивительно, так как в любом случае и во все времена у власти должны находиться люди, непременно обладающие значительным жизненным опытом, устоявшимися взглядами и идеями и способные наиболее плодотворно работать.

Для того чтобы предотвратить возможность узурпации власти и прихода к авторитаризму Конституция РСФСР содержала ограничение на занятие поста Президента одним и тем же лицом не более двух сроков подряд. Это означает, что Президентом может быть одно лицо и три и более срока, но с перерывом, чтобы подряд шли не более двух. Данная норма перекочевала в Конституцию РФ с тем же смыслом и назначением.

Нововведением явился так называемый ценз оседлости в 10 лет, то есть кандидат в Президенты РФ должен проживать на ее территории постоянно в течение этого срока. Действительно человек, занимающий столь ответственный пост должен хорошо знать реалии, традиции и возможности страны, понимать происходящие в ней политические процессы, при этом 10-летний срок не препятствует и тем людям, которые в силу различных обстоятельств не всю жизнь прожили в России.

Интересная ситуация сложилась со сроком президентских полномочий. В новой Конституции он был сокращен с 5 до 4 лет, причины тому называются различные от простого копирования у США до целесообразности стимулировать интенсивность работы вновь избранного Президента коротким сроком. Однако в итоге в 2009 году срок президентских полномочий был увеличен до 6 лет путем принятия поправок в Конституцию РФ. [1, с. 3] Эти поправки были результатом накопившегося опыта практической работы и вывода о том, что для решения стоящих перед государством долгосрочных задач, а также для поддержания стабильности и укрепления демократических институтов прежний срок требует изменения. [2, с. 38]

Конституционными нормами, ставшими своеобразной константой на все последующие годы вплоть до настоящего момента, регулирование данного вопроса не исчерпывается. Общие положения Конституции (и новой, и старой) детализировались в соответствующих законах. [3, с. 29]

Новая Конституция РФ 1993 года требовала и нового законодательства о выборах Президента РФ, и таковым стал Федеральный закон от 17 мая 1995 г. № 76-ФЗ «О выборах Президента Российской Федерации», заменивший аналогичный закон 1991 года, а также основополагающий общий Федеральный закон от 6 декабря 1994 г. № 56-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации». Новый закон о выборах Президента РФ был значительно объемнее и детально урегулировал многие вопросы, а также существенно изменил некоторые положения.

Кардинально поменялась процедура и субъекты выдвижения кандидатов. Теперь это право принадлежало непосредственно избирателям, избирательным объединениям и избирательным блокам, то есть по сравнению с запутанной процедурой выдвижения кандидатов, которая основывалась еще на советской системе, закон ввел новую, более упорядоченную и современную. Исключались такие субъекты как трудовые коллективы предприятий, учреждений, организаций, коллективы средних специальных и высших учебных заведений, собрания граждан по месту жительства и военнослужащих по воинским частям, при условии поддержки выдвигаемой кандидатуры не менее чем ста тысячами граждан РСФСР, а также республиканские органы зарегистрированных всесоюзных политических партий, профессиональные союзы. Вместо различных общественных организаций закон передал право выдвижения кандидатов унифицированным избирательным объединениям и образованным на их основе избирательным блокам, понятие которых раскрывалось в соответствующих статьях. Право граждан на выдвижение кандидатов трансформировалось в процедуру создания инициативной

группы в количестве 100 человек, то есть его теперь мог реализовать непосредственно каждый гражданин, обладающий активным избирательным правом.

Закреплялось требование о сборе не менее одного миллиона подписей в поддержку кандидата, не более семи процентов, от требуемого общего числа которых должно приходиться на один субъект Российской Федерации, при чем оно распространялось как на кандидатов от инициативных групп, так и от избирательных объединений и блоков.

Третий этап развития законодательства о выборах Президента РФ относится к кампании 2000 года и выражается в принятии новых федеральных законов «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» от 19 сентября 1997 г. № 124-ФЗ и «О выборах Президента Российской Федерации» от 31 декабря 1999 г. № 228-ФЗ. Существенных изменений в процедуре выборов главы государства не произошло, новый закон лишь развивал и конкретизировал уже сложившуюся систему. В нем подробнейшим образом был расписан порядок образования и деятельности избирательных комиссий, глава VI определяла статус зарегистрированных кандидатов, глава XI включала в себя не только положения об ответственности за нарушения избирательных прав граждан, но и порядок их обжалования. Законодатель дал разъяснение тому, что понимать под использованием преимуществ своего должностного или служебного положения в период подготовки и проведения выборов, выделив несколько пунктов. [4, с. 20]

На данный момент заключительные этапы становления законодательства о выборах Президента РФ (выборы 2004 и 2008 г.г.) ознаменовались принятием очередного, четвертого по счету Федерального закона «О выборах Президента Российской Федерации» от 10 января 2003 г. № 19-ФЗ. Г. В. Дегтев выделяет следующие причины его принятия: во-первых, необходимость реализации положений нового Федерального закона от 12 июня 2002 г. «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации»; во-вторых, необходимостью создания законодательной базы, обеспечивающей участие политических партий в выборах Президента РФ (Федеральный закон от 11 июля 2001 г. «О политических партиях» объявил политические партии единственными самостоятельными коллективными участниками избирательного процесса); в-третьих, завершением формирования правовой базы для проведения федеральных выборов в 2003-2004 г.г. [5, с. 93]

Кампании 2004 и 2008 г.г. формально проводились на основе одной нормативной базы, однако Федеральный закон «О выборах Президента Российской Федерации» от 10 января 2003 г. и его редакция в 2008 году

значительно отличаются. К сожалению корректировки внесенные законодателем оцениваются большинством ученых негативно и трактуются как путь к ужесточению избирательного законодательства и затруднению участия граждан в выборах в качестве кандидатов на должность Президента РФ.

Данная тенденция хорошо прослеживается при хронологическом анализе наиболее значительных изменений, внесенных в федеральные законы «О выборах Президента РФ» и «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации». Так новый закон о выборах Президента РФ в качестве субъектов права выдвижения кандидатов закрепил политические партии и избирательные блоки. Количество политических партий в связи с новым правовым регулированием порядка их создания и деятельности существенно уменьшилось, а избирательные блоки в последствии и вовсе были исключены законодателем как субъекты права на выдвижение кандидатов. Таким образом, сводилось практически на нет участие в политическом процессе небольших партий и общественных движений. Этому же способствовала норма, освобождавшая политические партии, федеральный список кандидатов которых на основании официально опубликованных результатов ближайших предыдущих выборов депутатов Государственной Думы ФС РФ допущен к распределению депутатских мандатов или списки кандидатов которых были допущены к распределению депутатских мандатов в действующих на день официального опубликования решения о назначении выборов Президента РФ законодательных (представительных) органах государственной власти не менее чем в одной трети субъектов Российской Федерации, от сбора подписей в поддержку выдвижения своего кандидата. В то время как партиям, не набравшим достаточное количество голосов на соответствующих выборах, и кандидатам в порядке самовыдвижения необходимо было собрать два миллиона подписей (в два раза больше, чем требовал Федеральный закон от 31.12.1999 N 228-ФЗ «О выборах Президента Российской Федерации»), с условием, что на один субъект Российской Федерации не должно приходится более 50 тысяч подписей. Минимальное число граждан, входящих в группу поддержки кандидата в порядке самовыдвижения, возросло со 100 до 500 человек.

Все больше расширяется перечень ограничений для кандидата на пост Президента РФ и оснований отказа в регистрации в качестве такового. Например, не имеет быть права избранным Президентом РФ гражданин, осужденный за совершение преступления экстремистской направленности, предусмотренного УК РФ, и имеющий на день голосования неснятую и непогашенную судимость за указанное преступление; подвергнутый административному наказанию за совершение

административных правонарушений, предусмотренных статьями 20.3 и 20.29 КоАП РФ, если голосование на выборах Президента РФ состоится до окончания срока, в течение которого лицо считается подвергнутым административному наказанию.

Самыми заметными изменениями оказались отмена 50-процентного порога явки избирателей и так называемой графы «против всех». Положения в высшей степени спорные, учитывая то, что на выборах Президента РФ явка всегда была стабильно высокой, и, за исключением одной кампании, победитель определялся без проведения повторного голосования. Возникают большие сомнения относительно действительной цели данных нововведений на фоне все ярче проявляющейся фактической безальтернативности выборов.

Итогом 20 лет развития законодательства о выборах Президента РФ является качественно иной уровень правовой регламентации и информационного обеспечения процедуры проведения выборов. Она стала четкой, понятной, детально проработанной, достаточно открытой и соответствующей международным стандартам. Но общий политический вектор, который, несомненно, находит свое отражение в современном законодательстве, вызывает все больше вопросов относительно его изменения далеко не в сторону демократизации и свободной конкуренции.

### *Литература*

---

1. Закон РФ о поправке к Конституции РФ «Об изменении срока полномочий Президента Российской Федерации и Государственной Думы» от 30.12.2008 № 6-ФКЗ
2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 05.11.2008, "Послание Президента РФ Федеральному Собранию", "Парламентская газета", N 69, 7-13.11.2008.
3. Зуйков А. В. Развитие законодательства о выборах Президента РФ в 1993 – 2008 годах // Конституционное и муниципальное право. – М., 2008 - №20.
4. Федеральный закон от 31.12.1999 N 228-ФЗ "О выборах Президента Российской Федерации", ст. 35 // "Собрание законодательства РФ", 03.01.2000, N 1 (ч. II), ст. 11.
5. Дегтев Г. В. Становление и развитие института президентства в России, теоретико – правовые и конституционные основы. Москва. Юристъ 2005. – 237 с.

## ОЦЕНОЧНЫЕ ПОНЯТИЯ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ

*А. А. Глазырина*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Е. Н. Катанеева, старший преподаватель*

В настоящее время встает вопрос в гражданско-правовом регулировании о формальной определенности. Насчитываются около тысячи употреблений оценочных понятий в гражданском праве, так и в арбитражном процессе, гражданском процессе. Данные понятия играют важную роль в гражданских правоотношениях, реализации норм права в жизни людей. Они передают гражданской форме гибкость, стабильность, сглаживают противоречия между жесткой определенностью правовой формы и гибкостью. Но в то же время оценочные понятия представляют сложность для правоприменительной практике. Самая главная проблема составляет то, что невозможность замены оценочных понятий формально-определенными терминами, а если даже и возможно, то возникает риск для закона, который может утратить свойство доступности.

Сам термин "оценочные понятия" был введен в научный оборот С.И. Вильнянским, подразумевавшим под ним понятия, которые "...дают суду возможность свободной оценки фактов и учета индивидуальных особенностей конкретного случая при обязательном в то же время применении закона"[1]

А.Г. Диденко дает авторское определение: "Оценочным понятием является понятие, посредством которого законодатель предоставляет субъектам реализации правовых норм в процессе такой реализации (использовании, исполнении, соблюдении, применении норм права) самим определять меру, отделяющую одно правовое состояние от другого либо правовое состояние от неправового"[2]

Т.В. Кашанина считает, что "оценочное понятие в праве - это выраженное в нормах права положение (предписание законодателя), в котором закрепляются наиболее общие признаки, свойства, качества, связи и отношения разнообразных предметов, явлений, действий, процессов, детально не разъясняемое законодателем с тем, чтобы они конкретизировались путем оценки в процессе применения права..." [3].

Под оценочными понимаются общие, абстрактные, нечеткие понятия, регулирующие гражданское и административное судопроизводство и предназначенные для того чтобы предоставить правоприменителю в рамках конкретного дела относительную свободу действий.

Достаточно много попыток формулировки некоторых оценочных понятий одним из них является «недобросовестность», встречается достаточно часто, фактически заменяется понятием «противоправность». Так ст. 157, 220, 303, 1109 ГК РФ определяющих «недобросовестность»,

так в ст. 303 ГК РФ характеризует недобросовестного владельца как лицо, которое знало или должно было знать, что его владение незаконно.

Добросовестность – тщательное исполнение формальных или неформальных социальных обязанностей. Современное законодательство широко использует понятие «добросовестность». В 1991 году появилась понятие «презумпция добросовестности», однако в гражданском праве, четких определений в законодательстве отсутствуют. В ГК гражданское и административное судопроизводства и предназначенные для того чтобы предоставить правоприминителю в рамках конкретного дела относительную свободу действий

Так из ст. 302 ГК РФ добросовестным приобретателем является лицо, которое не знало и не могло знать о том, что приобретает имущество у лица, не имеющего права его отчуждать, понятие «добросовестности» совпадает с понятиями «невинности», «честности», «сознательности»

С принятием ГК 1994 г. понятие «разумности» впервые широко используется в гражданском праве России. Оно упоминается применительно к цене товара (статьи 524, 738), расходам (статьи 520, 530, 744), мерам, предпринимаемым к уменьшению убытков (статьи 404, 750, 962), ведению дел (статьи 72, 76), замене места передачи товара (ст. 524), предвидению изменения обстоятельств (ст. 451), пониманию интересов присоединившейся к договору стороны (ст. 428). Особенно часто оно используется в отношении сроков (статьи 314, 345, 375 и др.)

Разумными следует считать действия, которые совершил бы человек, обладающий нормальным, средним уровнем интеллекта, знаний и жизненного опыта. Под разумной ценой и разумными расходами следует понимать такие цену и расходы, которые готов соответственно заплатить или понести разумный человек. Разумный срок - это время, необходимое разумному человеку для совершения действия (осуществления права или исполнения обязанности) в конкретном случае.

Еще одним оценочным понятием в гражданском праве можно считать «обычно предъявляемые требования» означает соответствие общепринятым представлениям основанном на конкретном жизненном опыте. В соответствии со ст. 309 ГК обязательство должно быть исполнено в соответствии с его условиями, требованиями правовых актов, а если таковые отсутствуют - в соответствии с обычаями делового оборота либо обычно предъявляемыми требованиями.

Таким образом, обычно предъявляемые требования являются своеобразным мериллом, посредством которого можно оценивать произведенное должником исполнение конкретного обязательства и делать вывод о том, является ли это исполнение надлежащим или нет. Не следует забывать о том, что обычно предъявляемые требования могут быть использованы как критерии оценки исполнения обязательства только в

случае, если сторонами не согласованы соответствующие условия обязательства, отсутствуют нормы закона или иного акта, а также обычай делового оборота, которые регулировали ли бы исполнение обязательства. Данное понятие в основном используется в судебной практике.

Следующее понятие это «существенность» в основном так же используется в судебной практике, оценка содержания конкретных ситуаций отнесена на усмотрения суда. Понятие «существенность» в толковых словарях прослеживается как «главный», «основной», «коренной», «крайне важный», «значительный»

Согласно п.2 ст.450 ГК РФ существенным признается нарушение договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что в результате его причинения она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора. Решение вопроса о признании того или иного нарушения существенным зависит от того, насколько значительна разница между тем, на что вправе была рассчитывать сторона, заключая договор, и тем, что она в действительности смогла получить.

Так же много научных взглядов правоведов на разъяснения понятия «существенности», так например А. Г. Карапетова — при оценке существенности нарушения принимать во внимание следующие факторы: значительность ущерба от нарушения; невозможность или затруднительность возложения ответственности за убытки на должника; значительность нарушения как такового; утрата кредитором интереса в исполнении договора; утрата доверия к должнику; предвидимость негативных последствий нарушения; принципиальность строгого соблюдения условий договора; интерес должника в сохранении договора и т.д.[4]

Итак, проведенное исследование показало, что оценочные понятия являются важной категорией в гражданском праве, а правильное толкование оценочного понятия, влияет на возбуждение, рассмотрение, подготовку дела в суд и решение суда по конкретным юридическим делам.

Оценочными понятиями принято считать, как общие, абстрактные, нечеткие понятия, регулирующие гражданское и административное судопроизводства и предназначенные для того чтобы предоставить правоприминителю в рамках конкретного дела относительную свободу действий.

На мой взгляд оценочные понятия неразрывно связаны с моралью, точнее с морально-нравственным сознание, т.к это помогает повысить уважения к закону и суду и может помочь при решение задач гражданского судопроизводства, но нельзя основывать решение суда только по этому критерию, должно и еще быть законное обоснование.



Оценочные понятия не появились из ниоткуда, они имеют свою историю. Свое особое место занял в гражданских, гражданско- процессуальных и арбитражно-процессуальных правоотношениях. Законодатель для облегчения толкования закона, не должен убирать оценочные понятия, чтобы не снизить эффективность правового регулирования процессуальных отношений.

Из реализации норм гражданского права невозможно устранить не определенность, т.к в дальнейшем эта норма может потерять смысл в случае замены оценочного понятия, правовыми. В разных ситуациях и в любых формах ее проявления ни законодательство, ни судебная практика заранее не может знать и давать ответы на возникающие ситуации в жизни людей, здесь больше играет человеческий фактор, все зависит от правоприминителя, и носит более ситуативный характер.

### *Литература*

---

1. Вильнянский С.И. Применение норм советского права. // Уч. записки Харьковского юридического ин-та. Вып. 7. Харьков, 1956 С.14
2. Диденко А.Г. Оценочные понятия в гражданском законодательстве Указ. соч. С 26
3. Кашанина Т.В. Оценочные понятия в советском праве Автореф. канд. дисс. М., 1975. С 21
4. Карапетов А.Г. Расторжение нарушенного договора в российском и зарубежном праве. М.: Статут, 2007. С.325.
5. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994 N 51-ФЗ. (принят ГД ФС РФ 21.10.1994)

## **НЕДЕЛЬЩИК ПО СУДЕБНИКУ ИВАНА ГРОЗНОГО**

*А. В. Головина*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Д.В. Бондарюк, старший преподаватель*

Судебник 1550 г. принимается в период правления Ивана Грозного. В Судебнике упоминаются судебные исполнители – недельщики [1, с.36-42] Должность недельщика была введена Судебником 1497г. Неделщик – это должностное лицо, в обязанность которого входили вызов в суд сторон, арест обвиняемых, организация судебного поединка и исполнение судебных решений [2]. Неделщики получили свое название потому, что исполняли свои обязанности по неделям, чередуя службу с отдыхом. Дважды посетивший Россию в первой трети XVI века Сигизмунд Герберштейн в своих "Записках о Московитских делах" отметил: "...неделщик есть до известной степени общая должность для тех, кто

зовет людей на суд, хватает злодеев и держит их в тюрьмах; и недельщики принадлежат к числу благородных"[3,с.84].

У недельщика был свой аппарат людей, с помощью которого он осуществлял возложенные на него функции. Свои обязанности недельщик выполнял с помощью ездоков и заговорщиков. Ездоки нанимались недельщиками для вызова в суд ответчиков и свидетелей из других городов. Их количество должно было быть не более 7 человек. Заговорщики, т. е. лица, вступавшие с недельщиком в заговор с целью совместного несения его служебных обязанностей и получения соответствующего вознаграждения, составляли товарищество. И те и другие подлежали обязательной регистрации в особых книгах. Книги находились у кормленых дьяков, в руках которых сосредоточивался контроль над исполнительной судебной властью.

Наличие действующего аппарата и система существующих правовых связей внутри него выступало в качестве меры обеспечения деятельности недельщика, в том числе обеспечивало возмещение убытков от неправомερных действий в ходе совершения исполнительных действий. Так, статья 47 устанавливала ответственность недельщиков за неправомερные действия ездоков.

Начиная со второй половины XVI в. приказная система организации центральных органов управления разделила судебных приставов по приказам. При подсудности разных сословных и профессиональных слоев населения различным приказам и дворцовым учреждениям недельщики работали только в отношении своих ответчиков и на обслуживаемой территории. Территориальный принцип имел свои особенности. У царских посадников в важнейших городах страны были свои недельщики, как и у наместников и волостелей. Местные недельщики оказывали помощь московским приставам, а последние должны были сообщать местным властям о своих действиях. В противном случае ответчики могли быть освобождены, а московские недельщики обязывались платить пени за "бесчестие" и возмещать их убытки в двойном размере. В ст. 48 Судебника предусматривалась санкция недельщику или ездоку за вызов в Москву лиц, подсудных суду наместника или волостеля, в обход этих кормленщиков. Неделщик или ездок, нарушившие компетенцию наместничьего суда, лишались езда и уплачивали «хоженое» местному доводчику, которое последний должен был получить при предъявлении ему недельщиком приставной грамоты.

Согласно ст.44 запрещалось нарушать порядок выдачи приставных грамот без подписи недельщика, если в одной приставной оказывалось больше двадцати дел. Для уточнения суммы иска, если он выражался в вещах, последние подлежали оценке. За нарушение предписанных законом правил устанавливались санкции. При этом злоупотребление слу-

жебным положением со стороны недельщика влекло тюремное заключение, срок которого определялся государем. Если же нарушителем правил выдачи приставных был дяк, то он возмещал стороне понесенный ущерб, а наказание зависело от воли государя.

За выполнение работы полагалось внесение платы за «езду», помимо указания о необходимости оплаты всех расходов деньгами в порядке ст. 46 Судебника, статья 47 содержит указанием на то, что оплата недельщиков, посылаемых из других городов, производится по такому же расчету. Цена «езды» зависела от территориальной удаленности городов.

Также по Судебнику 1550 г. усилилась ответственность судебных приставов за ненадлежащее исполнение своих должностных обязанностей. Так, за умышленное завышение установленной законом пошлины с истца исполнитель сам должен был уплатить тройной штраф (ст.8). Недельщиков, уличенных во взяточничестве или отпуске обвиненных из заключения, били кнутом на торге, взыскивали с них сумму, взятого посула, выгоняли со службы, сажали в тюрьму (ст.54).

Вводится санкция за вымогательство взятки недельщиком. Даже в том случае, если недельщик брал взятку не себе, а для судей, круг которых в статье пополняется указанием на дворецкого и казначея, недельщик подлежал торговой казни, обязывался вернуть сумму взятки в тройном размере и отстранялся от должности. Судьи, получившие взятку через посредничество недельщика, никакой ответственности не несли [4].

Незаконная выдача на поруки (т.е. без обращения в вышестоящую инстанцию) или продажа татя влекла за собой для недельщика возмещение двойной суммы иска, а также уголовное наказание.

### *Литература*

---

1. Хрестоматия по истории государства и права России. М., 1997. С. 36 – 42.
2. История развития исполнительного производства в России до Соборного уложения 1649 г.: О.В.Голубев, Исаенкова О.В./ «Уголовное судопроизводство», №3-2009
3. Герберштейн С. Записки о Московитских делах. Санкт-Петербург, 1908, С. 84
4. Российское законодательство X-XX вв.Т.2:Законодательство периода образования и укрепления Русского централизованного государства./под ред.О.И.Чистякова. Юридическая литература-1985.

## ПРЕПОДАВАТЕЛЬ КАК СУБЪЕКТ ПОЛУЧЕНИЯ ВЗЯТКИ

*А. В. Головина*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Д.В. Бондарюк, старший преподаватель*

Получение взятки относится к коррупционным преступлениям [1]. Согласно ч.1 ст. 290 УК РФ под получением взятки понимается получение должностным лицом лично или через посредника денег, ценных бумаг, иного имущества или выгод имущественного характера за действия (бездействие) в пользу взяткодателя или представляемых им лиц, если такие действия входят в служебные полномочия должностного лица либо оно в силу должностного положения может способствовать таким действиям, а равно общее покровительство или попустительство по службе.

Примечание 1 к ст. 285 УК РФ устанавливает, что субъектом уголовного преступления - получения взятки, предусмотренного статьей 290 УК РФ, может быть лицо временно, постоянно или по специальному полномочию осуществляющее функции представителя власти либо выполняющее организационно-распорядительные, административно-хозяйственные функции в государственных органах, органах местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждениях, а также в Вооруженных Силах Российской Федерации, других войсках и воинских формированиях Российской Федерации.

Пленум ВС РФ в своем постановлении "О судебной практике по делам о взяточничестве и коммерческом подкупе"[2] разъяснил, что суду надлежит тщательно исследовать, какие организационно-распорядительные или административно-хозяйственные функции (постоянно или временно) выполняло лицо, привлеченное к ответственности за получение взятки. Не являются субъектами получения взятки работники государственных и муниципальных учреждений, исполняющие в них профессиональные или технические обязанности, которые не относятся к организационно-распорядительным или административно-хозяйственным функциям.

Учитывая современное состояние коррупции в образовании, возникает вопрос: является ли преподаватель субъектом получения взятки? В теории на этот счет нет однозначного ответа. Педагоги, при осуществлении профессиональных обязанностей (проведение занятий, прием зачетов и экзаменов) совершают юридически значимые действия, т. е. такие, которые порождают права и обязанности у других лиц (например, выставляют оценки на вступительных и выпускных экзаменах). В этом случае они относятся к категории должностных лиц [3]. Другие считают,

что преподаватель не может рассматриваться в качестве субъекта данного преступления [4].

Судебная практика пошла по пути признания преподавателя субъектом преступления по ст. 290 УК РФ. Так, К., являлась на основании трудового договора старшим преподавателем, то есть должностным лицом, в обязанности которого согласно должностной инструкции входило: организация и проведение учебной и учебно-методической работы по преподаваемой дисциплине или отдельным видам учебных занятий, проведение всех видов учебной работы, осуществление контроля за качеством проводимых ассистентами и преподавателями учебных занятий, участие в научно-методической работе кафедры в составе методической комиссии кафедры, контроль и проверка выполнения студентами домашних заданий. Обвиняемая, заведомо зная о том, что студенты не готовы к сдаче экзамена, брала взятку в размере 1000 рублей с каждого студента. В результате указанных действий студенты получали положительную оценку без фактической сдачи экзамена. Суд принял во внимание тот факт, что подсудимая обвиняется в совершении преступления средней тяжести, ранее была не судима, положительно характеризуется по месту работы. В результате было принято постановление о прекращении уголовного дела в связи с деятельным раскаянием на основании ст.28 ч.1 УПК РФ[5].

Ачинский городской суд Красноярского края В. признана виновной в совершении шести преступлений, предусмотренных частью 2 статьи 290 УК РФ. В. принята на должность преподавателя английского языка в ФГОУ СПО «а». Согласно должностной инструкции она имела право принимать зачеты и экзамены у студентов данного образовательного учреждения, в связи с чем наделена организационно - распорядительными функциями, то есть являлась должностным лицом. Поскольку неудовлетворительная сдача зачетов и экзаменов влечет для студентов правовые последствия в виде не назначения стипендии, отчисления из колледжа или неполучение допуска к государственным экзаменам (итоговой аттестации), у В., из корыстных побуждений, возник умысел на получение взятки в виде денег от студентов ФГОУ СПО «а» за совершение незаконных действий, а именно: выставление им положительных оценок при проведении промежуточной аттестации студентов (сдаче зачетов) без фактической проверки знаний по дисциплине «английский язык». В., реализуя свой преступный умысел, воспользовавшись своими служебными полномочиями, из корыстных побуждений, умышленно, с целью личного обогащения, осознавая, что совершает незаконные действия в интересах взяткодателя, лично получила взятку в виде денег в размере 400 рублей от студента ФГОУ СПО «а» И. за выставление положительной оценки «хорошо» за зачет по дисциплине «английский язык» без

фактической проверки знания предмета И. После этого, в нарушение своих должностных обязанностей, В. внесла сведения о сдаче указанного зачета И. - оценку «хорошо» в зачетную ведомость и в зачетную книжку последнего [6].

Таким образом, несмотря на отсутствие теоретического единства в рассматриваемом вопросе, недостаточно четкой законодательной регламентации, судами РФ преподаватель отнесен к субъектам преступления, предусмотренного ст. 290 УК РФ «Получение взятки».

### *Литература*

---

1. Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ "О противодействии коррупции" \\ "Российская газета", N 266, 30.12.2008
2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10.02.2000 N 6 (ред. от 23.12.2010) "О судебной практике по делам о взяточничестве и коммерческом подкупе" \\ "Российская газета", N 38, 23.02.2000
3. Уголовное право: Особенная часть; учебник/ И.Я. Козаченко- Изд-во «Норма», 2008
4. А.В. Матвеев Некоторые вопросы квалификации получения взятки \\ СПС Консультант, 2003г.
5. Архивные материалы Октябрьского районного суда г. Томска, 2011г
6. Архивные материалы Ачинского городского суда Красноярского края, 2011г

## **ПРОБЛЕМА СМЕРТНОЙ КАЗНИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АРГУМЕНТЫ ЗА**

*Д. А. Ефимов*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Н.И. Лысых, старший преподаватель*

Смертная казнь один из самых древнейших видов наказания осужденных [6, ст. 40] и в обществе издавна широко сложилось мнение о высоком уровне общей превенции смертной казни и ее «позитивном» влиянии на преступность из-за очевидного для человеческой психологии страха смерти, основанном на инстинкте самосохранения [7, ст. 91].

Вопрос о смертной казни в России это вопрос, подлежащий давней общественной дискуссии с участием широкого круга различных политиков, ученых, религиозных деятелей и организаций, общественных движений и т.п., вызывающий ожесточенные споры.

В Российской Федерации этот вопрос один из наиболее волнующих по данным ВЦИОМ волнует он большинство наших сограждан 73 % [15]. В связи с этим я считаю что исследование данной проблемы является востребованным до того момента пока не будет принято реше-

нию по ратификации протокола № 6 к Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод относительно отмены смертной казни а в дальнейшем и протокол № 13 предусматривающий полный запрет смертной казни при любых обстоятельствах без исключений.

На данный момент, на данный вид наказания продлен мораторий, так 29 октября 2009 г. пленум Верховного суда Российской Федерации обратился в Конституционный суд с просьбой вынести решение о возможности применения смертной казни с 1 января 2010 г., а 19 ноября Конституционный суд вынес решение о том, что, несмотря на введение в последнем субъекте РФ - Чеченской Республике суда присяжных с 1 января 2010 г., оснований для назначения и применения смертной казни не возникает, вплоть до планируемой ратификации Протокола № 6 к Европейской конвенции по правам человека, запрещающего смертную казнь в мирное время.[3] Таким образом, Конституционный суд не принял решения, коренным образом влияющего на статус данного вида уголовного наказания.

В данной статье будут рассмотрены аргументы за применение данного вида наказания и перспективы снятия моратория на смертную казнь.

Изучив различные научные труды по данному вопросу я выяснил что от автора к автору список аргументов как за, так и против смертной казни различается как по составу, так и по количеству. Исходя из этого я выделил, на мой взгляд, наиболее неоспоримые аргументы. Аргументами за снятие моратория на смертную казнь являются:

- восстановление социальной справедливости в обществе;
- экономическая составляющая;
- надежность в сравнении с пожизненным заключением;
- гуманизм;
- замена суду Линча.

Рассмотрим данные аргументы по порядку:

#### **Восстановление справедливости.**

Справедливость это соответствие деяния воздаянию в частности, соответствия преступления и наказания[9]. Отсутствие данного соответствия между этими сущностями оценивается как несправедливость. Данным аргументом отчасти можно объяснить высокую поддержку данного вида наказания обществом. Наиболее явным примером является то, что люди, сознавая, что совершившие убийства или террористический акт преступники продолжают жить, хотя и в ужасных условиях, а их родные, дети, друзья и многих наши сограждане мертвы. Это вызывает искреннее негодование и главный вопрос: почему такая несправедливость?

Смертная казнь выступает в качестве эквивалента особо тяжким преступлениям. Она необходима для восстановления социальной спра-

ведливости, что является одной из целей наказания. Также этот аргумент соответствует и мнению людей считающих, что только смертная казнь является единственным равноценным ответом на действия преступников. Иммануил Кант и Георг Вильгельм Фридрих Гегель считали ее основным звеном теории справедливого возмездия[5, с. 512].

#### **Экономическая составляющая.**

Смертная казнь освобождает общество от затрат на содержание преступников при пожизненном заключении. Хотя я и отнес экономическую составляющую как аргумент за смертную казнь, данный аргумент является от части спорным так как затраты на смертную казнь в разных странах кардинально различаются. Так можно привести данные исследования проведенные судьей Артуром Аларконом, и известным профессором права из Университета Лойолы Паула Митчеллом установившем ошеломляющую сумму (в которую входят расходы на расследование, судебные процессы и заключение под стражей) в \$4 млрд., истраченных за последние 33 года в штате Калифорния на осужденных. На каждого казненного осужденного пришлось \$308 млн. (всего в период с 1992-2006гг. было казнено 13 человек)[10]. Необходимо отметить, что условия заключение под стражей, расходы на расследование, на судебные процессы и на исполнение приговора в РФ гораздо ниже, чем в США. К примеру стоимость процедуры смертной казни путем введения смертельной инъекции в США стоит 1286 долларов США[11], в СССР и РФ к сожалению точных данных о стоимости данной процедуры нет но исходя из того что процедура осуществлялась револьвером системы «Наган» почти в упор чтобы наверняка убить осужденного с первого выстрела, соответственно для этого требовался только один патрон исходя из этого можно с уверенностью говорить о незначительной стоимости приведения приговора в исполнение.[12] Исходя из всего выше написанного я считаю, что этот аргумент имеет право на существование, хотя со стороны он и смотрится аморальным.

#### **Надежность в сравнении с пожизненным заключением.**

Данный аргумент я добавил в данный перечень, потому что у пожизненного заключения есть несколько явных минусов перед смертной казнью это возможность побега и возможные беспорядки в колонии, амнистия, помилование и смена политического режима в стране которые могут повлечь за собой освобождение преступника.

Хотя возможность побега и возможные беспорядки в колонии для осужденных на пожизненное заключение маловероятны из-за высокого уровня охраны данных учреждений, не стоит забывать о человеческом факторе то есть халатности и коррумпированности некоторых сотрудников колоний, и коварности преступников организующих побег и бунт.



В пример стоит поставить произошедший не так давно случай побега на вертолете заключенного Алексея Шестакова, приговоренного к 24 годам лишения свободы, совершившего побег из исправительной колонии строгого режима №17 в городе Шексна Вологодской области, совершенного при помощи своих друзей, а также заместителя начальника тюрьмы подкупленного для ослабления режима заключения, но вскоре к счастью задержанного[13].

Также не стоит забывать и об амнистии и помиловании хотя представить освобождение особо опасного заключенного осужденного на пожизненное заключение в обычное время трудно из-за безрассудности данного действия во время смены политического режима и нестабильности руководства страны такое вполне возможно, те кто еще вчера были признаны особо опасными преступниками уже сегодня могут быть признаны политическими заключенными и узниками совести.

### **Гуманизм.**

Казалось бы, как к преступнику совершавшего убийства можно относиться гуманно и беспокоиться о его состоянии, ведь он не беспокоился о том, что будет с теми, кого он убивал, с их родными и близкими. Но такое возможно, ведь по сути человек осужденный к пожизненному заключению обречен на оставшуюся жизнь существовать в нечеловеческих условиях как для его физического, так и для психического состояния.

Данный аргумент в этом случае будет соответствовать принципу гуманизма ч. 2 ст. 7 УК РФ «Наказание и иные меры уголовно-правового характера, применяемые к лицу, совершившему преступление, не могут иметь своей целью причинение физических страданий или унижение человеческого достоинства»[2].

Еще Уинстон Черчилль говорил «пожизненное заключение обрекает на долгие годы ужасных лишений и страданий ума и души тех, кому хотели сделать благо».

С этим аргументом соглашаются и осужденные на пожизненное заключение, таким примером будет являться жалоба в Верховный суд РФ, пожизненно осужденного Геннадия Шубина, который в своей жалобе суду написал « Лучше бы меня казнили, это было бы более милосердно» [8].

### **Замена суду Линча.**

Линчевание или попросту самосуд это убийство человека, действительно являющегося или предполагаемо являющегося преступником, без суда и без следствия, обычно разъярённой толпой.

Данное действие является очень ярким показателем достижения обществом определенной грани его благополучия и ведет за собой наступление очень не благоприятных последствий так как может привести к

смерти ни в чем не повинных людей, так как вина подозреваемого еще не доказана судом.

Согласно ч.1 ст. 118 Конституции РФ «Правосудие в Российской Федерации осуществляется только судом». Из этого следует, что ни на каких основаниях даже при наличии бесспорных доказательств ни кто кроме суда не имеет право осуществлять правосудие[1].

В данной ситуации Государство берет на себя очень важную функцию, оно защищает обвиняемого в совершение преступления от расправы разъяренной толпы. А также если в нашем государстве все -таки мораторий на смертную казнь будет снят, наши власти в этом случае снимут общественную напряженность, гарантировав то наказание, которого требуют граждане РФ для законно осужденного преступника.

Так какова же перспектива снятия моратория на смертную казнь в РФ? В настоящий момент, когда в РФ продлен мораторий на смертную казнь, существует только три решения по выходу из сложившейся ситуации. Первое решение, и как мне кажется наиболее перспективное, это ратификация Государственной Думой Федерального Собрания РФ протокола № 6 к Европейской Конвенции о защите прав человека и основных свобод относительно отмены смертной казни, в результате чего мы получим запрет на данный вид наказания в мирное время, но с возможностью применения казни в военное время. Второе решение более радикально и наиболее желательно у противников смертной казни это ратификация не только протокола № 6 к Европейской Конвенции, но и протокола № 13 предусматривающий полный запрет смертной казни при любых обстоятельствах без исключений. Третье возможное разрешения данного вопроса это снятие моратория на смертную казнь, этот путь наиболее радикальный из всего перечня так как в результате этого РФ будут нарушены международные обязательства, подписанные РФ и вероятнее всего мы будем исключены из Совета Европы ради которого и был выбран путь поэтапного сокращения применения смертной казни в связи с вхождением России в Совет Европы [14]. Чтобы разрешить данный вопрос я считаю, что государство должно дать гражданам возможность высказать свою позицию по данному вопросу на референдуме, чтобы окончательно разрешить эту проблему. А в зависимости от исхода данного референдума скорректировать законодательство РФ и разрешить вопрос международных обязательств РФ. Также я считаю, что количество статей УК РФ, по которым применяется санкция в виде смертной казни, должно быть увеличено, в частности я считаю разумным внесением в этот перечень статей за хранение и распространение наркотиков, за коррупционную деятельность, за преступления, посягающие на половую неприкосновенность и любые особо тяжкие преступления против несовершеннолетних.

1. Конституция Российской Федерации: [Принята общенародным голосованием в 1993г.] // Российская газета. – 1993. - № 248.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации: [Принят Гос. Думой 24 мая 1996 года, с изменениями и дополнениями по состоянию на 07 августа 2011г.] // Собрание законодательства РФ. - 1996. - № 25. Ст. 2954.
3. Определение Конституционного суда РФ № 1344-О-Р от 19 ноября 2009 г. // Российская газета. - 27.11.2009. - № 226.
4. Дуюнов В. К. Проблемы уголовного наказания в теории, законодательстве и судебной практике. С. 323.
5. Уголовное право. Общая часть / отв. ред. И. Я. Козаченко — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Норма, 2008. — С. 719.
6. Шергенг Н.А., Лобода О.В. Дискуссионный Вопрос: Смертная Казнь в Современной России.
7. В.А. Тирранен. Смертная казнь и ее влияние на преступность: теория, практика и общественное мнение.
8. Прошу меня казнить / Московские Новости. [http://www.mn.ru/newspaper\\_firstpage/20110923/305165096.html](http://www.mn.ru/newspaper_firstpage/20110923/305165096.html)
9. Словарь по общественным наукам. Глоссарий.ру / Яндекс. Словари. <http://slovari.yandex.ru>
10. Сколько стоит смертная казнь? / Информационно-правовой портал "ЗАКОНИЯ" <http://www.zakonia.ru/analytics/73/52528>
11. Сколько стоит казнь в Америке? / BBC Русская Служба. [http://www.bbc.co.uk/russian/mobile/society/2012/03/120307\\_price\\_death\\_us.shtml](http://www.bbc.co.uk/russian/mobile/society/2012/03/120307_price_death_us.shtml)
12. "Грязная" Работа. Как казнили в СССР. Интервью с палачом / "Зеркало", Баку, N19, май 1997 г. <http://www.index.org.ru/ostrova/rafail.html>
13. Зэк сбежал из колонии на вертолете за взятку в 10 тыс. / «Новые Известия» <http://www.newizv.ru/lenta/2012-04-06/161871-pobeg-iz-kolonii-na-vertolete-osushestvilsja-blagodarja-vzjatke-v-10-tys.html>
14. Правозащитник: Если отменить мораторий на смертную казнь, РФ исключат из Совета Европы / БалтИнфо <http://www.baltinfo.ru/2012/03/30/Pravozaschitnik-Esli-otmenit-moratorii-na-smertnuyu-kazn-Rossiye-isklyuchat-iz-Soveta-Evropy-269086>
15. «Казнить нельзя помиловать: где поставить запятую?» / Всероссийский центр изучения общественного мнения <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=13123>

### **МОРАТОРИЙ НА СМЕРТНУЮ КАЗНЬ, МНЕНИЯ ЗА И ПРОТИВ ЕГО ПРОДЛЕНИЯ**

*А. В. Караульных*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель Н. И. Лысых. ст. преподаватель*

П. «н», ст 44 Уголовного Кодекса Российской Федерации, предусматривает такой вид наказания как смертная казнь. Принятый 13 июня

1996 года Уголовный кодекс Российской Федерации устанавливает наказание в виде смертной казни за особо тяжкие преступления, посягающие на жизнь. С одной стороны, согласно ч.2 ст. 20 Конституции, смертная казнь может быть установлена Федеральным законом в качестве исключительной меры наказания за особо тяжкие преступления против жизни при предоставлении обвиняемому права на рассмотрение его дела судом с участием присяжных заседателей.

В 1996 году Россию пригласили в Совет Европы только при условии отмены смертной казни. Президент просто стал игнорировать рассмотрение дел приговорённых к смертной казни (не утверждать и не миловать), что согласно ст. 184 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации заблокировало возможность исполнения всех приговоров. Последний раз казнь была применена в 1996 году. 2 февраля 1999 года Конституционный суд Российской Федерации вынес Постановление № 3-П, в котором признал неконституционным возможность вынесения смертных приговоров в отсутствие судов присяжных во всех регионах страны. Данный запрет имел временный и исключительно технический характер и вопрос о смертной казни нельзя было назвать полностью решённым, поскольку она закреплена в статье 20 Конституции Российской Федерации и в ст. 44 и ст. 59 Уголовного кодекса Российской Федерации, а порядок её исполнения предусмотрен в главе 23 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации и решение о принятии Федерального закона о ратификации Протокола № 6 либо его отклонении органами законодательной власти Российской Федерации не рассматривается уже более 10 лет.

Таким образом, фактически смертная казнь закреплена законодательно, но на практике не применяется из-за действующего моратория. Если проследить историю смертной казни в период с 1993 года и по сегодняшний день, то можно сделать выводы: начало девяностых – криминальное сложное и не стабильное время для России, большое количество бандитских группировок буквально разворовывающих страну и устраивающих перестрелки на улицах. В это время смертная казнь была сдерживающей преступность силой. Со временем Россия стабилизируется и пытается укрепиться на мировой арене, вступление в Совет Европы первый к этому шаг.

Изначально мораторий предполагался как временная мера, но в 2010 году Конституционным Судом Российской Федерации был продлен. Многие страны мира практикуют смертную казнь как вид наказания, за что получают осуждение. В Европе единственной страной, применяющей смертную казнь, остается Белоруссия. Считается, что применение наказания в виде смертной казни противоречит всем законам гуманизма.

На мой взгляд, смертная казнь имеет право на применения, существуют такие преступления, которые могут затмить все законы гуманности, но применяться она должна только за особо тяжкие преступления и в особых случаях. Не маловажный фактор - это рассмотрение таких дел судом присяжных, объективность и профессионализм которых ставится под сомнение. Как правило, присяжные заседатели выносят вердикт: виновен или нет, заслуживает снисхождения или нет. Окончательный же приговор выносит судья. Двенадцать человек, у каждого из которых свои представления и идеалы могут лишить невиновного человека жизни или даровать ее преступнику. Если же мораторий на смертную казнь будет отменен, но приговор должен выносить профессиональный судья, а не домработницы, врачи и бухгалтеры. Рассуждая о гуманизме и моральности не стоит забывать о том, что не есть гуманность то, что родственники жертв преступлений, уплачивая налоги, должны содержать убийц, маньяков, педофилов, террористов и наркоторговцев.

Гуманность ли то, что через 25 лет после вынесения приговора осужденный имеет право на применение условно-досрочного освобождения. Смертная казнь должна быть сдерживающим противовесом, порогом карательной власти государства.

## **ОСОБЕННОСТИ ФГОС ВПО ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ**

*Е. И. Клемашева*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: О.Ю. Морозова, к.п.н., доцент*

Сегодня в РФ продолжается модернизация сферы образования. Данная модернизация в первую очередь предполагает значительное обновление содержания образования. В связи с этим разрабатываются и внедряются стандарты «второго» поколения для школы и стандарты «третьего» поколения для высшего образования.

Рассмотрим новые внедряемые ФГОС, их характеристики и особенности на примере ФГОС ВПО по направлению подготовки «Педагогическое образование», который пришел на замену госстандарту ВПО по специальности «Юриспруденция с дополнительной специальностью».

Начнем с определения ФГОС ВПО третьего поколения — это совокупность требований, обязательных при реализации основных образовательных программ высшего профессионального образования образовательными учреждениями, имеющими государственную аккредитацию[2;С.1].

***Основным отличием ФГОС ВПО третьего поколения являются компетенции, т.е. способности применять знания, умения, лично-***

**стные качества, умение работать в коллективе и полученные профессиональные навыки, которые прописаны как результаты обучения.** При этом, одно из главных умений, выраженное через компетенции — это умение работать с информацией, иными словами самообразование: находить, анализировать, делать выводы по изученному и сопоставлять ее с реальными фактами.

Данное умение необходимо в любой профессии, даже в повседневной жизни, сегодня, в век информации, человек сталкивается с огромным потоком новых данных и их надо уметь правильно интерпретировать. Если же мы говорим о учителе права — то работа с информацией и самообразование сегодня является залогом успешной профессиональной деятельности. Учителю необходимо внимательно следить за изменениями в законодательстве, чтобы на практике демонстрировать теоретические знания и эти примеры должны соответствовать реальной жизненной ситуации, а не быть отражением прошлого.

Так же, основная задача преподавателя - это вовлечь студента в учебный процесс, а не заставлять его участвовать в нем. Для этого необходимо предлагать студенту современные методы обучения, активно использовать ИКТ. И чтобы это реализовывать опять же надо сначала учителю самому знакомиться со всеми новинками в сфере методики преподавания[5;С.152].

Далее необходимо акцентировать внимание на том, что в ФГОС ограничен объем аудиторной работы. В связи с этим преподаватель вынужден применять интерактивные технологии на лекциях и активные методы обучения на семинарах, чтобы большой объем знаний успеть передать студентам в сильно ограниченные сроки. Безусловно это затруднительно для преподавателя, т.к в первую очередь приходится знакомиться с данными методами, а далее разрабатывать их по преподаваемым предметам. Но для студентов применение данных технологий имеет положительный результат, т.к. данные технологии побуждают студентов к активной мыслительной деятельности и развивать такие качества, как:

- умение и постоянное стремление учиться
- умение общаться
- мобильность
- мотивированность
- стремление к экспертному знанию

Если мы говорим о будущих учителях права, то использование данных технологий при их обучении позволяет передавать опыт организации учебного процесса непосредственно во время занятия, а так же студенты могут оценить эффективность той или иной технологии при непосредственном ее испытании на себе.

Еще следует рассмотреть следующее изменение: раньше был госстандарт ВПО по специальности «Юриспруденция с дополнительной специальностью, где прописывались с почасовым разделением и темами необходимые для преподавания правовые, педагогически, психологически и обще развивающие предметы. Сегодня данный стандарт заменен на ФГОС ВПО по направлению подготовки «Педагогическое образование», который подразумевает подготовку учителей по нескольким направлениям. В данном стандарте прописаны общекультурными компетенциями (ОК); профессиональными компетенции (ПК), в которые входят общепрофессиональные (ОПК), ПК в области педагогической деятельности, ПК в области управленческой деятельности, ПК в области проектной деятельности[2;С.3-8]. Видно, что педагогическая составляющая учителя права нашла конкретное отражение в стандарте, а правовой нет. Но ведь ученикам в школе необходимо будет передать «каркас» правовых знаний для того, чтобы они могли на его основе заниматься самообразованием. Безусловно на основе стандарта на общегосударственном уровне создаются примеры учебных планов и программ, но это опять же только примеры, а не обязательное для всех распределение дисциплин по часам и содержанию, как было раньше с стандарте. Это может привести к тому, что некоторые дисциплины, например «Теория государства и права» может быть значительно сокращена в часовом эквиваленте, т.к. специалистов в отдельных областях права в сфере преподавания больше, но при этом именно знания по данному предмету проверяют по окончании магистратуры и при поступлении ученика на специальность «Юриспруденция» в вуз.

В завершение необходимо сделать вывод, что ФГОС третьего поколения — это безусловно прорыв в сфере образования. Он действительно отвечает требованиям современной действительности, т.е. на основе требований новых стандартов вузы развивают и поощряют активную деятельность именно самих студентов, а современный педагог – это не просто носитель стандартных правовых знаний, это - эрудированный человек, постоянно находящийся в поиске новых знаний.

### *Литература*

---

1. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 050100 «Педагогическое образование» (квалификация (степень) «Магистр») - от 31.05.2011. Web:<http://mon.gov.ru/dok/fgos/>
2. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 050100 «Педагогическое образование» (квалификация (степень) «Бакалавр») - от 17.01.2011. Web:<http://mon.gov.ru/dok/fgos/>

3. Гин, А. А. Образование нового века/А. А. Гин //Народное образование.- 2010.-N 2. - С. 157-161.
4. Сапрыкина, А.Е. О проблемах реализации ФГОС ВПО третьего поколения в системе высшего профессионального образования. Web:<http://lfostu.ucoz.ru/publ/>
5. Толетова, М. К. Профессиональные задачи в методической подготовке учителя/М. К. Толетова, А. Н. Лямин //Высшее образование в России.- 2010.-N 1 - С. 151-153.

## **ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*А. С. Колчанов*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Е.В. Панова, к.п.н., доцент*

Актуальность данного доклада заключается в том, что в настоящее время недостаточно урегулированы правоотношения в сфере туристской деятельности.

Туристская деятельность – это профессиональная деятельность физических и юридических лиц по организации путешествий. Деятельность, в которой туристическая фирма выступает организатором путешествия, но никак не исполнителем услуг, входящих в такое путешествие. Это замечание очень важное, ибо необходимо с самого начала отделить собственно туристскую деятельность, как деятельность по организации путешествия, от деятельности по оказанию туристических услуг.[6]

Туристическая фирма по действующему законодательству не может являться исполнителем этих услуг в рамках туристской деятельности, ибо исполнение таких услуг входит в правоотношения по оказанию туристических услуг, а не в оказание услуг по организации путешествия. Да и к тому же на практике туристическая фирма не может оказать услуги по перевозке, по размещению в гостинице, хотя бы потому, что она не обладает ни соответствующими средствами (транспортные средства, гостиницы), ни соответствующими разрешениями (лицензиями) на оказание таких услуг.

Представляется, что оказание туристических услуг, как таковых, не регулируется нормами законодательства о туристской деятельности, так как к туристской деятельности не относится. Туристская деятельность и туристические услуги схожи только в том, что в обоих случаях речь идет об услугах, но не более того.

Деятельность по организации путешествия заключается в том, что туристическая фирма переводит (уступает) на туриста права требования



по поводу оказания таких услуг, которые по желанию туриста должны входить в путешествие.

Предметом договора об оказании туристских услуг (объектом правоотношения, возникающего из такого договора) является деятельность туристической фирмы, в результате которой турист становится кредитором по обязательствам оказать услуги, входящие в путешествие.

Необходимо отметить, что в силу социальной направленности туристической политики нашего государства в рамках защиты прав потребителей (турист – это потребитель) туристическая фирма отвечает за надлежащее исполнение своих обязательств Поставщиками услуг перед туристом.

Лицо, оказывающее туристские услуги, не является исполнителем по договору об оказании туристических услуг, права требования по поводу оказания которых во исполнение договора об оказании туристских услуг были переданы им туристу (заказчику). Налицо два (как минимум) блока отношений: по поводу формирования и перевода прав требования на оказание туристических услуг (туристские услуги) и собственно по поводу туристических услуг.

Ответственность лица, оказывающего туристские услуги, перед туристом за надлежащее исполнение туристических услуг, права требования на оказание которых были переданы во исполнение договора об оказании туристских услуг, основывается не на том, что туристическая фирма является исполнителем туристических услуг, а на законе, обязывающем к поручительству. [13]

Туристская деятельность прежде всего рассматривается нормами Гражданского кодекса РФ. В ГК РФ к таким отношениям относятся нормы, посвященные таким обязательствам, как возникающим из договора купли-продажи. [1] Нормативным актом, регулирующим туристскую деятельность, является Федеральный закон «Об основах туристской деятельности», [6] в котором нашли отражение определение сущности отношений между туристом и туристической фирмой, определение таких документов, как туристская путевка, ваучер. Регламентирован порядок заключения договора между туристом и туристической фирмой. Определен предмет сделок в сфере туристской деятельности. В этом же нормативном акте закреплена ответственность туристической фирмы за надлежащее исполнение своих обязательств лицами, оказывающими туристические услуги, входящие в состав путешествия. Даны определения понятий «тур», «туристский продукт», «туроператорская деятельность», «турагентская деятельность» и другие. [11]

Рассмотренный Федеральный закон распространяет на отношения, возникающие в сфере туристской деятельности между туристом и туристической деятельностью, нормы закона Российской Федерации «О защи-

те прав потребителей». [7] Представляется, что к отношениям, возникающим между туристом и туристической фирмой, законодатель хотел применить нормы о защите прав потребителей при продаже товаров. Хотя можно с полной уверенностью заявить, что применение норм о защите прав потребителей при продаже товаров в случае отношений между туристом и туристической фирмой не только не обосновано, но и не может быть в полной мере реализовано.

В соответствии со статьей 1 Федерального закона «Об основах туристской деятельности» под туром понимается комплекс услуг по размещению, перевозке, питанию туристов, экскурсионные услуги, а также услуги гидов-переводчиков и другие услуги, предоставляемые в зависимости от целей путешествия.[6]

Таким образом, тур это комплекс услуг, предоставляемых в рамках проходящего путешествия.

Согласно все тому же закону под туристским продуктом понимается право на тур. Следовательно, туристский продукт – право на комплекс туристических услуг, предоставляемых в рамках путешествия.

В любом случае туристский продукт следует рассматривать как комплекс имущественных прав по поводу оказания туристических услуг. В составе туристского продукта туристическая фирма передает туристу комплекс имущественных прав (прав требования, обязательственных прав), при наличии которых турист вправе требовать от должников (авиаперевозчика, гостиницы, ресторана и т.п.) исполнения обязательств по оказанию соответствующих услуг в пользу туриста.

Возвращаясь к специфике туристского продукта, как комплекса прав требования, необходимо также уяснить какие же все-таки недостатки туристского продукта вызовут ответственность туристической фирмы, как продавца. Если суть туристского продукта, как товара, заключается в наборе прав требования, то товар с недостатками в данном случае, это туристский продукт, в котором какие-либо из прав требования при передаче продукта туристу являются недействительными. К недействительным правам относят в том числе права требования, которые могут возникнуть в будущем, но после исполнения соответствующих обязательств первоначальным кредитором, передающим туристу такие права требования (туристической фирмой), в случае их отсутствия по причине неисполнения соответствующего обязательства первоначальным кредитором.

Таким образом, вступая в общественные отношения и связи, люди действуют, как правило, по своей воле но, безусловно, зависимы от внешних факторов и, прежде всего, от условий материальной жизни, от экономического устройства общества. Тоже самое должно происходить и в туристической индустрии. Право должно выступать в качестве механизма стаби-

лизирующего правоотношения между туристом и туристской организацией. Регулируя их, государство тем самым должно придавать отношениям правовую форму, в результате чего они становятся собственно правовыми. Но в настоящее время правовое регулирование в отечественной туристской индустрии находится не на должном уровне, как хотелось бы. По сравнению с другими социальными регуляторами право наиболее эффективный, властно-принудительный и вместе с тем цивилизованный регулятор. Поэтому любые социальные отношения, как в туризме, так и в других сферах деятельности, должны приобретать характер правоотношений лишь в том случае, если они возникают на основе и в соответствии с нормами права, то есть не противоречат воле государства. Следовательно, правоотношения в туризме можно в самом общем смысле определить как общественные отношения, урегулированные гражданско-правовыми нормами, содержащимися в различных нормативных актах.

### *Литература*

---

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 N 51-ФЗ. (принят ГД ФС РФ 21.10.1994), (действующая редакция от 01.01.2012 года).
2. Федеральный закон от 24 ноября 2005 г. N 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации от 2 декабря 2005 г. N 49, ст. 5491. С изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2011 г.
3. Федеральный закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-I "О защите прав потребителей". С изменениями 18 июля 2011 г.
4. Абрамова Т.В., Барзыкин Ю.А. Целевые программы как инструмент развития туризма в России // Туризм: право и экономика. - М.; Юрист, 2009. - № 3. - с.9-12.
5. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Экономика туризма. – М.: Финансы и кредит, 2007. – 73с.
6. Биржаков М.Б., Никифоров В.И. Индустрия туризма. Перевозки. – СПб.: Издательский дом Герда, 2008. – 87с.
7. Волошин Н.И. Правовое регулирование туристской деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 172с.

# СВОБОДНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОИЗВЕДЕНИЙ АРХИТЕКТУРЫ И ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО ИСКУССТВА, НАХОДЯЩИХСЯ В МЕСТАХ, ОТКРЫТЫХ ДЛЯ СВОБОДНОГО ПОСЕЩЕНИЯ

*Е. М. Корниенко*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Е.Н. Катанаява, старший преподаватель*

Произведения архитектуры и изобразительного искусства прочно вошли в нашу жизнь, и их правильное правовое использование является одной из актуальных проблем современного общества. Статья 1276 Гражданского кодекса РФ относит произведения архитектуры и изобразительного искусства к произведениям для свободного использования, т.к. они постоянно находятся в местах, открытых для свободного посещения. Та же статья «допускает без согласия автора, или иного правообладателя и без выплаты вознаграждения воспроизведение, сообщение в эфире или по кабелю данных произведений, за исключением случаев, когда изображение произведения таким способом является основным объектом этого воспроизведения, либо когда изображение произведения используется в коммерческих целях»[1].

Стоит так же определить, что относится к произведениям архитектуры и изобразительного искусства. В работе Тихомирова П. А. очень наглядно дано определение изобразительного искусства: Изобразительное искусство объединяет близкие друг другу живопись, графику, скульптуру, художественную фотографию. «Изобразительное искусство обладает особенностью запечатлеть жизнь в наглядной форме. При всех различиях, существующих между живописью, графикой, скульптурой, художественной фотографией, всем им свойственны и некоторые общие черты: в отличие от литературы и музыки, театра и кино, способных развернуть воспроизводимые события во времени, изобразительные искусства, лишённые этой возможности, придают, однако, изображаемым ими явлениям жизни непосредственную зримость»[2]. К произведениям архитектуры же относят здания, сооружения, организующие открытые пространства (монументы, террасы, набережные). Данные определения не являются правовыми, т.к. законодательно определения этих видов произведений не закреплены. Но для общего представления того о чём пойдёт речь в данной статье их вполне достаточно.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что произведения архитектуры и изобразительного искусства попадают под исключения гражданского законодательства, т.к. по основному правилу практически каждый объект авторского права имеет своего правообладателя. Правообладатель согласно Гражданскому кодексу РФ может использо-

вать произведение сам, разрешать или запрещать его использование другим лицам, а может передать свою исключительное право другому лицу (договор об отчуждении исключительного права) или передать право использования произведения (лицензионный договор). В то же время произведения находящиеся в местах для открытого посещения можно свободно использовать. Но при этом указанные произведения могут быть использованы, только определенными способами: а) путем воспроизведения (к примеру, фотография памятника); б) посредством сообщения в эфир или по кабелю (телепередача).

Законодательно определение места, открытого для свободного посещения, не закреплено. Можно предположить, что к ним относятся парки, музеи, выставки. А вот частный земельный участок или домовладение не относятся к местам, открытым для свободного посещения.

Как уже было сказано выше, Гражданский кодекс РФ говорит, что; исключением свободного использования произведений, находящихся в местах для свободного посещения, являются случаи, когда изображение произведения таким способом является основным объектом этого воспроизведения, либо когда изображение произведения используется в коммерческих целях. В этих ситуациях необходимо согласие автора (правообладателя) и заключение с ним договора.

Панкеев И.А. в своей статье наглядно приводит примеры спорных вопросов законодательства, возникающих, по интеллектуальным правам. Хотелось бы выделить одно из положений его статьи, относящиеся к данной работе. Что касается статьи 1276 Гражданского кодекса РФ, он выделяет ряд условий, которые должны соблюдаться при сообщении о произведениях. А именно четыре условия: «чтобы указанные произведения находились в месте, которое может посетить любой гражданин; чтобы они находились в этом месте не временно, а постоянно; чтобы полученное изображение не являлось основным объектом воспроизведения; чтобы исключались коммерческие цели». Законодатель при этом определил всего три способа возможного использования: воспроизведение, сообщение в эфир, сообщение по кабелю.

Так же в статье Панкеева И.А.: «Предполагается, что эти произведения (фотография, здание, картина) могут использоваться указанными способами в тех случаях, когда служат фоном или попадают в кадр во время съемки на улице, в парке и т.д. Но велика вероятность трактовать подобную съемку и как производимую с информационными целями: например, сложно рассказать о реставрации известного живописного полотна, не показав его полностью, в результате чего оно станет основным объектом воспроизведения. Организация эфирного вещания вправе без согласия автора или иного правообладателя и без выплаты дополнительного вознаграждения делать запись в целях краткосрочного пользо-

вания того произведения, в отношении которого эта организация получила право на сообщение в эфир, при условии, что такая запись делается организацией эфирного вещания с помощью ее собственного оборудования и для собственных передач»[3].

На основании этого можно сделать вывод, что трактовка законодательной нормы по этому поводу может быть весьма разнообразна. И очень сложно определить рамки и границы применения данных норм. Предполагается, что норма разрешает сообщение в эфир, воспроизведение или сообщение по кабелю о произведениях изобразительного искусства или архитектуры вторым планом. А при выводе его на первый план должно быть получено разрешение автора. Но не редки случаи неправильного толкования и нарушения прав автора, поэтому сложность в трактовке этой законодательной нормы и правильное её использование, является достаточно актуальной проблемой. Конкретизация этой нормы может решить её, а именно упорядочить её правовое использование, если законодательно установить до каких пределов разрешается свободное использование произведений, находящихся в местах свободных для посещения, а в каких случаях требуется разрешение автора. Допустим, запретить свободное использование произведений, находящихся в местах, которые не являются общественными и доступ в них закрыт для определённого круга лиц. Так же усложнить порядок использования произведений, находящихся в публичных местах, являющихся чьей-либо собственностью (музеи, галереи, архитектурные строения). Определить особое разрешение автора на воспроизведение, сообщение в эфире или по кабелю произведений изобразительного искусства и архитектуры, находящихся в местах для свободного посещения, если данное сообщение превышает определённый отрезок времени, или является его ключевым объектом. Запретить свободное использование произведений временно находящихся в местах свободного пользования. А так же закрепить законодательно определённый перечень или ясное определение мест, которые относятся, к местам свободного посещения. Установление этих рамок значительно упростит жизнь автора и сократит, нарушение его прав в данной области. А так же заметно снизит количество злоупотреблений этой нормой со стороны пользователей.

### *Литература*

---

1. Гражданский кодекс РФ. Часть 4. от 18.12.2006 N 230-ФЗ (принят ГД ФС РФ 24.11.2006).
2. Тихомиров П.А. Классификация основных видов изобразительного искусства//Журнал «Живопись». С. 37.
3. Панкеев И.А. Интеллектуальная собственность//Электронный научный журнал "Медиаскоп" 2003-2011г. С. 245,252.

## ФЕДЕРАТИВНОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ ПОСЛЕ 1993 Г.

*О. С. Кривошеина*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: А.Т. Кашенов, к.ю.н., доцент*

Новый этап в развитии Российского федеративного устройства наступил после 1993г. Его ознаменовало принятие 12 декабря 1993г Конституции Российской Федерации. В ее составе 83 субъекта. Конституцией РФ 1993 г. все субъекты сгруппированы по шести видам [1], сделано перечисление их названий в алфавитном порядке [1]. Это свидетельствует об объективном, а не статусном подходе. Закрытый конституционный перечень субъектов РФ не означает запрета изменения субъектного состава. Инициатива образования в составе Российской Федерации нового субъекта принадлежит субъектам Российской Федерации, на территориях которых образуется новый субъект РФ. Конституция РФ не предусматривает право субъекта на односторонний выход из состава РФ – право сепарации. Поэтому любое официальное заявление подобного рода является прямым нарушением

Конституции РФ, в частности, ее норм о государственной целостности России [1]. В результате из 83 субъектов 26 (21 республика + 4 автономных округа + 1 автономная область) являются национальными, что преимущественно отражено в названии данных субъектов, и 57 территориальных субъектов (9 краев + 46 областей + 2 города федерального значения) [1].

Таким образом, формирование современных федеративных отношений в России обусловлено историческими корнями, политическими факторами, национально-этническими особенностями России. В последние десятилетия развитие федерализма показывает, что ни национально-территориальный подход (средство решения национального вопроса), ни подход территориальный (в частности, как способ децентрализации управления) к организации федеративного государства нельзя абсолютизировать.

В этой связи в России противоречив не сам принцип, а противоречиво сочетание национально-территориального и административно территориального начала. Также наблюдаются некоторые другие тенденции в развитии федерализма. Например, тенденция к централизации компетенции у федерального центра и минимизация собственных полномочий у субъектов Российской Федерации. Перспективой развития данной тенденции является преобразование фактически в унитарное государство. Некоторые ученые называют сложившееся положение вынужденной временной мерой и в перспективе предвидят постепенное возвращение субъектам Федерации полномочий, которые они ранее имели, так как

без этого невозможно развитие федерализма. В направлении централизации развивается и реформирование системы органов государственной власти в России. На федеральном уровне устанавливаются не «общие принципы» организации органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а осуществляется четкое и детальное правовое регулирование порядка создания, функционирования и прекращения деятельности законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Федерации, оставляя субъектам на самостоятельное решение только незначительные вопросы. Правом на объединение обладают все субъекты Федерации. В результате Россия в своем составе может получить некоторое количество субъектов – республик с характерными именно для республик претензиями на суверенизацию. Также, есть опасения, что федеральный центр столкнется с тем, что новые субъекты станут очень сильными в экономическом, политическом, социальном отношении, что позволит им конкурировать с Федерацией. Это в перспективе может привести к распаду государства либо приспособлению и уступчивости федерального центра к требованиям сильных субъектов (начнется обратный процесс децентрализации – расширение полномочий субъектов и т.д.). Существующий в настоящее время в России субъектный состав сложен, он нуждается в реформировании. Но необходимо выработать перспективную модель федеративных отношений на долгосрочную перспективу, с учетом которой последовательно производить коррекцию состава субъектов Федерации.

Таким образом, после 1993 г. российский федерализм вступил на новый этап своего развития. Развивалось законодательство, проводилась реформа федерализма. В последнее время наблюдаются тенденции к укрупнению субъектов путем их объединения (соответственно, сокращение их количества), а также к централизации компетенции у федерального центра.

## **ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СПОРТОМ В РОССИИ**

*Ф. А. Кыдырбаев*

Томский государственный университет

*Научный руководитель: А.В. Баранов, старший преподаватель  
кафедры теории и истории государства и права,  
административного права ЮИ ТГУ.*

В период с 12 февраля по 28 февраля 2010 г. состоялись XXI зимние Олимпийские игры в г. Ванкувере. В общем командном зачете завоеванных медалей сборная России заняла 11 место, что является самым низким результатом в спортивной истории России.



Заявленная тема имела высокую степень актуальности в средствах массовой информации и политических высказываниях. Так, например, Президент России Д.А. Медведев заявил, что ответственные за подготовку сборной к Олимпиаде должны понести дисциплинарную ответственность. Среди причин провала сборной на играх указывается недостаточное финансирование спорта, плохое состояние спортивных баз России и низкая эффективность государственного управления спортом. Однако, по моему мнению, повышение эффективности государственного управления спортом и, как следствие, повышение финансирования и улучшение состояния спортивных баз России напрямую зависит от наличия научного обоснования проблем государственного управления спортом.

Вообще, система государственного управления любой сферой общественных отношений призвана обеспечить деятельность государства по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию, надзору и контролю за законностью, а также оказанию государственных услуг.

На данный момент система государственного управления спортом России как деятельности органов исполнительной власти выглядит следующим образом.

Федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции государственного управления спорта, является Министерство спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации (Минспорттуризма России), осуществляющее полномочия по нормативно-правовому регулированию спорта и выработке государственной политики в области спорта. Федеральное агентство по спорту было упразднено в соответствии с Указом Президента от 17.10.2008 г. № 1445.

Также существует Совет при президенте Российской Федерации по развитию физической культуры и спорта, спорта высших достижений, подготовке и проведению XXII зимних Олимпийских игр и XI зимних паралимпийских игр 2014 в г. Сочи. Удивительно, что Совет создан в целях выработки и реализации государственной политики в области физической культуры и спорта, что явно пересекается с полномочиями Минспорттуризма.

Органы государственного управления спортом субъекта Российской Федерации формируется аналогично государственным органам федерального уровня. Тем самым обеспечивается автономность деятельности органов федерального государственного управления спортом в субъектах Федерации от федерального государственного органа.

Отдельно следует выделить проблемы взаимодействия между органами исполнительной власти в области физической культуры и спорта субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления.

Сегодня это одна из острейших проблем, ибо на уровне муниципальных образований, как правило, или отсутствуют соответствующие органы управления, или представлены одним представителем и с явно недостаточной финансовой обеспеченностью.

Интересным представляется делегирование с 1 января 2009 г. Российской Федерацией субъектам полномочий по ведению спортивных паспортов, которые являются документами единого образца, удостоверяющими принадлежность к физкультурно-спортивной или иной организации и спортивную квалификацию спортсменов.

К объектам государственного управления относятся многочисленные общественные объединения и организации: Олимпийский комитет России, Сурдоолимпийский комитет России, Паралимпийский комитет России, Федеральные центры спортивной подготовки, региональные центры спортивной подготовки, спортивные школы, спортивные сооружения. Также, говоря об управлении развитием физической культуры и спорта, нельзя не отметить, что первым и важнейшим звеном здесь должен стать спортивный клуб. Это мировая практика. Но в России сегодня лишь 14 тыс. спортивных клубов. Для сравнения: в маленькой Австрии их в два раза больше - 27,5 тысяч. В Италии только в спортивных клубах занимается спортом 21 % населения, во Франции - примерно 23 % населения.

Проанализировав законодательство о государственном управлении спортом, систему государственного управления спортом, можно сделать следующие выводы-предложения:

1. В связи с большим количеством объектов государственного управления спортом отсутствие контролирующего органа кажется критическим. Предлагаю создать Федеральную спортивную службу, осуществляющую контроль за соблюдением законности как общественными организациями и объединениями, так и государственными органами субъектов в части переданных им полномочий.
2. Ввиду пересечений полномочий Совета при Президенте и Минспорттуризма предлагается привести в соответствие с Конституцией Положение о Совете, убрав из текста Положения полномочия по выработке государственной политики, которые должны исполнять Федеральный орган исполнительной власти.
3. Для стимулирования научных исследований в области правового регулирования спорта предлагается признать спортивное право самостоятельным научным направлением в российской юриспруденции.
4. Также предлагаю принять Федеральный закон «О профессиональном спорте в Российской Федерации» и внести соответствующие изменения в Федеральный закон «О физической культуре и спорте

в Российской Федерации», либо включить специальную главу, посвященную профессиональному спорту в специальный кодифицированный акт о физической культуре и спорте, что будет являться закономерным итогом построения развитой системы профессионального спорта в России и управления им.

5. В связи с отсутствием соответствующих органов управления спортом на местном уровне предлагаю о включении в законодательство о физической культуре и спорте, а также в законодательство о местном самоуправлении отдельных статей, определяющих предметы ведения и полномочия органов местного самоуправления в области управления физической культурой и спортом в Российской Федерации.

В конце необходимо отметить, что за последнее время Россия все в большей мере становится привлекательной для мирового спортивного сообщества. Мы получили право на проведение XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в г. Сочи, XXVII Всемирной летней универсиады в г. Казани в 2013 году, чемпионата мира по легкой атлетике, чемпионат мира по футболу в 2018 г. и др. Каждое крупное спортивное мероприятие - это новый импульс к развитию массового спорта, это создание материально-технических условий для занятий физической культурой и спортом подрастающего поколения, а также подготовки спортивных сборных команд страны. Кроме того, проведение в стране крупных международных спортивных мероприятий стимулирует не только развитие спорта, государственное управление спортом, но и в целом развитие регионов, в том числе экономическое. И для того, чтобы эти масштабные мероприятия прошли на должном высоком уровне необходимо повышать эффективность государственного управления спортом.

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЛАГОПРИЯТНОЙ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Е. М. Ланцман*

Конституционно-правовое обеспечение благоприятной окружающей среды действует через особые правые механизмы: государственную экологическую функцию, экологическую политику, а так же наличие конституционно-правовой ответственности различных участников конституционно-правовых отношений (государства, граждан, общественных объединений и других) в данной сфере.

Вопросы окружающей среды, в частности потепление климата, которое грозит человечеству, впервые оказались предметом рассмотрения Генеральной Ассамблеи ООН лишь в августе 2007 года. Как заявила председатель 61-й сессии Генассамблеи ООН Хайя Рашид аль-Халифа, начавшееся обсуждение свидетельствует о политической важности шагов по решению проблем изменения климата. На последних саммитах стран «большой восьмерки» вопросу охраны окружающей среды придавалось колоссальное значение. Вызвано это тем, что не только развитые страны: США, ФРГ, Франция, но и интенсивно развивающиеся: Индия, Китай, Россия - оказывают серьезное отрицательное воздействие на окружающую среду. Самыми заметными «результатами» этой деятельности явились: потепление климата, загрязнение атмосферного воздуха, почвы, вод, а также нерациональное использование природных ресурсов. С учетом изложенного, перед Россией стоит задача экологического выживания, которая, стала носить не только внутригосударственный, но и международный характер.

Растущая вероятность глобального экологического катаклизма продолжает оставаться серьезной угрозой для будущего человечества. На фоне упомянутых событий особый интерес представляет рассмотрение вопросов, касающихся конституционно-правового обеспечения благоприятной окружающей среды в России. Насущными остаются вопросы, связанные с нормативным содержанием конституционных прав, связанных с окружающей природной средой, системой гарантий, механизмов реализации и защиты этих прав.

Первые конституции нашей страны содержали лишь нормы об исключительной государственной собственности на землю и другие основные природные ресурсы, об обязанностях землепользователей повышать плодородие почв. Россия была одним из первых государств, принявших в 1960 г. Закон "Об охране природы в РСФСР"[1], провозгласивший основы правовых отношений "человек - природа". Немало из содержащихся в нем положений себя оправдали и нашли дальнейшее развитие – например, о преподавании охраны природы в учебных заведениях и пропаганде ее издательствами, музеями, телевидением, редакциями газет и журналов, об общественной природоохранной экспертизе проектов крупнейших строек, о необходимости рационального использования природных ресурсов и государственной охране объектов природы, об ответственности руководителей ведомств и предприятий, а также граждан за нарушения природоохранных правил.

Конституция РФ 1993 г содержит конкретные экологические предписания и принципы, которые должны применяться на всей территории страны, а все принимаемые в Российской Федерации правовые акты не должны им противоречить. Это повышает фундаментальность влияния

Конституции как на развитие экологического законодательства - федерального и регионального, так и на принятие и применение иных нормативных правовых актов на территории Федерации. В субъектах Российской Федерации шла федеральный уровень разработка законов о лесах, об экологической экспертизе, о животном мире - ряд оправдавших себя норм из этих актов вошли в принятые позднее федеральные законы. В Башкортостане даже был принят Экологический кодекс. Но не во всем эти акты соответствовали Конституции и законодательству Российской Федерации. Восполнение пробелов федерального законодательства осуществлялось путем принятия законов о растительном мире, об охотничьем хозяйстве, об общераспространенных полезных ископаемых, о зеленых насаждениях в городах.

В статьях 71 и 72 Конституции Российской Федерации разграничиваются предметы природоохранного ведения, чему посвящается немало научных работ[2,с.17].

Обращает на себя внимание, что если природоресурсные и природоохранные полномочия находятся в совместном ведении Российской Федерации и ее субъектов, то гражданское законодательство, метеорологическая служба, стандарты, эталоны (а они имеют первостепенное значение для сертификации, нормирования и паспортизации в области охраны окружающей среды) отнесены конституционным законодателем к ведению Федерации. В настоящее время необходимо отметить усиление связи конституционного права с экологическим, земельным, водным правом, правом недропользования и другими отраслями права и законодательства. Так, предметом конституционного закрепления являются основы правового статуса природных ресурсов, в том числе земли (ст. ст. 9, 36 Конституции РФ), вопросы совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов в сфере природопользования и охраны окружающей среды, законодательного регулирования природных объектов, защиты исконной среды обитания малочисленных этнических общностей (пп. «в», «д», «з», «к», «м» ст.72 Конституции РФ). Формулировка конституционного права на благоприятную окружающую среду связывается с его гарантиями получения достоверной информации и возмещения ущерба, обеспечиваемыми отраслями административного, административно-процессуального, гражданского, гражданско-процессуального, уголовного, уголовно-процессуального и других отраслей права.

Право на благоприятную окружающую среду имеет сложный, составной, в высшей степени комплексный объект, в отношении которого установлены обязанности и правомочия его субъекта. Имея ввиду, что обязанность охраны природы, как составного объекта субъективного права, возложена на всех и каждого члена общества, право на благопри-

ятную окружающую среду является абсолютным субъективным правом, его обеспечение и реализация независимо от причин нарушения является всеобщей обязанностью. Составной объект данного права - мера всех элементов природы, их индивидуальных и совокупных качеств, свойств, взаимосвязей, условий, пространственных и временных соотношений. Он также определяется как особое социально-природное благо общего пользования[3, с.93].

### *Литература*

---

1. Закон РСФСР "Об охране природы в РСФСР" Ведомости РСФСР. 1960. N 40. Ст. 586.
2. Бринчук М.М., Новикова Е.В. «Новеллы в экологическом законодательстве (на примере Республики Татарстан)» // Журнал российского права. 2001. N 2//[Текст] М.М. Бринчук, Е.В. Новикова Новеллы в экологическом законодательстве (на примере Республики Татарстан).
3. Васильева М.И. Публичные интересы в экологическом праве. - М.: Изд-во МГУ, 2003.//[Текст] Васильева М.И. Публичные интересы в экологическом праве. - М.: Изд-во МГУ, 2003.

## **ОСОБЕННОСТИ СЕМЕЙНО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В АЛИМЕНТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАХ**

*Н. С. Мадаева*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Н.В. Демидов, к.ю.н., доцент*

Алиментное обязательство – важнейшая категория современного семейного права. Семейный кодекс РФ не определяет его дефиницию. Согласно ст. 307 Гражданского кодекса РФ, алиментное обязательство можно определить как правоотношение, в силу которого один член семьи (должник – плательщик алиментов) обязан совершить в пользу другого члена семьи (кредитора – получателя алиментов, имеющего право требовать алименты в силу возраста, нетрудоспособности и (или) нуждаемости) определенные действия по предоставлению средств на содержание (алиментов) в установленном законом или соглашением сторон фиксированном размере. Ответственность за виновное неисполнение алиментного обязательства определяется либо сторонами (при алиментировании по соглашению; здесь может быть предусмотрена только гражданско-правовая ответственность), либо судом. В зависимости от обстоятельств дела и от виновности нарушителя речь может идти о семейной, гражданской, административной или уголовной ответственности. Некоторые авторы предлагают выделять иные виды ответственности.

сти – имущественную, исполнительную (административную) и уголовную.

Рассматривая семейно-правовую ответственность, выражающуюся в многообразных санкциях, закрепляемых законодательством, следует обратить внимание на классификацию их по трем основаниям. По воздействию на правонарушителя санкции могут быть личными неимущественными и имущественными; по взаимосвязи с юридической ответственностью санкции могут быть связанными и не связанными с ней. По способу охраны правопорядка санкции могут быть карательными и праввосстановительными. Необходимо также разделять санкции на обратимые и необратимые. В качестве особых семейно-правовых алиментных санкций можно рассматривать лишение родительских прав (ст. 69-71 СК РФ), лишение прав на алименты родителей, в прошлом уклоняющихся от выполнения своих обязанностей (часть 1 п.5 ст. 87 СК РФ), лишение права на алименты супруга, который вел себя в браке неподобающим образом (ст. 92 СК РФ), лишение права на алименты фактических воспитателей, отчимов и мачех, которые в прошлом ненадлежащим образом воспитывали и содержали детей (п. 2 ст. 96, п. 2 ст. 97 СК РФ).

Специальная семейно-правовая санкция – это лишение родительских прав злостного неплательщика алиментов, осуществляемое в судебном порядке. В данном случае лицо подвергается лишениям как личного, так и имущественного характера – оно теряет правовую связь с ребенком (в том числе право на получение в последующем содержании – часть 2 п. 5 ст. 87 СК РФ, право наследования – часть 2 п. 1 ст. 1117 ГК РФ), но продолжает нести алиментные обязанности. Лишение родительских прав, таким образом, можно рассматривать и как карательную, и как праввосстановительную санкцию.

По утверждению О.А. Макеевой, семейно-правовая ответственность выполняет в основном воспитательную и превентивную функции. Она реализуется только в рамках юрисдикционной формы защиты. Правоприменительным актом здесь выступает решение суда [3].

Учитывая существующие в России негативные тенденции уклонения родителей от уплаты алиментов несовершеннолетним детям, следует сделать вывод о необходимости установления в законе минимального размера алиментов, присуждаемых на несовершеннолетних детей, и формирования специального алиментарного фонда для выплаты алиментов несовершеннолетним детям как дополнительных гарантий обеспечения ребенку уровня жизни, необходимого для его умственного, физического, духовного, нравственного и социального развития.

Представляется необходимым дополнением статьи 120 СК РФ пунктом о возможности в исключительных случаях вынесения решения суда

о выплате алиментов и по достижении ребенком совершеннолетия или в случае приобретения несовершеннолетними детьми полной дееспособности до достижения ими совершеннолетия. К таким случаям, в частности, должны быть отнесены обучение по очной форме в учебном заведении высшего и среднего профессионального образования, утрата трудоспособности эмансипированным несовершеннолетним и беременность несовершеннолетней дочери.

При рассмотрении особенностей правового регулирования взыскания алиментов, как утверждает Е.Ю. Ковальковская, основное внимание следует уделить тем приемам и средствам правового воздействия, которые являются наиболее важными в достижении цели предоставления содержания несовершеннолетним и обеспечения нуждающихся и нетрудоспособных членов семьи [4].

Приведение всех вышеуказанных положений в соответствии с реалиями современной действительности позволит более полно обеспечивать и защищать права и интересы субъектов семейных правоотношений.

### *Литература*

---

1. Семейный Кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 №223-ФЗ (принят ГД ФС РФ 08.12.1995) (ред. от 30.11.2011) // Собрание законодательства РФ. 1996. №1. ст. 16.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 №51-ФЗ (часть первая) (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (ред. от 30.11.2011).
3. Макеева О.А. Ответственность в алиментных обязательствах – основные особенности и порядок реализации // Семейное и жилищное право. М.: Юрист. 2010. №1. С. 17-20.
4. Низамиева О.Н. Семейное право на рубеже 20-21 веков: обзор выступлений на Международной научно-практической конференции // Семейное и жилищное право. М.: Юрист. 2011. №4. С. 2-6.

## **ПРОБЛЕМЫ КРИМИНАЛИЗАЦИИ ПРЕСТУПНОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ**

*А. М. Матюшов*

Юридический Институт Национального Исследовательского  
Томского государственного университета

*Научный руководитель – д.ю.н., профессор А.В. Шеслер*

Согласно статье 20 Уголовного кодекса Российской Федерации уголовной ответственности подлежит лицо, достигшее ко времени совершения преступления шестнадцатилетнего возраста. При этом для от-



дельных категорий преступлений часть вторая данной статьи устанавливает уголовную ответственность с 14 лет.

В начале марта 2012 года в Государственную Думу был внесен законопроект о снижении возраста уголовной ответственности за тяжкие и особо тяжкие преступления до 12 лет.

Такое изменение субъектного состава, по сути, может привести к криминализации целого ряда общественно опасных деяний для несовершеннолетних в возрасте от 12 до 14 лет. Законопроект сразу же вызвал бурную дискуссию среди сторонников и противников его принятия. Среди сторонников новеллы, прежде всего МВД и Следственный Комитет. Среди противников – Уполномоченный при президенте по правам ребенка Павел Астахов. В чем же аргументы сторон? Статистика утверждает: преступность среди несовершеннолетних падает, но пропорционально растёт жестокость их преступлений. В России каждый год насчитывают более 300 тысяч преступлений несовершеннолетних. Треть совершают не достигшие 14 лет. И они отпускаются домой.[1,с.365] Также сторонники нововведения приводят конкретные примеры. «В Кемеровской области не смогли наказать 13-летнего парня, который 10 раз ударил ножом женщину, в дом которой влез. В Башкирии 11-летний мальчик помог 16-летнему брату убить двух мужчин 57 и 68 лет».[2,с.7]

Психиатр-криминалист Михаил Виноградов считает, что нужно сажать 12-летних убийц за решетку. По его словам – «преступники прекрасно осознают, что делают и что за это им ничего не будет. У них четко сформировано понятие безответственности за преступление. Ну что будет – оштрафуют родителей, да и все».[3,с.7] И действительно получается, что убийство, есть, а ответственность за него никто не несет.

Главный противник новеллы омбудсмен Павел Астахов убежден, «что нужно не рубить по головам, а искать источники жестокости детей. В стране нет действенной системы профилактики преступности несовершеннолетних и системы их исправления. По его мнению – «сегодня наши подростки достигают психо-физиологической зрелости к 18-20 годам. То есть только в этом возрасте мозг позволяет им осознавать характер последствия совершаемых поступков».[4,с.7]

Как видно, мнения сторон полярно расходятся, цель же данной статьи выработать позицию по данной проблеме основываясь на основных принципах криминализации общественно опасных деяний.

Принципы криминализации – это научно обоснованные и сознательно применяемые общие правила и критерии оценки допустимости и целесообразности уголовно-правовой новеллы, устанавливающей или изменяющей ответственность за конкретный вид деяний. Казалось бы, какие последствия может повлечь несоблюдение принципов криминализации? Ответ на этот вопрос дается в работе В.Н.Кудрявцева и

А.М.Яковлева «Основания уголовно-правового запрета»: так нарушение принципов криминализации всегда отрицательно сказывается на социальной эффективности нормы.[5,с.213] То есть норма просто не будет выполнять возложенные на нее задачи уголовно-правовой охраны.

Принципы декриминализации имеют определенную систему, в которую входят следующие группы (подсистемы) принципов: криминологические, социально экономические, социально-психологические, системно-правовые. Рассмотрим те принципы, которые могут быть нарушены с введением данной нормы в действие.

Так, принцип общественной опасности деяния, который означает, что деяние причиняет значительный вред определенной группе общественных отношений, по нашему мнению соблюдается лишь частично. Как видно из примеров выше вред, наносимый общественным отношениям вполне значительный, так как угрожает непосредственно жизни и здоровью людей. Но имеет ли смысл лишать свободы 12-летнего ребенка за кражу или грабеж? Это же не убийство и не вред здоровью. А тюрьма его явно исправит, таким образом, мы получим по выходу из тюрьмы будущего рецидивиста.

Не соответствует нововведение и принципу обязательного учета возможностей системы уголовной юстиции, который означает, что существующая в обществе система готова криминализации конкретного деяния: его регистрации, расследованию и осуждению лица совершившего это деяние. Так уголовно-исполнительная система России неспособна справиться с новым наплывом малолетних преступников. Потому, что тюрьмы ФСИН и так уже переполнены, система не готова к новым расходам. Кроме того, система не способна справиться и с задачей исправления несовершеннолетнего преступника.

Следовательно, из социально-экономических принципов криминализации был нарушен принцип учета соотношения положительных и отрицательных последствий криминализации. Криминализация допустима только тогда, когда есть убеждение, что ее положительные результаты превзойдут неизбежные отрицательные ее последствия. Поэтому важно учитывать весь веер неизбежных негативных последствий декриминализации.[6,с.224] Изучение личности несовершеннолетних осужденных в воспитательных колониях Томской, Новосибирской областей, Алтайского края показывает, что подростки находятся в крайне социально запущенном состоянии. «Многие осужденные к 14-18 годам, значительно отстают от своих сверстников в социальном и психическом развитии. У значительной группы осужденных крайне низкий уровень образования, отсутствуют навыки социальной полезности».[7,с. 100] Воспитательная колония практически бессильна в изменении навыков несовершеннолетнего осужденного в позитивную сторону. Так как сти-

мулирует позитивное поведение только внутри режима под страхом принуждения, но не создает стимулов для позитивного поведения за пределами колонии. Отсидев в тюрьме, несовершеннолетние попадают туда снова.

Вместе с тем встает и вопрос об учете принципа возможности воздействия на определенный вид поведения с помощью уголовно-правового запрета. В своей работе профессор Л.М. Прокументов отмечает, что позиция о введении уголовной ответственности с 12 лет неприемлема по следующим основаниям.

«Во-первых, в исследованиях по возрастной и педагогической психологии отмечается, что только к 14 годам у несовершеннолетних начинает формироваться абстрактное мышление. Несформированность, неразвитость абстрактного мышления в 12-летнем возрасте вряд ли позволит подросткам понимать характер своих действий, их общественную опасность и вредоносность, взаимосвязь своего поведения с окружающим миром. Во-вторых, ответственность как социальная форма воздействия на поведение людей, как инструмент регулирования отношений людей в обществе, вряд ли воспринимается и осознается в 12-летнем возрасте».[8, с.57-58]

Криминализация определенного вида деяния возможна, если уголовно правовые средства будут подкреплены другими: социально-экономическими, политическими, идеологическими, организационными.

Как видно установление уголовной ответственности с 12 лет, не вполне отвечает принципам криминализации. Но что, же необходимо предпринять для сокращения преступности несовершеннолетних?

Прежде всего, государство обязано устранять причины и проводить более активную профилактику преступности несовершеннолетних, следовательно:

1. Использовать лишения свободы в качестве наказания для несовершеннолетних до 14 лет следует в минимальной степени. Психологи утверждают, что после 5-7 лет непрерывного нахождения в местах лишения свободы наступают необратимые изменения психики.
2. Возродить систему досуговых бесплатных учреждений, чтобы дети всегда были заняты полезным делом.
3. Разрушить романтические образы преступного мира путем активной анти – пропаганды среди несовершеннолетних.
4. Усилить контроль за неблагополучными семьями, популяризировать семейные ценности, сделать семью, школу первыми контролерами поведения несовершеннолетних.

5. Улучшить качество подготовки сотрудников, отвечающих за предупреждение преступности несовершеннолетних. Создать единую общегосударственную программу борьбы с безнадзорностью и с преступностью несовершеннолетних.

Рассмотренный законопроект должен быть вынесен на обсуждение ведущих ученых, практиков в сфере уголовного права и только после выработки его научного и практического обоснования, качественной доработки, может быть вновь принят к обсуждению Государственной думой.

### *Литература*

---

1. Криминология: Учебник для вузов/ под. ред. проф. В.Д. Малкова. – М., изд-во. ЗАО «Юстицинформ», 2011. – 365 с.
2. <http://www.kadis.ru/daily/?id=104696>
3. Деток в клетку // Российская газета, 7 марта 2012 г.. №50(5723). С. 7. 4.
4. Там же. С. 7
5. Основания уголовно-правового запрета: криминализации и декриминализации / Под. ред. В.Н.Кудрявцева, А.М.Яковлева. М., Наука. 1982. – 213с.
6. Л.М. Прокументов, Шеслер А.В. // Криминология. Общая часть. Учебник. – Томск. ООО «Диво», 2007. – 224 с.
7. К вопросу о ранней профилактике преступности несовершеннолетних. К.В. Попов// Правовые проблемы укрепления российской государственности. Сб. статей – Томск. Изд-во Том. ун-та, 2011 – С 100.
8. Л.М. Прокументов. // Преступность несовершеннолетних. Изд-во Том. ун-та., 2006. – С.57-58

## **ПРАВОВОЕ ВОСПИТАНИЕ ДЕТЕЙ В УСЛОВИЯХ ДОШКОЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ**

*М. Л. Намм*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: О.Ю. Морозова, к.п.н., доцент*

В настоящее время, когда федеральные государственные требования к структуре основной общеобразовательной программы дошкольного образования (далее – ФГТ) утверждены (приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. № 655 зарегистрирован в Минюсте России 8 февраля 2010 г., регистрационный № 16299), а примерные программы находятся в стадии разработки и апробации, важно определить единые подходы к разработке Образовательных программ дошкольных образовательных учреждений.

Программа определяет содержание и организацию образовательного процесса для детей дошкольного возраста и направлена на формирование общей культуры, развитие физических, интеллектуальных и лично-

стных качеств, формирование предпосылок учебной деятельности, обеспечивающих социальную успешность, сохранение и укрепление здоровья детей дошкольного возраста, коррекцию недостатков в физическом и (или) психическом развитии детей.

В Постановлении Правительства РФ от 4 мая 2011 года «Основы государственной политики Российской Федерации в сфере развития правовой грамотности и правосознания граждан» говорится о том, что на формирование правовой культуры влияют такие факторы, как

- 1) характер воспитания и моральный климат в семье,
- 2) законопослушное поведение родителей;
- 3) качественный уровень обучения в образовательных учреждениях;
- 4) понятность, доступность и эффективность законодательства.

Начинать правовое воспитание следует с дошкольного возраста. Необходимо приобщать детей к общепринятым нормам и правилам взаимоотношений со сверстниками и взрослыми (внимательность к людям, готовность к сотрудничеству и дружбе, оказание помощи нуждающимся, уважение к окружающим).

Вопросы знания нормативно-правовых основ деятельности всех участников образовательного процесса в дошкольных образовательных учреждениях (ДОУ) входят в сферу должностных обязанностей сотрудников. В свою очередь, своевременное повышение квалификации в области правового образования административных и педагогических работников ДОУ позволяет им эффективно и качественно разрешать нестандартные проблемные ситуации, возникающие в процессе их профессиональной деятельности. Благодаря целенаправленному освоению правовых знаний, применения их на практике, можно обеспечить формирование нормативно-правовой компетентности кадров.

Декларация прав ребенка, принятая в 1959г., является первым документом международного масштаба, защищающим права детей.

В декларации провозглашаются права детей на имя, гражданство, любовь, понимание, материальное обеспечение, социальную защиту, право развиваться физически, умственно, нравственно и духовно в условиях свободы и уважения. Ребенок должен своевременно получать помощь и быть огражденным от всех форм небрежного отношения, жестокости, эксплуатации.

Правовые нормы позволяют упорядочить общественные отношения, поведение людей. Они определяют что «можно», а что «нельзя», каким образом надо поступать в той или иной ситуации. С первых шагов, которые ребенок делает самостоятельно, выбирая способы поведения, знание норм права должно оказывать ему помощь.

Правовая культура не ограничивается лишь знаниями, оценками, установками, она шире, чем сфера сознания, так как включает в себя непосредственные действия человека, его поведение в различных, часто непредвиденных ситуациях. Она предполагает умение и готовность личности решить свои жизненные проблемы, жить среди людей, общаться с ними, ориентируясь на нормы права и не выходя за рамки закона.

Создание правового пространства в ДООУ ставит следующие задачи:

С взрослыми: формирование гуманного отношения к ребенку; формирование правовой культуры; обеспечение защиты прав.

С детьми: создание условий для формирования у ребенка положительного самоощущения; способствовать развитию положительного отношения ребенка к окружающим людям; создание возможности для приобщения детей к ценностям сотрудничества с другими людьми; развитие коммуникативной компетентности ребенка; развитие социальных навыков; формирование правового сознания детей.

Ставя перед собой эти задачи, была составлена программа, где старались гармонично сочетать серьезность содержания и занимательность форм. Некоторые концептуальные основы нашей работы.

Тема работы: «Правовое воспитание детей дошкольного возраста в условиях дошкольного учреждения»

Цель работы – формирование основ правового сознания дошкольников.

Задачи:

- 1) ознакомление детей в соответствующей возрасту форме с основными документами по защите прав человека.
- 2) формирование чувства собственного достоинства, осознания своих прав и свобод, ответственности.
- 3) воспитание уважения к достоинству и личным правам другого человека, формирование основ толерантности.

Для формирования у детей элементарных представлений о правах и свободах, уважения и терпимости к другим людям на наш взгляд важно не только давать знания, но и создавать условия для практического применения. Рекомендуем выбрать ведущие для дошкольников виды деятельности: игровую и художественно – продуктивную, проводить ролевые, театрализованные, дидактические игры; упражнения на развитие эмоциональной сферы, эмпатии, коммуникативных умений и навыков. Организация проблемно – поисковой деятельности поможет ребенку воспроизвести усвоенные действия, увидеть со стороны как выглядит тот или иной поступок, какие чувства и эмоции он вызывает. Изготовление эмблем, плакатов, их презентация приобщит детей к совместной продуктивной деятельности.

Предполагаемый результат работы:

- 1) ознакомление и закрепление знаний детей о Декларации прав человека, «Конвенции о правах ребенка»
- 2) осознание ребенком того, что обладает теми же правами, что и все люди.
- 3) укрепить и развить чувство собственного достоинства и уверенности, ответственности перед семьей, знакомыми и государством.

При отборе материала по правовому воспитанию необходимо учитывать возрастные особенности дошкольников, в частности, их особую восприимчивость, желание и умение играть, что способствует эффективному познанию окружающего мира. Учитывать то, что ребенок руководствуется в отношении к действительности эмоциями и бессознательными стремлениями. Глубина и устойчивость впечатлений обеспечивается яркостью и чистотой эмоциональных реакций, получаемых ребенком.

Потенциал ребенка в области его интеллектуального и морального развития выше, чем принято считать. Между тем упущенные в дошкольном возрасте возможности впоследствии не восполняются или восполняются с трудом. В дошкольном возрасте можно существенно активизировать познавательные интересы ребенка, способствовать воспитанию уверенности в себе, воли, доброжелательного отношения к людям, ощущения себя Человеком Земли и гражданином собственной страны.

## **ФУНКЦИИ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

*М. С. Редхер*

Томский Государственный Университет

*Научный руководитель: к. ю. н., доцент Е. В. Лазарева*

В своей работе «Общая теория юридической ответственности» Н. В. Витрук [1] отмечает, что ответственность в частном праве - гражданско-правовая ответственность - в своем содержании прежде всего и главным образом состоит в восстановлении нарушенного права, в заглаживании нанесенного в результате неправомерного действия вреда, возмещении ущерба в натуре либо в виде компенсации. Иными словами, гражданско-правовая ответственность имеет восстановительно-возмещающий или восстановительно-компенсационный характер. Следует согласиться с его мнением и сказать, что ведущей функцией гражданско-правовой ответственности является восстановительно-компенсационная функция, которая направлена на устранение отрица-

тельных последствий гражданского правонарушения, на возмещение нанесенного вреда, в том числе морального ущерба, убытков. В ряде случаев действует карательная функция карательно-штрафной ответственности в случаях выплаты неустойки (штрафа, пени), конфискации имущества (ст. 243 ГК РФ). При этом карательная функция имеет своей целью наказать виновное лицо за совершенное правонарушение, воздать ему за содеянное.

Анализ изменения гражданского законодательства приводит к мысли об усилении штрафной функции гражданско-правовой ответственности, которое выражается в следующем:

- изменился порядок возмещения убытков: возросло значение принципа полного возмещения убытков, стала учитываться инфляция.

Согласно п. 1 ст. 394 ГК РФ должник сверх суммы штрафа обязан возместить пострадавшему лицу и причиненные убытки. В результате величина имущественных санкций возрастает вследствие того, что фактически нарушитель несет бремя неблагоприятных последствий в двойном размере. В данном случае со всей очевидностью проявляется исключительно карательный элемент подобного принудительного воздействия, так как для выполнения компенсационной функции достаточно только возмещения убытков. Вместе с тем надо иметь в виду, что законодатель предусмотрел различные ограничения и изъятия из принципа полного возмещения причиненных убытков - например, взыскание полных убытков не допускается при наличии исключительной неустойки;

- согласно п. 2 ст. 332 ГК РФ сторонам предоставлено право на увеличение законной неустойки по взаимному соглашению;

- изменились условия возмещения морального вреда в пользу потерпевшего;

- законодатель допускает применение санкций не в пользу потерпевшего, а в пользу государства и общества;

- расширилась сфера безвиновной ответственности, она предусматривается в ст. 401, 901, 1067, 1100 ГК РФ и др. Так, ответственность без вины наступает при исполнении обязательств, вытекающих из предпринимательской деятельности, если лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство, не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств (ст. 401 ГК РФ).

Причем в гражданских правоотношениях имеет значение не вина как условие ответственности, а доказываемое правонарушителем отсутствие вины как основание его освобождения от ответственности.



Наряду с указанными выше функциями гражданско-правовая ответственность имеет превентивную и воспитательную функции, направленные на регулирование прав и обязанностей статуса участников гражданского оборота, установление мер гражданско-правовой ответственности за гражданско-правовые нарушения.

Гражданско-правовая ответственность имеет общепревентивные и частнопревентивные воздействия на поведение участников гражданского оборота. О превентивных задачах ответственности свидетельствует ряд статей гражданского законодательства: ст. 310 Гражданского Кодекса (недопустимость одностороннего отказа от исполнения обязательства), ст. 1065 Гражданского Кодекса (предупреждение причинения вреда) и др.

Воспитательная функция гражданско-правовой ответственности призвана содействовать установлению обычаев делового оборота, воспитанию заботливости, осмотрительности, добросовестной конкуренции.

Таким образом, на наш взгляд, гражданско-правовая ответственность носит многофункциональный характер: ГК РФ ориентирован на осуществление восстановительно - компенсационной, превентивной, воспитательной, а также штрафной функции.

### *Литература*

---

1. Витрук Н. В. «Общая теория юридической ответственности». М.: Норма, 2009. - 259 стр.

## **ПРАВО НА СТРАХОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В СЛУЧАЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ЗАБОЛЕВАНИЯ. ПРОБЛЕМНЫЕ МОМЕНТЫ**

*М. С. Редхер*

Томский Государственный Университет

*Научный руководитель – к.ю.н., доцент В.С.Аракчеев*

Актуальность рассматриваемых вопросов определена несовершенством правовых норм, регламентирующих вопросы социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, распространенностью фактов нарушения Фондом социального страхования прав и законных интересов лиц, имеющих право на страховое возмещение, нестабильностью судебной практики при рассмотрении данной категории дел.

В связи с этим необходимо выделить моменты:

Понятие страхового случая относительно несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний дано в ст. 3 Федерального закона от 24.07.1998г. №125 «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»:

1) «страховой случай – подтвержденный в установленном порядке факт повреждения здоровья застрахованного вследствие несчастного случая на производстве или профессионального заболевания, который влечет возникновение обязательства страховщика осуществлять обеспечение по страхованию».

С данным понятием тесно связаны определения, данные в этой же статье закона:

2) «несчастный случай на производстве - событие, в результате которого застрахованный получил увечье или иное повреждение здоровья при исполнении им обязанностей по трудовому договору и в иных установленных настоящим Федеральным законом случаях как на территории страхователя, так и за ее пределами либо во время следования к месту работы или возвращения с места работы на транспорте, предоставленном страхователем, и которое повлекло необходимость перевода застрахованного на другую работу, временную или стойкую утрату им профессиональной трудоспособности либо его смерть»;

3) «профессиональное заболевание - хроническое или острое заболевание застрахованного, являющееся результатом воздействия на него вредного (вредных) производственного (производственных) фактора (факторов) и повлекшее временную или стойкую утрату им профессиональной трудоспособности».

При этом в вышеуказанном определении профессионального заболевания, в отличие от определения несчастного случая, необоснованно нет указания на одно из реальных последствий профессионального заболевания – смерть застрахованного. Это ведет на практике при отдаленном наступлении смерти вследствие профессионального заболевания застрахованного, лично получавшим до наступления смерти страховое возмещение, несмотря на то, что юридическая природа возникающих при этом отношений аналогична отношениям, возникающим при несчастном случае, к необоснованному отказу ФСС в назначении страховых выплат лицам, перечисленным в п.2 ст.7 вышеназванного закона (нетрудоспособные лица, состоявшие на иждивении умершего и т.д.). Суды нередко разделяют в таких случаях позицию ФСС. При этом лица, перечисленные в п.2 ст.7 реально могли получить страховые выплаты, в основном только в случае смерти застрахованного при отсутствии факта назначения выплат лично застрахованному, т.е. гибели застрахованного в ходе несчастного случая.

В частности, судам Кемеровской области рекомендовалось исходить из того, что право на получение страховых выплат нетрудоспособные лица, состоявшие на иждивении умершего или имевшие ко дню его смерти право на получение от него содержания, имеют только, когда страховым случаем является смерть застрахованного. Смерть застрахованного в результате последствий профессионального заболевания новой датой причинения вреда (наступления страхового случая) не является, поскольку право на получение возмещения вреда было реализовано самим работником (застрахованным). И к его наследникам или иждивенцам право на получение таких выплат в силу ст.383 ГК РФ не переходит.

В п.5 Постановления Пленума Верховного Суда РФ №2 от 10.03.2011 г. высказано противоположная позиция и указано, что смерть застрахованного, наступившая как в результате несчастного случая на производстве, так и вследствие профессионального заболевания, служит основанием для возникновения у перечисленных в п.2 ст.7 Федерального закона №125-ФЗ лиц права на получение страховых выплат и в том случае, когда обеспечение предоставлялось при жизни самому застрахованному».

При освещении понятия страховой случай в смысле ст.3 Федерального закона №125-ФЗ в литературе, как правило, делают лишь ссылку на названную статью закона, что не решает вышеуказанной проблемы.

Поэтому большую практическую ценность в свете названной проблемы представляет указание авторов на необходимость выделения трех квалифицирующих признаков страхового случая:

- 1) факт повреждения здоровья, подтвержденный в установленном порядке,
- 2) принадлежность пострадавшего к кругу застрахованных лиц,
- 3) наличие причинной связи между фактом повреждения здоровья и несчастным случаем на производстве или воздействием вредного производственного фактора.

Аналогичная позиция изложена и в п.12 Постановления Пленума Верховного Суда РФ №2 от 10.03.2011г., где указано, что судам следует учитывать при разрешении споров вышеуказанные квалифицирующие признаки.

При этом конкретное содержание первого из этих признаков как при несчастном случае, так и при профессиональном заболевании в зависимости по тяжести повреждения здоровья у застрахованного в различные отрезки времени может меняться и иметь различные стадии: от временной нетрудоспособности первоначально к наступлению стойкой утраты профессиональной трудоспособности в пределах от 10 % до 100 %, и в

последующем в отдельных случаях - наступление смерти застрахованного.

Открытым остается вопрос о назначении лицам, указанным в п.2 ст.7 единовременной выплаты в случае, если смерть застрахованного наступила в результате несчастного случая или профессионального заболевания спустя определенное время, когда сам застрахованный уже получал единовременную и ежемесячные выплаты, но вследствие ухудшения здоровья по названным причинам умер.

Согласно п.17 Постановления Пленума Верховного Суда РФ №2 от 10.03.2011 г. «О применении судами законодательства об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» при увеличении степени утраты трудоспособности у застрахованного перерасчет и доплата ему по единовременной выплате пропорционально увеличению степени утраты трудоспособности не производится, как и в случае смерти застрахованного, если в связи с данным страховым случаем ему уже производилась единовременная выплата. В последнем случае лица, перечисленные в п. 2 ст. 7 ФЗ «Об обязательном социальном страховании...» № 125 сегодня фактически лишены возможности получения единовременной выплаты. Правоприменительная практика (ФСС, суды) исходит в таких случаях из наличия у таких лиц лишь права на ежемесячные выплаты. Однако, некоторые практикующие юристы полагают, что указанная позиция судов прямо не вытекает из положений закона, что позволяет говорить об ущемлении прав таких лиц и порождает обращение граждан с исками в суд. Те, кто придерживается позиции, позволяющей получать лицам, указанным в п. 2 ст. 7 названного закона, единовременную выплату после смерти застрахованного в том случае, когда единовременная выплата была уже получена самим застрахованным, который впоследствии умер, фактически говорят о наступлении в случае смерти застрахованного о наступлении нового страхового случая. Однако нам данная позиция представляется ошибочной. Она противоречит вышеприведенному понятию страхового случая, соотношению объекту страхования, последствиям изменений в последнем. Нельзя до бесконечности расширять круг лиц, которым предоставляются единовременные выплаты, т.е. выплачивать фактически ее дважды по одному и тому же страховому случаю, при наличии изменений лишь в объекте страхования. В случае получения единовременной выплаты лицом, у которого наступила стойкая утрата трудоспособности и в последующем в случае при его смерти - вторично и лицами, указанными в п.2 ст.7 мы сталкиваемся с элементом неосновательного обогащения. Это вытекает и из назначения, цели единовременной выплаты: компенсация повышенных первоначальных негативных последствий, дополнительных расходов, которые, как правило,

выше именно на начальной этапе наступления последствий страхового случая. Если цель ежемесячных выплат – компенсация утраченного заработка, то цель и характер единовременной выплаты иные, что заложено законом и в самом названии данной выплаты.

Вышесказанное в совокупности дает все основания утверждать, что только анализ фактических обстоятельств каждого конкретного случая с позиций обязательного наличия всех трех вышеуказанных квалификационных признаков, учета изменений в объекте страхования, если такое имело место, дает обоснованную возможность отнесения конкретного случая к страховому, верно определить круг лиц, имеющих право на страховое обеспечение, виды обеспечения по страхованию.

Устранить выявленные противоречия можно было бы путем внесения в ст.3 ФЗ «Об обязательном социальном страховании...» в определение понятия профессионального заболевания указания на «смерть» застрахованного лица.

## **ПРОБЛЕМА ГРАЖДАНСКОГО ЗАКРЕПЛЕНИЯ ПРИНЦИПА РАЗУМНОСТИ И ДОБРОСОВЕСТНОСТИ**

*П. А. Сараева*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Е. Н. Катанеева, старший преподаватель*

18 июля 2008 г. Президент РФ Дмитрий Анатольевич Медведев подписал Указ № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации». Указом предусмотрены разработка концепции развития гражданского законодательства, а также внесение изменений в Гражданский кодекс с учетом опыта его применения и толкования судом.

Главная задача состоит в некотором обновлении первой части Гражданского кодекса РФ. Прежде всего, необходимо обеспечить стабильность гражданского законодательства. Необходимо сохранить в Гражданском кодексе РФ все то, что было подтверждено практикой его применения, что оправдало себя.

К настоящему времени назрела необходимость внесения в Гражданский кодекс РФ ряда изменений системного характера. Хотелось бы отразить некоторые нововведения в Гражданский кодекс РФ, которые, на наш взгляд, внесут некоторую ясность относительно гражданского законодательства.

В статье 1 ГК РФ очень хорошо зафиксированы основные принципы гражданского права, основные положения, которые пронизывают весь ГК РФ. Это такие принципы, как равенство субъектов, неприкосновен-

ность собственности, право собственности, свобода договора, недопустимость произвольного вмешательства в частные дела, необходимость обеспечения реализации гражданских прав и т. д.

Эти принципы зафиксированы и они реализуются, но практика показала, что об одном принципе мы несколько забыли - это принцип разумности и добросовестности участников гражданских отношений.

Распространено мнение, что «добросовестность» является неопределенным, неконкретным понятием. Такие понятия часто встречаются в нормах гражданского права, и их уже традиционно причисляют к оценочным понятиям, отличительной чертой которых является отсутствие их четкого законодательного определения, что заставляет теоретиков и практиков оценивать их самостоятельно. О необходимости таких понятий («добросовестность», «разумность», и т. п.) давно спорят, т.к. закон стремится к конкретным понятиям, но при этом сохраняет в нормах права понятия, без достаточного разъяснения и интерпретации их содержания.

Абстрактность, неконкретизированность содержания таких понятий, дающая возможность учесть все местные условия, особенности конкретных ситуаций, психологические особенности лиц, к которым применяется норма права, делают оценочное понятие специфическим средством индивидуального регулирования[5]. Видимо, это целесообразно, потому что к многообразным отношениям не всегда можно применить четкие и категоричные нормы права.

Думается, что понятие «добросовестность» относится к качественным оценочным понятиям, которые выражают свойства, признаки обобщаемых явлений в зависимости от ценностной ориентации законодателя. Полагается также, что добросовестность, как оценочное понятие в гражданском праве характеризует субъекта.

Прежде чем выявить содержание понятия «добросовестность» в праве, считаем необходимым, дать определение добросовестности в обыденном смысле. Этимологическое значение прилагательного «добросовестный» предполагает наличие у носителя качества «доброй совести». Совесть - это «чувство нравственной ответственности за своё поведение перед окружающими людьми, обществом», «способность оценивать свои поступки с точки зрения соответствия их этическому идеалу»[6], а также «нравственное знание того, что хорошо и плохо, справедливо и несправедливо»[10]. «Добросовестный», определяется в словарях русского языка как «честно, старательно исполняющий свои обязанности, обязательства»[7], у В.И. Даля - «правдивый, великодушный, честный»[4]. Все определения говорят, что понятие добросовестности характеризуется как осознанная необходимость позиционирования себя как честного и ответственного участника общественных отношений

Л.И. Петражицкий прямо указывал на то, что добросовестность не следует понимать в том смысле, который ей придают в обыденном смысле, рассматривая как «порядочность» или «честность». В доказательство он приводил доводы, подтверждающие, что понятие добросовестности в обыденном смысле не совпадает с цивилистическим понятием добросовестности. Например, он считал, что порядочность субъекта не исчезает с предъявлением к нему иска об истребовании вещи, и нет ничего непорядочного в том, что недобросовестный владелец продолжает использовать истребуемое имущество и не уступает его тому, кто еще не доказал свое право собственности на вещь. Поэтому целесообразно использовать более простое и ясное понятие: незнание и знание (о неправомерности поведения субъекта)[9], тем более, что понятие «совесть» происходит от слова «знать», «ведать». Напомним, что его высказывания касаются понятий «добросовестности» и «недобросовестности» в части, характеризующей положение незаконных владельцев.

Следует отметить, что современное российское гражданское законодательство более широко использует понятие «добросовестность». В 1991 году появилось понятие «презумпция добросовестности». Однако, в гражданском праве РФ названных понятий, их четкие определения в законодательстве пока отсутствуют, т.е. гражданское законодательство РФ не придает должного значения принципу добросовестности, разумности и справедливости.

Таким образом, до настоящего времени вопрос о сути понятия добросовестность является дискуссионным и в этой связи учеными цивилистами выработано два основных подхода к его разрешению. Согласно наиболее распространенной точке зрения, категория добросовестности находится на стыке правовой и не правовой сфер, являясь неким мостиком, соединяющим нормы права и морали. При этом содержание категории добросовестности определяется через этические и нравственные категории. Именно так понимали принцип добросовестности юристы Древнего Рима. Римские преторы - должностные лица, наделенные судебной властью - были уполномочены разрешать споры, которые не укладывались в рамки негибкого, архаичного цивильного (квиритского) права, руководствуясь принципом «доброй совести» (*bona fides*). Вместе с другими значимыми нормами и принципами римского права он был заимствован современным гражданским правом. «*Treu und Glauben*» (добрая совесть, вера и доверие) – таким понятием оперирует немецкое обязательственное право; французскому и итальянскому гражданскому праву известен принцип «*bonne foi*» и «*buona fede*». Государства общей системы права ввели в торговый оборот термин «*good faith*» (добросовестность).

Второй подход к определению содержания категории добросовестности в гражданском праве заключается в её рассмотрении с позиции объективных критериев несвязанных с моралью и нравственностью. Поэтому, если руководствоваться исключительно объективными критериями (незнание определенных фактов, извинительное заблуждение), то можно прийти к такому определению: добросовестность, или «добрая совесть», - это «извинительное» заблуждение в отношении определенных фактов. Тогда можно говорить о том, что совесть также является извинительным заблуждением. Представляется целесообразным, согласиться с мнением В.С.Ем, который подчеркивает, что оба указанных подхода вполне обоснованны и не исключают друг друга. В настоящий период данный вывод подкрепляется положениями современного законодательства.

Пункт 3 статьи 10 ГК РФ гласит, что «в случаях, когда закон ставит защиту гражданских прав в зависимость от того, осуществлялись ли эти права разумно и добросовестно, разумность действий и добросовестность участников гражданских правоотношений предполагаются», т.е. устанавливается презумпция разумности и добросовестности. Но названная статья не полна, потому что в ней не говорится о необходимости добросовестности и на других стадиях развития гражданских правоотношений.

Также одной из проблем, связанных с определением значения принципов добросовестности и разумности для современного права, является решение вопроса о том, следует ли ограничивать их действие исключительно сферой гражданского права либо признать за ними межотраслевой характер. В пользу межотраслевого характера данных принципов можно привести нормы гражданского процессуального права. ГПК и АПК РФ устанавливают обязанность лиц, участвующих в деле, добросовестно пользоваться всеми принадлежащими им процессуальными правами (ст. 35 ГПК РФ, п. 2 ст. 41 АПК). Согласно ч. 2 ст. 225.12 АПК РФ лицо, обратившееся в защиту прав и законных интересов группы лиц, обязано добросовестно защищать права и законные интересы группы лиц. Процессуальному законодательству известно также и понятие разумности. Оно используется, в основном, при определении сроков совершения действий (ст. 3, 6.1, 136 ГПК РФ), а также при определении компенсации за потерю времени и на оплату услуг представителя (ст. 99, 100 ГПК РФ, ст. 110 АПК РФ).

Судебная практика также свидетельствует о том, что рассматриваемые принципы приобретают межотраслевое значение и активно используются при оценке поведения субъектов семейных, трудовых, жилищных и других правоотношений. В качестве примера можно привести Определение Военной коллегии ВС РФ от 11 ноября 2008 г. N бн-



298/08. Предметом спора был вопрос о возможности предоставления жилого помещения по договору социального найма гражданину, который до этого совершил сделку купли-продажи собственного жилого помещения. Заявитель настаивал на том, что суд кассационной инстанции ошибочно отменил решение гарнизонного военного суда и необоснованно принял новое решение, ссылаясь при этом на ст. 53 ЖК РФ, а также на п. 3 ст. 10 ГК РФ, указав на то, что А. осуществлял свои гражданские права вопреки критериям разумности и добросовестности. Суд надзорной инстанции признал выводы суда кассационной инстанции верными.

Добросовестность - принцип гражданского права. Поступая недобросовестно, лицо ставит себя вне гражданского права, а значит, не вправе рассчитывать на гражданско-правовую и законодательную защиту.

Этот принцип будет очень важен. Он будет не просто моральным требованием, он будет юридическим требованием. Это будет юридическая платформа, с которой будет оцениваться поведение сторон по отношению друг к другу.

Таким образом, по итогам исследования представляется необходимым сделать следующие выводы: добросовестность в российском гражданском праве - это понятие, характеризующее субъективную сторону поведения участников гражданских правоотношений, наличие которой в предусмотренных законом случаях позволяет субъекту беспрепятственно осуществлять свои права и требовать исполнения обязанностей, а ее отсутствие (недобросовестность) влечет неблагоприятные материально-правовые последствия, в том числе и применение мер ответственности к недобросовестному лицу - правонарушителю.

Однако следует отметить, что по смыслу п. 3 ст. 10 ГК РФ с добросовестностью в российском гражданском праве связана лишь защита прав, да и то в предусмотренных законом случаях, тогда как истинный спектр действия данного понятия намного шире, что неоднократно подчеркивалось в данной статье. Единственным же примером соотнесения защиты права с добросовестностью (ее отсутствием) может служить ст. 404 ГК, предусматривающая возможность снижения размера ответственности должника при обнаружении недобросовестности (вины) кредитора. Бесспорно, что существующая в настоящее время формулировка п. 3 ст. 10 ГК РФ не способствует научному осмыслению данной категории, дезориентирует субъекты гражданских прав и правоприменительные органы и вследствие этого нуждается в законодательной корректировке в силу многозначности термина, встречающегося в правовой действительности, что отрицательно сказывается на его применении. Что касается других толкований, то многие из них характеризуются тавтологичностью – как принципом, обязывающим добросовестно выяс-

нять фактические обстоятельства, добросовестно выбирать нормы, подлежащие применению, и т. д.

### *Литература*

---

1. Указ Президента Российской Федерации от 18 июля 2008 года № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации».
2. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации.
3. Концепция совершенствования общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации.
4. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка. В 4-х т. Т.1. А-З. М.: Рус. яз., 1989. С. 445.
5. Кашанина Т. В. Оценочные понятия в советском праве // Правоведение. 1976. № 1. С. 29.
6. Ожегов С. И. и Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. М.: Азбуковник, 1999. С. 741.
7. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка. Изд. 18-е. М.: Русский язык, 1986. С. 145.; Словарь русского языка / Под ред. проф. А. П. Евгеньева. 4-е изд-е. М.: Русский язык, Т. 1. А-Й. 1999. С. 410.
8. Общая теория права. Элементарный очерк В. Н. Хвостова, Изд.3-е., М.: Изд-во Н.П.Карбасникова, 1906. С. 60.
9. Петражицкий Л. И. Права добросовестного владельца на доходы с точек зрения догмы и политики гражданского права / Л. И. Петражицкий. — М.: Статут, 2002 .
10. Краткая российская энциклопедия: В 3 т. Т.3. Р-Я. М.: Большая российская энциклопедия. 2003, С. 229.
11. Белов В.А. Добросовестность, разумность, справедливость как принципы гражданского права // Законодательство.- № 8.-1998.
12. Мейер Д.И. Русское гражданское право часть 1 // Статут.- 1997.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*Н. В. Селезнева*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: А.Т. Кашенов, к.и.н, доцент*

Отношения, в которые вступают предприниматели в процессе осуществления ими предпринимательской деятельности, регулируются законодательством о предпринимательстве. В настоящее время сформировалась система законодательных актов, принятых как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Российской Федерации, определяющих общие условия порядка предпринимательской деятельности и порядок этой деятельности в отдельных сферах (страхование, банковская деятельность, рекламный бизнес и т.д.).

В условиях интенсивного развития рыночных отношений и предпринимательства, усиления роли государства в сфере экономики ГК РФ перестал осуществлять функции определителя направлений в развитии других отраслей законодательства, регулирующих имущественные и личные неимущественные отношения (в том числе и предпринимательского). Появление Бюджетного, Налогового, Жилищного, Земельного, Лесного кодексов привело к тому, что соответствующие отношения получают совершенно другое правовое регулирование, не совпадающее с принципиальными положениями ГК РФ. Более того, текущие законы их изменяют. Так, Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (в редакции от 02.07.2005) был дополнен возможностью прекращения правоспособности юридического лица внесением записи об его исключении из Единого реестра юридических лиц, а Федеральным законом от 5 февраля 2007 г. изменена норма абзаца 2 п. 6 ст. 98 ГК РФ о том, что акционерное общество не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

По-прежнему сохраняется главное препятствие в развитии предпринимательского законодательства как самостоятельной отрасли. В отличие от развитых стран (Германия, Франция, Япония и др.), в ГК РФ одновременно регулируются и бытовые, связанные с личным, семейным, домашним использованием имущества, и предпринимательские отношения, направленные на систематическое получение прибыли. Так или иначе, в ГК РФ заложен дуализм гражданского и предпринимательского права, который не получает достаточно ясного регулирования в части первой ГК РФ. Такие ключевые институты, как обязательство, связанное с предпринимательской деятельностью, торговая сделка, а также имущественная ответственность лица, не исполнившего или ненадлежащим образом исполнившего обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, не получили развернутого регулирования, а рассматриваются в ГК РФ как разновидность гражданско-правовых институтов.

В то же время до сих пор не реализованы положения ст. 213 ГК РФ об установлении перечня имущества, которое в соответствии с законами не может принадлежать гражданам и юридическим лицам, а также ограничения количества и стоимости имущества, находящегося в собственности граждан и юридических лиц. Более того, объединение в данной статье граждан и юридических лиц приводит и к другому нарушению. То или иное имущество (например, самолет) покупается юридическим лицом, а используется руководителем акционерного общества в личных целях, хотя это является прямым нарушением ст. 690 ГК РФ. Коммерческая организация не вправе передавать имущество в безвозмездное

пользованию лицу, являющемуся ее учредителем, участником, руководителем, членом ее органов управления или контроля. Это в значительной степени привело к непомерному расслоению граждан и вызвало социальную напряженность и апатию граждан.

В последнее время разрабатываются проекты нормативных правовых актов, направленных на повышение гарантий защиты прав и обеспечение законных интересов предпринимателей, при осуществлении органами власти и управления контрольно-распорядительных функций. Они содержат правовое обеспечение мер, направленных на систематизацию контрольно-распорядительных функций органов управления, регулирующих осуществление предпринимательской деятельности, установление ответственности должностных лиц за принимаемые решения, повышение роли органов, ответственных за проведение государственной политики развития предпринимательства. В связи с этим наблюдается необходимость разработки комплексного нормативного правового акта «О защите прав предпринимателей», направленного на защиту, в первую очередь, от неблагоприятного государственного воздействия.

Несомненно, что для развития предпринимательской деятельности необходимы определенные условия в государстве. В первую очередь следует создать соответствующие политические условия, т.е. органы власти должны осознавать необходимость предпринимательской деятельности, оказывать политическую поддержку бизнесу, проявлять стремление к созданию законодательной базы для его существования. Это касается не только федеральных органов власти, но и субъектов Российской Федерации. И действительно, малый бизнес по своей сути регионален: малые предпринимательские структуры действуют на локальных рынках, ориентированных на местных потребителей, изыскивают производственные ресурсы в непосредственной близости от региона своей деятельности, служат решению социально-экономических проблем именно данного региона. Поэтому государственная поддержка малого бизнеса направлена на достижение как политической цели, связанной с формированием среднего класса собственников, так и экономической, путем насыщения потребительского рынка, а также социальной - посредством создания новых рабочих мест. В законодательстве определяются разнообразные формы поддержки и развития малого предпринимательства: формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства, создание льготных условий для использования субъектами малого бизнеса государственных ресурсов, поддержка их внешнеэкономической деятельности, привлечение к выполнению государственных программ, подготовка и повышение квалификации кадров для малого предпринимательства, информационное обеспечение, создание фондов поддержки малого бизнеса. В этой связи

следовало бы осуществить систематизацию законодательства о предпринимательской деятельности в субъектах РФ, выявить наметившиеся тенденции в регулировании данных отношений, использовать международный опыт поддержки предпринимателей и организации предпринимательской деятельности [4].

В законодательстве определяются разнообразные формы поддержки и развития малого предпринимательства:

- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
- создание льготных условий для использования субъектами малого бизнеса государственных ресурсов;
- поддержка их внешнеэкономической деятельности, привлечение к выполнению государственных программ;
- подготовка и повышение квалификации кадров для малого предпринимательства, информационное обеспечение;
- создание фондов поддержки малого бизнеса.

В этой связи следовало бы осуществить систематизацию законодательства о предпринимательской деятельности в субъектах РФ, выявить наметившиеся тенденции в регулировании данных отношений, использовать международный опыт поддержки предпринимателей и организации предпринимательской деятельности.

Защита предпринимателей и предпринимательства должна осуществляться и политическими способами.

Во-первых, следует преодолеть сложившееся негативное отношение к предпринимателям, которое долгие годы формировалось командно-административной системой, а также было связано с некоторыми особенностями проявления предпринимательской деятельности – коррупцией, недобросовестной приватизацией, распространением различных «пирамид» и т.д. Этого можно добиться с помощью средств массовой информации, путем проведения различных дискуссий о направлениях и формах осуществления предпринимательства, организации конкурсов среди молодых предпринимателей, конкурсов на лучшие проекты и т.д.

Во-вторых, предприниматели могут защищать свои права и интересы, обращаясь к депутатам различных уровней представительных органов власти, выдвигая нужных им кандидатов в депутаты, программы которых содержат положения о развитии и защите предпринимательства; путем финансовой поддержки тех политических партий и движений, которые откликаются на нужды предпринимателей.

В-третьих, возможно создание своих политических организаций, объединений и движений, выражающих интересы предпринимателей.

Развитие предпринимательства в России – это процесс, способный вывести страну из глубокого экономического кризиса. Как сказал Мед-

ведев Д.А., «хватит кошмарить бизнес», «кошмар» состоит в том, что государственные организации (санинспекция, пожарная инспекция, милиция, налоговая инспекция и другие) проводя те или иные проверки, не дают работать предпринимателю. Следовательно, необходимо максимально сократить количество тех государственных органов, которые могут проводить такие проверки, чтобы дать бизнесу работать на себя, а не работать на проверяющие органы. Итак, главная задача совершенствования гражданского законодательства состоит в преодолении его отставания, установлении четкого его отграничения от предпринимательского, бюджетного, земельного, жилищного законодательства, что в первую очередь требует принятия тех законов, которые обозначены в самом ГК РФ. Необходимо элиминировать отношения с участием государства из ГК РФ и подготовить Федеральный закон об участии государства в предпринимательской деятельности, предусмотрев в нем правовые предпосылки для проведения государственной политики в бизнесе. Следует разработать и принять федеральный закон о государственных корпорациях, о сложных акционерных образованиях (холдингах), о защите прав предпринимателей.

### *Литература*

---

1. Бусыгин, А. В. Предпринимательство: Основной курс. Ч. 1. / А. В. Бусыгин. М.: Интерпракс, 2010. 256 с.
2. Гувев, А. Н. Становление и развитие отечественного законодательства о предпринимательской деятельности (1986-1994). / А. Н. Гувев. - М.: ТЕИС, 2010. 297 с.
3. Дойников, И. В. Правовое регулирование государственного предпринимательства / И. В. Дойников. М.: ПРИОР. 2008. 231 с.
4. Иванов, В. К. Социальный статус и проблемы современного предпринимательства / В. Иванов // Социально-политический журнал. 2010. №4. С. 3 - 16.
5. Конторович, В. Новые предпринимательские структуры и восстановление экономики России / В. Конторович // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 3. С. 14-18.
6. Кузнецова Л. Н. Правовое регулирование предпринимательской деятельности. М.: Феникс, 2009. 325 с.
7. Мирзоев, Г. Б. Юридическая защита предпринимательства в России: историко-правовой анализ / Г. Б. Мирзоев. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2008. 216 с.
8. Семиусов, В. А. Предпринимательство и право / В. А. Семиусов. Иркутск: Изд-во Иркут. ин-та нар. хоз-ва, 2009. 123 с.

## **ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ТРУДА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

*И. Ю. Сизова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Н.В. Демидов, к.ю.н., доцент*

Основой любой модели экономики являются трудовые ресурсы, и именно поэтому при решении задачи по созданию инновационной экономики в России мы сталкиваемся с важнейшим и серьезнейшим вызовом, каковым является проблема, связанная с состоянием человеческих ресурсов.

По прогнозам Организации Объединенных Наций население Российской Федерации к 2050 году сократится более, чем на 40 млн. человек, что связано с естественным убыванием. Страна, которая ставит перед собой задачу перехода на новый этап экономического развития, должна считаться с этим вызовом.

В контексте решения этой задачи становится ясным, что необходимо, прежде всего, воздействовать на управляемые причины, связанные с повышением смертности. Безусловно, в ряду этих причин одной из самых серьезных является смертность, связанная с неблагоприятными факторами на производстве.

Та статистика, которую мы используем, к сожалению, не отражает реального состояния уровня производственного травматизма, производственной смертности и профессиональных заболеваний, т.е. не отражает реального состояния дел в этом секторе социально-трудовых отношений. Те 3.5 тыс. случаев смертности на производстве за предыдущий год, о которых нам известно из статистики, это только та смертность, которую удалось выявить. Таким образом, одной из важнейших задач, стоящих перед нами, является задача по организации эффективного мониторинга влияния производственной среды на человека.

Также необходимо учитывать, что мы уверенными темпами движемся в сторону развития рыночной экономики, поэтому действия государства в области управления охраной труда должны соответствовать закономерностям, которые диктуют именно рыночные отношения. И в этом смысле нам необходимо разрабатывать идеологию и, соответственно, инструментарий который бы отвечал содержанию современных социально-трудовых отношений в России.

Модель экономического развития, действовавшая в Советском Союзе, предполагала соединение в лице государства двух субъектов: собственника и управленца, поэтому государство в полной мере несло ответственность за состояние условий труда на каждом предприятии. Реализуя это положение, государство создавало двуединый механизм.

Оно пыталось в рамках системы защиты человека создавать эффективные методы контроля, которые помогли бы обеспечить предотвращение чрезмерного влияния производственной среды на человека. Не устранить, а именно предотвратить чрезмерное влияние.

Советская модель экономики не была рыночной. Она была ориентирована на задачи формирования всеобщей занятости населения, т.е. не уделялось достаточного внимания оценке эффективности присутствия человека на рабочем месте, не определялся фонд рабочего времени, который приходился на работников, занятых в отраслях с неблагоприятными факторами производственной среды. Советская экономическая модель была крайне эффективна для решения своих задач, но поскольку ряду производственных отраслей отдавался приоритет, что было связано с решением социально-политических задач общества, то государство в качестве собственника и проекта стратегического развития общества соглашалось с существованием неблагоприятных условий труда.

Переход на рыночные отношения создал ситуацию, когда государство, удаляясь из бизнеса, прекращает нести экономическую ответственность за результаты конкретной экономической деятельности на конкретном предприятии и получает возможность опираться на экономические методы управления в области охраны труда. Во главу угла ставится не контрольно-надзорная функция и иные действия в области охраны труда (например, предотвращение вредного воздействия через ограничение присутствия человека в неблагоприятной среде), а формирование механизмов, дающих возможность осуществлять профилактику развития различных форм профессиональных заболеваний и, в первую очередь, профилактику самого состояния этой производственной среды.

За последние 2 года Министерство здравоохранения и социального развития Российской Федерации в этом контексте сформулировало ясную парадигму формирования национального законодательства. Суть его заключается в том, что работодатель, создающий плохие условия труда, должен нести в первую очередь, экономическую ответственность. Суммы платежей по системе, связанной с социальным страхованием от риска получить профессиональное заболевание, должны быть адекватными. Одновременно с этим необходимо дать работодателю возможность снизить свои расходы, если он совершенствует производственную среду.

И тут мы сталкиваемся с проблемой, которая определяется формальным статусом предоставления различного рода социальных гарантий и инструментов защиты от влияния неблагоприятной среды на человека. Известно, что в 1970-х годах были сформированы списки, по которым определялась возможность для человека той или иной профессии получать необходимое количество мер социальной защиты. Но



жизнь не стоит на месте, и за прошедший период времени многое изменилось. Изменились технологические процессы, изменились наименования профессий, изменилась вся система экономических взаимоотношений. Поэтому возникает конфликт между старым инструментарием, доставшимся от Советского Союза, и новыми экономическими реалиями.

Устраняя противоречие между формой и методом, нами было предложено перейти к формированию концепции управления профессиональными рисками. Ее суть проста: кто создает профессиональный риск, тот им и управляет. При этом государство формирует побудительные мотивы к тому, чтобы создающий профессиональные риски работодатель предпринимал все необходимые меры к сведению профессиональных рисков к нулю. Государством в лице Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации разрабатывается ряд важнейших инструментов, способов и механизмов воздействия, направленных на улучшения в области охраны труда. Ведется работа по преобразованию института оценки условий труда на рабочем месте.

В Трудовом кодексе отчасти этот механизм сформулирован. И называется он «аттестация рабочего места по условиям труда». Именно аттестация должна в конечном итоге оценивать и описывать состояние рабочего места, факторы вредного воздействия на человека, интенсивность и степень этого воздействия, возможные риски, которые наступят, если человек работает на этом рабочем месте, необходимые инструменты защиты человека от неблагоприятного воздействия.

Для того, чтобы выполнить положения Трудового кодекса и проводить аттестацию 1 раз в 5 лет, необходимо ежегодно аттестовывать порядка 6 млн. рабочих мест. А на сегодняшний день, по данным Роструда, эта цифра значительно меньше, а точнее она в 20 раз меньше. Ежегодно аттестовывается порядка 350 тыс. рабочих мест. Из чего видно, что у работодателя в старой системе отношений нет заинтересованности в проведении аттестации рабочего места. Поэтому очень важно увязать аттестацию рабочего места с экономическими интересами работодателя, чтобы ему было выгодно заниматься аттестацией рабочего места, чтобы он это не воспринимал затраты на аттестацию рабочих мест по условиям труда как обычное обременение, которое создает ему государство в виде требований, сформулированных Трудовым кодексом. И для того, чтобы создать этот экономический стимул, необходимо увязать возможности управления расходами на предприятии, управления себестоимостью, связанной с затратами на произведенную продукцию именно по направлению охраны труда, с экономией по фонду оплаты труда. Необходимо, чтобы работодатель видел, что проведение аттестации рабочего места, выявление рабочих мест, не имеющих вредных или опасных факторов

может приводить к тому, что работники, формально, по спискам относящиеся к категориям, требующим дополнительных расходов, могут выводиться из этих категорий.

Таким образом, задача заключалась в том, чтобы создать нормативно-правовой механизм, позволяющий перейти от списков к конкретной оценке состояния рабочего места, и, в зависимости от этого состояния, строить соответствующую систему гарантий. В постановлении Правительства РФ от 20 ноября 2008 г. N 870 «Об установлении сокращенной продолжительности рабочего времени, ежегодного дополнительного оплачиваемого отпуска, повышенной оплаты труда работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда» была сформулирована эта идея, заключающаяся в том, что работодатель, проводя аттестацию рабочего места, оценивает, к какому классу риска относится то или иное рабочее место, и, в зависимости от класса риска, уже на основе установленных государством минимумов, складываются расходы по гарантиям.

Возвращаясь к вопросу аттестации рабочих мест по условиям труда, хотелось бы обозначить ряд задач научного и практического плана. Аттестация должна осуществляться в различных отраслях народного хозяйства, где, безусловно, огромное количество неоднородных рабочих мест. Есть стационарные, нестационарные рабочие места. Необходимо создать систему государственных национальных стандартов аттестации рабочего места по условиям труда по отраслевой принадлежности и по признаку стационарное - нестационарное рабочее место. Эти стандарты крайне необходимы для того, чтобы результаты аттестации рабочих мест по условиям труда были стандартизированными и, таким образом, признаваемыми всеми участниками трудовых отношений: работодателем - работником - государством. Именно эти стандарты могли бы позволить осуществлять эффективный контроль со стороны государства за качеством проводимой работы.

Разработка таких стандартов - одна из задач наших институтов и нашей науки. Причем эта работа должна быть выполнена за достаточно короткий период, т.е. за год нужно сформировать основную базу с тем, чтобы этот переход поддерживался всеми необходимыми инструментами.

Очень важный вопрос, который стоит перед нами, это пересмотр требований, в первую очередь, санитарно-эпидемиологических, умение оценить совокупное влияние различных вредных производственных факторов на человека. Поскольку основной задачей советской плановой экономики была задача обеспечить всеобщую занятость, то никто не считал, какие экономические последствия возникают в силу введения

определенных защитных мер. Вот пример: защита временем на горных подземных работах.

Если посмотреть эту проблему с точки зрения работодателя, то становится ясным что наладить там эффективную конкурентную работу практически невозможно. Старые подходы создают условия, при которых работодатель несет колоссальную финансовую нагрузку. Эта нагрузка заключается в том, что уровень защиты для отдельной категории работников является чрезмерным. Т.е. по ряду территорий, с учетом районного коэффициента, с учетом специфики отрасли получается суммарный отпуск (основной и дополнительный) до 108 рабочих дней. Если прибавить выходные и праздничные дни, то становится понятным, что работодателю, как минимум, нужно держать еще 2 состава работников, для того, чтобы обеспечивать этот объем гарантий. А это очень серьезные расходы, связанные с увеличенным фондом оплаты труда.

Следовательно, необходимо по-новому отнестись к институту защиты временем. И это касается не только пересмотра норм, правил, но и понимания совокупных расходов работодателя, потому что у нас традиционно считается, что расходы работодателя - это расходы, связанные в отношении работника с фондом оплаты труда. На самом деле это еще и расходы работодателя на охрану труда, которые составляют не меньшую финансовую нагрузку.

Устаревшие методы работы в области охраны труда начинают конфликтовать с современной системой управления персоналом, в частности, с возможностью построения эффективной системы мотивации персонала к эффективному труду. У работодателя, при наличии конкуренции на рынке, есть предельная планка цены, по которой он может продать свою продукцию, поэтому он должен понимать, какие у него есть инструменты по управлению расходами. При существующей системе охраны труда (списки, система защиты временем, соединение систем защиты временем и компенсаций по заработной плате и т.д.) этот сектор для работодателя является неуправляемым. Он просто задается априори государством в зависимости от той отрасли экономики, к которой относится работодатель. И тогда единственный механизм по сокращению издержек на производстве, который остается у работодателя, если это не связано с совершенствованием технологического процесса, повышением производительности труда за счет применения нового оборудования, логистики, - это сокращение заработной платы или очень нестабильная её индексация.

Эта же причина является основной при отсутствии положительной динамики во взаимоотношениях между профсоюзными объединениями и работодателями: работодатели не идут на пересмотр тарифных ставок. Более того, встает вопрос о размере этой тарифной ставки. Соотношение

тарифной ставки и премиального фонда в идеале должно составлять 70 к 30 процентам от общей суммы. Но невозможность управлять себестоимостью продукции приводит к тому, что работодатель начинает занижать тарифную ставку.

Это отрицательным образом сказывается на понимании работника, за что же он стимулируется. Таким образом, формируется демотивационное поведение, обусловленное тем, что заработную плату работника формирует не его труд, а те условия, в которых он работает. Поэтому и существуют столь жесткие взаимоотношения работников и работодателей в отраслях, связанных с вредными и/или опасными условиями труда.

В заключение считаю необходимым еще раз обозначить основную задачу текущего года: необходимо сосредоточиться на тех вопросах, которые нашли отражение в этом докладе, и сформулировать четкую концепцию построения системы управления профессиональными рисками во взаимосвязи с системой оплаты труда.

## **УСЛОВИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

*М. Ю. Сизова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Н.В. Демидов, к.ю.н., доцент*

Говоря о материальной ответственности работников перед работодателем, давайте в первую очередь отталкиваться от Трудового кодекса Российской Федерации. Статья 238 Трудового кодекса о материальной ответственности работника за ущерб, причиненный работодателю, гласит буквально следующее:

– Работник обязан возместить работодателю причиненный ему прямой действительный ущерб. Неполученные доходы (упущенная выгода) взысканию с работника не подлежат.

Под прямым действительным ущербом понимается реальное уменьшение наличного имущества работодателя или ухудшение состояния указанного имущества (в том числе имущества третьих лиц, находящегося у работодателя, если работодатель несет ответственность за сохранность этого имущества), а также необходимость для работодателя произвести затраты либо излишние выплаты на приобретение, восстановление имущества либо на возмещение ущерба, причиненного работником третьим лицам.

Если внимательно прочитать данную статью Кодекса, то можно легко убедиться, что речь здесь все-таки идет о хищениях или порче имущества. А вот если генеральный директор заключил какую-то невыгод-

ную сделку, то по данной статье привлечь его к ответственности вряд ли возможно, поскольку «неполученные доходы (упущенная выгода) взысканию с работника не подлежат». Таким образом, если мы можем доказать, что генеральный директор или другой топ-менеджер компании заключил невыгодную сделку предумышленно, мы должны привлекать его за мошенничество. Статья Трудового кодекса и договор о материальной ответственности к подобным случаям, наверное, отношения не имеют.

Если мы говорим о прямых хищениях работниками имущества работодателя или об их попустительстве, которое привело к хищению имущества, скажем, другими работниками или посторонними лицами, то тут нужно разбираться, почему такое стало возможно, несмотря на существующий договор материальной ответственности. Тут имеет смысл говорить о превентивных мерах, которые не дадут нечистому на руку работнику залезть в карман работодателя.

Наверное, самым действенным способом предупредить хищения является четко налаженная система отчетности, контроля, процедур, принятых в компании. Эта система должна быть простой, понятной и абсолютно прозрачной для всех ее участников. Если работник знает, за что он отвечает, что именно с него спросят и что спросят обязательно, скорее всего, он не будет рисковать своим рабочим местом и стабильным заработком. Если же он все-таки решит, что ему имеет смысл обогащаться таким способом, то ему придется придумывать очень серьезные ухищрения, чтобы обойти существующую систему контроля и отчетности. Как говорится, одно дело взять мимоходом то, что плохо лежит, совсем другое дело – продумывать и создавать целую сеть хитростей и обмана, да еще, скорее всего, вовлекать в нее других людей, поскольку одному с существующей в организации системой воевать сложно.

Например, работает на складе грузчик. Очень просто ему взять со склада какие-нибудь материальные ценности и продать на стороне по цене ниже рыночной. Просто, если не существует четкой системы отчетности и контроля. Если на складе проводятся регулярные инвентаризации, если все материальные ценности учтены и занесены в корпоративную информационную систему, если грузчик работает в соответствии с накладной, которую ему выдают на руки перед комплектацией груза, а затем эту комплектацию, люди, ответственные за контроль отпуска товаров, проверяют, просто что-нибудь прихватить становится крайне сложным. Статья 239 Трудового кодекса перечисляет нам обстоятельства, исключающие материальную ответственность работника.

Материальная ответственность работника исключается в случаях возникновения ущерба вследствие непреодолимой силы, нормального

хозяйственного риска, крайней необходимости или необходимой обороны, либо неисполнения работодателем обязанности по обеспечению надлежащих условий для хранения имущества, вверенного работнику. Таким образом, законодательство совершенно четко определяет круг ситуаций, которые позволяют освободить работника от материальной ответственности.

В одной из компаний произошел следующий случай. Обычно в день зарплаты бухгалтер и офисный водитель ехали в банк, получали деньги для выдачи заработной платы и затем деньги выдавались сотрудникам. Однажды офисного водителя отправили в банк одного, так как у бухгалтера оказались какие-то дела в офисе. Водитель с деньгами в офис не вернулся. Естественно, что работодатель обратился в полицию. В итоге водителя обнаружили в одной из московских больниц в бессознательном состоянии. Оказалось, что когда он выходил из банка, на него напали, проломил голову, закинули в машину, отобрали деньги и выбросили потом из машины. Проезжавшие мимо водители вызвали полицию и «скорую помощь». Спрашивается, кто виноват в произошедшем случае?

К сожалению, знаменитый русский авось очень часто царствует и при организации тех или иных процессов в наших компаниях. Почему-то все действуют так, как будто вот с ними ничего такого неприятного или страшного произойти не может, а потом, когда это все-таки происходит, мы пытаемся придумать, как же исправить ситуацию. Часто владельцы компаний, особенно маленьких или средних, не предпринимают никаких мер, чтобы обезопасить себя от произвола или недобросовестности сотрудников. Нужно просчитывать риски заранее, описывать бизнес-процессы, даже если кажется, что они элементарны. Расписывать как можно более четко, кто за что отвечает, за что и каким образом отчитывается, и кто и что контролирует. Тогда гораздо проще будет избежать краж, откатов и прочих проявлений желания работников поживиться за счет работодателя.

В частности, если говорить о материальной ответственности, необходимо создавать в компании нетерпимость к случаям недобросовестного отношения работника к вверенным ему материальным ценностям, даже если у него нет договора материальной ответственности.

Очень позитивно, сотрудники в коллективе разрабатывают вместе некие задачи и цели, к которым все вместе стремятся, определяют уровень ответственности каждого сотрудника при достижении этих целей, наглядно показывают, как выполнение общих задач зависит от выполнения конкретно им его участка работы. Если сотрудники заранее знают (вот видите, опять прозрачность взаимоотношений), к чему они должны стремиться и что получают в случае достижения поставленных целей, их

ответственность возрастает в разы, повышается эффективность работы, а также растет коллективная ответственность.

Предположим, что каждый грузчик твердо знает, что в случае его добросовестной работы будет выполнена задача по своевременному обеспечению объектов всеми необходимыми товарно-материальными ценностями. Следовательно, не будет претензий от заказчиков, и компания получит дополнительную прибыль, а каждый из грузчиков по результатам качественной бесперебойной работы получит в конце года значительную премию. В таком случае, он не только будет сам добросовестно выполнять свою работу, но и будет следить за тем, чтобы другой грузчик ее выполнял добросовестно.

Конечно, основные принципы корпоративной культуры лучше записать в официально утвержденном в компании документе. Это могут быть «Корпоративные стандарты», «Правила внутреннего распорядка», «Принципы корпоративной культуры». Но, в любом случае, это документ, с которым знакомят любого сотрудника, пришедшего в компанию. Главное, чтобы эти стандарты и принципы существовали не только на бумаге и были обязательны для исполнения всеми сотрудниками компании: от уборщицы и грузчика до генерального директора. Если эти принципы нигде не записаны, и никто их специально не формулировал, можете быть уверены, что они существуют. И тогда это становится очень интересной задачей для руководства компании в целом и для директора по персоналу в частности: провести исследование, понять, чем живет на самом деле организация, на какой стадии своего развития находится. И тогда можно грамотно и четко сформулировать эти основные принципы. Можно их формировать таким образом, чтобы они отвечали чаяниям и нуждам работников, с одной стороны, а также желаниям и ожиданиям работодателя, с другой стороны. И тогда можно быть уверенным в том, что различными процессами можно будет управлять, а не надеяться на то, что служба персонала подберет идеальных сотрудников, которые сами по себе будут честными, добросовестными, бескорыстными и ответственными.

## **ЕВРОПЕЙСКИЙ ПАРЛАМЕНТ: ВЫБОРЫ 2009Г. И ИХ ИТОГИ**

*Я. Е. Степанова*

Юридический институт Томского государственного университета

*Научный руководитель - В. В. Кровельщикова, канд. юрид. наук., доц.*

В соответствии со ст. 13 и 14 Договора о Европейском Союзе 1992г. Европейский парламент является институтом ЕС, совместно с Советом

осуществляющим законодательную и бюджетную функции, а также консультативную функцию и функцию политического контроля<sup>1</sup>.

Согласно изменениям, внесённым в учредительные акты ЕС Лиссабонским договором 2007г.<sup>2</sup>, численный состав Европарламента не должен превышать 751 депутата, при этом в каждом государстве-члене избирается не менее 6 и не более 96 парламентариев (точное количество представителей определяется на основе квот по методу «убывающей пропорциональности»). С 1979 г. члены Европарламента избираются всеобщим прямым голосованием граждан ЕС<sup>3</sup>.

Основные и обязательные для государств-членов ЕС принципы избирательной процедуры содержатся в учредительных договорах ЕС, а также иных актах, относящихся к источникам первичного права. Так, Акт об избрании членов Европейского парламента устанавливает следующие принципы: проведение выборов на основе всеобщего прямого свободного и тайного голосования (ч.3 ст. 1), пятилетний срок полномочий членов Европарламента (ст.5), свободный мандат парламентария (ст.6), правила о несовместимости должностей (ст.7), проведение выборов в рамках одного периода (с четверга по воскресенье одной недели) и др. В 2002г. Акт был дополнен императивными нормами о проведении выборов во всех государствах-членах по пропорциональной системе (ч.1 ст1) и о максимальной величине заградительного пункта, который не должен превышать 5 % поданных голосов (ст.3).

Маастрихтским договором 1992г.<sup>4</sup> в избирательное право государств ЕС были введены два важных принципа: (1) принцип равенства «национальных» граждан и других граждан ЕС, проживающих в соответствующей стране, и (2) принцип свободного выбора места голосования (или участия в выборах в качестве кандидата)<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Договор о Европейском Союзе от 7 февраля 1992г.:

[http://eulaw.edu.ru/documents/legislation/uchred\\_docs/evr\\_soob\\_prot4.htm#2](http://eulaw.edu.ru/documents/legislation/uchred_docs/evr_soob_prot4.htm#2)

<sup>2</sup> Лиссабонский договор, изменяющий Договор о Европейском Союзе и Договор об учреждении Европейского Сообщества от 13 декабря 2007г.

<http://www.consilium.europa.eu/showPage.aspx?id=1296&lang=EN>

<sup>3</sup> После принятия Акта об избрании представителей Европейского парламента 1976г. До 1976г. депутаты не избирались, а назначались парламентами государств из числа их членов.

<sup>4</sup> Договор о Европейском Союзе от 7 февраля 1992г.:

[http://eulaw.edu.ru/documents/legislation/uchred\\_docs/evr\\_soob\\_prot4.htm#2](http://eulaw.edu.ru/documents/legislation/uchred_docs/evr_soob_prot4.htm#2)

<sup>5</sup> В некоторых государствах ЕС эти права получили также и конституционное закрепление: «При соблюдении принципа взаимности и в соответствии с условиями Договора о Европейском Союзе ... право голоса и право быть избранным на муниципальных выборах могут быть предоставлены только гражданам этого Союза, проживающим во Франции» (ст.88-3 Конституции Франции); «На выборах в округах и общинах лица, обладающие гражданством государства-члена Европейского Сообщества, в равной мере могут быть избирать и быть избранными в соответствии с правовыми условиями Европейского Сообщества» (ст.28 Основного закона ФРГ).



С 4 по 7 июня 2009г. в 27 странах-членах Евросоюза проводились выборы в Европейский парламент. Результатом стало избрание 736 депутатов<sup>1</sup>, представляющих интересы 497 миллионов человек. В соответствии с положениями Регламента Европейского парламента и Совета «О статусе и финансировании политических партий на европейском уровне» 2003г.<sup>2</sup> члены Европейского парламента объединяются во фракции («партийные группы») не по национальному, а по партийному признаку.

В литературе выделяют четыре европейские политические силы, которые по результатам выборов получили большинство мест в Европейском парламенте:

1) Европейская народная партия – фракция, объединяющая правоцентристские партии Евросоюза (получила 267 мест в Европарламенте). Ее членами являются 48 политических партий христианско-демократической направленности.

2) Партии европейских социалистов – левоцентристские партии стран ЕС (162 места), объединяющие 29 национальных партий.

3) Альянс либералов и демократов Европы – (80 мест), объединяющий Европейскую либерально-демократическую и реформаторскую партию и Европейскую демократическую партию.

4) Блок "Зеленые" - Европейский свободный альянс (52 места)

За ними следуют три меньших политических блока, образовавшихся после выборов 2004 года: "Европейские объединенные левые - Европейские левые и "зеленые" Северной Европы" (32 места); «Союз за Европу наций», объединяющий националистические партии (35 мест), а также евроскептики - Блок "Независимость и демократия" (18 мест)<sup>3</sup>.

Депутаты от партий, не вошедших в вышеперечисленные союзы и блоки, могут присоединиться к одной из действующих фракций, сформировать собственную или остаться независимыми.

Характеризуя результаты выборов в Европарламент 2009г., можно отметить их следующие черты:

1) Продолжающееся снижение уровня участия в выборах (45,5 % в 2004г., 43 % в 2009г., что является наименьшим показателем за всю историю ЕС). В качестве одной из причин низкой явки избирателей называют воздействие экономического кризиса, переключившего внимание европейцев на более насущные проблемы.

Столь высокий «процент неучастия» демонстрирует растущую апатичность граждан ЕС, а также, несмотря на проводимую реформу, не-

<sup>6</sup> Де-факто избрано 754 депутата. До вступления в силу Лиссабонского договора 18 депутатов будут участвовать в деятельности Европейского парламента в качестве наблюдателей.

<sup>7</sup> Регламент Европейского парламента и Совета «О статусе и финансировании политических партий на европейском уровне.» 2003г.  
[http://eulaw.edu.ru/documents/legislation/instit\\_organ/parties.htm](http://eulaw.edu.ru/documents/legislation/instit_organ/parties.htm)

<sup>3</sup> См.: [http://www.ukrudprom.ua/digest/Evroparlament\\_stal\\_pravim.html](http://www.ukrudprom.ua/digest/Evroparlament_stal_pravim.html)

доверие к Европарламенту как к одному из институтов, призванному играть ведущую роль в механизме управления ЕС.

2) Максимальная явка избирателей (более 90 %) была зафиксирована в Бельгии, а также в Люксембурге (91 %). Участие в выборах согласно бельгийским законам является обязательным. Нарушители данного требования обязаны уплатить штраф в размере 150 евро, систематическое неучастие влечёт более строгие санкции.

Минимальная явка избирателей наблюдалась в ряде стран Восточной Европы (19,6 % в Словакии; в Литве, Польше, Чехии, Румынии, Словении она не превысила 30 %).

3) Наибольшее количество мандатов получила Германия (99), наименьшее количество мест в Европейском парламенте получила Мальта (5)

4) Результатом выборов в ряде стран (Англия, Дания, Австрия, Италия и Венгрия) стала победа правых партий, а также усиление позиций ультраправых сил, выступающих за ужесточение законодательства в отношении мигрантов, а также «исламизации» Европы.

Неожиданным стало прохождение в Европейский парламент шведской Партии пиратов, выступающей за легализацию свободного обмена файлами в Интернет (получила один из 18 мандатов от Швеции).

5) Победа правящих партий в Италии, Германии, Франции, с учётом явки избирателей выше 40 % (в Италии - 66,5 %) является показателем доверия граждан к политическому курсу, проводимому партией, а также доверия к политике, проводимой ЕС в целом. Количество мандатов, полученных данными странами в соответствии с результатами голосования (72; 99; 72 соответственно) свидетельствует о том, что их мнение будет приоритетным при принятии Европейским парламентом решений.

С учётом отмеченных факторов и особенностей можно сделать следующие выводы:

Во-первых, результаты выборов во многом определяют характер деятельности Европейского парламента, а также политический курс и основные направления нормотворчества на ближайшие 5 лет. Победа Европейской народной фракции, объединяющей правоцентристские партии христианско-демократической направленности, является показателем приверженности граждан ЕС к позициям умеренного либерализма, а также ожидания реформ, направленных на стабилизацию и гармонизацию экономико-социальных отношений в Европе.

Во-вторых, низкая явка избирателей на выборах в Европейский парламент свидетельствует о имеющихся противоречиях между желаемым и действительным положением Европарламента в системе институтов ЕС, а также о том, что «дефицит демократии» и на сегодняшний день является актуальной проблемой для Европейского Союза, требующей ско-

рейшего решения. Расширение полномочий Европейского парламента, повышение его роли в процессе выработки решений в Европейском Союзе, а также реальное и самостоятельное осуществление функций нормотворчества и контроля постепенно приведёт к росту его авторитета среди граждан ЕС и, как следствие, к увеличению их политической активности.

## **ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ИЗБИРАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ РФ: ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОСНОВЫ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ**

*Я. Е. Степанова*

Юридический институт Томского государственного университета

*Научный руководитель - В. В. Кровельщикова, канд. юрид. наук., доц.*

Российская Федерация активно внедряет современные информационные технологии (далее – ИТ) в сферу государственного управления, в том числе, в избирательный процесс.

Примером применения данных технологий в избирательном процессе является Государственная автоматизированная система «Выборы» (далее - ГАС РФ «Выборы»), в которой ИТ, согласно закону, применяются для автоматизации избирательных действий, а также оперативного доведения результатов выборов до избирателей.

Идея использования ИТ в ходе подготовки и проведения избирательных кампаний впервые была актуализирована в актах ЦИК в 1994г., затем нашла свое развитие в ряде указов Президента РФ 1994-1995. На настоящий момент правовые основы использования, эксплуатации и развития ГАС РФ «Выборы» закреплены в федеральных законах<sup>1</sup>: Федеральный закон от 12 июня 2002 г. «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» [3], Федеральный закон от 10 января 2003г. «О Государственной автоматизированной системе Российской Федерации ГАС «Выборы» [3], а также подзаконные акты, в частности, Концепцию развития Государственной автоматизированной системы Российской Федерации "Выборы" до 2012 г., одобренной постановлением Центральной избирательной комиссии РФ от 25 сентября 2008 г. [14].

В рамках модернизации избирательного процесса законодательно предусмотрено применение современных, отвечающих требованиям мировых стандартов технологий и электронных устройств для голосо-

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 12 июня 2002 г. «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» [3], Федеральный закон от 10 января 2003г. «О Государственной автоматизированной системе Российской Федерации ГАС «Выборы»

ния. Речь идет о комплексах обработки избирательных бюллетеней (КОИБы) - системе оптического сканирования, автоматически считывающей информацию с бумажного бюллетеня, а также о комплексах электронного голосования (КЭГи) - системе прямой записи через сенсорный экран. И тот, и другой способы апробировались с 2008г. Устройства отработали в штатном режиме на федеральных выборах в декабре 2011г., а также масштабно применялись наравне с традиционными бюллетенями на выборах Президента РФ 4 марта 2012г. в 83 субъектах РФ, в том числе, Томской области.<sup>1</sup> По экспертным оценкам, к концу 2015 года около 60 тыс. участковых избирательных комиссий, на которых голосует более 90 % населения страны, должны быть оснащены средствами обработки и передачи данных в юридически значимом виде с использованием электронной цифровой подписи.<sup>2</sup>

Очевидно, что автоматизация избирательной системы РФ не является самоцелью, поэтому научный интерес вызывают социальные последствия данного процесса.

Анализ положений нормативно-правовых актов позволяет говорить о том, законодатель посредством применения ГАС «Выборы» стремится достичь позитивного социального-политического эффекта. В частности, повышения доверия граждан к результатам выборов, роста активности избирателей, оперативности и достоверности подсчета результатов, компьютеризации всей страны, расширения компьютерной грамотности, создание единого информационного пространства Российской Федерации, а главное, законодатель в качестве основной цели закрепляет обеспечение гарантий избирательных прав граждан.

Следует отметить, что закрепленные цели и задачи соответствуют положениям МО ПА, в частности, Окинавской Хартии в части создания единого информационного общества, укрепления демократии, увеличения прозрачности и подотчетности в управлении, поощрения прав человека как основной цели развития ИТ в глобальном масштабе.

В заключение хочется отметить, что автоматизация избирательного процесса в перспективе может стать первым этапом применения технологий электронного голосования в России. В частности, в практике за-

---

<sup>1</sup> КОИБ - на 5233 и КЭГ — на 333 участках, в том числена 22 зарубежных участках (11 в Германии, 4 — в Польше и в городе Байконур (Республика Казахстан) — 7).

<sup>2</sup> На сегодняшний момент существует некоторая правовая неопределенность: законодательно не прописана возможность использования электронного протокола выборов, поэтому информация, полученная с помощью электронных устройств для голосования, в строгом смысле не является юридически значимой и переносится на бумажный протокол, который затем подписывается членами комиссии (ст.12 ФЗ о ГАС РФ «Выборы»). Проблема заключается и в том, что формально ни КЭГи, ни КОИБы не являются составными частями ГАС «Выборы», т.к. не подключены к ней, поэтому вся информация об итогах голосования вводится в систему в ТИКах. В юридической литературе отмечается, что назрела необходимость для внесения изменений в законодательство. Без этого затраты бюджетных средств будут неэффективными (в частности, об этом говорит Михаил Попов, который является Руководителем ФЦИ ЦИК РФ).

рубежных стран (напр., Эстонии, Великобритании, Швейцарии, Ирландии) применяется интернет-голосование. Эксперименты электронного опроса избирателей с использованием мобильных телефонов, социальных карт, а также CD-дисков с программным обеспечением для голосования в сети интернет проводились в Российской Федерации, более того, в специальной литературе существует мнение, что интернет-голосование является более удобной и мобильной формой волеизъявления граждан, чем голосование через «электронную урну» (т.е. с использованием КОИБов и КЭГов).

Таким образом, роль информационных технологий в избирательном процессе России динамично растет, но конкретные социальные последствия их применения можно будет оценивать лишь спустя разумный промежуток времени.

## **ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ УГОЛОВНОГО НАКАЗАНИЯ В ВИДЕ ОГРАНИЧЕНИЯ СВОБОДЫ**

*М. В. Стройнова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель Н. И. Лысых. старший преподаватель*

подавляющее большинство государств мира с 70-х годов XX века приступили к реформированию своей карательной политики. Они пошли по пути сокращения сферы применения наказания в виде лишения свободы и создания системы наказаний, альтернативных тюремному заключению. Россия долгое время не входила в состав этих стран, но сегодня политика государства направлена на гуманизацию уголовных наказаний, проявление которой отражается в увеличении предусмотренных Уголовным кодексом РФ видов наказаний, связанных не с лишением, а с ограничением свободы осужденного. Одним из таких наказаний является ограничение свободы, закрепленное в ст. 53 Уголовного кодекса РФ.

В 2010 году вступил в силу закон, который коренным образом изменил природу уголовного наказания в виде ограничения свободы. В предыдущей редакции Уголовного кодекса РФ ограничение свободы заключалось в содержании осужденного, достигшего к моменту вынесения судом приговора восемнадцатилетнего возраста, в специальном учреждении без изоляции от общества в условиях осуществления за ними надзора. Сегодня, после внесения в Уголовный кодекс изменений, предусмотренных Федеральным законом от 27 декабря 2009 г. № 377-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с введением в действие положений Уголовного кодекса РФ и Уголовно-исполнительного кодекса РФ о наказании в виде ограничения

свободы», смысл данного наказания заключается в следующем: не уходить из дома, квартиры, иного жилища в определенное время суток, не посещать определенные места, расположенные в пределах территории соответствующего муниципального образования, не посещать места проведения массовых мероприятий и не участвовать в указанных мероприятиях, не изменять место жительства или пребывания, место работы и (или) учебы без согласия специализированного государственного органа, осуществляющего надзор за отбыванием наказания в виде ограничения свободы.

На сегодняшний день ограничение свободы в качестве основного вида наказания предусмотрено санкциями 87 статей Уголовного кодекса РФ, и в качестве дополнительного наказания содержится в 22 статьях УК РФ. В частности, ограничение свободы может быть назначено за клевету, оскорбление, кражу, мошенничество, присвоение или растрату, за грабеж. За тяжкие преступления ограничение свободы может быть назначено как дополнительное наказание.

В Федеральной службе исполнения наказаний полагают, что этот вид наказания спасет от тюрьмы сотни тысяч человек. Ограничение свободы может быть назначено примерно 113 тысячам осужденных ежегодно.

Надзор за отбыванием осужденными наказания в виде ограничения свободы осуществляется уголовно-исполнительными инспекциями и заключается в наблюдении за поведением осужденных, соблюдением ими установленных судом ограничений и принятии в случае необходимости установленных законом мер воздействия. Меры же предусмотрены следующие: вызовы для отчёта о поведении, проведение воспитательных тренингов и бесед, контроль за трудоустройством, ревизии, обязательное посещение инспекции для регистрации до 4 раз в месяц и многие другие. Предусмотрен и пассивный электронный мониторинг. Он заключается в том, что человеку на какой-то участок тела (чаще всего на лодыжку или запястье) прикрепляют электронный датчик, который посылает сигнал на пульт, и оператор легко определяет в каком месте находится правонарушитель. В настоящее время данные средства уже используются в нескольких регионах страны.

Первоначально Министерством юстиции РФ предлагалось использовать для этих целей GPS (систему глобального позиционирования (GlobalPositioningSystem) – это спутниковая система, разработанная и обслуживаемая Министерством Обороны США, предоставляющая возможность точного определения местоположения объекта на земной поверхности с помощью специального GPS-приемника), но оказалось, что GPS-передатчики очень чувствительны к низким температурам и не подходят для некоторых регионов страны и при этом стоимость таких

устройств достаточно велика. Альтернативой стала "ГЛОНАСС" (Глобальная навигационная спутниковая система, российский аналог американского GPS - терминала), разработанная еще в 80-х годах прошлого века. Использование данной системы требует значительно меньшего финансирования, чем использование GPS, но есть и существенные недостатки. Уголовный закон действует на всей территории Российской Федерации, а недостаток «ГЛОНАСС» заключается в том, что зона покрытия не охватывает всю территории РФ. Каким же образом в таком случае будет осуществляться контроль за отбывающими наказание в виде ограничения свободы на данных территориях? Предположим, что этот вопрос будет только вопросом времени и скоро данная система будет усовершенствована. Система будет работать, ее начнут активно использовать, что позволит говорить о реальной гуманизации карательной политики и что немало важно, миллионы рублей федерального бюджета, расходуемые на содержание заключенных будут сэкономлены. Перспектива применения таких средств мониторинга как электронные браслеты достаточно неплоха, но не стоит забывать о том, что все технические средства могут давать сбой, а когда эти средства будут распространены в таком масштабе, то небольшой сбой в системе может дорого обойтись и не только с финансовой стороны. Стоит сказать и о том, что российский менталитет может сыграть определенную роль при применении электронных браслетов. Российские заключенные достаточно изобретательны и если не сейчас, то в ближайшем будущем ими может быть найден способ обмануть электронную технику.

Сейчас надзор за осужденными к ограничению свободы лежит на сотрудниках уголовно-исполнительной инспекции и на сегодняшний день УИИ несет непомерную нагрузку (около 100 осужденных на одного сотрудника, с вариацией в зависимости от региона). Контроль за исполнением еще одного вида наказания может оказаться им просто не по силам. Для исправления данной ситуации необходимо расширение штата сотрудников УИИ, может даже и реформирование системы органов УИИ, которое позволит эффективно реализовывать наказание в виде ограничения свободы и иные виды наказаний, не связанных с лишением свободы.

Ведение в действие наказания в виде ограничения свободы - это огромный шаг государства на пути к гуманизации карательной политики. Данная норма, при ее реальном действии способна привести к снижению рецидива, к экономии денежных средств, которые ежегодно затрачиваются на содержание осужденных. Плюсов, безусловно, много, а минус, на наш взгляд, один, но, достаточно большой - это недостаточная разработанность плана по реализации данной нормы. Этот минус может ставить под угрозу то, что норма не будет применяться и останется той

же декларативной нормой, которая была закреплена в Уголовном кодексе РФ до внесения изменений.

## **ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ АВТОРСКИХ ПРАВ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ**

*А. Б. Сулейманова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Е.Н. Катанеева, старший преподаватель*

В настоящее время использование Интернета в сфере бизнеса, науки, культуры, образования и других сферах факт состоявшийся. Интернет бурно и ускоренно развивается. В Российском законодательстве термин «Интернет» сегодня встречается весьма часто. Его можно обнаружить, например, в следующих Кодексах - Налоговом (подп. 25 п.1 ст. 264), Арбитражном процессуальном (подп. 9 п.1 ст.247) и Кодексе РФ об административных правонарушениях (ст. 5.5), а также в десяти федеральных законах.[1,2,3] Однако ни в одном из названных документов термин не расшифрован. Не удалось обнаружить искомой дефиниции также и в Указах Президента РФ и Постановлениях Правительства РФ. Определение понятия «Интернет» можно обнаружить в двух законопроектах, не внесенных в Государственную Думу:

1. Проект Федерального Закона «О регулировании российского сегмента сети Интернет (Об использовании глобальных общедоступных информационно-телекоммуникационных сетей, Об обмене документами в российском сегменте сети Интернет)», разработанный Комитетом по информационной политике Государственной Думы Российской Федерации, использовал следующее определение: «глобальная общедоступная информационно-телекоммуникационная сеть (интерсеть) - совокупность автоматизированных информационных систем, связанных единой трансграничной телекоммуникационной сетью»

2. Проект Федерального закона «О государственной политике Российской Федерации по развитию и использованию сети Интернет» содержал более короткую дефиницию: «совокупность общедоступных информационно-телекоммуникационных сетей, взаимодействие между которыми обеспечивается применением межсетевых протоколов с одноименным названием». Российский законодатель, а равно высшие органы исполнительной власти, всячески стремятся избежать легального (нормативного) определения термина «Интернет». Приведенная информация позволяет сделать вывод о том, что есть необходимость прийти к общему определению понятия «Интернет» и закрепить в кодексах РФ, а также в иных нормативно-правовых актах, следующим образом, Интернет – это глобальная общедоступная информационно-телекоммуникационная



сеть (интерсеть) и доступная в ней информация, взаимодействие между которыми обеспечивается применением межсетевого протокола с одноименным названием.

Сегодня Интернет можно назвать самым удобным поставщиком свежей информации из любой точки планеты, в том числе и охраняемых авторским правом изображений, текстов, произведений литературы, музыки, изобразительного искусства, кино и других. В настоящее время Россия имеет ряд двухсторонних соглашений по вопросам защиты прав авторов, и существенным продвижением вперед в этой области стало присоединение России в 1994 году к Бернской конвенции «Об охране литературных и художественных произведений» и Всемирной конвенции «Об авторском праве». Авторское право предполагает защиту имущественных и неимущественных прав автора. Причем неимущественные права, а именно право на авторство, на имя, на отзыв, на обнародование и на защиту репутации, позволяют непосредственно удовлетворить моральные интересы автора и не имеют прямой экономической выгоды. Имущественные права (копирайт) защищают исключительные права автора на произведение - его интеллектуальную собственность. Автор всегда заинтересован в том, чтобы его произведение не стало источником дохода третьих лиц или объектом плагиата. Но чрезмерное ограничение доступа к авторским произведениям, в том числе ограничения экономического характера, тормозит развитие общества, сдерживает экономическое развитие страны, что не всегда в интересах государства и самого автора. В отношении произведений не допускается: 1) осуществление без разрешения автора или иного правообладателя действий, направленных на то, чтобы устранить ограничения использования произведения, установленные путем применения технических средств защиты авторских прав; 2) изготовление, распространение, сдача в прокат, предоставление во временное безвозмездное пользование, импорт, реклама любой технологии, любого технического устройства или их компонентов, использование таких технических средств в целях получения прибыли либо оказание соответствующих услуг, если в результате таких действий становится невозможным использование технических средств защиты авторских прав либо эти технические средства не смогут обеспечить надлежащую защиту указанных прав. Информацией об авторском праве признается любая информация, которая идентифицирует произведение, автора или иного правообладателя, либо информация об условиях использования произведения, которая содержится на оригинале или экземпляре произведения, приложена к нему или появляется в связи с сообщением в эфир или по кабелю либо доведением такого произведения до всеобщего сведения, а также любые цифры и коды, в которых содержится такая информация. 3) удаление

или изменение без разрешения автора или иного правообладателя информации об авторском праве; 4) воспроизведение, распространение, импорт в целях распространения, публичное исполнение, сообщение в эфир или по кабелю, доведение до всеобщего сведения произведений, в отношении которых без разрешения автора или иного правообладателя была удалена или изменена информация об авторском праве. [3]

Авторское право защищает дизайн и содержание Интернет-страницы, в том числе: ссылки, оригинальный текст, графику, аудио-файлы, видеофайлы, HTML и другие языковые ряды, списки Web-сайтов, составленные организацией или отдельным гражданином, и все остальные уникальные элементы материалов.

Размещение материалов в интернете и предоставление к ним открытого доступа без разрешения правообладателя требует законодательного урегулирования. Многие считают, что размещение в Сети материалов происходит бесплатно, поэтому никакого нарушения авторских прав нет. Еще и приплатить должен автор пользователю. Но ведь именно автор не получит ту прибыль, на которую он рассчитывал при продаже произведения через торговую сеть, ведь многие уже скачали произведение из Интернета. Как правило, у большинства владельцев авторских прав, зачастую возникают трудности, связанные с обоснованием правовой позиции в суде и сбором доказательств. В суде крайне сложно доказать обстоятельства, имеющие значение для объективного рассмотрения дела, поэтому сегодня одна из важнейших проблем – проблема доказательства самого факта нарушения авторских прав в Интернете. Согласно ст. 103 Основ законодательства о нотариате, действия нотариуса сводятся лишь к работе с вещественными доказательствами и носят состоявшийся характер.[4] Несмотря на это, можно взять за основу соответствующую норму Арбитражно-процессуального кодекса Российской Федерации и руководствоваться общими принципами обеспечения доказательств. В таком случае перечень средств доказывания не закрыт, в их числе указываются иные документы и материалы, содержащие сведения о значимых для дела обстоятельствах, зафиксированные в письменной или иной форме. Согласно гражданско-процессуальному законодательству России, каждая сторона обязана доказать те обстоятельства, на которые ссылается в споре, поэтому важной задачей правообладателя является сбор доказательств факта нарушения его прав в Интернете. Для этого, в последнее время широко стали применять такое нотариальное действие как "удостоверение времени предъявления документов". Совершается это нотариальное действие на основании заявления (устного или письменного) заинтересованного лица. Документы, время предъявления которых необходимо удостоверить, могут быть самыми различными. В целях защиты авторских прав обратившихся лиц могут предъ-

являться тексты художественных произведений, сценарии кинофильмов, стихи, тексты диссертаций, изображения рисунков, графики, дизайна и т.п.

Защита авторских прав лежит, как правило, на самом авторе или на правообладателе авторских прав, и они, прежде чем помещать произведение в Интернет, должны предпринимать некоторые дополнительные действия по защите своих авторских прав. Выявленное конкретное нарушение авторских прав предполагает конкретные действия автора или правообладателя по защите, для чего, в принципе, достаточно действующего законодательства Российской Федерации.

### *Литература*

---

1. Налоговый кодекс РФ (ч.2) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ.
2. Арбитражный процессуальный кодекс РФ от 24.07.2002 г. №95-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
3. Гражданский кодекс РФ (ч.4) от 18.12.2006 № 230-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
4. Основы законодательства РФ о нотариате от 11.02.1993 № 4462-1 // СПС «Консультант Плюс».

## **ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К ДОЛЖНОСТИ СУДЕБНОГО ПРИСТАВА ПО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ АЛЕКСАНДРА II**

*Н. А. Тарабарова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Д.В. Бондарюк, старший преподаватель*

Одной из основных реформ периода правления Александра II стала судебная реформа 1864г. В ноябре 1864 г. (20 ноября) утверждаются и вступают в силу четыре законодательных акта: Учреждения судебных установлений [1]Устав уголовного судопроизводства [2]; Устав гражданского судопроизводства [3]; Устав о наказаниях, налагаемых мировыми судьями [4]. В последующем эти акты стали именоваться судебными уставами.

Немаловажным результатом реформы стало решение о возвращении института судебных приставов. К моменту проведения реформы стало очевидно, что упразднение должности приставов и передача их функций в ведение полиции в XVIIIв., неэффективно. Совмещение полицейских и судебно-вспомогательных функций в новых условиях не будет отвечать складывающимся общественным отношениям. Гольмстен А.Х. отмечал: «Видя множество неудобств, проистекавших от возложения на полицию

исполнение судебных решений, редакторы нашего устава сделали принципиальные выводы, что органы исполнительной власти вообще не пригодны для этой функции: было упущено из виду, что неудобства происходили от того, что дело исполнения судебных решений было вверено общей полиции, а не специальному органу исполнительной власти» [5, с.98].

Основным нормативным документом, содержащим нормы о судебных приставах, является Учреждения судебных установлений (далее УСУ). В данном нормативном акте судебным приставам посвящена целая глава (Раздел IX Глава I О судебных приставах). Нормы УСУ обстоятельно определяют требования, предъявляемые к судебным приставам, круг обязанностей и иные вопросы, связанные с их деятельностью. Отдельные полномочия судебных приставов были прописаны в «Уставе уголовного судопроизводства» и в «Уставе гражданского судопроизводства».

Судебные приставы состояли при судах (ст. 11 УСУ). В среднем на губернию приходилось 12 - 18 приставов. Они назначались на должности председателем суда, при котором состояли. Приставы кассационного департамента Сената назначались обер-прокурором этого департамента (ст. 300 УСУ). За деятельностью приставов осуществлялся контроль со стороны суда, но происходил не перманентно, а при наличии достаточных к тому оснований.

Для занятия должности судебного пристава необходимо было соответствовать требованиям, предъявляемым к данной должности. В соответствии со ст. 299 УСУ не могли быть судебными приставами лица: 1) не достигшие двадцати одного года; 2) иностранцы; 3) объявленные несостоятельными должниками; 4) состоящие на службе от правительства или по выборам; 5) подвергшиеся по судебным приговорам лишению или ограничению прав состояния, а также священнослужители, лишенные духовного сана по приговорам духовного суда; 6) состоящие под следствием за преступления и проступки, влекущие за собою лишение или ограничение прав состояния, и те, которые, были под судом за такие преступления и проступки, не оправданы судебными приговорами; 7) исключенные из службы по суду, или из духовного ведомства за пороки, или же из среды обществ и дворянских собраний по приговорам тех сословий, к которым они принадлежат; 8) которым по суду воспрещено хождение по чужим делам.

Определенного образовательного ценза от кандидата в судебные приставы законодательство не содержало. Однако из этого не следовало, что требованиям к образованию и моральным качествам кандидата на должность пристава не уделялось внимания и таковые не предъявлялись. Председателем судов необходимо было удостовериться "в благо-

надежной нравственности и способностях кандидатов к исполнению принимаемых ими на себя обязанностей" (ст. 300 УСУ). Таким образом, характер образовательных, и морально-волевых требований, а также решение о признании лица соответствующим таким требованиям, находилось в компетенции лица, которое вправе было назначать на должности судебного пристава.

В целях проверки способности лица выполнять функции по занимаемой должности предусматривался «испытательный срок». Пристав утверждался в должности не ранее чем через год исполнения обязанностей. Одним из обязательных требований к приставу было наличие постоянного места жительства. Кандидаты, удостоившиеся избрания, допускались к исполнению обязанностей судебных приставов по внесению денежного залога (сумма залога отличалась в различных губерниях, но обыкновенно составляла 600 руб.). Залог вносился в целях обеспечения убытков, которые могли произойти от неправильных действий пристава. После увольнения сумма залога возвращалась лицу.

Обязательным условием для вступления в должность было принятие установленной присяги (ст. 301, 302 УСУ и прим.). Судебные приставы приводились к присяге на эту должность духовным лицом их вероисповедания по приложенной форме в общем собрании департаментов или отделений того судебного места, к которому пристав назначались.

Роль судебных приставов заключалась главнейшим образом в приведение решений в исполнение. Порядок исполнения судебных решений (приговоров) зависел от того было оно вынесено по гражданскому или уголовному делу и определялся Уставом уголовного или гражданского судопроизводства. Кроме того на судебных приставов возлагались обязанности по охранению порядка в залах суда.

### *Литература*

---

1. Учреждения судебных установлений 1864 г. Российское Законодательство X-XX веков. Судебная реформа. Т.8 / Под общ. ред. О.И. Чистякова. М.,1991.
2. Судебные уставы 20 ноября 1864 г. с изложением рассуждений, на коих они основаны: В 6 ч. Спб., 1866. Ч. 2.
3. Судебные уставы 20 ноября 1864 г. с изложением рассуждений, на коих они основаны: В 6 ч. Спб., 1866. Ч. 1.
4. Судебные уставы 20 ноября 1864 г. с изложением рассуждений, на коих они основаны: В 6 ч. Спб., 1866. Ч. 4.
5. Гольмстен А. Х. Учебник русского гражданского судопроизводства (издание 5-е, исправленное и дополненное) С.-Петербург, типография М. Меркушева, 1913 г., С.98.

## МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В ВУЗЕ

*Н. А. Тарабарова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Д.В. Бондарюк, старший преподаватель*

Право на образование является одним из основных и неотъемлемых конституционных прав граждан Российской Федерации. Коррупционные явления в системе образования не только снижают качество самого образования, но и формирует отношение к коррупции как к обыденному явлению. Противодействие коррупции одно из основных направлений деятельности государства, институтов гражданского общества, организаций.

Меры по противодействию коррупции в системе высшего образования можно разделить на уровень государственного управления и уровень образовательного учреждения. Высшее учебное заведение обладает автономией и несет ответственность за свою деятельность перед каждым обучающимся, обществом и государством. Под автономией понимается степень самоуправления, которая необходима высшему учебному заведению для эффективного принятия решения в отношении своей уставной деятельности.[1.]

Управление высшим учебным заведением осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации, Типовым положением, уставом высшего учебного заведения. Согласно ч. 9 п.1 ст.13 Закона РФ «Об образовании» в уставе образовательного учреждения в обязательном порядке указываются перечень локальных актов (приказов, распоряжений и других актов), регламентирующих деятельность образовательных учреждений. [2.]

Таким образом, закон предполагает наличие в высшем учебном заведении таких документов как локальные нормативно-правовые акты. Содержание локальной документации вуза обусловлено компетенцией образовательного учреждения. Указанные акты способны стать нормативной основой деятельности по противодействию (предупреждению) коррупционных проявлений в деятельности образовательного учреждения. Поскольку среди методов борьбы с коррупцией используются психологические и регламентные методы [3,с.47-48]. Например, в целях устранения факторов способных содействовать появлению коррупции можно закрепить:

1) Приём экзаменов у студентов в присутствии независимого наблюдателя. В качестве такового может выступать специалист-предметник, уполномоченный по качеству факультета или заведующий кафедрой.

2) Разделение функций проведения занятий и приема экзаменов. Подобная мера также способствует повышению качеству преподавания, требует унификации образовательной деятельности.

3) Возможность доступа студента к экзаменационным работам, при обязательной письменной форме проведения экзамена, с возможностью апелляционного рассмотрения комиссией кафедры или факультета.

Таким образом, правовую основу противодействия коррупции в ВУ-Зе должны составлять не только нормативные документы федерального уровня, но и локальные нормативно-правовые акты.

### *Литература*

---

1. Постановление Правительства РФ от 14.02.2008 № 71 «Об утверждении Типового положения об образовательном учреждении высшего профессионального образования (высшем учебном заведении)» \ \ Собрание законодательства РФ, 25.02.2008, N 8, ст. 731
2. Закон РФ «Об образовании» от 10.07.1992 № 3266-1 \ \ Собрание законодательства РФ, 15.01.1996, N 3, ст. 150
3. Шмаков А.В. Коррупция в высших образовательных учреждениях: экономико-юридический подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007, Том 5, № 4. – С. 47-48
4. Л.О. Сенчукова, О.Н. Гегечкори. Коррупция в высшем образовании: причины, последствия, механизмы противодействия.

## **ОТКАЗ В ЗАКЛЮЧЕНИИ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА**

*А. Д. Телкова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: И. В. Тимофеев, ассистент*

Процесс заключения трудового договора – это процесс принятия трудящегося на работу в качестве работника [11, с. 186]. Трудовой договор заключается между работником и работодателем. Работодатель самостоятелен в выборе кадров на должности работников, т.е. он самостоятельно принимает решение заключать ли трудовой договор с тем или иным работником (ч. 2 п. 10 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 17.03.2004 №2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации»).

В настоящее время, проблема принятия на работу – наиболее обсуждаемая, не только в СМИ, но и в правоохранительной практике. Это говорит о том, что проблема трудоустройства является актуальной и злободневной в настоящее время. Лица, желающие трудоустроиться, получают отказ по различным основаниям и чаще всего необоснованный.

В данной статье будут рассмотрены гарантии при заключении трудового договора, случаи обоснованного отказа работодателя в принятии на работу и предусмотренная ответственность за необоснованный отказ при заключении трудового договора.

Понятие гарантий дано в ст. 164 ТК РФ. Гарантии – средства, способы и условия, с помощью которых обеспечивается осуществление предоставленных работникам прав в области социально-трудовых отношений.

В ст. 64 ТК РФ закреплены гарантии при заключении трудового договора. Рассмотрим эти гарантии, а так же мотивы отказа в принятии на работу:

- запрет на необоснованный отказ в заключении трудового договора по обстоятельствам, не связанным с деловыми качествами работника (возраст, пол, раса, национальность, место жительства и т.д.);

Например, возрастной ценз для работников установлен ст. 63 ТК РФ. В соответствии с данной статьей общий возраст работника – 16 лет. Так же здесь предусмотрено снижение возраста до 14 лет, при этом трудовой договор заключается с согласия одного из родителей (попечителя) и органа опеки и попечительства. Таким образом, работодатель не вправе отказать работнику, достигшему установленного возраста, мотивируя этим фактором, если нет иных препятствий к заключению трудового договора.

Следует отметить, что законом определен круг должностей и работ, для которых установлен предельный возраст.

Согласно ФЗ «О гражданской службе Российской Федерации» предельный возраст пребывания на гражданской службе составляет 65 лет. Возрастные ограничения установлены и для некоторых категорий педагогических работников. В соответствии со ст. 332 ТК РФ в федеральных государственных высших учебных заведениях должности ректоров, проректоров, деканов факультетов, руководителей филиалов (институтов) замещаются лицами в возрасте не старше 65 лет независимо от времени заключения трудовых договоров. Лица, занимающие указанные должности и достигшие данного возраста, переводятся с их согласия на иные должности, соответствующие их квалификации. По представлению ученого совета высшего учебного заведения учредитель вправе продлить срок пребывания в должности ректора до достижения им возраста 70 лет. Если имеется представление ученого совета, то ректор имеет право продлить срок пребывания в должности проректора, декана факультета, руководителя филиала (института) до достижения ими возраста 70 лет.

Также запрещается отказ работодателя в заключении трудового договора с лицом, являющимся гражданином РФ, по мотиву отсутствия у него регистрации по месту жительства, пребывания или по месту нахождения работодателя, поскольку он нарушает право граждан РФ на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства, гарантированное ч. 1 ст. 27 Конституции РФ, Законом РФ от 25.06.1993 N 5242-1 "О праве граждан Российской Федерации на свободу передвижения, вы-



бор места пребывания и жительства в пределах Российской Федерации", а также противоречит ч. 2 ст. 64 ТК РФ.

- запрет на необоснованный отказ в заключении трудового договора женщинам по мотивам, связанным с беременностью или наличием детей;

Мотивы такого отказа у различных работодателей схожи. К ним можно отнести предоставления декретного отпуска, который работодатель обязан оплачивать (ст. 255 ТК РФ); сохранение рабочего места работника, находящегося в отпуске по беременности и родам, либо при временной нетрудоспособности; частые больничные отпуска в связи с болезнью детей (ст. 256 ТК РФ); предоставление времени кормящим матерям, для кормления ребенка (ст. 258 ТК РФ) и т.п.

Таким образом, принимая на работу женщину, имеющую детей или в состоянии беременности, работодатель заведомо знает о предстоящих расходах, снижении производительности труда такого работника и следовательно, о появлении производственных трудностей трудового коллектива в целом.

- запрет на необоснованный отказ в заключении трудового договора работникам, приглашенным в письменной форме на работу в порядке перевода от другого работодателя, в течение одного месяца со дня увольнения с прежнего места работы;

- запрещается необоснованный отказ в заключении трудового договора лицу, в случае избрания его на должность (ст. 16-17 ТК РФ), а также лицу, избранному по конкурсу на замещение соответствующей должности (ст. 16,18, 332 ТК РФ);

- запрещается отказ в заключении трудового договора в силу решения суда, обязывающего работодателя заключить трудовой договор (ст. 16 ТК РФ).

Гарантии при заключении трудового договора установлены и иными нормативно-правовыми актами:

- ФЗ от 24.11.1995 № 181-ФЗ (ред. от 28.04.2009) «О социальной защите инвалидов в РФ»;

Данным ФЗ устанавливается квота для приема на работу инвалидов (ст. 21). Например, организациям, численность работников которых составляет более 100 человек, законодательством субъекта РФ устанавливается квота для приема на работу инвалидов в процентах к среднесписочной численности работников (не менее 2 % и не более 4 %).

- ФЗ от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 03.06.2009) «О занятости населения в РФ»;

В соответствии со ст. 13 ФЗ № 1032-1 работодатель не имеет права отказать в приеме на работу инвалиду, направленному на трудоустройство в счет установленной квоты рабочих мест.

- ФЗ от 30.03.1995 № 38-ФЗ (ред. от 23.07.2008) «О предупреждении распространения в РФ заболевания, вызываемого вирусом иммунодефицита человека (ВИЧ-инфекции)».

Согласно ст. 17 данного ФЗ не допускается отказ в приеме на работу ВИЧ-инфицированных на основании наличия у них ВИЧ-инфекции.

Следует отметить, что в соответствии со ст. 64 ТК РФ за работодателем закреплено право подбора работников по деловым качествам, необходимых для выполнения работы. Определение понятия деловые качества работника дается в учебной литературе: деловые качества работника – это способности, опыт и пригодность к выполняемой работе [12, с. 128]. Но более полное определение дается в нормативно-правовых актах. Деловые качества работника – это способности физического лица выполнять определенную трудовую функцию с учетом имеющихся у него профессионально-квалификационных качеств (наличие специальности), личностных качеств (состояние здоровья, опыт работы по данной специальности (в соответствии с ч. 6 п. 10 Постановления Пленума ВС РФ №2 от 17.03.2004 г.)).

Более того, работодатель вправе установить дополнительные требования к работнику.

Трудовым законодательством РФ предусмотрены иные случаи обоснованного отказа работодателя в заключении трудового договора. Обоснованный отказ возможен также в случаях:

- отсутствия у гражданина, привлекаемого на работу в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности, медицинского заключения об отсутствии противопоказаний для работы и проживания в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях (ст. 324 ТК РФ);

- наличия у гражданина, привлекаемого к занятию педагогической деятельностью, неснятой или непогашенной судимости за умышленные тяжкие и особо тяжкие преступления (ст. 331 ТК РФ);

- признания гражданина, претендующего на занятие педагогической деятельностью, недееспособным в установленном федеральным законом порядке (ст. 331 ТК РФ);

- лишения права гражданина, претендующего на занятие педагогической деятельностью, заниматься педагогической деятельностью в соответствии со вступившим в законную силу приговором суда (ст. 331 ТК РФ);

- наличия у гражданина, претендующего на занятие педагогической деятельностью, заболеваний, предусмотренных перечнем, утвержденным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в области здравоохранения (ст. 331 ТК РФ);

- отсутствия у работника документов, необходимых для заключения трудового договора (ст. 65 ТК РФ);

- отказа соискателя от прохождения испытания при трудоустройстве (ст. 70 ТК РФ);

- наличия у гражданина, претендующего на руководящие должности в исполнительном органе управления юридического лица, административного наказания в виде дисквалификации (ст. 3.11 КоАП РФ);

- не соответствия возраста гражданина, установленного ст.63 ТК РФ.

Наличие хотя бы одного из выше перечисленных обстоятельств, является основанием для обоснованного отказа работнику в принятии на работу.

Основные ограничения некоторых соискателей в правах при трудоустройстве закреплены в ТК РФ, федеральных законах РФ. Но такие ограничения встречаются и в других нормативно-правовых актах, например, в Постановлении Правительства РФ от 11.10.2002 №755 «Об учреждении перечня объектов и организаций, в которые иностранные граждане не имеют права быть принятыми на работу». В данном Постановлении утвержден перечень объектов и организаций, в которые иностранные граждане не имеют права быть принятыми на работу.

В Российской Федерации запрещена дискриминация труда. В ст. 3 ТК РФ закреплено право каждого гражданина на равные возможности для реализации своих трудовых прав. Таким образом, никто не может быть ограничен в трудовых правах и свободах или получать какие-либо преимущества независимо от пола, расы, цвета кожи и иных обстоятельств, не связанных с деловыми качествами работника.

Согласно со ст. 419 ТК РФ лица, виновные в нарушении трудового законодательства и иных актов, содержащих нормы трудового права, привлекаются в порядке, установленном ТК и иными федеральными законами, к материальной и дисциплинарной, а также к гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности.

Так в соответствии с ч. 1 ст. 5.42 КоАП РФ предусмотрена административная ответственность в случаи отказа работодателя в приеме на работу инвалида в пределах установленной квоты – наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от двух до трех тысяч рублей.

Для осуществления трудовой деятельности работником-инвалидом, работодателю необходимо создать условия труда в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (ст. 24 ФЗ №181), т.е. закупить определенное оборудование, предназначенное специально для реабилитации, оборудовать рабочее место. Стоимость всего этого превысит стоимость штрафа. Более того, инвалиды не могут привлекаться к сверхурочным работам, и имеют право на дополнительные денежные выплаты. Следовательно, работодателю, принимающему на работу инвалида, выгоднее отказать ему в заключении трудового договора и упла-

тить штраф в установленном размере, чем выполнять все требования в соответствии с законодательством РФ.

Как уже говорилось ранее, работодатели часто отказывают женщинам в заключении трудового договора. Для таких работодателей установлена уголовная ответственность за необоснованный отказ в заключении трудового договора с женщиной, в связи с беременностью или наличием детей в возрасте до трех лет. Если в соответствии со ст. 139 УК РСФСР (1960г.) работодатель, необоснованно отказавший в заключении трудового договора по мотиву беременности, наказывался исправительными работами до одного года или увольнением с должности, то в соответствии со ст. 145 УК РФ данный работодатель наказывается штрафом в размере до двухсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до восемнадцати месяцев либо обязательными работами на срок до трехсот шестидесяти часов. Таким образом, УК РФ предусматривает менее строгие меры ответственности за необоснованный отказ в приеме на работу, чем ранее действующее законодательство. Более того, на положение работодателей благоприятно влияет то, что лица, желающие трудоустроиться и получившие необоснованный отказ, не стремятся защищать свои нарушенные права, в основном - по причинам своей правовой неграмотности.

Спор, возникающий между работодателем и лицом, изъявившим желание заключить трудовой договор с работодателем, в случае отказа работодателя от заключения трудового договора, согласно ст. 381 ТК РФ признается индивидуальным трудовым спором. Индивидуальные трудовые споры рассматриваются комиссиями по трудовым спорам и судами (ст. 382 ТК РФ). По требованию лица, которому отказано в заключении трудового договора, работодатель обязан сообщить причину отказа в письменной форме (ст. 64 ТК РФ).

Порядок рассмотрения данных споров регулируется ТК РФ и иными федеральными законами (ст. 383 ТК РФ).

Порядок рассмотрения дел по трудовым спорам в судах определяется ТК РФ и иными федеральными законами, а также гражданским процессуальным законодательством РФ (ст. 64, 383 ТК РФ). Непосредственно в судах рассматриваются индивидуальные трудовые споры об отказе в приеме на работу, лиц, считающих, что они подверглись дискриминации (ст. 391 ТК РФ).

Так же согласно сложившейся судебной практике, если в результате отказа или несвоевременного заключения трудового договора у работника возник вынужденный прогул, то на работодателя возлагается обязанность возместить ему материальный ущерб применительно к правилам, установленным для оплаты вынужденного прогула незаконно уволенного.

Из рассмотренных положений данной статьи можно сделать следующие выводы:

Законодательство РФ предусматривает механизмы по защите прав работников в сфере труда, устанавливая различные виды ответственности (ст. 419 ТК РФ). Но чаще всего, меры, предусмотренные законодателем, оказываются неэффективными. Так, для работодателя зачастую оказывается более экономически выгодно уплатить штраф, чем принять на работу беременную женщину, инвалида и т.д. Для обеспечения большей защиты прав работников при заключении трудового договора, необходимо ужесточить ответственность для работодателей, соответственно представляется необходимым ужесточить меру наказания для работодателей, нарушивших нормы Трудового права.

### *Литература*

---

1. Конституция Российской Федерации от 12. 12. 1993г.
2. Трудовой Кодекс Российской Федерации от 21. 12. 2001г.
3. Уголовный Кодекс Российской Федерации от 13. 06. 1996г.
4. Кодекс об Административных Правонарушениях Российской Федерации от 30. 12. 2001г. (ред. от 29. 06. 2009)
5. Уголовный Кодекс РСФСР от 27. 10. 1960г.
6. Федеральный Закон Российской Федерации от 24 ноября 1995 г. №181 «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»
7. Федеральный Закон Российской Федерации от 19 апреля 1991г. №1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации»
8. Федеральный Закон Российской Федерации от 30 марта 1995г. №38 «О предупреждении распространения в Российской Федерации заболевания, вызываемого вирусом иммунодефицита человека (ВИЧ-инфекции)» (ред. от 23. 07. 2008)
9. Федеральный Закон Российской Федерации от 7 июля 2004 г.«О гражданской службе РФ»
10. Постановление Пленума Верховного суда Российской Федерации от 17. 03. 2004г. №2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации»
11. Гусов К.Н., Толкунова В.Н. Трудовое право России. М.: Юрист, 1999. 480с.
12. Лебедев В.М. Трудовое право. М.: НОРМА, 2011. 464с.

## **ЗЛОСТНОЕ УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ СРЕДСТВ НА СОДЕРЖАНИЕ ДЕТЕЙ**

*М. А. Тимофеева*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Е.В. Панова, к.п.н., доцент*

Уголовно-правовая охрана семьи, несовершеннолетних, защита их законных прав и интересов является одним из основных направлений деятельности государства. Она становится особенно актуальной в со-

временных условиях, когда построение правового государства и развитие демократических начал общественной жизни предполагают признание приоритета общечеловеческих ценностей, прежде всего жизни, здоровья, свободы, чести, достоинства, прав и интересов личности.

В соответствии со ст. 27 Конвенции ООН о правах ребенка 1989 г. «родитель (и) или другие лица, воспитывающие ребенка, несут основную ответственность за обеспечение в пределах своих способностей и финансовых возможностей условий жизни, необходимых для развития ребенка». Это положение международного права подтверждено и российским законодательством. Забота о детях, их воспитание являются согласно Конституции РФ правом и обязанностью родителей. В свою очередь трудоспособные дети, достигшие 18 лет, должны заботиться о нетрудоспособных родителях (ст. 38). Данные положения воспроизведены в п. 1 ст. 80 и п. 1 ст. 85 Семейного кодекса РФ: родители обязаны содержать соответственно несовершеннолетних детей и нетрудоспособных совершеннолетних детей, нуждающихся в помощи. Родители не освобождаются от этой обязанности и после лишения их родительских прав, а также когда дети помещены в детские учреждения и находятся на полном государственном обеспечении (п. 2 ст. 71, ст. 84).[1,с.63]

В соответствии со ст.80,85 СК РФ родители обязаны содержать своих несовершеннолетних детей и нетрудоспособных совершеннолетних детей, нуждающихся в помощи.

Однако, уголовная ответственность наступает лишь в случае злостного уклонения от исполнения такой обязанности при наличии решения суда о взыскании алиментов на содержание ребенка. Уголовная ответственность является самой тяжелой; она может быть сопряжена с лишением родительских прав; предусмотрена только для родителей и детей; выполняет штрафную, воспитательную, охранительную и превентивную функции и возлагается только судом на основании приговора.

Статья 157 УК РФ предусматривает ответственность за злостное уклонение от уплаты средств на содержание детей и нетрудоспособных родителей. Общественная опасность рассматриваемого преступления заключается в том, что вследствие невыполнения обязанностей родителями по содержанию несовершеннолетних, а равно нетрудоспособных детей, достигших 18-летнего возраста, ставятся под угрозу материальные условия их существования, поскольку в силу возраста и нетрудоспособности они не в состоянии добывать средства для жизни самостоятельно.[2,с.176]

Привлечение к уголовной ответственности по ч.1 ст.157 УК РФ производится с соблюдением ряда условий:

1. Наличие вступившего в законную силу решения суда или судебного приказа о взыскании с родителя (родителей) алиментов на содержание несовершеннолетнего или на совершеннолетнего нетрудоспособ-

ного ребенка. Наличие решения суда, вступившего в законную силу, - обязательное условие применения ст.157 УК РФ. Если выплата алиментов предусмотрена соглашением сторон (даже нотариально удостоверенном), уголовная ответственность исключается.

2. Наличие исполнительного производства о взыскании алиментов по предъявленному в отдел службы судебных приставов исполнительному документу.

3. Злостный характер уклонения родителя от уплаты по решению суда средств на содержание несовершеннолетних детей, равно как и нетрудоспособных детей, достигших восемнадцатилетнего возраста.

Подтверждение обстоятельств, относящихся к первому и второму условиям, осуществляется путем приобщения к материалам уголовного дела соответствующих документов и при производстве дознания особых затруднений не вызывает.[3,с.44]

К числу таких документов следует отнести: копии решений суда о взыскании с родителя (родителей) алиментов и (или) установления отцовства, свидетельств о рождении ребенка и установлении отцовства, копии документов, подтверждающих нетрудоспособность совершеннолетнего ребенка, копию постановления о возбуждении исполнительного производства.

Наибольшую сложность в доказывании вызывает злостный характер уклонения от уплаты алиментов, определение начала и длительности его периода, с чем связано большинство нарушений, допущенных как в ходе дознания, так и на стадии судебного производства.

Под злостным уклонением от уплаты средств на содержание детей по решению суда следует понимать неуплату родителем в соответствии с решением суда средств на содержание несовершеннолетних детей, равно как и нетрудоспособных совершеннолетних детей, при наличии обстоятельств, свидетельствующих о его нежелании исполнять решение суда, тогда как возможность для этого у должника имеется.[4,с.165]

К числу обстоятельств, свидетельствующих о нежелании исполнять решение суда, следует отнести непринятие должником мер по уплате средств на содержание детей в срок, установленный судебным приставом-исполнителем при вынесении официального предупреждения об уголовной ответственности по ч.1 ст.157 УК РФ, наличие которого является обязательным.

Наличие решения суда о взыскании алиментов само по себе указывает на неисполнение родителем предусмотренных семейным законодательством обязанностей по содержанию детей, поэтому неисполнение требований судебного пристава-исполнителя после одного предупреждения уже свидетельствует о трансформации «простого» уклонения от уплаты средств на содержание детей в злостное, в связи с чем для при-

влечения лица к уголовной ответственности по ч.1 ст.157 УК РФ достаточно одного официального предупреждения.

Представляется, что такой подход в наибольшей степени соответствует целям уголовного судопроизводства, направленного на защиту прав и законных интересов потерпевших от преступлений.

Поэтому количество официальных предупреждений и временной промежуток между ними правового значения для наступления уголовной ответственности по ч.1 ст.157 УК РФ не имеют.

Форма и способ такого предупреждения законом либо другим нормативным актом не предусмотрены, в связи с чем возможно как собственноручное исполнение должником текста предупреждения, так и вручение должнику документа, изготовленного судебным приставом-исполнителем.

Однако по своему содержанию предупреждение должно быть конкретным, поскольку в противном случае неисполнение указанных в нем требований не может влечь наступление для виновного лица неблагоприятных последствий.

Представляется, что в тексте предупреждения со ссылкой на постановление о возбуждении исполнительного производства должна быть указана сумма задолженности по алиментам и разумный срок, до истечения которого должник обязан представить сведения о доходах, месте работы либо принять меры по трудоустройству, совершить иные действия, направленные на исполнение решения суда, неисполнение которых свидетельствует о злостном уклонении должника от уплаты по решению суда средств на содержание несовершеннолетних детей, влекущем уголовную ответственность по ст.157 УК РФ.

Решение вопроса о признании уклонения злостным при наличии у должника места работы зависит от исполнения им обязанности незамедлительного сообщения судебному приставу (или взыскателю) об изменении места работы, учебы, места получения пенсии и иных доходов. Такая обязанность гражданина-должника предусмотрена ч.5 ст.98 Федерального закона от 02.10.2007 №229-ФЗ «Об исполнительном производстве» и ст.111 СК РФ, в соответствии с которой лицо, обязанное уплачивать алименты, должно в трехдневный срок со дня увольнения сообщить судебному исполнителю и лицу, получающему алименты, о перемене места работы или жительства, а при уплате алиментов несовершеннолетним детям – и о наличии дополнительного заработка или иного дохода.

Преступление, предусмотренное ч.1 ст. УК РФ, может быть совершено только с прямым умыслом. Виновный достоверно знает, что по решению суда он обязан выплачивать алименты и исполнительный документ, выданный на основании этого решения, предъявлен взыскателем к исполнению. Именно по этой причине получение должником ко-



пии постановления о возбуждении исполнительного производства является важной гарантией соблюдения его прав.

В соответствии со ст.80 СК РФ обязанность родителей по содержанию несовершеннолетних детей и совершеннолетних нетрудоспособных детей является безусловной. Подлежит обязательному исполнению и вступившее в законную силу решение суда о взыскании алиментов. Вместе с тем при рассмотрении дела необходимо разграничение уголовно наказуемого злостного уклонения от неуплаты алиментов и выяснение обстоятельств, свидетельствующих о наличии реальной возможности исполнения решения суда о взыскании алиментов с учетом всех обстоятельств дела в их совокупности. Например, сообщение ложных сведений о месте работы и жительства, представление фиктивных справок о состоянии здоровья, непринятие мер по трудоустройству при наличии такой возможности подтверждают факт злостного уклонения от уплаты алиментов. Наоборот, неуплата алиментов в период отбывания должником наказания в виде лишения свободы при отсутствии возможности привлечения к труду исключает уголовную ответственность по ч.1 ст.157 УК РФ, поскольку, находясь в местах лишения свободы, должник ограничен в праве распоряжаться своими способностями к труду.

В соответствии с ч.2 ст.6 УК РФ никто не может нести уголовную ответственность дважды за одно и то же преступление, поэтому недопустимо повторное вменение периода злостного уклонения от уплаты алиментов при последующем осуждении лица по ч.1 ст.157 УК РФ.

Преступление, предусмотренное ч.1 ст.157 УК РФ, является деянием и признается оконченным, когда в деянии содержатся все признаки его состава. Таким образом, оконченным злостное уклонение от уплаты алиментов должно признаваться на момент возбуждения уголовного дела, поэтому в обвинительном акте период злостного уклонения от уплаты алиментов и размер задолженности должны быть указаны на момент возбуждения уголовного дела. Дальнейшее злостное уклонение от алиментных обязательств, продолжаемое после возбуждения уголовного дела, может быть основанием для привлечения лица к уголовной ответственности по новому уголовному делу.

Санкция ч.1 ст.157 УК РФ является альтернативной, предусматривающей три вида наказаний: исправительные и обязательные работы, а также арест, однако условия для его исполнения до настоящего времени не созданы.

### *Литература*

---

1. Конституция РФ/принята 12 декабря 1993(по состоянию на 2009.)-63с.
2. Уголовный кодекс РФ(по состоянию на 20 января 2012.)- 176с.
3. Чичерова Л.Е. Ответственность в алиментных обязательствах // Юрист.2004. №6. С. 44.

4. Уголовное право России. Особенная часть: Учебник / Под ред. В. Н. Кудрявцева, А. В. Наумова. - М., 2004. - С. 165.

## **УВОЛЬНЕНИЕ РАБОТНИКА СО СПЕЦИАЛЬНЫМ ПРАВОВЫМ СТАТУСОМ**

*Д. Н. Ткачева*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Н.В. Демидов, к.ю.н., доцент*

Увольнение работника со специальным правовым статусом - одна из самых актуальных областей трудового права. К работникам, имеющим специальный правовой статус, законодательством отнесены: беременные женщины, женщины, имеющие малолетних детей, лица в возрасте до восемнадцати лет, руководители организации, лица, работающие по совместительству, лица, работающие вахтовым методом, надомники, лица, работающие в районах Крайнего Севера, и, приравненных к ним местностям, работники транспорта, педагогические работники. Данный перечень закреплен в ч. 4 Трудового кодекса РФ и не является исчерпывающим. В данной статье будут рассмотрены особенности прекращения трудового правоотношения с руководителем организации, и женщиной, имеющей детей в возрасте до 3 лет.

Согласно ст. 273 Трудового кодекса РФ, руководитель организации - это физическое лицо, которое осуществляет руководство организацией, в том числе выполняет функции ее единоличного исполнительного органа. Статья 278 Трудового кодекса РФ предусматривает дополнительные основания для прекращения трудового договора с руководителем организации, помимо оснований, предусмотренных Трудовым кодексом РФ и другими федеральными законами. По этому поводу Т. Д. Бекренева утверждает, что: «На практике возникли вопросы, связанные с применением п. 2 ст. 278 Трудового кодекса РФ (в связи с принятием уполномоченным органом юридического лица, либо собственником имущества организации, либо уполномоченных собственником лицом решение о прекращении трудового договора)». Некоторые из этих вопросов были предметом рассмотрения Конституционного Суда РФ. Действующая редакция пункта 2 комментируемой статьи приведена в соответствии с постановлением Конституционного суда РФ от 15. 03. 2005 г. № 3 – П (по делу проверки конституционности положений п. 2 статьи 278 и статьи 279 Трудового кодекса РФ).[3. С. 78]. Конституционный Суд РФ не посчитал норму, допускающую досрочное увольнение руководителя организации без указания на конкретные мотивы прекращения трудового договора, нарушением конституционных прав и свобод граждан. КС РФ были сформулированы важные выводы, относя-

щиеся к данным основаниям прекращения трудового договора: 1) правовой статус руководителя организации значительно отличается от статуса иных работников, и поэтому федеральный законодатель вправе, исходя и объективно существующих особенностей характера и содержания труда руководителя организации, выполняемой им трудовой функции, предусматривает особые правила прекращения с ним трудового договора; 2) Федеральный законодатель не возлагает на собственника обязанность указывать мотивы увольнения руководителя организации, предусмотренной п. 2 статьи 278 Трудового кодекса РФ, поскольку не рассматривают это основание в качестве меры юридической ответственности. Отсюда следует, что одним из признаков специального правового статуса руководителя организации является прекращение трудового договора по инициативе работодателя без указания на конкретные мотивы расторжения трудового договора. Хотя это и ставит руководителя организации как работника в условия, ограничивающие его права.

Еще одна категория работников, имеющая специальный правовой статус - это женщины, имеющие детей в возрасте до 3 лет. Частью 4 статьи 261 Трудового кодекса РФ для женщин, имеющих детей в возрасте до трех лет, и других лиц, воспитывающих детей без матери, предусмотрены дополнительные гарантии при расторжении трудового договора. Уволить таких лиц по инициативе работодателя можно только по основаниям, предусмотренным п. 1, 5 – 8, 10 или 11 ч. 1 статьи 81 или п. 2 статьи 336 Трудового кодекса РФ. А.Н. Калинина отмечает, что: «Данная норма устанавливает ограничения только в отношении случаев, увольнение работников по инициативе работодателя». Общий перечень оснований расторжения договора по инициативе работодателя установлен ст. 81 Трудового кодекса РФ, например - сокращение численности или штата работников организации, индивидуального предпринимателя (п. 2 ч. 1 статья 81 Трудового кодекса РФ). Калинина в своей статье «Увольнение работников, имеющих детей в возрасте до трех лет», приводит пример дела Крутинского районного суда Омской области от 12. 10. 2010 г. №441/2010 по иску Бондаренко М. А. к муниципальному образовательному учреждению «Крутинская средняя общая образовательная школа №3», по которому признано незаконным увольнение истицы, имеющей ребенка в возрасте до трех лет, по сокращению штата работников (п. 2 ч. 1 статьи 81 Трудового кодекса РФ).[4. С. 15]. В этой же статье А.Н. Калинина приводит другие различные примеры незаконного увольнения работников с данным специальным правовым статусом, что свидетельствует о том, что приведенный пример не является единичным случаем нарушения работодателем законодательства в этой сфере.

Подводя итог, можно сказать, что работодателю надлежит быть весьма осведомленным в личной жизни своих работников, чтобы правильно определить случаи, когда увольнение работника по инициативе

работодателя недопустимо. Данную формулировку можно отнести как к рассмотренному мною случаю увольнения работников со специальным статусом (женщин, имеющих детей до трех лет), так и к другим работникам, имеющим специальный правовой статус, перечисленным в начале данной статьи. Это – беременные женщины и несовершеннолетние в возрасте до 18 лет.

На примере рассмотренных категорий работников можно сказать, что, хотя их правовая защита предусмотрена законодательно, на деле существует множество примеров нарушения норм Трудового кодекса РФ работодателем. Причинами являются неосведомленность работников со специальным правовым статусом о своих правах и нежелание работодателя сообщать им об этих правах.

### *Литература*

---

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. Федеральный закон №197-ФЗ // Российская газета, № 256. 31 декабря 2001 г.
2. Постановление Верховного суда РФ от 15.03.2005 г. №3-П // Российская газета № 57. 23.03.2005 г.
3. Бекренева Т.Д. Актуальные вопросы заключения и прекращения трудового договора с руководителем организации // Трудовое право. 2011г. № 11. С. 78 – 88.
4. Калинина А.Н. Увольнение работников, имеющих детей в возрасте до трех лет // Трудовое право. 2012г. № 2. С. 15 – 21.

## **МЕРЫ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ И ПРОФИЛАКТИКИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СОВЕРШАЕМЫХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ**

*В. В. Фришман*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель Н. И. Лысых. ст. преподаватель*

В последнее время широкое распространение среди населения России получили безналичные способы платежей, особое место среди которых занимают операции, осуществляемые с помощью электронных банковских карт. Между тем удобство использования пластиковых карт, обеспечивая их популярность, одновременно является элементом их уязвимости к противоправным посягательствам на счета клиентов кредитных организаций.

Рост количества пластиковых карт у населения спровоцировал увеличение фактов мошенничества на рынке безналичных расчетов. Социологи резюмируют, что в 2011 году, пластиковую картой обладал почти каждый второй житель России.

По данным МВД РФ, в первом полугодии 2011 года было зафиксировано 2227 преступлений на рынке пластиковых карт. По сравнению с первым полугодием 2010 года количество преступлений, связанных с изготовлением и сбытом поддельных кредитных и расчетных пластиковых карт, выросло на 36 %: тогда было зарегистрировано 1,6 тыс. случаев. Ущерб от производства и сбыта поддельных карт в первом полугодии 2011 года оценивается в 1,621 млн. рублей.

Интерес преступников к банковским платежным картам определяется тем обстоятельством, что они являются электронным ключом удаленного доступа к банковскому счету клиента. То есть для снятия наличных денежных средств, размещаемых на банковском счете или предоставляемых в кредит, держателю карты не обязательно лично посещать банк, в котором открыт счет, достаточно использовать банкомат. В случае если преступникам становятся известны пароль (ПИН), номер карты и другие личные данные о карте и ее владельце, они могут осуществить несанкционированный дистанционный доступ к банковским денежным средствам. В этом случае наступают неблагоприятные последствия не только для держателя карты, но и банка-эквайера. Для банка в данном случае важны не столько прямые материальные потери от несанкционированного доступа, сколько косвенные убытки, выраженные в снижении доверия клиентов к банку, особенно в случае попадания данных фактов в средства массовой информации (имиджевые потери). Кроме банков и их клиентов, потерпевшими от электронных преступлений являются эмитенты пластиковых карт, так как мошенничество снижает уровень доверия к электронным средствам платежа.

Поэтому предупреждение таких преступлений в России является общей задачей государства и банковских учреждений.

Хищения, связанные с банковскими картами, могут быть классифицированы следующим образом.

1. Хищения, совершаемые при помощи подлинных платежных карт.

Их особенностью является то, что при совершении преступлений злоумышленникам известен ПИН владельца карты.

2. Хищения, совершаемые при помощи поддельных платежных карт.

Для совершения указанных видов преступлений злоумышленникам не требуется банковская карта владельца. Достаточно знать данные с магнитной полосы и ПИН карты, для получения которых преступниками применяются современные технические средства.

3. Хищения, совершаемые через предприятия торговли, принимающие банковские карты в качестве средства платежа.

Субъектов, участвующих в предупреждении указанных выше хищений преступлений, связанных с картами, и меры предупреждения, принимаемые ими, можно классифицировать следующим образом:

1) государственные органы и учреждения;

- 2) Правительство РФ;
- 3) Минфин РФ, Федеральная налоговая служба, Минэкономразвития РФ и другие министерства и ведомства;
- 4) Банк России;
- 5) правоохранительные органы, в том числе Прокуратура РФ, МВД РФ, ФСБ РФ.

Основной функцией указанных органов в рассматриваемой сфере является осуществление нормативно-правового регулирования финансово-кредитных отношений, а также выполнение контрольно-надзорных функций.

В этой части следует отметить, что до сих пор существует ряд законодательно неурегулированных вопросов, что является фактором, детерминирующим совершение преступлений с использованием электронных банковских карт. В частности, остро стоит вопрос о необходимости внесения изменений в Уголовный кодекс РФ в части установления ответственности для лиц, осуществляющих незаконное изготовление всех платежных банковских карт (не только расчетных, кредитных, но и предоплаченных карт) независимо от наличия цели сбыта.

Так, в настоящее время для наступления ответственности по ст. 187 УК РФ обязательным условием является доказанная в установленном порядке цель сбыта у лица, осуществившего незаконное изготовление кредитных либо расчетных карт. Более того, буквальное толкование ст. 187 УК РФ не позволяет говорить о том, что предоплаченные карты являются предметом указанного преступления, так как не являются платежным документом. Предоплаченная карта, наряду с кредитными и расчетными картами, - это электронный ключ доступа к банковскому счету клиента.

Эффективной мерой борьбы с международными преступными сообществами, специализирующимися на хищениях в сфере электронных расчетов и платежей, может стать создание в структуре Интерпола специализированных подразделений полиции, осуществляющих мониторинг и выявление данных преступных сообществ, а также способных мгновенно реагировать на факты преступных проявлений.

Ключевым элементом системы предупреждения хищений, совершаемых с использованием банковских карт являются финансово-кредитные учреждения (коммерческие банки и их службы безопасности), так как ими осуществляется на практике весь комплекс организационно-практических мер, направленных на снижение рисков от противоправных посягательств.

В данном случае основными мерами будут являться:

- а) обеспечение информационной безопасности. Установление в финансовом учреждении внутренними нормативными актами и инструкциями режима сохранения банковской и коммерческой тайны. Также

эффективной мерой будет объединение всех банкоматов одного банка в единую информационно-телекоммуникационную сеть с выводом на сервер, фиксирующий все случаи несанкционированного физического доступа к технической части банкомата, перевода банкомата в режим Out off Service, а также концентрирующий информацию об установке каких-либо файлов или программ на жесткий диск компьютера, обеспечивающего работу банкомата;

б) обеспечение технической безопасности. Мероприятия по предотвращению незаконного доступа к информационным банковским системам, программному обеспечению, компьютерам, банкоматам и другим электронно-техническим устройствам. Включают в себя использование лицензионных операционных и антивирусных систем, их своевременное обновление, применение элементов криптографии и шифрования, установление парольного доступа для всех допущенных к системам пользователей и еженедельную смену паролей, определение уровней доступа для пользователей к банковским информационным системам и базам данных.

Эффективной защитной мерой является встройка банкоматов в стены помещений с целью обеспечить доступ к технической части банкомата через служебное помещение, расположенное внутри здания и огражденное от посторонних лиц дополнительными дверями. Это также позволяет снизить риски хищений самих банкоматов. Полезным мероприятием является оборудование помещений, где располагаются банкоматы, видеокамерами.

Одним из способов предотвращения установки скиммеров (техническое устройство, имитирующее приемное отверстие банкомата) является оборудование банкоматов антискимминговыми устройствами. Данная практика применяется в Европе уже давно, в России установку антискиммеров начали проводить намного позже. Антискиммер - накладка на приемную щель банкомата, которая препятствует установке скиммера.

Наряду с этим для предотвращения хищений с использованием пластиковых карт рекомендуется:

- оборудовать банкоматы специальными антискимминговыми устройствами, которые подключаются к SEL (Special Electronics - устройство, регулирующее напряжение в банкомате). При снятии антискиммера с установленного места на SEL эмулируется статус определенной проблемы, и банкомат переходит в режим Out off Service. В результате принятие карточки становится невозможным;

- проводить мониторинг операций по карточкам;

- выводить на экран банкомата фото считывающего устройства банкомата для визуального сличения с оригиналом;

- использовать оповещения владельцев карт об операциях посредством бесплатных мгновенных sms;

в) обеспечение внутренней безопасности банка - за счет тщательного изучения кандидатов на работу в банк, периодических проверок ведущих специалистов банка с целью раннего выявления признаков готовящегося либо совершаемого противоправного посягательства, обработка заявлений и жалоб клиентов, которые могут содержать информацию о противоправных действиях в отношении их самих или банка.

Самым эффективным способом предотвращения преступлений с платежными картами с магнитной полосой является переход эмитентов пластиковых карт на чипирование платежных карт и отказ от карт с магнитной полосой.

Магнитная полоса не способна обеспечить достаточную безопасность и конфиденциальность данных о владельце карты. Как только преступные элементы обнаружили, насколько легко магнитная полоса карты поддается копированию, объемы хищений стали стремительно расти.

Инкассаторам следует проводить физический осмотр банкоматов на предмет наличия инородных предметов, повреждений и т.д.

Также для предотвращения случаев незаконного использования банковских карт банкам необходимо доводить до сведения клиентов, использующих банкоматы, следующие основные правила:

- прежде чем провести операцию по карте, следует убедиться в наличии на банкомате эмблемы платежной системы, соответствующей карте, а также информации о банке (предприятии), обслуживающем банкомат (название, телефон, адрес и другие реквизиты);

- необходимо следить за сообщениями и инструкциями на экране банкомата. Если клиент обнаруживает невыполнение инструкции, выbranной после нажатия соответствующей клавиши, расположенной рядом с экраном, лучше прекратить проведение операции и сообщить об этом сотрудникам ближайшего подразделения банка;

- при наборе ПИН необходимо убедиться в том, что его не увидят находящиеся рядом посторонние люди. Желательно также прикрыть клавиатуру другой рукой для исключения возможности его просмотра;

- необходимо информировать банк о необычных или подозрительных предметах, установленных на банкомате, или о лицах, совершающих их установку (снятие).

Банки должны информировать клиентов, что доступ в помещения банков, в которых установлены банкоматы, осуществляется без предъявления или ввода ПИН. Если клиенту стало известно о наличии устройства доступа, требующего ввода ПИН-кода, необходимо сообщать об этом сотрудникам ближайшего подразделения банка. При этом клиенту следует не вводить ПИН-код в устройства доступа в помещения.



## *Литература*

---

1. Алексеев Ю.Ф., Доронин А.М. О некоторых вопросах расследования преступлений, совершаемых с использованием платежных карт в России // Информационный бюллетень Следственного комитета при МВД России N 4 (146). М., 2010. С. 127-129.
2. Иконников Д.Н. Предупреждение преступлений, совершаемых с использованием банковских карт // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. 2011. № 3. С. 24-31.
3. А. Аксаков предлагает ввести уголовное наказание за подделку и введение в оборот поддельных карт. 24.11.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.plusworld.ru/daily/page1\\_7229.php](http://www.plusworld.ru/daily/page1_7229.php)
4. Старостина Н. Количество мошеннических операций с банковскими картами выросло почти на 40 %. 01.08.2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/2011/08/01/finance/562949980978065>
5. Старостина Н. В России плодятся карточные мошенники. 17.08.2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/2007/08/17/finance/287799>
6. Пластик и кредиты – банковские лидеры 2011 года. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://smartcredits.ru/novosti/plastik-i-kredity-%e2%80%93-bankovskie-lidery-2011-goda/>

## **РОЛЬ РОЛЕВЫХ ИГР В УРОКАХ ПРАВА**

*А. П. Чернова*

Томский государственный педагогический университет

*Научный руководитель: Е.С. Матвеева, старший преподаватель*

В современном мире знание правовых дисциплин играет очень важную роль. В детском возрасте узнать «что такое хорошо, что такое плохо» должен каждый ребенок. В средних общеобразовательных учреждениях этими знаниями занимается дисциплина «урок права».

Право – это совокупность установленных или санкционированных государством общеобязательных правил поведения (норм), не соблюдение которых обеспечивается мерами государственного воздействия. [1, с.18]

Процесс правового образования в данном исследовании будет рассмотрен как сложное психофизиологическое явление, которое состоит из вложенных последовательных этапов-процессов, обусловленных причинно-следственными связями в освоении (понимании) учащимся изучаемого правового материала (информации) с целью практического применения изучаемого материала в жизни для достижения желаемого результата.

На уроках права детям даются основные правовые знания, которыми они на протяжении всей жизни будут активно пользоваться. Но просто

лекций и бесед не достаточно для детей, чтобы в полной мере понять основные правовые темы. Одним из лучших способов организации активного общения на уроке, считается деловая или ситуационно-ролевая игра. В такой игре, задаваемой и организуемой учителем, ученики имитируют некоторые профессиональные функции взрослых. В игре воспроизводится деятельность и отношения, которые складываются в некоторых реальных жизненных ситуациях.[2, с.71]

Психолог Л. С. Выготский объяснял игру как "царство произвольности, свободы и воображения", где за счет оперирования чистыми значениями и смыслами создаются "мнимые ситуации" и происходит "иллюзорная реализация нереализуемых желаний". Игра выступает как метод, с помощью которого педагог ускоряет, уплотняет и оживляет процесс практического усвоения знаний и навыков учащихся. Такие игры необычайно оживляют урок как вид общения. В игре осуществляется психологическая адаптация учеников друг к другу, что способствует улучшению психологического климата коллектива, помогает формировать одновременно дух состязательности и взаимопомощи. Итак, ролевая игра в процессе обучения выступает как метод, с помощью которого педагог ускоряет, уплотняет и оживляет процесс практического усвоения знаний и навыков учащихся.[3, с.137]

Ролевая игра должна быть правильно начата и правильно завершена. Как часть процесса обучения она должна основываться на общих положениях теории обучения. Освоение знаний, в том числе и правовых, как целенаправленный процесс включает в себя:

**1. Прямая связь** (первая часть пути обучения):

- «**Знать о...**» - процесс информирования;
- из «**Знать о...**» переход к «**Понимать**» - процесс понимания и освоения изучаемой информации;
- из «**Понимать**» переход к «**Уметь делать**» - процесс применения освоенной информации на практике.

**2. Обратная связь** (вторая часть пути обучения):

- из «**Уметь делать**» переход к «**Понимать**» - процесс адекватного анализа полученного практического результата;
- из «**Понимать**» переход к «**Знать о...**» - процесс адекватной оценки результатов анализа.

В результате такого движения по модели получается замкнутая петля обучения, что характеризует педагогику методологическую, когда учащийся различает и понимает причинно-следственные связи тех или иных правовых событий и явлений в жизни, интерпретирует наблюдения, экспериментальные данные, тексты и артефакты, осваивая информацию для её практического использования в жизни. [4]

Таким образом, любой процесс работы с игрой состоит из двух одинаково важных частей - самой игры и ее обсуждения (рефлексии), которые должны быть направлены на освоение правовых средств непосредственно в ходе игровых занятий. Соответственно игра должна быть построена так, чтобы дать возможность школьникам столкнуться с препятствием, требующим применения правовых средств. [5, с.56]

В Московском педагогическом университете (МПГУ) студентами педагогического факультета, среди школьников 10-12 лет было проведено тестирование с помощью которого они узнали насколько детям нужны ролевые игры на уроках права. В тестировании участвовало 30 детей. Им нужно было ответить на вопрос «хотите ли вы проводить и участвовать в играх на уроках права». Из них 64 % ответили положительно, 20 %- отрицательно, 16 %- затруднились ответить. [6]

С помощью данных показателей мы можем сказать, что ролевые игры используемые на уроках права интересны и необходимы той аудитории в которой они проводятся. Ведь ребенок может получить новые знания не только через написание, изучение и беседы, но и через игру, в которой он может играть различные роли и познавать множество нового.

### *Литература*

---

1. Певцова Е.А. Теория и методика обучения праву. М.: Владос, 2003. 214 с.
2. Кашанина Т.В. Методическое пособие по курсу «Основы права. М.: Вита-Пресс, 2005. 192 с.
3. Методика преподавания прав человека в школе / И. Бочаров, О. Погонина, А. Суслов и др. Пермь: ЭТРОЛ, 2000. 512 с.
4. Модель процесса обучения. <http://akademiyagru.ru/modelmatreshka.html>
5. Гуревич А.М. Ролевые игры и кейсы. М.: Речь, 2004. 144 с.
6. <http://www.mgpu.ru/gallery.php?gallery=814>

## **ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БОЛЬНИЦЫ ДЛЯ ИНФЕКЦИОННЫХ БОЛЬНЫХ ИМЕНИ ЗАСЛУЖЕННОГО ВРАЧА РСФСР Г. Е. СИБИРЦЕВА**

*Г. Н. Чирикова, А. М. Арыкпаева*

Сибирский Государственный Медицинский Университет

*Научный руководитель: Мочалина Л. А., старший преподаватель.*

Впервые в ноябре 1898 года в городе Томске на заседании городской Думы был поднят вопрос о необходимости иметь в городе больницу для заразных больных. В связи с этим у Чевелева был куплен дом на ул. Алексее-Александровской (ныне ул. Дальне-Ключевской) напротив Вознесенского кладбища. В доме был проведен ремонт и в декабре 1901 года открылась больница для заразных больниц на 20 коек. 9 июня

1903г. городской Думой были проведены выборы «Думного врача для 4-го медицинского участка с заведыванием городской больницей для заразных больных». При закрытой подаче голосов был избран Геннадий Евгеньевич Сибирцев. Геннадий Евгеньевич стал заведовать старо-заразной больницей и выполнял должность разъездного врача IV медицинского участка расположенного на Воскресенской горе. Увеличение в городе числа тифозных, скарлатинозных и других инфекционных больных, а также ожидание вспышки холеры, заставило городскую Управу и Думу в 1904 году подумать о строительстве новой больницы для заразных больных. Была выбрана площадка около Плетнёвской заимки и Новокузнецким рядом вблизи ул. Алексее-Александровской с Киевской (в настоящее время эта площадка носит название ул. Больничная). Участок, где располагалась больница с 3 сторон был окружён глубокими оврагами-рвами. Предполагалось выстроить 4 деревянных барака на кирпичном фундаменте по образцу Санкт-Петербургской больницы им. профессора С.П. Боткина. Однако городская Дума лишь в мае 1905 г. дала согласие на строительство (одного барака на 50 мест со служебными помещениями). Сибирцев принимал непосредственное участие в строительстве новой заразной больницы. Строительство было закончено в ноябре 1905 года (из расчёта 25 коек), а в декабре в отделение начали поступать инфекционные больные. Таким образом, в городе появились старо-заразная и ново-заразная больницы. С момента ее открытия в течение нескольких лет Г.Е. Сибирцев был единственным врачом.

Это послужило тому, что больница стала известной как «больница Сибирцева». Даже ходила легенда, что больницу он выстроил на свои деньги, но архивные данные это не подтверждают. Геннадий Евгеньевич был врачом с большой буквы, врачом в полном значении этого слова. Он лечил больных не только в стационаре, но вел прием у себя дома, выезжал к пациентам на дом. Когда в районах начинались эпидемические вспышки, он выезжал туда первым. Он приходил к своим пациентам в любое время дня и ночи, в воскресные и праздничные дни. В памяти больных, персонала больницы Геннадий Евгеньевич предстает, как высокий, седой человек в длинном белом халате, в пенсне и огромными карманными часами. Внешне суровый и резкий, но на самом деле добрейший души человек. Сибирцев Г. Е. был эрудированным специалистом, любил, что бы все было четко и понятно. В 1908 году было решено построить еще 2 барака крестовой системы по 4 палаты, которые стали функционировать в конце 1909 года с этого момента старо-заразная больница прекратила свое существование. В ее здание была устроена городская Вознесенская больница для кожно-венерических больных. В 1911г. вновь был поднят вопрос о продолжении строительства заразной больницы. Необходимо было построить еще 3 барака и дом для врача и медицинского персонала. Строительство начали весной 1912г., а в марте

1913г. количество больничных коек доведено до 93. Население города росло и инфекционная заболеваемость в нем также, в связи, с чем возникла необходимость в инфекционных койках. Было произведено уплотнение и к 1927 г. было уже развернуто 120 коек. В 1930 г. была произведена реконструкция и больница увеличила коечный фонд до 205 коек. В этих же бараках в первые годы их существования были развернуты аптека и лаборатория. В декабре 1933 г. постановлением президиума Томского городского профессорского совета больнице для заразных больных было присвоено имя Г. Е. Сибирцева (городская инфекционная больница имени Г. Е. Сибирцева), а после присвоения звания заслуженного врача РСФСР, больница стала именоваться - Городская больница для инфекционных больных имени заслуженного врача РСФСР Г. Е. Сибирцева. В конце сороковых годов, с момента увеличения коек в инфекционной клинике медицинского института, количество взрослых больных уменьшилось. В 1948 г. больница была полностью огорожена, расширена проходная, и вход на территорию больницы посторонним был строго воспрещен. Все сведения о больных, встречи родственников больных с врачами осуществлялись только в проходной. Несмотря на трудности, больница продолжает строительство. В конце пятидесятых годов было выстроено небольшое здание специально под аптеку. При повторных капитальных ремонтах были сделаны пристройки: в 1970 г. ко второму отделению под рентгеновский кабинет, в 1982 г. – к третьему отделению под аптеку, в 1987 г. заново выстроена на другом месте проходная и перенесен въезд в больницу. В больнице не была предусмотрена своя прачечная. После дезинфекции в больничной дезкамере, располагающейся в сарае, белье отправлялось в городскую прачечную. Это было очень неудобно, поэтому в 1971 г. был построен кирпичный корпус под прачечную, дезкамеру и котельную. Благодаря последней горячей водой и теплом снабжалась не только прачечная, но и все отделения. Это позволило ликвидировать печное отопление в больнице. При строительстве больницы учитывалась необходимость дезинфекции сточных вод. При каждом отделении были сделаны огромные отстойники, из которых через длительные стройки сточные воды поступали в хлораторную будку, где они хлорировались, а затем выпускались в ров и в сточные воды шли в р. Ушайку. С открытием инфекционного отделения 3 городской больницы в 1969 г., больница стала госпитализировать больных с детскими инфекциями и детей, больных вирусным гепатитом. В 80-е годы, несмотря на неоднократные ремонты, были закрыты 2 отделения в связи с непригодным для размещения больных помещением. Ликвидация отделений привело к сокращению коек до 150, в апреле 1992г. до 100, в а феврале 1995г их насчитывалось до 70. Учитывая высокую нуждаемость города в инфекционных койках начато строительство инфекционной больницы

на 150 коек по ул. И. Черных. В июле 2004 года полностью сдан лечебный корпус на 50 боксированных коек, до настоящего времени продолжают строиться работы в параклиническом корпусе. Детская инфекционная больница предназначена для госпитализации больных с различными бактериальными и вирусными инфекционными заболеваниями. Эпидемические вспышки кори, а также другие детские инфекции в некоторые годы заставляли менять профиль отделений и развертывать в них стационары под этих больных. Так в тридцатые годы было много больных тифом. Больница не справлялась с нагрузкой, не могла всех госпитализировать. В связи с этим дважды развертывались дополнительные стационары, которые обслуживались сотрудниками больницы. В начале пятидесятых годов в больнице были развернуты детские дизентерийные койки. До этого дети с кишечными инфекциями, госпитализировались в детскую больницу №1 с «диспепсией» в детскую клинику. В конце пятидесятых в Томске наблюдался рост больных с полиомиелитом, в связи с этим было открыто два отделения по 20 коек. В шестидесятые годы начался рост вирусного гепатита. Всё это время врачи больницы им. Г.Е. Сибирцева оказывали постоянно лечебно-консультативную помощь лечебным учреждениям города. В настоящее время в стационар госпитализируются больные с дифтерией, острыми кишечными инфекциями раннего возраста, псевдотуберкулезом. Контингент больных зависит в основном от инфекционной ситуации в городе. На базе больницы размещена кафедра детских инфекционных болезней, что даёт возможность будущим врачам курировать пациентов с различными инфекционными заболеваниями, участвовать в конференциях. Врачи больницы и сотрудники кафедры оказывают лечебно-консультативную помощь лечебно-профилактическим учреждениям как города Томска так и на территории всей области.

## **АНАЛИЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ В ОБЛАСТИ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ВЫСШЕМ УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ**

*Ч. В. Чойбсонова*

Томский государственный педагогический университет

Регулирование трудовых отношений, возникающих с участием отдельных категорий работников, вызывает некоторые трудности. Известно, что общие нормы трудового права активно дополняются специальным регулированием как внутри нормативного акта, так и за его пределами. Единство и дифференциация - специфическая черта правового регулирования трудовых отношений. В большей степени данное правило работает и в сфере регулирования труда работников высших

учебных заведений. Поэтому в основе правового регулирования труда этих работников лежит сочетание общего трудового законодательства и специальных правовых норм.

Осуществление научно-педагогического труда профессорско-преподавательского состава вузов, особенности и своеобразие научно-педагогической работы породили необходимость в дифференциации законодательства о труде этих работников.

При этом современное законодательство предлагает выделять несколько уровней правового регулирования труда работников высшей школы, выстраивая стройную систему нормативных источников.

**1. Конституция Российской Федерации.** Общие начала для развития трудового законодательства заложены в Конституции РФ как основополагающем нормативном акте. Конституция РФ в соответствии с нормами международного права запрещает принудительный труд, закрепляет свободу труда, право каждого свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию. Каждый имеет право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, на вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда, а также право на защиту от безработицы, право на индивидуальные и коллективные трудовые споры с использованием установленных федеральным законом способов их разрешения, включая право на забастовку. Составной частью этих конституционных гарантий является также право на отдых. Работающему по трудовому договору гарантируются установленные федеральным законом продолжительность рабочего времени, выходные и праздничные дни, оплачиваемый ежегодный отпуск.

С принятием Конституции РФ обеспечено и применение международно-правовых актов о труде. В соответствии с ч. 4 ст. 15 Конституции РФ общепризнанные принципы и нормы международного права являются составной частью правовой системы Российской Федерации. До появления данного правила в Конституции РФ нормы международно-правовой регламентации труда не применялись. Например, Конвенция Международной организации труда о сокращении рабочего времени до сорока часов в неделю, хотя и ратифицирована в 1956 году, на территории России не применялась. Вплоть -до 7 октября 1992 года норма рабочего времени в России составляла 41 час в неделю.

Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора. Следовательно, международно-правовые акты, регулирующие труд, также могут составить национальное трудовое законодательство Российской Федерации. Применительно к трудовой сфере основные нормы международного права содержатся в

актах Международной организации труда. К документам общего характера следует отнести, например, Декларацию МОТ «Об основополагающих принципах и правах в сфере труда» (г. Женева, 18 июня 1998 г.). Конвенции и рекомендации МОТ, а также международные договоры являются источниками российского трудового права и обязательны для использования в практике национального законодательства и правоприменительной деятельности.

**2. Трудовой кодекс РФ** устанавливает права и обязанности работника и работодателя, регулирует вопросы охраны труда, профподготовки, переподготовки и повышения квалификации, трудоустройства, социального партнерства. Закрепляются правила оплаты и нормирования труда, порядок разрешения трудовых споров. Отдельные главы посвящены особенностям правового регулирования труда некоторых категорий граждан (несовершеннолетних, педагогов, тренеров и спортсменов, надомников, вахтовиков и др.). В основу специального регулирования отдельных категорий работников положен принцип отраслевой дифференциации труда в зависимости от тех или иных профессиональных особенностей.

Специальный правовой блок, посвященный труду работников высшей школы, представлен в качестве самостоятельного субинститута разделом XII "Особенности регулирования труда отдельных категорий работников" и выделен в отдельную главу 52 «Особенности регулирования труда педагогических работников».

Указанная глава объединяет ст. ст. 331 - 336 ТК РФ, определяющие условия реализации права на занятие педагогической деятельностью, особенности заключения и прекращения трудового договора с работниками высших учебных заведений, продолжительность рабочего времени педагогических работников, ежегодный основной удлиненный оплачиваемый отпуск, длительный отпуск педагогических работников, дополнительные основания прекращения трудового договора с педагогическим работником.

Основные положения, закрепленные в трудовом кодексе, не могут в полном объеме осветить трудовые отношения в сфере образования. Специальные нормативные акты призваны дополнять отраслевые нормы трудового права.

**3. Закон РФ «Об образовании».** Этот нормативный акт имеет комплексный характер и формирует основы правового статуса работников образования, в том числе и в сфере труда.

В системе нормативных актов, регулирующих трудовые отношения педагогических работников, Закон РФ «Об образовании» предусматривает - отдельные вопросы, которые не нашли отражение в трудовом кодексе. В ряде статей Закона (ст. 53 «Занятие педагогической деятельностью», ст. 54 «Оплата труда работников образовательных учреждений»),



ст. 55 «Права работников образовательных учреждений и меры их социальной поддержки», ст. 56 «Трудовые отношения в системе образования») определены важные социальные гарантии педагогических кадров.

Важно также то, что в нем предусмотрено для педагогических работников образовательных учреждений право пользования бесплатной жилой площадью с отоплением и освещением в сельской местности, рабочих поселках (поселках городского типа), а также право на первоочередное предоставление жилой площади. При этом указано, что размер, условия и порядок возмещения расходов, связанных с предоставлением указанных мер социальной поддержки, устанавливаются законодательными актами субъектов Российской Федерации.

**4. Федеральный закон «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»** является специальным нормативным актом по отношению к Закону «Об образовании», в котором аккумулированы нормы о высшем образовании, высших учебных заведениях и их сотрудниках. В целом данный Закон адаптирует общие нормы образовательного законодательства под потребности высшей школы.

Непосредственно в Федеральном законе закреплены нормы о порядке управления в высшем учебном заведении и замещении должности ректора и президента, специальные права и обязанности профессорско-преподавательского состава вуза. Особенности в установлении оплаты труда содержат нормы ст. 30 «Оплата труда работников высших учебных заведений», где отражены принципы и условия формирования заработной платы педагогических кадров.

Дифференциация выражается через специальные нормы, а все специальные нормы действуют наряду с общими. Поэтому общие и специальные нормы действуют совместно и в некоторых случаях специальные нормы замещают общие.

Кроме того, отраслевая специфика труда не всегда дает возможность применить общие нормы трудового права без их уточнения и детализации.

Поэтому в процессе правоприменения необходимо обращать внимание на взаимные отсылки образовательных законов и Трудового кодекса РФ.

Так, согласно ст. 53 Закона РФ «Об образовании» особенности занятия педагогической деятельностью устанавливаются Трудовым кодексом РФ, а условия трудового договора (контракта) не могут противоречить законодательству Российской Федерации о труде (п. 3 ст. 56 Закона «Об образовании»).

Согласно п. п. 2 и 3 ст. 20 Федерального закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» особенности заключения и прекращения трудовых договоров на замещение должностей научно-педагогических работников, замещения должностей ректоров, проректоров, - руководителей их филиалов и институтов в высших учебных заведениях устанавливаются Трудовым кодексом РФ.

Прекращение трудового договора с президентом высшего учебного заведения осуществляется по основаниям, установленным трудовым законодательством Российской Федерации, в том числе по основаниям прекращения трудового договора с руководителем организации (подп. 4 п. 3.1 ст. 20 Федерального закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании»).

**5. Федеральный закон «Об утверждении Федеральной программы развития образования»** отражает перспективные направления развития статуса педагогических работников. Основными направлениями развития социальной поддержки работников образовательных учреждений и других организаций системы образования являются: разработка нормативных правовых актов о защите педагогических и иных работников организаций системы образования в целях обеспечения для них надлежащих условий труда и социальных гарантий; разработка и реализация мер по совершенствованию форм оплаты труда работников образовательных учреждений; установление норм и видов материальной поддержки педагогических и других работников организаций системы образования, порядка их оказания, а также установление льгот в указанной области; разработка предложений по совершенствованию пенсионного обеспечения педагогических и других работников организаций системы образования.

**6. Типовое положение об образовательном учреждении** составляет особый уровень правового регулирования, предлагающий систематизированную типовую информацию образовательного законодательства. Ряд вопросов, которые закрепляют их нормы, составляют неотъемлемый элемент нормативной базы вузов в сфере трудового права. В частности, в утвержденном Постановлением Правительства РФ «О Типовом положении об образовательном учреждении высшего профессионального образования (высшем учебном заведении)» показываются основные схемы взаимоотношений администрации высшего учебного заведения и его работников. Аналогичные элементы трудовых связей определяются и в положениях о других типах образовательных учреждений.

**7. Устав высшего учебного заведения** является актом локального уровня, объединяющим в себе общие и специальные нормы в индивидуальное правовое регулирование. Например, в уставах предусматривается порядок комплектования образовательного учреждения работниками и условия оплаты их труда.

Кроме того, высшее учебное заведение, руководствуясь принципами социального партнерства, представляя интересы администрации и работников, вправе самостоятельно определять перечень вопросов совместно с трудовым коллективом.

В настоящий период нормы, регулирующие труд работников ВУЗов, сосредоточены в Трудовом кодексе РФ 2001 г., Законе РФ «Об образо-

вании», Федеральном законе «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», ряде иных нормативных актов. Трудовое законодательство в своих нормах закрепило принципы отраслевой дифференциации условий труда, воспринимая особенности и специфические условия приложения труда педагогических работников.

### *Литература*

---

1. Конституция РФ от 12 декабря 1993 года // Российская газета. – 25 декабря 2003 года.
2. Конвенция МОТ «О сокращении рабочего времени до сорока часов в неделю» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://uraltradeunion.ru/acts/mezdunarod/40\\_chasov.html](http://uraltradeunion.ru/acts/mezdunarod/40_chasov.html)
3. Декларация МОТ «Об основополагающих принципах и правах в сфере труда» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/declarations/ilo\\_principles.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/ilo_principles.shtml)
4. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. От 23.04.2012) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/req=doc;base=LAW;n=128861>
5. Закон РФ «Об образовании» от 10.07.1992 N 3266-1 (ред. От 01.04.2012) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/req=doc;base=LAW;n=127942>
6. Федеральный закон «Об утверждении Федеральной программы развития образования» от 10.04.2000 N 51-ФЗ (ред. От 26.06.2007) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://base.garant.ru/181929/>
7. Федеральный закон «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.02.2012) от 22.08.1996 N 125-ФЗ (ред. От 03.12.2011) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/req=doc;base=LAW;n=121834>.

## **В. ЧУМИКОВ – ОДИН ИЗ ПЕРВЫХ ПЕРЕВОДЧИКОВ ДРАМАТУРГИИ А.П. ЧЕХОВА НА НЕМЕЦКИЙ ЯЗЫК**

*Е. А. Адам*

«Национальный исследовательский Томский политехнический университет»

Чеховская драматургия стала известна за рубежом, в том числе в Германии, уже при жизни писателя. «С особым интересом, – как отмечает Э.А. Полоцкая [1, с. 353], – за творчеством Чехова, в частности за его пьесами и успехом их на сцене Художественного театра, следили русские, жившие за границей». Переводчик Владимир Александрович Чумиков (Wladimir Czumikow) был именно таким «русским», проживающим то на родине, то за рубежом. Он стал не просто одним из первых переводчиков произведений Чехова на немецкий язык, но также инициатором издания его первого Собрания сочинений на немецком языке, вышедшего в 1901–1909 гг. Благодаря этому начинанию в 1902

г. впервые в Германии появляются драматургические произведения русского писателя – в «Собрании сочинений» издательства «Eugen Diederichs» в переводе В. Чумикова были напечатаны пьесы «Три сестры», «Дядя Ваня» и «Чайка». Этим был внесён огромный вклад в дело распространения творчества Чехова в немецкоязычных странах.

Переводчик не случайно выбрал произведения именно этого русского писателя. Он высоко ценил талант Чехова, что подтверждает сохранившаяся переписка. Так, в одном из первых писем Чумикова от 27 октября 1896 г. сообщается, что мюнхенский модный иллюстрированный журнал «Die Jugend» предлагает ему перевести «... несколько образчиков современной новеллистики». Переводчик обращается к Чехову для получения согласия на такой перевод, потому что он не представляет данное издание без произведений любимого русского писателя: «... Я думаю, что этот жанр русской литературы не может предстать перед Западом в лучших образцах, как именно в Ваших рассказах. Хотя, как Вам известно, между Германией и Россией не существует литературной конвенции, тем не менее я считаю долгом вежливости, прежде чем приступить к переводу Ваших произведений, испросить на это Ваше разрешение» [2, с. 383]. Опасаясь конкуренции, Чумиков предлагает Чехову подписать специальные циркуляры в периодическое издание Биржевого союза немецких книготорговцев («Börsenblatt für den deutschen Buchhandel») и к дирекциям немецких театров, подтверждающие, что лишь его переводы, изданные фирмой E. Diederichs, – это «единственные авторизованные» автором переводы. Он жалуется, что администрация театров выжидает «возникновения и решения литературно-издательского спора». Именно эту причину, которую упускают из своего поля зрения многие критики, он называет как основную среди всех других, препятствующих популяризации драматургического творчества Чехова за рубежом, так как именно она «значительно тормозит распространение драм» [2, с. 404]. Однако, несмотря на все предпринятые переводчиком и его издательством меры, авторизованные, а главное – близкие к оригиналу переводы Чумикова – не смогли выдержать усиленной конкурентной борьбы и практически не ставились в немецких театрах. По данным австрийского исследователя немецкоязычных переводов драматургии Чехова К. Беднарца, они побывали на сцене только дважды: «...лишь в 1903 г. в Мюнхене – „Дядя Ваня” – и в 1904 г. в Эльберфельде „Чайка”» [3, с. 239]. Учёный отметил высокое качество переводов Чумикова: «Несмотря на некоторые ошибки в переводе – ... и единичные недочёты в выборе слов... – эти переводы на протяжении почти 50 лет (за исключением перевода „Дяди Вани” Артуром Лутером) необходимо считать самыми лучшими немецкими редакциями драм Чехова вообще. Они точны, хотя достаточно свободны, немецкий язык в них устарел только в некоторых местах – прежде всего, относительно

отдельных выражений, а также определённых форм слов, – однако в основном язык перевода очень живой и абсолютно приемлем для театральной сцены» [3, с. 239–240].

К. Беднарц писал в своей работе также о том, что основным условием перевода драматургии Чехова является его установка на сцену: «Сценичность у Чехова – как у всех великих драматургов – заложена непосредственно в самом слове. Слово как таковое является носителем театрального события, посредством слова не только что-то „обозначается“ (идейное содержание, интрига и т.д.), но как будто из самого слова непосредственно и неизбежно вырастает соответствующее театральное действие» [3, с. 204].

Проделанный анализ драмы «Три сестры» в переводе Чумикова позволил убедиться в его профессионализме – в целом для работы характерна установка на оригинал и в ней практически реализованы те требования, которые предъявлял к переводчикам сам Чехов (В письме от 3 августа 1887 г., адресованном поэту И.А. Белоусову, писатель указал на три необходимых условия, которых должен придерживаться переводчик: 1) уметь выбрать для перевода достойный читательского внимания оригинал, 2) добросовестно отнестись к своей работе, 3) представить по возможности полно творческую физиономию переводимого автора [2, с. 292]).

Драматургическую функцию языковых средств выражения, которая является одним из важнейших компонентов сценичности и представляет особую сложность для переводчиков, Чумиков передаёт в соответствии с авторским текстом. Это проявляется уже в начале первого действия, где Чебутыкин и Тузенбах говорят между собой, но, как заметил З.С. Паперный, «их реплики вступают в нечаянный диалог с признаниями Ольги» [4, с. 176]:

*Чебутыкин.* Чёрта с два!

*Тузенбах.* Конечно, вздор [1, с. 120].

*Tschebutikin.* Jawohl, was nicht noch!

*Tusenbach.* Natürlich Unsinn. [5, с. 2].

(Чебутыкин. Конечно, как бы не так!)

(Тузенбах. Естественно вздор).

В следующем вопросе Ирины о Вершинине Чумиков также верно подхватил авторский акцент на человеческой личности персонажа: Вершинин – выразитель определённой человеческой позиции в мире, в достаточной мере типичной:

*Ирина.* Интересный человек? [1, с. 122]

*Irina.* Eine interessante Persönlichkeit? [5, с. 4] (Интересная личность?)

По отношению к Чебутыкину переводчик добросовестно пытается передать значение слова «низенький», которое совмещает просто малый

рост с косвенной духовной оценкой. Это совмещение он сначала передал двумя словами, а потом оставил то, в котором акцент на духовной характеристике. Тем самым невольно упростил, «выпрямил» в образе Чебутыкина то, что в оригинале проясняется и развивается постепенно:

*Чебутыкин.* Вы только что сказали, барон, нашу жизнь назовут высокой; но люди всё же низенькие... (Встаёт.) Глядите, какой я низенький. Это для моего утешения надо говорить, что жизнь моя высокая, понятная вещь [1, с. 129].

*Tschebutikin.* Sie sagten eben, Baron, daß man unser Leben ein hohes nennen wird; aber die Menschen sind dennoch sehr klein und nichtig... (erhebt sich). Sehen Sie, wie nichtig ich bin [5, с. 17]. (Вы только что сказали, барон, что нашу жизнь назовут высокой; однако люди всё-таки очень маленькие и ничтожные... (Поднимается). Смотрите, как ничтожен я).

Интерес, который у немецкоязычного зрителя и читателя вызывает драма «Три сестры», обусловлен её национальной спецификой, глубокой связью с русскими культурными традициями. Здесь Чумиков в целом учитывает эту очень важную особенность пьесы. В его переводе однако обращает на себя внимание следующая особенность: чёткое разграничение персонажей с помощью лексической специфики их речи, для чего он вносит свои изменения в авторский текст. У Чехова многие персонажи говорят с просторечным оттенком, включая и сестёр. Чумиков, напротив, сохраняет признаки просторечия только в речи Анфисы, а из речей сестёр, для которых тоже свойственна тесная связь с культурой своего народа, эти элементы изымает, подгоняя их под литературные нормы языка. Так, в оригинале сёстры часто употребляют сокращённые варианты отчеств с суффиксами -ыч/ -ич, называя так близких им людей. Такое произношение имеет не только фамильярный оттенок, но и опирается на фольклорную традицию. В переводе отчества произносятся в полном варианте, а речь сестёр становится слишком официальной:

*Ирина.* Иван Романыч, милый Иван Романыч! [1, с. 122]

*Irina.* Iwan Romanowitsch, lieber Iwan Romanowitsch! [5, с. 5] (Иван Романович, дорогой Иван Романович!).

*Ольга.* Это мой брат, Андрей Сергеич [1, с. 130].

*Olga.* Mein Bruder, Andrej Ssergejewitsch [5, с. 18] (Мой брат, Андрей Сергеевич).

При отражении национально-культурных реалий драмы Чумиков применяет то транслитерацию, тем самым вводя в другой язык русское понятие, то использует близкие немецкие эквиваленты, не будучи, вероятно, полностью уверенным, что немецкоязычным читателям будет сразу ясно значение того или иного, характерного только для России, специфического наименования. Так, неизменный атрибут русского застолья «самовар» передаётся без изменений – «Samowar», а слово «пирог» заменяется чередованием немецких названий: «Pastete» (паштет), что не

совсем точно, и «Kuchen» [5, с. 10, 25] (пирог, пирожное, торт, печенье, кекс), что очень многозначно. Для передачи такой русской реалии, как «блины» [1, с. 141], переводчик верно использует эквивалентное немецкое слово «Pfannkuchen» [5, с. 37] (блинчик, оладья). Также вполне оправдан выбор Чумикова при упоминании в пьесе национальных русских напитков – водка [1, с. 134, 182] и квас [Там же, с. 182]: «водку» он заменяет на близкий эквивалент «Schnaps» [5, с. 26, 100] (водка), а «квас» передаёт в транслитерации – «Kwas» [Там же, с. 101].

Таким образом, Чумиков был не только одним из первых переводчиков Чехова, но и, как показала практика, одним из тех, для которого слово автора стояло на первом месте. Его переводы не стали популярными в Германии вовсе не по причине их качественного уровня, а вследствие тех конкурентных интриг в издательском мире, которые существовали в немецкоязычных странах в тот период вокруг имени чрезвычайно востребованного русского писателя.

### *Литература*

---

1. Чехов А.П. Полн. собр. соч. и писем: В 30 т. Соч.: В 18 т. Т. 13: Пьесы 1895–1904 / Вступительная статья к примечаниям Э.А. Полоцкой. М.: Наука, 1986. 526 с.
2. Чехов в переписке с переводчиками / Вступительная статья, публикация и комментарий Е.М. Сахаровой // Литературное наследство. М.: Наука, 2005. Т. 100. Чехов и мировая литература. (Кн. 3). С. 292–540.
3. Bednarz K. Theatralische Aspekte der Dramenübersetzung. Dargestellt am Beispiel der deutschen Übertragungen und Bühnenbearbeitungen der Dramen Anton Čechovs. Wien: Verlag Notring, 1969. 300 S.
4. Паперный З.С. «Вопреки всем правилам...»: Пьесы и водевили Чехова. М.: Искусство, 1982. 285 с.
5. Tschschoff Anton. Drei Schwestern. Drama in vier Aufzügen. Einzig autorisierte Übersetzung von Wladimir Czumikow. Verlegt bei Eugen Diederichs, Leipzig, 1902. 110 S.

*Научное издание*

**II Всероссийский фестиваль науки  
XVI Международная конференция  
студентов, аспирантов и молодых ученых  
«Наука и образование»,  
посвященная 110-летию ТГПУ  
(23–27 апреля 2012 г.)**

**В 5 ТОМАХ**

**ТОМ V**

**ЧАСТЬ 1  
ЭКОНОМИКА. МЕНЕДЖМЕНТ.  
ПРАВО**

Технические редакторы: П. А. Шевченко, В. Ю. Горбунов  
Ответственный за выпуск: Л. В. Домбраускайте

---

Подписано в печать: 04.07.2012

Сдано в печать: 02.08.2012

Тираж: 100 экз.

Заказ: 671/Н

Формат: 60x84<sup>1/16</sup>

Бумага: офсетная

Печать: трафаретная

Уч. изд. л.: 20,53

Усл.-печ. л.: 22,65

Гарнитура: Times NR

---

Издательство Томского государственного  
педагогического университета  
634061, г. Томск, ул. Киевская, 60. Тел.: (382-2) 52-12-93  
e-mail: [tipograf@tspu.edu.ru](mailto:tipograf@tspu.edu.ru)  
Отпечатано в типографии ТГПУ,