

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Томский государственный педагогический университет»



**XIII Всероссийская конференция
студентов, аспирантов и молодых ученых
«Наука и образование»
(20–24 апреля 2009 г.)**

**ТОМ VI
ЭКОНОМКА. ПРАВО. МЕНЕДЖМЕНТ.
ТЕХНОЛОГИЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.
БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**ЧАСТЬ 1.
ЭКОНОМИКА. ПРАВО.
МЕНЕДЖМЕНТ.**

Томск
2009

ББК 74.58
В 65

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

В 65 XIII Всероссийская конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Наука и образование» (20–24 апреля 2009 г.) : В 6 т. Т. VI. Экономика. Право. Менеджмент. Технология и предпринимательство. Безопасность жизнедеятельности. Ч. 1. Экономика. Право. Менеджмент ; ГОУ ВПО «Томский государственный педагогический университет». – Томск : Издательство ТГПУ, 2009. – 200 с.

Научные редакторы:

Экономика

Ромахина И.А., канд. экономических наук, доцент,

Право

Мананкова Р.П., д-р юр. наук, профессор,

Кашенов А.Т., канд. истор. наук, доцент,

Менеджмент

Крымов С.М., д-р эконом. наук, профессор,

Филонов Н.Г., д-р физ.-мат. наук, доцент,

Технология и предпринимательство. Безопасность жизнедеятельности

Колесникова Е.В., канд. биол. наук, доцент,

Шереметьева У.М., канд. физ.-мат. наук, доцент.

СТАТЬИ ПУБЛИКУЮТСЯ В АВТОРСКОЙ РЕДАКЦИИ

ЭКОНОМИКА

РОССИЙСКИЕ КОМПЬЮТЕРНЫЕ СИСТЕМЫ БРОНИРОВАНИЯ

И. В. Вишнякова

Томский государственный педагогический университет

Бурное развитие туристской индустрии в последние десятилетия связано с двумя факторами: развитием гражданской авиации и созданием компьютерных систем бронирования. В свою очередь, увеличение числа авиалиний, самолетов, а также рост объемов авиаперевозок закономерно привели к необходимости создания и использования компьютерных систем бронирования, которые стали основным инструментом для резервирования авиабилетов.

Существует много различных российских компьютерных систем бронирования, поэтому я хотела бы рассказать о наиболее известных и популярных.

Система бронирования «Сирена». Первая отечественная автоматизированная система резервирования авиационных билетов «Сирена» разработана учеными АН СССР и специалистами Мин-прибора в 1972 г. Она обеспечивала минимизацию времени заказов и оформления авиабилетов, что позволило существенно улучшить качество обслуживания клиентов. В 1999 г. появилась система бронирования авиабилетов «Сирена-3». Накопитель «Сирены-3» рассчитан на терабайт (1000 Гб) информации, что выше объема накопителей большинства зарубежных систем бронирования. Скорость передачи информации составляет 3 с (независимо от удаленности абонента). Аппаратное обеспечение системы поставила фирма IBM, и в техническом отношении система бронирования «Сирена-3» вполне соответствует уровню современных европейских вычислительных комплексов [2.С.550-552].

Системный комплекс «Алеан». Программный комплекс «Алеан» представляет собой компьютерную систему бронирования и продаж туров в режиме реального времени. Он состоит из информационно-поисковой системы (ИПС) и системы бронирования и продаж (СБП) туристских услуг. Комплекс предлагает долговременную информацию о наличии реального числа мест на объектах размещения, об условиях бронирования и оплаты, позволяет подтвердить заказ и оформить куплю-продажу различных туристских услуг [2.С.552-554].

В системе «Алеан» предоставлена информация как непосредственно о домах отдыха и санаториях, так и о крупных туроператорах. База данных системы содержит описание и фотографии более 600 объектов, размещенных в Москве, Подмосковье, Краснодарском крае, Крыму, Кавказских Минеральных Водах, Чехии и др. Система позволяет просматривать цены ре-

лизации по объектам размещения и обеспечивает выход на сервер продающей услуги компании. Места в системе резервируются либо с гарантированной квотой, либо по запросу. Первые можно забронировать без подтверждения и сразу получить заявку, счет и ваучер. Вторые требуют подтверждения и сначала ставятся на лист ожидания, а после уточнения наличия свободных мест система подтверждает или аннулирует бронь, информируя об этом клиента обычно по электронной почте [2.С.552-554].

В системе «Алеан» предусмотрена система поиска подходящих объектов размещения по различным критериям: желаемый период времени заезда, регион, тип номера, диапазон цен и т.п. При этом система критериев ранжируется по их важности с точки зрения клиента: обязательное условие, достаточно важное, желательное, не очень важное, неважное и т.д. Первоначально поиск осуществляется по всем критериям одновременно. Если же соответствующий вариант размещения система не находит, то начинает отбрасывать менее важные критерии и осуществляет повторный поиск. Такой алгоритм позволяет максимально удовлетворить пожелания клиента [2.С.552-554].

Система позволяет приобрести как турпакеты, так и отдельные турслуги, на основе которых формируют индивидуальные туры с учетом потребностей клиента. Комплекс имеет удобный дружественный интерфейс, информация системы доступна для любого пользователя Интернета и не требует установки специального программного обеспечения. В нем предусмотрены регистрация и вход в систему через пароль. Комплекс «Алеан» использует более 1300 агентств в различных городах России [2.С.552-554].

Система бронирования Avantix. Система бронирования Avantix (avantix.ru) разработана российско-американской компанией «Тревел Сити» (Travel City) в 2001 г. Система обеспечивает бронирование авиабилетов и других туристских услуг, в том числе пакетных туров, номеров в гостиницах, трансферов, страховок и др. Avantix использует современную технологическую базу глобальной системы бронирования Worldspan и отечественной системы «Сирена 2.3». В системе доступна база данных по авиакомпаниям, представленным в GDS Worldspan. Система Avantix реализует бронирование авиабилетов в режиме on-line на все регулярные рейсы крупнейших авиакомпаний мира, а также обеспечивает подбор различных вариантов перелета с учетом стыковок рейсов, в том числе разных авиакомпаний. Система дает возможность формировать заказ, включающий все компоненты тура, в частности: авиаперелет, отели, аренду автомобилей в городах вылета и прилета. Оплата проводится, как правило, по кредитной карте, но авиабилеты также можно оплачивать наличными и банковским переводом. Доставка билета осуществляется курьером или по почте. В системе Avantix существует система внутреннего учета (back-office), которая обеспечивает качественное и оперативное обслуживание клиентов. К достоинствам системы относятся простота и доступность использования, низкие

тарифы представленных в системе авиабилетов, оперативность сервисных служб [1.С.30].

Система бронирования «Бронни». В 2004 г. компании «Мегатек» и «САМО-Софт» создали совместную компанию «Е-система», проект назвали «Bronni.ru». В 2006 г. к проекту присоединилась группа компаний «Инфо-порт». Проект «Инфо-порта» - создание территориально-распределенной дистрибутивной сети, обеспечивающей возможности on-line бронирования туров. Система позволяет осуществлять поиск и подбор тура, выбор отеля с его описанием и фотографиями. Но основным достоинством системы является возможность реального on-line бронирования туров, представленных в системе. Система позволяет получать подтверждение сразу же в момент бронирования. Найдя тур в системе, можно увидеть его статус: есть места, мест мало, стоп. Перед бронированием можно уточнить стоимость тура и наличие мест на данный момент. После команды «Забронировать» заявка попадает непосредственно в базу данных туроператора, и система on-line бронирования туроператора выдает результат бронирования: «Тур подтвержден», «Отель под запросом», «Лист ожидания» или «Отказ». Система позволяет видеть состояние заказов, всю историю действий туроператора с ними в реальном режиме времени. «Bronni.ru» интегрирована с программами «САМО-ТурАгент» и «Мастер-Агент», и процесс поиска и бронирования тура можно осуществлять, не выходя из этих программ [1.С.33].

Система поиска и бронирования «Ехать!». Презентация системы поиска и бронирования туров «Ехать!» (exat.ru) была осуществлена в марте 2003 г. на 10-й Международной выставке МИТТ'2003. Эта система позволяет менеджерам по продаже туров в туристских агентствах найти лучший тур по запросу клиента за считанные минуты. Сайт предоставляет электронный каталог, содержащий более 12000 отелей по России и всему миру, туры, спецпредложения и остановленные продажи от сотен туроператоров с вылетами из крупнейших городов России. Быстрый и удобный поиск, сравнение цен в единой валюте: рублях, долларах США, евро. Возможности размещения поискового модуля на сайте турагентства и совместные рекламные проекты с ведущими Интернет-порталами. Выбор тура может осуществляться по любому количеству и любым комбинациям признаков. Система располагает каталогом стран (более 80), который обновляется ежеквартально. Информацию о курорте, популярности, культовых местах и центрах развлечений, краткий исторический обзор можно получить в режиме реального времени. Курорты снабжены графическими картами, которые можно легко распечатать вместе с основной информацией о стране. Обновление курортов обновляется ежемесячно, а по необходимости чаще, в сезон, актуальный для каждого региона. Новинка стандартного каталога отелей – возможность распознавать отель, по-разному называемый на рынке. В системе имеется специальный блок, хранящий информацию о клиентах, заказах, бронированиях и возможных изменениях. Расчеты, встроенные в клиент-

скую часть, помогают отслеживать платежи клиентов и расчеты с операторами. Из этого блока можно быстро готовить договоры с клиентом и заявки для туроператоров и отправлять их как по факсу, так и по электронной почте, используя возможности on-line бронирования, которые предоставляют многие туроператоры [1.С.33-34].

Внедрение систем бронирования позволило существенно сократить время обслуживания клиентов и обеспечить резервирование в режиме on-line, снизить себестоимость предлагаемых услуг, в частности, за счет сокращения числа сотрудников, осуществляющих бронирование, увеличить количество и разнообразить предлагаемые услуги.

Литература

1. Морозов, М. А. Информационные технологии в социально-культурном сервисе и туризме. Оргтехника: учебник для студ. высш. учеб. заведений / М. А. Морозов, Н. С. Морозова. – Изд. 6-е, перераб. и доп. – М: Издательский центр «Академия», 2008. – 240 с.
2. Экономика и организация туризма. Международный туризм: учебник для студ. высш. учеб. заведений / Е. Л. Драчева, Ю. В. Забаев, Д. К. Исмаев [и др].; под ред. И. А. Рябовой, Ю. В. Забаева, Е. Л. Драчевой. – Изд. 2-е, стер. – М.: КНОРУС, 2005. – 576 с.

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ

О. П. Гаврилова

Томский государственный педагогический университет

С началом нового столетия в развитых странах мира всё более явно утверждается экономика знаний, основанная на новейших достижениях в сфере информационных и коммуникационных технологий. Знания обогащают все отрасли, все сектора и всех участников экономических процессов. Способность приобретать и использовать их становится главным фактором конкурентоспособности стран. Именно эта способность всё в большей мере определяет границу между бедностью и процветанием. Знания в последнее время обеспечивают фундаментальные конкурентные преимущества тем, кто умеет использовать их быстро и эффективно, становясь залогом успешного развития государств. Однако значительные изменения произошли и в самом процессе воспроизводства новых знаний. Инновации стали его неотъемлемым элементом, а информационные ресурсы играют доминирующую роль в создании общественного богатства экономики знаний. Разразившийся мировой финансовый кризис также внёс коррективы в структуру глобального экономического пространства. Кризис – неотъемлемая часть многих систем. В экономической системе он наступает в момент, когда ме-

ханизмы, обеспечивавшие рост и предпосылки дальнейшего развития на предыдущих этапах, исчерпали себя. На практике это сопровождается нарастающей тревогой и хаосом на первых этапах, поскольку масштабы происходящих изменений не поддаются контролю со стороны отдельного человека, страны, а подчас и мирового сообщества. Именно в кризисные моменты начинают проявляться реальные механизмы функционирования экономики. После первого шока следует осознание того, что кризис уже наступил, его последствия необратимы, и нужно принять потери и быть готовым консолидировать свои усилия. Причём прежде чем выбрать новую траекторию развития в сложившихся условиях, необходимо оценить свою эффективность не со стороны экономии основных ресурсов прошлого цикла, а со стороны соответствия новым, посткризисным целям. Именно о целях чаще всего забывают в кризис, что делать крайне неосмотрительно, ведь выход из сложившейся ситуации возможен только при условии новой идеи развития. В такой момент и могут проявить себя новые лидеры, претендующие на глобальные позиции и способные конкурировать с привычными традиционными лидерами, они будут появляться в новых отраслях, связанных с инновациями. Это отрасли, связанные с созданием новых видов энергии, материалов, видов транспорта, новых направлений в здравоохранении. В этих условиях у России есть шанс осуществить поставленную задачу создания модели инновационного социально-ориентированного развития, которая заключается не просто в модернизации и массированном заимствовании технологии, а в последующем поддержании обрётённой конкурентоспособности и организации прорыва на лидирующие позиции, что невозможно без эффективного международного научно-технического сотрудничества, которое, в свою очередь, подразумевает усвоение чужого опыта, анализ и учёт ошибок и построение на этой основе собственной модели развития.

Более детально цели Правительства изложены в «Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года». Запланированы следующие показатели достижения целей: рост внутренних затрат на инновационные разработки до 2,5% ВВП и увеличение доли внебюджетных средств во внутренних затратах на них до 70% к 2015 году, повышение доли исследователей моложе 39 лет до 36%, рост патентной активности (коэффициент изобретательской активности) до 5,5% к 2015 году, увеличение доли инновационных товаров в промышленном производстве до 18%, а общего числа инновационных предприятий – до 20%, с ежегодным приростом в 120%. Регулирование и контроль при этом призваны осуществлять министерства и ведомства: Российская академия наук, Федеральное агентство по науке и инновациям, Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам, Министерство экономического развития и торговли, Министерство информационных технологий и связей, Министерство промышленности и энергетики, Совет по

науке, технологиям и образованию при Президенте, комитет по информационной политике Совета Федерации.

Эффективно участвовать в международном производственном и научно-техническом сотрудничестве позволяют следующие три государственных фонда: Российский фонд фундаментальных исследований, Российский гуманитарный научный фонд, занимающиеся выделением грантов для теоретических научных исследований, и Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, который и занимается интеграцией российских компаний в зарубежную инновационную среду и разрабатывает программы поддержки новаторов в стране с учётом имеющегося опыта развитых государств. Деятельность последнего фонда ведётся 15 лет. В результате в 2000 году было подписано соглашение с французским инновационным агентством (ANVAR), и с 2001 года начата работа по подбору партнёров среди малых компаний России и Франции в рамках программы EUREKA (в 2005 году данное агентство путём слияния с Банком развития малого и среднего бизнеса BDPME образовало агентство OSEO-Innovation, и с 2008 года начался новый виток сотрудничества); в 2005 году в рамках проекта, финансируемого Министерством иностранных дел Великобритании была создана Британо-Российская Инновационная Сеть (BRIN); в 2007 году было подписано соглашение о сотрудничестве с Европейской сетью бизнес-инновационных центров (EBN). В рамках этих инициатив осуществлён обмен более чем 350 проектами, проведено около 80 первичных переговоров. Сегодня важной вехой в области развития сетевого взаимодействия по трансферу технологий, бизнес-кооперации и сотрудничеству стал проект вхождения России в ходе 7 Рамочной программы в Европейскую сеть поддержки бизнеса и инноваций EEN, который получил название Gate2RUBin (Gate to Russian Innovation Business Network). О намерениях интеграции посредством этой программы отечественной науки в глобальные процессы научно-технологического развития и получения доступа к европейским технологическим платформам сообщил глава Министерства образования и науки РФ. Работа над проектом осуществляется в консорциуме с Российской сетью трансфера технологий (РТТН) и Российским агентством поддержки малого и среднего бизнеса, при поддержке Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации. Главной особенностью проекта является то, что он связывает российскую и европейскую сети поддержки малых и средних инновационных предприятий, проект также предусматривает предоставление услуг (информационных, услуг по интернационализации, технологических и услуг по обмену опытом) по поддержке бизнес и инновационного сотрудничества для компаний и научных организаций ЕС и РФ.

В связи с выявленными особенностями мировой экономики и состояния научно-технической сферы, для России сегодня важно не упустить шанс обозначить свои интеллектуальные и технологические задачи и реализовать их, используя инструменты международного производственного и

научно-технического сотрудничества; не потерять целевые ориентиры развития, несмотря на кризисную обстановку в мировом сообществе.

Литература

1. Кокшаров А. Вырасти за счет инноваций // Эксперт. – 2009. – № 9. – С. 56-57.
2. Ливанов Д. Три императива технологической политики / Д. Ливанов, А. Пономарев // Эксперт. – 2009. – № 5. – С. 53-56.
3. Реуше О.Г. Международная деятельность Фонда содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере / О.Г. Реуше // Инновации. – 2009. – № 2. – С. 89-91.

ОСОБЕННОСТИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В РОССИИ И ПУТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

В. В. Галстян

Томский государственный педагогический университет

Современная финансовая система России находится во взаимосвязи с мировой финансовой системой. И конечно же мировой экономический кризис не мог не затронуть и нашу страну.

Анализируя разворачивающийся на наших глазах кризис, целесообразно рассматривать три группы его причин:

- 1) системные, фундаментальные проблемы современного экономического развития
- 2) специфические проблемы американской экономики
- 3) специфические Российские обстоятельства

Является ли этот кризис следствием конкретных управленческих ошибок, которые можно исправить, было бы понимание и воля. Может быть, и современный кризис относится к такому типу, то есть он вызван конкретными ошибками, например, финансовый кризис в США, который начался с мошеннических операций по ипотечным кредитам. Но многие экономисты, в том числе и российские, считают, что глубина разворачивающегося финансово-экономического кризиса недооценивается в связи с игнорированием его фундаментальной причины — исчерпанности модели глобального развития. Это кризис модели мироустройства и образа жизни, такие вещи управленческим решением не перестроишь, тем более быстро. Современному кризису соответствует модель экономики, сложившаяся в результате отмены золотого стандарта и перехода к отрицательной величине национального накопления в США, которые проводили постоянную массированную эмиссию денег, распространяющихся затем по остальному миру. В силу изобилия денег данная модель характеризовалась стабильно высоким и постоянно растущим спросом. В ней невиданное ранее развитие получил наукоемкий сектор экономики, основная часть которого без гигантской подпитки вообще не могла существовать. Собственно, данная модель назы-

вается постиндустриальной экономикой. Многие эксперты полагают, что нынешний кризис, является кризисом постиндустриальной модели, вызван в первую очередь американской пустой эмиссией. На форуме в Давосе в январе 2009 г. также были высказаны мнения, что в остром кризисе находится неолиберальная модель экономики. Ей сопутствовало представление, что глобализация и мировая экономическая интеграция создают основу непрерывного роста экономического благосостояния. На практике это способствовало распространению американского экономического кризиса на весь мир. Именно глобализация стала переносчиком вируса, который сначала поразил экономику США.

Помимо общих факторов кризиса существуют и специфические причины его быстрого развертывания в России.

- 1) неэффективность структуры экономики и экспорта. Доминирование сырьевых и инвестиционных товаров в экспорте ставит платежный баланс страны в более жесткую зависимость от циклических колебаний. Замедление роста и спад инвестиционной активности в странах импортерах способны привести к резкому торможению сырьевой экономики.
- 2) Внешняя коммерческая и государственная задолженность начали расти. Это существенно усилило зависимость России от колебаний мировой финансовой конъюнктуры, что вскоре и привело к развертыванию полномасштабного кризиса.

Глобальный кризис некоторое время не оказывал негативного влияния на экономику России. По оценке Всемирного банка, можно назвать хорошие макроэкономические условия — высокие цены на энергоносители, взвешенная бюджетная политика и отсутствие влияния на РФ кризиса ипотечного кредитования в США. Но затем экономика России столкнулась с «одновременным тройным потрясением». Во-первых, резко — с 144 долл. за баррель упали цены на нефть (снижение цены на 1 долл. уменьшает годовой доход от экспорта на 1,6 млрд. и поступления в бюджет на 1,1 млрд. долл. соответственно). Во-вторых, в середине 2008 г. начался резкий отток капитала из России, который не компенсировался обратным притоком. В-третьих, резко ужесточились условия заимствований для российских бизнесменов. Повышение стоимости кредитов привел к снижению потребительского спроса. Значительную роль в развитии кризиса играют сверхмонополизация российской экономики, большие темпы роста инфляции, неразвитость малого и среднего предпринимательства, высокая энергозатратность, низкий уровень инновационности. Усугубляет экономический кризис в России коррупция, безответственность и некомпетентность власти.

Национальные особенности российского кризиса состоят в сочетании следующих компонентов:

- кредитно-финансовая зависимость наложилась на экспортно-сырьевую.
- к особенностям российского кризиса можно отнести то, что в России еще не зафиксировали рецессии, то есть падения производства на про-

тяжении двух кварталов, хотя официально рецессия началась в США, во многих странах Европы. В США и Европе рецессия проходит в условиях угрозы дефляции — по индустриально развитым странам прогноз по инфляции 0,5 %, — в России инфляционный прогноз — 13 %, а по оценкам некоторых экспертов 15–17 %.

- еще одна специфическая черта российского кризиса — это возможность выбора, связанная с наличием резервов: Фонда национального благосостояния, Резервного фонда, золотовалютных резервов ЦБ. Теперь уже стало совершенно очевидным, что кризис будет затяжным, и расходовать резервы надо более экономно, иначе к концу 2009 года они могут закончиться.

По мнению некоторых аналитиков существуют ещё следующие особенности Российского кризиса. Он отличается от кризиса в США и от кризиса в Европе. А именно, что у нас происходит или произошло или будет происходить сразу три перевеса:

Во-первых, это экономический кризис, он на лицо и об этом все говорят. **Во-вторых**, это кризис режима или кризис власти, которая не справляется с решением остальных вопросов, уже давно не справляется, и поэтому все больше ощущается неспособность найти такие пути, которые как-то радикально изменили ситуацию. Изменить эту радикальную ситуацию невозможно, и видимо, понадобятся многие годы, но, во всяком случае, на лицо этот второй, можно его назвать политический или системный, это не важно, но какой-то самостоятельный кризис. Наконец, **третий кризис**, который, как мне кажется, нарастает — это кризис общественного сознания, морали и психики, потому что сейчас наш народ все больше ощущает не только тревогу, а беспокойность, просто за свое будущее, за будущее семьи, детей, своего дома.

Антикризисные меры в 2008 году были следующие:

1. В первую очередь поддержка банковского сектора экономики в размере 4 трлн. рублей.

2. Следующий пакет антикризисных мер был направлен на оперативное кредитование предприятий реального сектора экономики - оборонного комплекса, промышленности, сельского хозяйства, торговли, строительства. Власти направили 175 млрд рублей на поддержку реального сектора экономики. Важной мерой стала поддержка малого и среднего бизнеса, которые получили микрокредитование из федерального бюджета в сумме 10,5 млрд. рублей и 30 млрд. рублей от Внешэкономбанка. Правительство, помогая безработным, повысило им выплаты до 4 900 рублей и направило дополнительные средства в Службу занятости в объеме 50 млрд. рублей для того, чтобы иметь возможности развернуть при необходимости общественные работы.

В марте 2009 года Правительство РФ определило семь приоритетов антикризисной программы:

- 1) социальная защита граждан

- 2) сохранение промышленного и технологического потенциала экономики
- 3) активизация внутреннего спроса
- 4) соответствие антикризисных мер долгосрочным приоритетам развития страны
- 5) снижение административных барьеров для бизнеса
- 6) поддержка национальной финансовой системы
- 7) сдерживание инфляции.

В целом общие затраты на преодоление кризиса в России составили порядка 222(двести двадцать два) миллиарда долларов США, ПРАКТИЧЕСКИ 14 % от внутреннего валового продукта (ВВП).

Другие затраты для борьбы с мировым финансовым кризисом по странам:

- США - 3,5 триллиона долларов США , 25 % ВВП;
- Япония - 576 миллиарда долларов США 12 % ВВП;
- Великобритания - 1 триллион долларов США 37% ВВП
- Германия - 893 миллиарда долларов США 23 % ВВП
- Китай - 570 миллиарда долларов США 13 % ВВП

Рассматривая антикризисные меры государства, обращаешь внимание, что практически все они имели точечный, а не системный характер и были связаны с использованием Стабилизационного фонда и золотовалютных резервов страны. В результате Стабилизационный фонд значительно сократился, а золотовалютные резервы уменьшились. Если резервы будут сокращаться такими темпами, то они обнулятся к середине 2009 года.

Почему, принятые государственной властью меры по преодолению экономического кризиса не стали переломными и не принесли необходимых стране результатов? Во многом это обусловлено отсутствием системного характера принятых мер, неспособностью власти создать благоприятные условия для мотивации к высокопроизводительному труду, неумением быстро и гибко реагировать на новые угрозы, плохой проработанностью решений из-за некомпетентности чиновников, не вовлеченностью общества в процесс оздоровления экономики из-за отсутствия обратной с ним связи.

Главное в комплексе этих причин – это то, что антикризисные меры не пробудили энергию россиян к производительному труду, так как не затрагивали основ рыночной экономики – это обеспечение равенства прав конкуренции, свободы предпринимательства, защиты частной собственности. Малый и средний бизнес по – прежнему находится под постоянным притеснением органов государственной и местной власти. Из-за произвола чиновников, их коррумпированности, продажности судей, взяточничества работников милиции малый и средний бизнес не в состоянии свободно развивать свое дело, защищать свою собственность, на равных конкурировать с компаниями, которые дают взятки представителям власти.

В результате в России отсутствуют условия для развития полноценных рыночных отношений. В странах с нормальной рыночной экономикой в ус-

ловиях экономического кризиса цены снижаются, и люди начинают больше покупать. В ответ экономика начинает больше производить и тем самым выходить из кризиса. У нас же наоборот - цены остаются на прежнем уровне и даже растут, естественно, люди начинают меньше покупать, а производство сокращаться и останавливаться.

Анализируя предлагаемые меры по выходу из кризиса можно констатировать, что на сегодняшний день ни в одной стране и ни одного национального правительства не появилось четкого плана действий, такого, чтобы люди могли облегченно вздохнуть: «Вот истинный путь к экономическому спасению!» Похоже, никто пока толком не представляет, что нужно конкретно делать. Российское правительство проводит курс по сохранению стабильности в краткосрочном масштабе. Только бы продержаться, речи о масштабной модернизации экономики страны уже не идет. Только бы не стало хуже. Происходит консервация инфраструктурной, технологической, информационной, социальной отсталости страны.

По мнению экспертов правительство должно обратить внимание на следующие основные пункты:

1. Подойти к решению проблем экономического кризиса системно. Между тем государственная власть до сих пор не разработала комплексной антикризисной программы действий.

2. Второй урок для правящего класса состоит в том, чтобы создать условия для формирования нормальной рыночной экономики. И начать следует с соблюдения закона - защиты прав собственности, обеспечения свободы предпринимательства и равенства прав конкуренции.

Государство выдало из Стабилизационного фонда огромные суммы денег банкам для поддержания реального сектора, а они использовали эти деньги для спекуляций с валютами. Значительные финансовые ресурсы ушли за границу, так и не попав в реальный сектор экономики, и никто за это не понес ответственности.

3. Третий урок, который следует извлечь правящему классу из экономического кризиса – он должен смотреть на несколько лет вперед, а не жить только сегодняшним днем, поэтому ему следует делиться своими сверхприбылями с обществом, чтобы не порождать в нем чувство социальной несправедливости. Когда в обществе разница между богатыми и бедными составляет 6-7 раз - это считается порогом социального кризиса. Это мировая практика. Сегодня по официальным данным в России разница между бедными и богатыми составляет 15 раз.

4. Стимулировать падающий потребительский спрос. Правительству надлежит выделить из резерва гражданам на эти цели денежные средства на льготных условиях для приобретения отечественных товаров длительного пользования: стиральных машин, холодильников, автомобилей. Тогда, может быть, автомобили начнут покупать, в условиях, когда подняли таможенные ставки на ввоз иностранных автомобилей.

5. Усилить контроль за распределением банками денежных средств, выделенных государством. Строго наказывать, вплоть до возбуждения уголовных дел, руководителей, использующих не по назначению это средства: конвертируют в иностранную валюту, завышают процентные ставки по кредитам.

6. Власть должна так же постоянно информировать граждан о реальном состоянии дел. Не сгущать краски, не запугивать, но не убаюкивать сладкими сказками.

Можно назвать ещё много различных мнений по поводу того, как же выйти из кризиса. Но Стратегическая задача, стоящая перед Россией и правительством в нынешней кризисной ситуации, - создание условий для осуществления коренных структурных реформ, позволяющих ослабить зависимость социально-экономического развития страны от мировой конъюнктуры на топливно-сырьевые ресурсы и продукты низкой степени переработки. Решить её можно, уменьшив зависимость Российской экономики от динамики наиболее развитых стран мира. В этих целях необходимо проведение глубоких институциональных реформ в экономической и политической областях, модернизация образования, сменить модель экономического развития: уйти от сырьевой экономики и перейти к диверсифицированной и инновационной, основанной на высоких технологиях, наукоемких производствах и новых знаниях.

Существует огромная потребность в международной координации мер по противодействию рискам и разрастанию кризиса. Отдельные страны проводят разную политику и придерживаются разных подходов к преодолению кризиса. Гармонизация национальных мер в отношении банков, испытывающих трудности во время кризиса, также была бы полезной. Сейчас основные усилия ведущих стран направлены на выработку решений, основанных на едином понимании природы кризиса и путей его преодоления. Такая позиция отвечает и интересам России, заинтересованной в создании ясной сбалансированной международной финансовой системы с прозрачными регулирующими механизмами. В России дискуссия о реформе финансовой системы только начинается — ее придется перестраивать как под нужды развития страны, так и под ожидаемые изменения в мировой финансовой архитектуре. При условии стабилизации положения в финансовом секторе, предотвращения резкого усиления торгового (и финансового) протекционизма, координации действий правительства и недопущения глубокого спада в большой группе стран мировую рецессию можно удержать в «разумных пределах».

Во время кризиса оптимизируются затраты и структура бизнеса, ищутся и находятся инновационные решения. Кризис — это не только проблемы, но и ступенька для развития.

Литература

1. Всемирный банк представил экономический отчет по РФ // БИКИ. 2008. № 139 (9385). 4 декабря.

2. Делягин М. Г. Антикризисная программа модернизации страны. // Российский экономический журнал. - 2008. - № 9–10. - С. 25.
3. Быков П. Кризиса хватит всем // Эксперт. - 2009. - № 8 (647) . – С. 2–8
4. Григорьев Л., Салихов М. Финансовый кризис–2008: вхождение в мировую рецессию // Вопросы экономики. - 2008. - № 12. - С. 27–45.
5. Делягин М. Г. Антикризисная программа модернизации страны // Российский экономический журнал. - 2008. - № 9–10. - С. 25–34.
6. Навой А. Российские кризисы образца 1998 и 2008 годов: найди 10 отличий// Вопросы экономики. - 2008. - №10.

МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В РОССИИ

М.Н. Готлан

Томский государственный педагогический университет

В настоящее время взаимосвязь различных стран мировой системы абсолютно очевидна. Об этом свидетельствует не только усиливающийся процесс глобализации, но и мировой финансово-экономический кризис. Среди причин его возникновения следует выделить как объективные, так и субъективные. К первым можно отнести - общую цикличность экономического развития; высокие цены на сырьевые товары; перегрев фондового рынка; перегрев кредитного рынка и явившийся следствием ипотечный кризис. Ко вторым - использование новых непроверенных финансовых методов и инструментов — кредитных дефолтных свопов и иных деривативов.

Из данного перечня причин основной выделяют – ипотечный кризис США. Однако данное мнение подвергается критике со стороны многих экспертов. Одни утверждают, что нельзя с полной уверенностью говорить о том, что кризис является результатом непродуманных управленческих действий, например, американской ФРС или ипотечных агентств, и является лишь толчком для его возникновения. Другие считают, что фундаментальной причиной кризиса является исчерпанность модели глобального развития. Так, к примеру, по мнению М. Хазиса, крупного российского эксперта в области экономических кризисов, современная модель мироустройства, сложившаяся в результате отмены золотого стандарта и перехода к отрицательной величине национального накопления в США, оказалась совершенно неэффективной, поэтому необходима новая.

Похожего мнения придерживается журналист и политолог М. Леонтьев: «Прежде всего, надо сказать, что это не финансовый кризис как таковой. Это кризис всей системы современного мироустройства».

На форуме в Давосе в январе 2009 года также были высказаны мнения о том, что в остром кризисе находится неолиберальная модель экономики. Этому сопутствовало представление о том, что глобализация и мировая

экономическая интеграция создают основу непрерывного роста экономического благосостояния. На практике это выразилось в распространении американского экономического кризиса на весь мир. Именно глобализация стала переносчиком вируса, который сначала поразили экономику США.

Кроме того, это еще и кризис перепроизводства. Замедление темпов экономического роста развитых стран на рубеже двух столетий предопределило высвобождение огромных объемов капитала из сферы реальной экономики и их преимущественное использование на фондовом рынке, а впоследствии на рынке недвижимости. Отрыв финансового сектора от производственного огромен: согласно оценкам экспертов Института экономики РАН, на финансовые операции, связанные с материальным производством, приходится только 2–3 %, то есть 97 % ликвидности обслуживают финансовый сектор, превращая его в вещь в себе. Противоречия накапливались, и сегодня мы видим их результат.

Особенностью финансово-экономического кризиса в России является то, что он некоторое время не оказывал негативного влияния на экономику страны. По оценке Всемирного банка этому способствовали хорошие макроэкономические условия - высокие цены на энергоносители, взвешенная бюджетная политика и отсутствие влияния на РФ кризиса ипотечного кредитования в США.

Проявление кризиса в России связано с тремя важными событиями: резким падением цен на нефть, оттоком капитала из России, который не компенсировался обратным притоком, и ужесточением условий заимствований для российских бизнесменов. Повышение стоимости кредитов привело к снижению потребительского спроса.

Экономисты ВБ отмечают, что если бы к началу текущего глобального финансового кризиса у России не было значительного профицита бюджета и огромного объема ресурсов, накопленных в стабилизационном фонде и золотовалютных резервах, последствия кризиса сказались бы гораздо раньше и были бы намного серьезнее, чем сейчас.

Кроме того, национальные особенности российского кризиса состоят и в сочетании следующих компонентов: в мире резко упал спрос на сырьевые экспортные товары, с одной стороны, а с другой стороны, многие российские компании сильно перекредитовались на мировых финансовых рынках. Таким образом, кредитно-финансовая зависимость наложилась на экспортно-сырьевую. К особенностям российского кризиса можно отнести то, что в России еще не зафиксировали рецессии, то есть падения производства на протяжении двух кварталов, хотя официально рецессия началась в США, во многих странах Европы. В США и Европе рецессия проходит в условиях угрозы дефляции — по индустриально развитым странам прогноз по инфляции 0,5 %, — в России инфляционный прогноз — 13 %, а по оценкам некоторых экспертов 15–17 %. Еще одна специфическая черта российского кризиса — это возможность выбора, связанная с наличием резервов: Фонда национального благосостояния, Резервного фонда, золотовалютных резер-

вов ЦБ. Теперь уже стало совершенно очевидным, что кризис будет затяжным, и расходовать резервы надо более экономно, иначе к концу 2009 года они могут закончиться.

Принципиальным отличием нынешнего российского кризиса от кризиса 1998г. - его уверенно прогнозируемая значительная продолжительность.

Итак, фундаментальная причина нынешнего кризиса в России - экстенсивный вариант развития российской экономики с корреляцией с кризисом в потребляющих сырье развитых странах.

Цены на сырье уже не вернутся к показателям нефтяного бума, потому что он был вызван монетарными причинами, лишними деньгами, затопившими фондовые рынки, и совершенно очевидно, что новый экономический мир, который, возможно, удастся выстроить на обломках финансовых пирамид, возникнет лишь при условии неукоснительного жесткого государственного контроля за соответствием товарной и денежной массы, что само по себе противоречит раздутым ценам на нефть и газ.

Это означает, что восстановленная (существующая) экспортно-сырьевая структура экономики России окажется нежизнеспособна в посткризисный период. И в сравнении с общемировой экономической системой наш выход из кризиса будет более затратен, более трудоемок, более требователен к системной структурной перестройке и займет больше времени.

В связи с этим любые антикризисные меры должны способствовать диверсификации экономики. Начало этому положено и выражается в выборе стратегии социально-экономического развития страны, предполагающему инновационный путь развития. Отметим, что данная концепция, разработанная еще в 2008 г., не имела конкретного плана мероприятий по достижению поставленных целей. Кризис явился пусковым механизмом для поиска решений.

Антикризисный бюджет предполагает дальнейшую реализацию начатых программ развития авиастроения, судостроения, программ, связанных с автомобильной промышленностью, а также развитием сельского хозяйства. Помимо этого не произойдет снижения выделения средств на науку и научно-исследовательские разработки, которые будут способствовать дальнейшему развитию.

По окончании кризиса в России должны быть конкурентоспособными все несырьевые сектора экономики.

Кризис — это не только проблемы, но и ступенька для развития.

Литература

1. Всемирный банк представил экономический отчет по РФ // БИКИ.- 2008. - № 139 (9385). 4 декабря.
2. Глобальный кризис, его российское преломление и реакция федеральных властей (размышления и оценки М. Ершова, С. Глазьева, Р. Гринберга и О. Дмитриевой) // Российский экономический журнал. - 2008. - № 9–10. - С. 3–16.

3. Григорьев Л., Салихов М. Финансовый кризис–2008: вхождение в мировую рецессию // Вопросы экономики. - 2008. - № 12. - С. 27–45.
4. Делягин М. Г. Антикризисная программа модернизации страны // Российский экономический журнал. - 2008. - № 9–10. - С. 25–34.
5. Калашникова Н. Как это будет по-русски. Интервью с президентом РСПП А. Шохиним // Итоги. - 2009. - № 8 (662). - С. 14–17.

РОЛЬ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ В ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ

О. Ю. Демуцкая

Томский государственный педагогический университет

На современном этапе развития России образование, в его неразрывной связи с наукой, становится все более мощной движущей силой экономического роста, повышения эффективности и конкурентоспособности народного хозяйства.

Растущая конкуренция на всех сегментах сегодняшнего рынка на деле доказала формулу успеха: "20% коммерческого успеха зависит от производства, 80 % зависит от людей"[1].

В современной системе образования неотъемлемым качеством учителя должна являться его профессиональная компетентность, то есть осведомлённость в той или иной сфере его деятельности.

В других источниках профессиональная педагогическая компетентность определяется, как владение учителем необходимой суммой знаний, умений и навыков, определяющих сформированность его педагогической деятельности, педагогического общения и личности учителя, как носителя определенных ценностей, идеалов и педагогического сознания.

В отечественной педагогике принято различать понятия «компетентность» и «компетенция».

Компетенция — это наперед заданное требование к образовательной подготовке обучаемого, характеристика его профессиональной роли.

Компетентность — мера соответствия этому требованию, степень освоения компетенции, личностная характеристика человека.

«Быть компетентным — значит знать, когда и как действовать» (П. Вейлл)[2].

В соответствии с современными тенденциями образования к педагогическим компетентностям относят следующие:

- Самостоятельно учиться.

Преподаватель сегодня должен осознавать необходимость самостоятельного приобретения и модернизации знаний, упорной работы по саморазвитию и самосовершенствованию, что является компетенцией современного специалиста. Необходимо использовать возможные источники

знаний, например, средства массовой информации. Следить за последними достижениями в развитии науки.

- Повышать свою квалификацию или полностью переучиваться. Собственных знаний, профессиональных умений и компетенций педагога не может быть достаточно на весь период его педагогической деятельности. Таким образом, преподаватель должен стремиться к личностному росту, непрерывному образованию, постоянному повышению профессиональной квалификации.

- Быстро оценивать ситуацию и свои возможности.

Преподаватель должен уметь оценивать ситуацию, оценивать уровень подготовленности учащихся, степень их заинтересованности, проблемные ситуации, возникающие в ходе образовательного процесса, и уметь реагировать на них, сопоставлять свои возможности со структурой проблемы и находить оптимальные решения.

- Принимать решения и нести за них ответственность.

Специалист должен сопоставлять факты, выявлять объективные аргументы, принимать решения и уметь аргументировано доказывать их.

- Адаптироваться к меняющимся условиям жизни и труда.

Коренным образом меняется содержание, так называемых, ключевых компетенций, обеспечивающих не только выживание индивида в новых социально-экономических условиях, но и успех его профессиональной деятельности, её соответствие мировым стандартам и конкурентоспособность преподавателя, а также предоставляемых им услуг в едином образовательном пространстве. Человек стремится не просто адаптироваться к окружающей среде, а внести определенные изменения, которые в последствии могут явиться основой нового витка общественного прогресса. Начиная с изобретения колеса, использования рычага и создания других орудий труда вплоть до современной электронной техники, человек творчески преобразовывал окружающую среду, трансформируя существующую реальность в особый феномен, наполненный интеллектуальной энергией и мечтами о будущем, т.е. цивилизацию.

- Нарбатывать новые способы деятельности или трансформировать прежние с целью их оптимизации.

Первыми шагами в формировании компетентностей, по мнению специалистов, являются обучение жизненным навыкам (справляться со своими личными проблемами, со стрессами; управлять своим временем; читать инструкции, соблюдать правила; оформлять деловую документацию) и надпредметным умениям (обрабатывать и систематизировать текстовую и числовую информацию; писать тексты и выступать; осуществлять деловую коммуникацию; быть инициативным, предлагать нестандартное решение, уметь аргументировано отстаивать свою точку зрения). Формирование перечисленных компетентностей происходит на теоретическом уровне, но основная их часть формируется на практике.[3]

Основная цель педагогической практики – приобретение и осознание будущим педагогом опыта педагогической деятельности в ходе выполнения основных функций учителя.

Следует подчеркнуть важность педагогической практики даже для тех, кто не собирается работать в школе, и так или иначе связывать свою жизнь с педагогикой. Педагогическая практика позволяет студентам не только вспомнить предмет, но и получить уникальный опыт, примерить на себя социальную роль преподавателя, попробовать себя в новом качестве.[4]

Практика может быть дифференцированной, и включать как пассивную практику, так и активную.

В период ознакомительной практики (пассивной) вы посещаете все уроки преподавателя. Обычно преподаватели предупреждаются администрацией учреждения о педагогической практике, однако, в любом случае необходимо заранее спрашивать разрешения присутствовать на его уроке. Присутствуя на уроках преподавателя, стоит делать записи и анализировать просмотренные уроки по соответствующей форме.

После урока желательна краткая беседа с преподавателем. Важно найти способ высказать свое положительное мнение о наиболее интересных методах, приемах и других элементах урока, задать вопросы преподавателю, выслушать его советы. Не стоит акцентировать свое внимание на критике тех или иных ситуаций, которые были обнаружены во время урока, лучше попытаться проанализировать их в качестве проблемных ситуаций и найти пути их решения.

Во время активной практики вы самостоятельно проводите уроки по расписанию. Следует помнить, что на урок лучше приходить за 10-15 минут до его начала. Необходимо продумать свой внешний облик и следовать правилам педагогической этики и такта.

Необходимо составлять конспекты на отдельных листах и затем скреплять их в порядке следования (оформление рабочих конспектов должно отвечать всем требованиям и быть удобным для вас). К конспектам вы прикрепляете список класса, расписание уроков, календарно-тематические планы по учебным предметам.

Минимум за день до проведения урока необходимо показать конспект преподавателю. Педагог проверяет его и допускает вас к уроку. Без наличия конспекта вы не имеете права вести урок. Проведенные уроки комментируются учителем. Советы учителя, его ценные замечания отмечаются. Рекомендации по уроку, его оценка обязательно отражаются преподавателем в вашем дневнике.

Во время практики необходимо придерживаться правил внутреннего распорядка учреждения: подчиняться распоряжениям директора и его заместителей, участвовать во всех мероприятиях учреждения и группы.

После каждого занятия рекомендуется проводить самоанализ, что получилось, что нет, в чем были затруднения. Это способствует развитию та-

ких качеств, как самокритичность, умение выделять причинно-следственные связи, а так же корректировать учебный процесс.

В ходе практики все студенты сталкиваются с рядом проблем, решение которых приходит с опытом. Это проблемы, такие как низкая мотивация студентов на занятии, зависимость практикантов от учебной программы и количества часов, неуверенность и, возможно, недостаточность знаний по предмету. В то же время практика дает студентам возможность попробовать себя в профессии и осознать, насколько они хотят и могут преподавать, позволяет применить полученные знания на практике и учит ставить конкретные цели - на уровне урока, темы, учебной программы в целом.

Педагогическая практика, в целом, играет важную роль в формировании профессиональной компетентности будущего педагога. Именно в ходе практики начинается формирование практиканта как учителя, практика вскрывает успехи и недочеты теоретической подготовки студента.

Автором данной статьи была пройдена как активная, так и пассивная практика. Для примера, можно остановиться на анализе результатов активной практики.

На первых занятиях, проводимых мною, проблемой оказалось установление взаимоотношения с учащимися, и как следствие, создание рабочей атмосферы на уроке. Среди причин, повлекших возникновение проблемы, есть субъективные и объективные. К объективным можно отнести незнание учащихся, в том числе их индивидуальных особенностей. К субъективным причинам относятся следующие:

- психологический переход практиканта от позиции ученика к позиции учителя;
- отбор форм взаимодействия, соответствующих особенностям учащихся и особенностям учителя.

Для решения возникшей проблемы потребовалось дополнительно обратиться к изучению психолого-педагогической литературы. На основе анализа литературы и консультации с преподавателями мне удалось установить благоприятную атмосферу уже к третьему занятию. Эффективными оказались следующие приемы:

- комбинирование различных форм организации учебной деятельности: сочетание индивидуальной и групповой.
- применение разнообразных форм подачи учебного материала, в том числе для самостоятельной работы;
- использование разно уровневых заданий;

По некоторым данным, аналогичная проблема возникает у 30- 35% студентов; 35-40% студентов отмечают недостаточность знаний, точнее компетентностей перед началом практики.

К концу практики большинству студентов удается решить проблемы, и по данным опроса практика в различных учебных заведениях закрепляет у 80-94% студентов интерес к профессии. 80% студентов-практикантов выбирают демократический стиль общения с учащимися, 73% в качестве за-

дач на урок определяют руководство самостоятельной, познавательной деятельностью учащихся.[5]

Именно в ходе практики у студентов происходит формирование основных педагогических компетентностей, которые характеризуют его как конкурентоспособного специалиста.

Литература

6. Шакун Ю. А. Профессиональные компетенции сотрудников, как инструмент конкурентоспособности организации. – [Интернет-ресурс]: <http://www.ctgg.ru/>
7. Ботырко Н.М. Профессионально-педагогическая компетентность педагога. /Интернет-журнал «Эйдос» - [Интернет-ресурс]: <http://www/eidos.ru/index.thm>.
8. Роль педагогической практики в формировании профессиональной компетентности учителя. – [Интернет-ресурс]: www.ucheba.ru
9. Троицкий Ю.Л. Гуманитарий в роли педагога. – [Интернет-ресурс]: <http://job.rsuh.ru/>
10. Рейбан Е.М., Логинова О.П. Роль педагогической практики в формировании профессиональной компетентности учителя. – [Интернет-ресурс]: <http://www.km.ru/>

ПРЕИМУЩЕСТВО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ ОБРАЗОВАНИЯ

М. С. Иконникова

Томский государственный педагогический университет

Особую роль в управлении качеством образования играют современные информационные технологии, основой которых являются компьютеры и компьютерные системы, Internet, различные электронные средства, аудио- и видеотехника.

В современном понимании информационная технология обучения – педагогическая технология, использующая специальные способы, программные и технические средства (аудио - видеосредства, компьютеры) для работы с информацией.

Информационная технология характеризуется средой, в которой она реализуется, и компонентами, которые она содержит:

- техническая среда (вид используемых технических средств)
- программная среда (набор программных средств)
- предметная среда (содержание конкретной предметной области науки, знания)
- методическая среда (инструкции, порядок пользования).

Сегодня многие образовательные учреждения стремятся ввести в учебный план занятия с применением информационных технологий. Любые предметные курсы, ориентированные на реализацию в рамках информационных технологий рекомендуется вводить только при выполнении следующих условий:

1. Наличие квалифицированных преподавателей
2. Достаточное количество технических средств
3. Наличие методически обоснованных учебных или других компьютерных программ и систем
4. Наличие в качестве приложения к компьютерным программам полного дидактического комплекса (учебники, методические пособия, задачки).

Использование информационных технологий имеет ряд преимуществ:

1. Большой интерес к современным компьютерным системам как средству обучения является мотивационной основой учебной деятельности.

2. Преподаватель перестает быть для учащегося единственным источником информации и становится партнером. Преподаватель координирует, направляет, руководит и организует учебный процесс. Привычную школьную доску заменяет электронный экран, на котором с помощью видеоряда, звука и текста происходит изложение материала. Взаимодействие осуществляется одновременно по всем каналам восприятия «текст – звук – видео – цвет», что делает занятие не только значительно более усваиваемым, но и более увлекательным.

3. На занятии с использованием информационных технологий все учащиеся включены в мыслительную деятельность, готовы к восприятию нового.

4. Работа в среде информационных технологий приучает учащихся понимать смысл каждой операции, её взаимосвязь с другими операциями, формулировать и конкретизировать задание, проводить аналогии и осуществлять перенос умений в новые условия.

5. Развитие творческого мышления.

6. Еще одним преимуществом информационных технологий является компьютерный контроль знаний. По сравнению с традиционным, компьютерный контроль имеет существенные преимущества: учитывается разная скорость работы учащихся, задания дифференцируются по степени трудности, повышается объективность оценки, учащийся видит детальную картину собственных недоработок, а оценка может выдаваться не только по окончании работы, но и после каждого вопроса.

Применение информационных технологий позволяет сделать занятие привлекательным и по-настоящему современным, осуществлять индивидуализацию обучения, объективно и своевременно проводить контроль и подведение итогов.

Информационные технологии, оснащенные всеми необходимыми компонентами в совокупности с использованием активных методов обучения становятся базой современного образования, гарантирующей необходимый уровень качества, вариативности и индивидуализации обучения и воспитания.

Сегодня информационные технологии можно считать тем новым способом передачи знаний, который соответствует качественно новому содер-

жанию обучения и развития учащегося. Этот способ позволяет студентам с интересом учиться, находить источники информации, воспитывает самостоятельность и ответственность при получении новых знаний.

Литература

1. Буреш, О., Токарева, М. Информационное обеспечение экономических дисциплин // Высшее образование в России.-2004.-№1 - С. 159-161.
2. Вакулюк В., Семенова Н. Мультимедийные технологии в учебном процессе // Высшее образование в России. – 2004. - №2. – С.101-105.
3. Вислогузов, А. Информационные технологии в образовательном процессе // Высшее образование в России. - 2006. - № 5. - С. 73-76.
4. Захарова И.Г. Информационные технологии в образовании. – М. 2008. – 192 с.
5. Синельников, Б. Реализация образовательного потенциала информационных технологий // Высшее образование в России.-2004.-№3. - С. 61-65.
6. Чернов, А. Информационные технологии, коммуникативные компетенции и ценности образования // Высшее образование в России.-2005.-№ 11. - С. 62-67.
7. Шудегов, В. И. Роль информационных технологий в развитии системы образования России // Экономика образования.-2004.-№6. - С. 19-20.

НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В. Н. Казанчеев, В. В. Неволлина

Томский государственный педагогический университет

Эффективность функционирования экономики достигается за счет результативности отдельных отраслей и рациональности государственной политики. Виды инструментов государственной политики, направленной на корректирование экономического поведения и структуры рынка, разнообразны. Особое место среди них занимает государственная антимонопольная политика, призванная обеспечить такие условия функционирования рынка, при которых не возникает избирательного ущемления интересов его субъектов, как производителей, так и потребителей.

Антимонопольная политика – комплекс мер, направленных на демонизацию экономики, контроль и наблюдение за процессами концентрации на рынках, пресечение монополистических действий и недобросовестной конкуренции, устранение административных барьеров и обеспечение условий для развития конкуренции на рынке, а также пропаганда и распространение знаний, способствующих созданию равных условий для всех участников рынка и формированию общественного сознания в пользу развития рыночных сил. Следует иметь в виду два уровня понимания этой политики.

В узком смысле антимонопольную политику принято сводить к мероприятиям антимонопольных органов и органов по регулированию деятель-

ности субъектов временных и естественных монополий в частности осуществления государственного контроля за соблюдением законов и иных нормативно-правовых актов, относящихся к системе конкурентного права.

В широком смысле государственная антимонопольная политика охватывает почти весь круг решений, направленных на развитие экономики, повышение конкурентоспособности продукции и услуг национальных производителей, обеспечение эффективной занятости. В этом смысле политика антимонопольного регулирования предопределяет широкое участие антимонопольных органов в выработке экономической политики государства в целом или по крайней мере тех её направлений, которые могут непосредственно повлиять на конкурентную структуру рынка, деловую практику и хозяйственную деятельность субъектов.

Государство обязано выполнять важные экономические, организационные координирующие информационные функции для обеспечения рыночных условий предпринимательской деятельности, развития частного сектора. Стратегическая задача государственной антимонопольной политики по отношению к отдельным рынкам (отраслям) состоит в сохранении баланса конкурентных и монопольно-регулирующих сил в рамках конкуренции.



Рис.1. Экономические цели антимонопольной политики

В связи с этим основными экономическими целями антимонопольной политики являются действия, направленные на оптимизацию рыночной структуры, нейтрализацию монополистической власти и различных методов её проявления, корректировку невыгодных для общества экономических результатов для решения двух задач: повышение качества жизни и обеспечение конкурентоспособности российской экономики.

Достижение этих целей предполагает:

- организацию наблюдения за основными экономическими тенденциями и структурными изменениями на товарных рынках федерального и регионального уровня;
- обеспечение единства экономического пространства страны посредством недопущения регионального сепаратизма и создания административных барьеров;
- проведение мероприятий по демополизации рынков и поддержке предпринимательства;
- обеспечение «прозрачности» создания, слияния и присоединения коммерческих организаций, процедур, предусматривающих концентрацию активов и рыночной власти;
- снижение барьеров входа на рынке новых экономических структур и обеспечение эффективного контроля за поведением доминирующих хозяйствующих субъектов;
- активизация работы по профилактике и пресечению недобросовестной конкуренции на товарных рынках;
- упорядочение государственной помощи;
- организацию антимонопольного контроля за поведением субъектов естественных монополий;
- пропаганду основных требований и норм антимонопольного законодательства, разработку мероприятий, направленных на адвокатирование конкуренции.

В качестве основных принципов реализации антимонопольной можно обозначить следующие положения:

1. Содействие формированию рыночных отношений на основе развития конкуренции и предпринимательства, контроля за процессами концентрации.
2. Предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции.
3. Недопущение устранения конкуренции органами власти, предоставление ими государственной помощи, приносящей конкурентные преимущества субъектам рынка.
4. принцип разумного подхода при применении норм антимонопольного законодательства, направленных на эффективное функционирование товарных рынков и конкуренции.
5. Законность, гласность и публичность в действиях антимонопольных органов.

Последовательное проведение государством антимонопольной политики – важное условие формирования и функционирования рынка, а практика применения антимонопольного законодательства имеет большое значение для современной России. В качестве приоритетных задач в этом направлении на современном этапе выделяются:

- ✓ антимонопольное сопровождение реформ естественных монополий, жилищно-коммунального хозяйства и инфраструктурных отраслей;
- ✓ модернизация законодательств о защите и развитии конкуренции, о естественных монополиях и о рекламе;
- ✓ контроль за концентрации прав собственности на ограниченные природные ресурсы и предотвращение негативных последствий такой концентрации для конкуренции на товарных рынках;
- ✓ содействие повышению прозрачности российской экономики, выявление реальных собственников и групп лиц, контролирующих компании, имеющие монопольную власть;
- ✓ защита и развитие конкуренции на строительном рынке, на рынке услуг по инженерной подготовке земельных участков под застройку;
- ✓ расширение инструментария политики защиты и развития конкуренции на товарных и финансовых рынках;
- ✓ интегрирование российского антимонопольного законодательства в европейское.

Экономическая результативность отдельных отраслей или рынков зависит от поведения продавцов и покупателей при проведении ценовой политики, товарной и продуктивной стратегии, политики коммуникаций и рекламы, от инвестиций в новое производство, вертикальной и горизонтальной интеграции, тактики решения юридических вопросов, интенсивности действия конкурентных сил, прибыльности отраслей. В связи с этим глобальная цель государственной антимонопольной политики заключается в создании для равной, добросовестной конкуренции среды, способствующей эффективному размещению ресурсов и устойчивому экономическому развитию.

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО ТУРИСТСКОГО РЫНКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В. И. Кифоренко

Томский государственный педагогический университет

Объем въездного российского туризма за последние годы существенно вырос. Это подтверждают и экспертные исследования, и данные статистических служб. Было бы наивно считать этот рост тенденцией, да еще и ста-

бильной. Одной из причиной является несоответствие гостиничной базы, курортно-рекреационных зон России мировым требованиям. По расчетам специалистов, объем общероссийских инвестиций, необходимых чтобы привести наши гостиницы в порядок, составляет порядка 20 млрд долл.

Если взглянуть на карту нашей страны, то можно понять, что турресурсы России неисчерпаемы. Исследования показали, что более 60% россиян выезжают в зарубежные туры и не догадываются, что те же удовольствия можно получить и себя дома. У нас уникальные возможности для событийного, экстремального, приключенческого и других видов туризма.

Ресурсная база внутреннего туризма задействована на 10-15%. В итоге в сфере внутреннего туризма отсутствует полноценный товарно-денежный обмен – основа экономического развития любой отрасли. Денежные же средства россиян вывозятся за рубеж.

Причины этого хорошо известны. Выездной туризм российским туристским компаниям приносит больше прибыли, чем въездной. Поэтому многие компании ориентированы на продажу турпродуктов выездного туризма.

Так же есть внутренний туризм, который тоже мог приносить деньги, но и он находится в зачаточном положении. Как утверждают сами турфирмы, показывать россиянам Россию нерентабельно. Исключение составляют черноморские курорты и малое количество местных санаториев и домов отдыха.

В немалой степени это происходит потому, что наиболее обеспеченные живут в больших городах. Они более подвержены стрессам и нуждаются в полноценном отдыхе, но мало информированы о рекреационных возможностях ближайших мест для отдыха. Какая-то информация поступает через туриздания, телепередачи, но она, в отличие от рекламы иностранного направления, почти всегда общего характера и в таком виде мало способна оказать на потенциальных внутренних туристов существенное воздействие.

Большую роль в оживлении внутреннего туризма могли бы сыграть сами туркомпании. Но у них нет прямой заинтересованности в этом, получается замкнутый круг: фирмы работают преимущественно с прибыльными зарубежными направлениями и опасаются браться за внутренний туризм, а клиенты этих фирм не покупают российские туры, т.к. ничего о них не знают.

По данным Департамента туризма Минэкономразвития России, основу въездного туризма в настоящее время составляет бизнес-туризм, т.е. иностранцы едут в нашу страны главным образом с деловыми целями, а не за достопримечательностями или здоровьем. Следовательно, въездной туризм нуждается в переориентации: его основу должны составлять экологические, культурно-познавательные, лечебно-оздоровительные туры, круизы и т.д.

Согласно данным Департамента туризма, ежегодно в Россию въезжают около 7 млн зарубежных гостей, которые в общей сложности расходуют около 400 млн долл. Если ориентироваться на эти данные, то при увеличении потока туристов до 15 млн в год, то можно рассчитывать на ежегодный

прирост доходов от въездного туризма до 800 млн долл и более. А если к этой цифре прибавить средства, полученные от внутреннего туризма, то ежегодный прирост отечественной туротрасли может составить 2 млрд долл и более. Их вполне можно употребить с пользой, т.к. сотни российских гостиниц нуждаются в финансовых инъекциях, чтобы обрести привлекательный вид для туристов.

По данным специалистов группы ЭКСПАНС (табл. 1), общее число туристского класса в указанных регионах составляет 2,5 тыс. При этом средний коэффициент гостиничной базы – 69,4%. Учитывая этот коэффициент, можно полагать, что из этих 2,5 тыс. в более или менее удовлетворительном состоянии – только 765, остальные нуждаются в реконструкции и ремонте.

Таблица 1

**Состояние материально-технической базы гостиничного
комплекса экономических районов России**

Экономический район	Субъекты экономического района	Общее число гостиниц туристского класса в областных и районных центрах, шт.	Износ гостиничного комплекса, %	Соответствие уровню мировых стандартов
Московский	Москва и область	340	48	53
Центральный	Брянская, Владимирская, Ивановская, Калужская, Костромская, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тверская, Тульская, Ярославская области	169	73	9
Черноземный	Белгородская, Воронежская, Курская, Липецкая, Тамбовская области	78	79	3
Северный	Архангельская, Вологодская, Мурманская области, Коми, Карелия	73	86	18
Северо-Западный	Ленинградская, Новгородская, Псковская (отдельно Калининград) области, Санкт-Петербург	118	51	41
Южный	Ростовская область, Ставропольский и Краснодарский края, республики Северного Кавказа	515	39	48
Поволжский	Астраханская, Волгоградская, Кировская, Нижегородская области и Волго-Вятский район, Саратовская, Самарская, Пензенская, Ульяновская области, Республика Татарстан	685	74	24
Уральский	Свердловская, Челябинская, Пермская, Оренбургская, Курганская области, Республика Башкортостан	180	80	11

Экономический район	Субъекты экономического района	Общее число гостиниц туристского класса в областных и районных центрах, шт.	Износ гостиничного комплекса, %	Соответствие уровню мировых стандартов
Западно-Сибирский	Алтайский край, Кемеровская, Новосибирская, Омская, томская, Тюменская области	218	62	28
Восточно-Сибирский	Красноярский край, Иркутская, Читинская области, Бурятия и Тыва	54	84	5
Дальневосточный	Магаданская, Камчатская, Сахалинская области, Хабаровский и Приморский края, Республика Саха (Якутия)	71	87	2
Всего по России		2501	69,4	22

Лишь 22% (или 168) гостиниц соответствуют мировым стандартам, т.е. могут претендовать на размещение иностранных туристов. При среднем количестве номеров в одной гостинице 250-300 гостиничный фонд, пригодный для нормального размещения туристов, может быть оценен в 42-50 тыс. номеров по всей России.

В тоже время, по оценкам экспертов, только Санкт-Петербургу необходимы 30 тыс. номеров туристского класса. Всего же суммарная общероссийская потребность оценивается в 500-600 тыс. номеров, или около 2 тыс. гостиниц. Если учесть, что возведение современной пятиэтажной гостиницы обходится в среднем в 5-10 млн долл., то требуемый объем инвестиций составляет от 10 до 29 млрд долл. И это минимум, потому что необходимо не только построить гостиницы, но и затратить существенные средства на их «раскрутку».

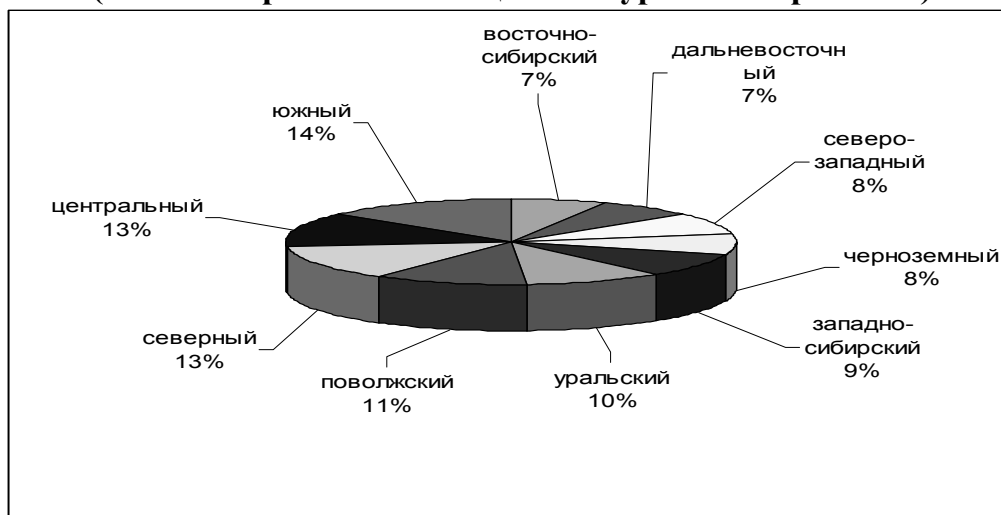
Вложение этих средств может быть привлекательным для инвесторов, т.к. срок окупаемости инвестиций в гостиничный сектор при увеличении турпотока (как зарубежного, так и российского) всего лишь вдвое составит 5-10 лет.

В середине мая 2001 года в Минэкономразвития России рассматривался проект концепции развития внутреннего (въездного) туризма. Разработчики концепции отметили, что, по их мнению, гостиничный сектор – основа въездного туризма – начнет расти, если государство будет ежегодно вкладывать в него хотя бы 120 млн руб. в год. Однако, по данным правительства Москвы, сумма инвестиций в гостиницы только столицы оценивается в 5 млрд долл.

Если говорить о господдержке, то следует вопрос: где взять 20 млрд долл. Ведь те 120 млн руб. в год дела не решат. Прежде всего, необходимо разобраться, на каких направлениях эти средства особенно нужны.

Таблица 2

**Перспективная структура российского туристского рынка
(на основе расчета потенциалов туристских районов)**



В первых рядах – это те турзоны, которые, с одной стороны, обладают высоким потенциалом и привлекательностью, а с другой – не имеют ресурсной базы, позволяющей оказывать туристам услуги мирового уровня.

Разумеется, в этих зонах есть в большей или меньшей степени развитые гостиничные хозяйства. Другое дело, что те технологические нормы и правила, с применением которых строились провинциальные гостиницы, в большинстве случаев не соответствуют современным и тем более мировым требованиям. К примеру, согласно классификации, предложенной Минэкономразвития, на относительно высоком уровне в настоящее время находится гостиничный сектор Москвы и Санкт-Петербурга. Так же, к условно высокому уровню относятся Калининград и Кавминводы. К среднему – Золотой кольцо, Карелия и Поволжье.

Состояние гостиничного фонда остальных территорий России крайне плохое. В большинстве из них до 30% номеров без удобств, что противоречит современным требованиям к гостиничному бизнесу. Значит, вкладывать средства в реконструкцию таких гостиниц нецелесообразно и лучше использовать деньги на строительство новых отелей, пансионатов и домов отдыха, соответствующих мировым стандартам.

Какие же гостиницы нам необходимы? Как считают эксперты, приоритетным направлением в ближайшее время будет строительство малых гостиниц класса 3*.

Большую надежду специалисты возлагают на частный сектор, который уже сумел проявить себя на Черноморском побережье Кавказа. Но там активность тех, кто вкладывает средства в строительство недорогих частных гостиниц, обусловлена сверхвысоким спросом со стороны массового туриста. Привлекать гостей на первых порах должны государственные или коммерческие гостиницы, а заняться их возведением – либо федеральные де-

партаменты с привлечение госсредств, либо представители крупного и среднего бизнеса, желающие перспективно вложить деньги. Тем более государственная концепция обещает таким инвесторам существенные налоговые льготы.

Половина территории России – объект туризма. Какова же должна быть региональная структура внутрироссийского туристского рынка с учетом потенциала российской территории? Разобьем карту России на туристские районы, для каждого из которых выделим приоритетные типы и направления туризма. Далее с помощью специальных экспертных методик и шкал оценим основные параметры района, характеризующие его туристскую привлекательность, а также факторы, влияющие на уровень сложности посещения: привлекательность, климатическая и экологическая ситуация, развитие гостиничного бизнеса и состояние инфраструктуры, территориальный фактор (т.е. площадь территории и взаимоотдаленность населенных пунктов), доступность района для массового туриста, наличие объектов культурно-исторического значения, курортных и рекреационных комплексов. В результате интегрирования всех параметров получим **туристский потенциал** района, который представляет собой условную величину, иллюстрирующую, в какой степени, при условиях вложения инвестиций в туркомплексы района, он может быть востребован туристами с учетом их комплексных потребностей в турпродуктах различного типа.

В табл. 2 приведены такие потенциалы районов, а также сделанные на их основе оценки минимальных объемов средств, необходимых для инвестирования в тот или иной регион России.

Как видно из таблицы, усредненный показатель туристского потенциала России составляет 55,8%, а это весьма высокий показатель, который демонстрирует, что более половины ландшафтно-географических и климатических ресурсов страны могут быть использованы для развития различных туристских направлений. Россия – страна весьма перспективная с точки зрения комплексного туризма.

Наиболее привлекательной для массового иностранного и российского туриста в ближайшие 3-5 лет по-прежнему останется южная курортная область, инвестиции в которую оцениваются в объеме, не меньшем 2,5 млрд долл. Высоким потенциалом, требующим инвестиций, характеризуется Центральная, Северная и Поволжская территории, которые за счет комплекса своих особенностей способны привлечь значительные турпотoki.

А вот как будет выглядеть перспективная структура туристского рынка в случае его инвестиционного развития в течение 3-5 лет (табл. 3).

Таблица 3

Туристский потенциал экономических районов

Турист- ский район	Основные туристские объекты и виды отдыха	Потенциал района, %	Условный минималь- ный объем требуемых инвестиций, млн долл.
Южный	Курорты Черноморского побережья, санатории и дома отдыха Северного Кавказа, горнолыжный и горный туризм	79,2	2580
Централь- ный	Москва, объекты Подмосковья, старинные города Золотого кольца, пансионаты и дома отдыха на реках и озерах центральных областей	73,5	2390
Северный	Озера Карелии, Валаам, Кижы, Соловецкие острова, поморские города, поселки Архангельской области	71,9	2340
Поволж- ский	Курортные зоны Жигулей, волжские санатории и дома отдыха Самарской и Саратовской областей, круизы по средней и верхней Волге, Каме	60,7	1975
Уральский	Санатории горного и полярного Урала, Свердловской, Челябинской областей, лесные и речные пансионаты Башкортостана	56,0	1825
Западно- Сибирский	Горный туризм на Алтае, Телецкое озеро, курорт Белокуриха, пансионаты и дома отдыха на берегах рек, озер и водохранилищ	50,6	1650
Черно- земный	Пансионаты и дома отдыха Воронежской и Белгородской областей	45,3	1475
Северо- Западный	Старинные города Новгород и Псков, Ладожское, Ильменское, Онежское озера	44,0	1435
Восточно- Сибирский	Горный и экстремальный туризм в Саянах, пансионаты и дома отдыха в «Красноярских столбах», на Енисее и Ангаре	40,3	1310
Дальнево- сточный	Пансионаты и здравницы на берегу Тихого океана, горный и экзотический туризм на Камчатке, Сахалине, экстремальные маршруты по Уссурийской тайге	36,9	1200
<i>Итого по России</i>		55,8	18180

Дискомфорт, которые часто испытывают иностранцы, прибывав в российских провинциях, весьма существенно усиливает их опасения за успешное развитие нашей страны и за будущее вложенных в ее экономику средств. Ведь комфорт и стабильность – это базовые характеристики цивилизованной и процветающей страны. Следовательно, достижение комфорта и стабильности в туристском секторе автоматически спроецируется и на имидж страны, воспринимаемый иностранцами. Для России это особенно важно, если учесть стереотипы, которые сформировало в мировом общественном сознании ее непростое прошлое. Комфорт же немыслим без хороших гостиниц, высокого уровня сервиса в них.

А поедут к нам иностранцы, появятся деньги для решения многих насущных задач.

РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ГОСТЕПРИИМТСТВА В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

В. И. Кифоренко

Томский государственный педагогический университет

Сфера гостеприимства, составляющими которой является оказание услуг питания, размещения и туризм, в Томской области один из динамично развивающихся секторов экономики.

Прирост объема товарооборота в отрасли питания по итогам 2008 года составил 11%. За последние три года данный показатель прироста является самым высоким. На рынке услуг питания в области функционирует 1600 предприятий различного формата на 8500 посадочных мест. Ежегодный прирост численности, как и в предыдущие годы, составил порядка 50 предприятий, 40 из которых предприятия формата «кафе», «бар» различной направленности. В 2008 году впервые за последние годы сегмент предприятий формата «кафе», «бар» несколько превысил долю предприятий питания учебных заведений и составил 34%. Произошел рост численности предприятий корпоративного питания, их доля с 9,5% возросла до 11%. Доля ресторанов от общего числа заведений питания составляет чуть больше 2% уже на протяжении нескольких лет. В отрасли занято около 6 тысяч человек. В структуре предприятий питания области удельный вес предприятий г. Томска составляет около 50%. В городе явно прослеживается тенденция открытия заведений питания демократического формата с узкой специализацией. Открыты заведения национальной кухни «Пион», «Душанбе», «Чинара» и т.д. как в целом по стране, в Томске продолжается рост численности заведений формата пивной бар-ресторан. Пять заведений данного формата, в числе которых «ПАБиК», «Мюнхен», «Хаммер» и другие открыты в течение года, на завершающем этапе работы по открытию пивного ресторана «Хмель». Рестораны «Перчини», «Шалапин», «Венский двор» также являются объектами ввода в 2008 году. По рейтингу популярности кухонь в Томске лидирует русская-сибирская, японская, итальянская и китайская. В отрасли многое делается для повышения качества оказываемых услуг. Подготовку кадров для отрасли осуществляет два учебных заведения ТТЭТ и ПУ №14. На повышение качества услуги питания направлено проведение «школ кулинарного мастерства». Ежегодно выдается порядка 200 сертификатов повышения квалификации. Томские кулинары постоянно участвуют в Международных и Межрегиональных конкурсах, где как правило входят в число призеров и победителей. Вместе с тем, процессы, происходящие в сфере питания в области с октября, свидетельствуют о наличии кризисных явлений. Произошло снижение посещаемости заведений питания и среднего чека до 30%, сократилось количество мероприятий корпо-

ративного характера. С целью стабилизации обстановки и сохранения сети в предприятиях питания в области разработаны мероприятия по оптимизации стоимости блюд, повышения качества услуги питания, идет поиск дополнительных форм контакта с клиентами.

Второй составляющей индустрии гостеприимства является услуга размещения, которую в области осуществляют 70 гостиниц различного формата на 2100 мест проживания. По итогам 2008 года объем рынка гостиничных услуг составил 67,1 млн рублей или 117% к уровню 2007 года. В г. Томске функционирует 34 гостиницы на 1330 мест. Обеспеченность номерным фондом в расчете на 1000 жителей в г. Томске составляет 4,5 при нормативе 6 мест. В гостиничной отрасли занято более 1200 человек, средняя месячная заработная плата составляет более 11000 руб. По государственной системе классификации 4 гостиницы «Томск», «Октябрьская», «Спорт-отель», «Союз» соответствуют уровню 3*, отель «Магистрат» соответствует уровню 4*. Среднегодовой коэффициент загрузки номерного фонда в 2008 году составил 51,3% против 53,5% в 2007 году. Снижение данного показателя произошло за счет увеличения номерного фонда. На территории области реализовано ряд крупных проектов по развитию гостиничного сектора. В г. Томске введена в эксплуатацию гостиница «Тоян» на 33 номера. За счет реконструкции 7 этажа гостиницы «Томск» открыта гостиница формата «отель в отеле» на 17 номеров класса «люкс». Компанией ООО «Актив-Сервис» в августе 2008 года введен в эксплуатацию Дом загородного отдыха «SMS» в селе Кафтанчиково Томского района на 29 номеров и 60 мест проживания. Завершено строительство гостиничного комплекса в с. Парабель на 20 номеров с кафе. В стадии реализации находится проекты по строительству в г. Томске мини-гостиницы на 4 высококомфортных номера, гостиничного комплекса в районе Сенной Курьи на 30 мест проживания и рестораном на 80 посадочных мест. Разработана проектно-сметная документация на строительство мотеля, компанией «Альберго-Томск» начато строительство шестиэтажного отеля в центре г. Томска на 150 мест проживания. В целом в гостиничный сектор области в прошедшем году увеличился на 110 мест проживания, на объектах гостиничного бизнеса освоено порядка 160 млн руб.

Современный рынок туристских услуг представлен более 100 туристскими компаниями, из них 3 туроператора по международному и 11 туроператоров по внутреннему туризму. Приемом туристов и экскурсионным обслуживанием в области занимаются 14 туристских компаний. Томскими турфирмами разработано более 70 тем экскурсий, включая производственные и музейные, рассчитанные на различные категории экскурсантов и около 50 программ приема гостей на территории области, включающие посещение территорий г. Томска, Томского, Асиновского, Молчановского и Парабельского районов.

В последние пять лет сфера туризма развивается высокими темпами, положительная динамика прослеживается по многим показателям.

В 2008 году объем туристских услуг превысил более чем в 3,5 раза уровень 2004 года и составил около 570 млн руб.

Приоритетными направлениями развития туризма в регионе определены въездной и внутренний виды туризма. По предварительной оценке в 2008 году количество лиц, посетивших Томскую область и воспользовавшихся услугами гостиниц и аналогичных средств размещения, составило около 153 тыс. человек, что на 16% больше уровня 2004 года. По данным Федеральной миграционной службы по Томской области количество иностранных граждан увеличилось на 22% к уровню 2007 года и составило почти 24 тыс. человек (что в 1,5 раза превышает уровень 2004 года). Из них 12% прибыло из стран дальнего зарубежья и 88% из стран СНГ.

В целом, несмотря на распространение кризисных явлений в IV квартале прошлого года, в 2008 году туристский оборот и туристская подвижность населения области демонстрируют устойчивый рост.

Туристский оборот (суммарный объем организованного въездного, выездного и внутреннего турпотоков) Томской области по предварительной оценке почти в 2 раза превысил уровень 2004 года и составил 272 тыс. человек.

Туристская подвижность населения Томской области (отношение числа поездок жителей региона к общей численности населения области) за пять лет выросла в 2,2 раза и составила почти 82 тыс. человек.

Стратегические цели, задачи и приоритеты развития сферы туризма и гостеприимства определены в Концепции развития туризма и гостеприимства в Томской области на 2008-2013 годы, утвержденной постановлением Губернатора Томской области от 29.06.2007 N 71.

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РФ

А. С. Кузнецова

Томский государственный педагогический университет

Значение туризма в мире постоянно растет, что связано с возросшим влиянием этой сферы на экономику. Туризм является существенным источником доходов, занятости, способствует диверсификации экономики, создавая отрасли, обслуживающие данную сферу. Кроме этого туризм является существенным фактором реализации внешней политики государства. Ресурсные возможности России позволяют при соответствующем уровне развития туристской инфраструктуры увеличить прием иностранных туристов в несколько раз.

Анализ современного состояния туризма в Российской Федерации показывает, что в последние годы эта сфера в целом развивается стабильно и динамично. Отмечается ежегодный рост внутреннего туристского потока. Быстро растущий спрос на туристские услуги внутри страны вызвал бум строительства малых гостиниц, в основном, в курортных регионах, а также

увеличение числа гостиниц международных гостиничных цепей в Москве, Санкт-Петербурге и других крупнейших городах страны, создание отечественных гостиничных цепочек. Резко увеличился объем инвестиционных предложений по гостиничному строительству как со стороны иностранных, так и со стороны отечественных инвесторов. При этом основные предложения направлены на развитие гостиничного бизнеса в регионах России. Особо следует отметить успехи последних лет в развитии курортно-туристического комплекса Краснодарского края, которые закономерно привели к выбору нашей страны при определении Сочи местом проведения зимней Олимпиады – 2014. Благодаря этому получили всемирную известность не только Красная Поляна и Сочи, но и весь Краснодарский край в целом, что обуславливает долгосрочный бизнес-интерес к развитию туристской инфраструктуры данного региона и гарантию того, что через несколько лет Черноморское побережье станет развитым курортным центром мирового уровня.

В настоящее время в стране насчитывается более 6 тысяч гостиниц, тогда как в 2004 году их насчитывалось только 4 тысячи. С учетом количества иных средств размещения, таких как пансионаты, дома и базы отдыха, туристские базы и другие, общее количество средств размещения туристов составляет около 10 тысяч. Численность российских граждан, проживавших в 2006 году в гостиницах, санаторно-курортных организациях и организациях отдыха, составила 26,6 млн. человек, из них в гостиницах – 16,4 млн. человек.

Объем платных услуг, оказываемых населению гостиницами и аналогичными средствами размещения, ежегодно растет и составил в 2007 году 88,9 млрд. руб., что превысило показатели 2005 года на 47%.

По прогнозным оценкам Всемирного совета по туризму и путешествиям, доходы от туризма в 2007 году в ВВП нашей страны с учетом мультипликативного эффекта составили 6,7%. Согласно данным того же источника, число рабочих мест в туризме составило 1% от общей занятости, с учетом смежных отраслей – 5,7%, инвестиции в основной капитал в туристскую индустрию России составляют 12,1% от общих инвестиций при годовом росте в 8,2%.

Известно, что наша страна насчитывает огромное количество культурных и природных достопримечательностей, а также иных объектов туристского показа. К ним, согласно данным Росстата, относятся 2368 музеев в 477 исторических городах, 590 театров, 67 цирков, 24 зоопарка, почти 99 тысяч памятников истории и культуры, 140 национальных парков и заповедников. В России в настоящее время действуют 103 музея-заповедника и 41 музей-усадьба (идентичные музеям-заповедникам по характеру деятельности объекты, отличающиеся, как правило, небольшой территорией). Музеи-заповедники играют важнейшую роль в формировании привлекательного образа России за рубежом. Из 15 объектов культурного наследия, входящих в список Всемирного наследия ЮНЕСКО, 12 находятся в составе

музеев-заповедников. В соответствии с этим сеть музеев-заповедников как центров международного и внутреннего туризма требует постоянного совершенствования и развития.

Что касается таких объектов туристской инфраструктуры, как аквапарки, развлекательные центры, горнолыжные комплексы, туристский транспорт и др., то их явно не хватает.

Очевидным является и то, что туристский потенциал страны используется далеко не в полной мере, и создание условий для качественного отдыха на территории России российских и иностранных граждан требует более активного проведения государственной политики в сфере туризма.

Существенным шагом по продвижению российского туристского продукта внутри страны и позиционирования России на мировом рынке профильных выставочных услуг стала международная туристская выставка «ИНТУРМАРКЕТ», проводимая в Москве с 2006 года. Впервые в таком масштабе на международной туристской выставке были представлены регионы России как с уже сложившейся развитой туристической инфраструктурой, так и с богатым потенциалом для ведения этого вида деятельности. Международные мероприятия событийного характера стимулируют продвижение России как страны делового туризма, имеющей соответствующую инфраструктуру, кадры и туристский продукт. К ним относятся ежегодно проводимые международные конференции, семинары и иные форумы, посвященные наиболее актуальным проблемам развития туризма. Свою эффективность доказали Дни российского туризма, проводимые в странах - основных направляющих рынках, а также тематические экспозиции в рамках национальных выставок общего характера за рубежом.

В настоящее время в наибольшей степени развитие туристско-рекреационного комплекса предусматривается на новом этапе реализации ФЦП «Юг России», рассчитанной на 2008-2012 гг. Предусматривается реконструкция и модернизация существующей инфраструктуры, а также новое строительство в Кабардино-Балкарии, Карачаево-Черкесии, Дагестане, Калмыкии, Северной Осетии-Алании и Адыгее.

Анализ возможных направлений решения системной проблемы подтверждает необходимость разработки единой государственной стратегии развития сферы туризма, основанной на сочетании институционального и проектного подходов, развития сотрудничества между государственными структурами всех уровней, бизнес-сообществом и общественными организациями, и направленной на реализацию приоритетных задач в рамках каждого из стратегических направлений.

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.С. Кузнецова

Томский государственный педагогический университет

Прежде всего, говоря о сущности правового обеспечения туристской деятельности, нужно выяснить: а что же такое вообще правовое обеспечение?

Правовое обеспечение- это поддержка государства туристских организаций и сообществ, корректировка деятельности данных организаций, обеспечение правами и гарантиями и наделение обязанностями тех лиц, которые участвуют в туристской деятельности.

Среди правовых актов, которые выражают волю государства и которые собственно и являются носителями информации о правовом обеспечении, можно выделить: акты, непосредственно координирующие туристскую деятельность (например, Федеральный Закон «ОБ ОСНОВАХ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»); а также акты, которые косвенно, через признание общепризнанных прав, свобод и законных интересов граждан и туристских организаций регулируют процесс туристской деятельности (например, Закон «О защите прав потребителей»).

Иначе говоря, правовое обеспечение-это процесс регулирования государством деятельности в туризме, охрана и защита законных прав и интересов граждан, наделение их обязанностями. Правовое обеспечение выражается через конкретные зафиксированные в письменной форме правовые акты государства и органов местного управления.

И, хотя на сегодняшний день система государственного регулирования в Российской Федерации и несовершенна, все же существует определенная правовая база, «наработанная» за время становления и развития туризма в России; создается новое, усовершенствованное, законодательство, которое «стирает белые пятна» старого, и направлено на прогресс туристской деятельности.

Закон «Об основах туристской деятельности», принятый в 1996 году, в настоящее время претерпел ряд существенных поправок. В частности, если раньше туроператорская и турагентская деятельность подлежала обязательному лицензированию, то в соответствии с поправками, внесенными в этот закон в 2007 году, лицензирование туроператорской и турагентской деятельности прекращено с 1 января 2007 года (пункт 6 статьи 18 Федерального закона РФ «О ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» в ред. Федеральных законов от 19.07.2007 N 136-ФЗ).

В связи с этими изменениями Закон устанавливает дополнительные обязанности исполнителя туристской услуги и усиливает его ответственность перед потребителем.

Под исполнителем понимаются туроператор, который заключает с потребителем договор о реализации туристского продукта или от имени которого заключается договор, а также турагент, действующий на основании

договора со сформировавшим туристский продукт туроператором и заключающий с потребителем договор о реализации туристского продукта от своего имени, но по поручению и за счет туроператора.

Для обеспечения гарантий своей деятельности, законных интересов и прав потребителей все туроператоры, зарегистрированные на территории Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей", должны иметь финансовое обеспечение, то есть договор страхования гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств либо банковскую гарантию исполнения обязательств по договору.

Страховщиком по договору страхования ответственности туроператора может быть страховая организация, а гарантом по банковской гарантии может быть банк, иная кредитная организация либо страховая организация, зарегистрированные на территории РФ в соответствии с законодательством.

Наличие финансового обеспечения не требуется только в двух случаях: для организаций, осуществляющих экскурсионное обслуживание на территории России в течение не более 24 часов подряд, а также для государственных и муниципальных унитарных предприятий и учреждений, осуществляющих деятельность по организации путешествий в пределах территории России по установленным государством ценам в целях решения социальных задач (п. 3 ст. 1 Закона).

С 1 июня 2007 года и до 1 июня 2008 года размер финансового обеспечения, определяемый в договоре страхования ответственности туроператора или в банковской гарантии, не может быть менее 5 миллионов рублей для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере международного туризма, 500 тысяч рублей для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере внутреннего туризма, и 5 миллионов рублей для туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере внутреннего и международного туризма (ст. 2 Закона).

С 1 июня 2008 года минимальный размер финансового обеспечения туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере международного туризма, и туроператоров, осуществляющих деятельность в сфере внутреннего и международного туризма, удвоится (п. 9 ст. 1).

Сведения о туроператоре, имеющем финансовое обеспечение, вносятся в реестр туроператоров (в Томской области по состоянию на 2007 год в реестре туроператоров зарегистрировано 13 турфирм).

Туроператоры, турагенты, организации, осуществляющие экскурсионное обслуживание, обязаны пользоваться услугами инструкторов-проводников, если организуемые ими путешествия связаны с прохождением туристами (экскурсантами) маршрутов, представляющих повышенную опасность для жизни и здоровья туристов (экскурсантов) (п. 8 ст. 1 Закона).

Под потребителем понимаются заказчик туристского продукта, имеющий намерение заказать или заказывающий и использующий

туристский продукт исключительно для личных, семейных и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Правоотношения между фирмой (исполнителем) и туристом (потребителем) возникают на основании договора, заключенного в соответствии с законодательством Российской Федерации, как юридического факта, направленного на установление гражданских прав и обязанностей сторон.

В договоре о реализации туристского продукта должна содержаться информация о потребительских свойствах туристского продукта - о программе пребывания, маршруте и об условиях путешествия, включая информацию о средствах размещения, об условиях проживания (месте нахождения средства размещения, его категории) и питания, услугах по перевозке туриста в стране (месте) временного пребывания, о наличии экскурсовода (гида), гида-переводчика, инструктора-проводника, а также о дополнительных услугах.

Не допускается включение в договор о реализации туристского продукта условий, ущемляющих права потребителя по сравнению с условиями, установленными федеральными законами, настоящими Правилами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, регулирующими отношения в области защиты прав потребителей.

Исполнитель обязан не позднее 24 часов до начала путешествия передать потребителю оригинал договора о реализации туристского продукта, туристскую путевку, документы, удостоверяющие право потребителя на услуги, входящие в туристский продукт (ваучер, билет и другие), а также иные документы, необходимые потребителю для совершения путешествия.

Предоставление потребителю указанных документов в более поздние сроки возможно лишь при наличии согласия потребителя.

Договор о реализации туристского продукта между исполнителем и потребителем считается заключенным, если между сторонами в письменной форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям этого договора.

Каждая из сторон договора о реализации туристского продукта вправе потребовать его изменения или расторжения в связи с существенными изменениями обстоятельств, из которых стороны исходили при заключении этого договора.

При расторжении до начала путешествия договора туристу или иному заказчику возвращается денежная сумма, равная общей цене туристского продукта, а после начала путешествия - ее часть в размере, пропорциональном стоимости не оказанных туристу услуг.

Одним из обязательных элементов уже заключенного правоотношения между туристом и турфирмой (непосредственно после заключенного договора) является заполненный в установленном законом порядке бланк - Туристская путевка (турпутевка).

Турпутевка - документ, содержащий условия путешествия, подтверждающий факт оплаты туристского продукта и являющийся бланком строгой отчетности. Турпутевка является неотъемлемой частью договора о реализации туристского продукта и оформляется после его подписания между туроператором или турагентом и заказчиком туристского продукта.

Бланк «Туристская путевка» содержит два листа (первый лист – самокопирующийся). Первый лист бланка выдается заказчику туристского продукта (туристу), второй лист остается у юридического лица или индивидуального предпринимателя, осуществляющих оформление турпутевки.

Турпутевка приравнивается к кассовому чеку и предназначена для осуществления наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт.

Юридические лица и индивидуальные предприниматели ведут учет бланков в специальной книге по сериям и номерам.

Листы такой книги должны быть пронумерованы, прошиты и подписаны руководителем и главным бухгалтером (бухгалтером) юридического лица или индивидуальным предпринимателем, а также скреплены печатью (штампом).

Турпутевка заполняется после подписания договора о реализации туристского продукта.

Испорченные или неправильно заполненные бланки не уничтожаются, а перечеркиваются и прилагаются к кассовому отчету (ведомости, реестру) за тот день, в котором они выписаны.

Изготовление бланков турпутевки осуществляется в типографиях, имеющих специальное разрешение (лицензию) на изготовление бланков строгой отчетности. К турпутевке применяются меры по обеспечению защиты от подделки (голограммы, водяные знаки и др.).

Договор о реализации туристского продукта и Туристская путевка являются первоосновными юридическими документами, подтверждающими факт совершения сделки между фирмой и заказчиком турпродукта, но далеко не единственными. Полный перечень всех документов, входящих в турпакет, содержится в законодательстве. И, само собой разумеется, при покупке путевки этот пакет документов должен быть в обязательном порядке предоставлен клиенту, и клиент должен внимательно ознакомиться с этими документами, дабы избежать даже малейших ошибок и неточностей в заполнении. Поскольку, особенно при выездном туризме, в чужой стране, среди чужих законов и правил мало вероятно, что кто-то встанет на защиту прав приезжего туриста, у которого проблемы с документами.

Итак, рассмотрев основные положения законодательства Российской Федерации в области туристской деятельности, можно сделать ряд выводов: общей целью законодательства, регулирующего отношения в области развития туризма, как части правовой системы Российской Федерации, является создание и сохранение правопорядка, укрепление законности в дан-

ной сфере жизнедеятельности в интересах настоящих и будущих поколений россиян.

Специальную же цель законодательства можно обозначить как реализацию конституционного права каждого на отдых, свободу передвижения, охрану и укрепление здоровья, на благоприятную окружающую среду посредством развития в Российской Федерации ответственного, устойчивого и всеобщего доступного туризма.

Профессиональная деятельность специалистов в сфере туризма требует знаний правовых основ рыночной экономики, и прежде всего норм гражданского законодательства, направленных на стабильное регулирование сложившихся в результате реформ отношений, установивших новые правила имущественного оборота. К сожалению, предпринимательская практика ряда туристских фирм основана на стремлении обойти закон. Но коммерциализация туристской деятельности не должна сопровождаться беззаконием, в том числе по причине незнания закона. Незнание или непонимание закона не освобождает от ответственности. Специалист обязан ориентироваться в многочисленных юридических источниках, знать основные нормативные акты соответствующей отрасли права, уметь отстаивать права и интересы своей туристской организации со ссылкой на закон.

И одной из главных задач государственного аппарата на сегодняшний день является устранение недостатков и пробелов в законодательстве, поскольку у России огромный потенциал в развитии туризма, а без юридически сильной и стабильной законодательной базы его невозможно будет реализовать в полной мере.

Литература

1. Конституция РФ, 1993г.
2. ФЗ «Об основах туристской деятельности в РФ» от 24.11.1996г. в ред. ФЗ от 05.02.2007 N 12-ФЗ
3. ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 05.02.2007г. N 12-ФЗ
4. ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 8.08.2001г. в ред. ФЗ от 19.07.2007 N 136-ФЗ
5. ФЗ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992г. в ред. ФЗ от 25.11.2006 N193
6. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил оказания услуг по реализации туристского продукта» от 18.07.2007г. № 452

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИГОРНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Н. С. Мадаева

Томский государственный педагогический университет

Игровая лихорадка глубоко проникла в российское общество. С одной стороны игровой бизнес оказывает лишь негативное влияние, как считает-

ся во многих сферах, с другой стороны - это бизнес. Если его вести с умом, всем от этого будет хорошо. Сейчас игорный бизнес в преддверии полного запрета. После запрета игорный бизнес не сможет существовать нигде, кроме четырех специально отведенных для этого игорных зон. Менее полу-года осталось до 1 июля 2009 года. Участники этого рынка уверены, что после обозначенной даты игорный бизнес вообще исчезнет в России как индустрия. По крайней мере, в своем легальном проявлении. Закон "О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр" установил целый ряд требований, предъявляемых к игорным заведениям и игровому оборудованию. Так, были определены требования к игорному оборудованию - оно должно находиться в собственности организатора азартных игр, а процент выигрыша каждого игрового автомата должен составлять не менее 90%. Были также установлены нормы по минимальной площади зоны обслуживания казино и зала игровых автоматов (соответственно, 800 кв. м и 100 кв. м), а также по количеству установленных в них игровых столов (не менее 10) и игровых автоматов (не менее 50). Стоимость чистых активов организатора азартных игр должна быть не менее 600 млн руб. (казино, залы игровых автоматов) и 100 млн руб. (букмекерские конторы, тотализаторы). Был установлен и ряд других жестких требований. Игорные заведения, не отвечающие всем этим требованиям, должны были прекратить свою деятельность до 01.07.2007. А те операторы игорного бизнеса, которые соответствовали всем критериям, должны были подготовиться к полному переводу своих предприятий в четыре резервации с 1 июля 2009 года.

Вступление этого закона в силу привело к катастрофическим переменам на отечественном рынке игорного бизнеса. Согласно закону, с 1 июля 2009 года деятельность всех игорных заведений во всех населенных пунктах России должна быть прекращена. Ее продолжение станет возможным только в четырех специально отведенных законом игорных зонах. Это "Азов-Сити" в Краснодарском крае, «"Янтарный берег"» около Калининграда, "Приморье" во Владивостоке и «"Сибирская монета"» в Алтайском крае.

Как считают специалисты Ассоциации деятелей игорного бизнеса, из существующих операторов лишь единицы рассматривают возможность работы после 2009 года. Основная причина в том, что операторы вряд ли успеют построить эти зоны к обозначенной дате. Специалисты полагают, что на запуск игорных зон в России необходимо не менее 5–9 лет, а объем инвестиций в создание одной такой зоны за рубежом в среднем составляет \$16–30 млрд. По оценке специалистов в России за 2002–2006 годы объем инвестиций составил \$1,23 млрд, исключая вложения в залы игровых автоматов. Эти зоны по мнению держателей игорного бизнеса более чем не перспективны. По подсчетам Российской ассоциации развития игорного бизнеса (далее РАРИБ), затраты на создание зон в течение 10 лет их работы

не окупятся даже на 25%. Уже сейчас известно, что ряд крупных российских операторов игорного рынка планирует развивать другие направления бизнеса. Для многих операторов игорного рынка сейчас актуальнее вывести свой бизнес за пределы России, чем начинать все с нуля с огромным риском для капиталовложений.

Перспективы игорного рынка в России после 2009 года крайне сомнительны. Хотя бы по той причине, что инвесторы пока не спешат объявлять о своем желании принимать участие в строительстве игорных зон. Пока для всех игорных зон характерно одно - резкий рост цен на землю. Если говорить, например, о «"Сибирской монете"», для развития в этой зоне соответствующей инфраструктуры (дорог, гостиниц, коммуникаций и т.д.) понадобятся длительное время и колоссальные инвестиции. Маловероятно, что завсегдатаями заведений в игорных зонах станут жители близлежащих городов. Тем более, вряд ли поедут в отдаленные от цивилизации российские зоны иностранные туристы, которым гораздо проще добраться до Лас-Вегаса или Монте-Карло. Большинство участников рынка игорного бизнеса уверено, что наиболее вероятный сценарий развития ситуации - исчезновение игровой индустрии в стране.

Последствия от жестких мер слишком очевидны - начиная от массового увольнения персонала игорных заведений и заканчивая потерей налоговых поступлений. С другой стороны, ликвидация игорного рынка грозит обернуться расцветом нелегального бизнеса. Уже сейчас в тех городах, где запрещена деятельность игорных заведений, регулярно закрывают подпольные игорные залы. Небольшие операторы, которые не могут перевести свой бизнес в другую страну, потенциально готовы к переходу на «"черный"» рынок. В городах много игроков, с исчезновением легального игорного бизнеса они не откажутся от своих увлечений. Спрос всегда рождает предложение, даже если оно противозаконно.

По экспертным оценкам, оборот игорного бизнеса в стране достигает \$5 - 6 млрд. в год. Значительную долю игорного бизнеса составляют игровые автоматы - 85% от всего установленного оборудования. На каждую 1.000 россиян сегодня приходится 2,5 игровых автоматов, если рассматривать более конкретно, то в Москве на 1.000 человек - 6 игровых автоматов, а в регионах - около одного аппарата. Только от налога на игорный бизнес государство получит в этом году около \$500.000.000. Сегодня расходы населения в среднем по России на азартные игры составляют \$39 на 1 человека, в Финляндии же - \$336, в Дании и Швеции - \$360. Тратится в России на азартные развлечения значительно меньше средств, чем в европейских странах. Количество автоматов на душу населения у нас также в несколько раз меньше, чем, например, в Англии или Германии. Основные тенденции, которые будут в дальнейшем более заметны, - это укрупнение операторов, усиление конкуренции, увеличение налоговой нагрузки.

Прессинг игорных заведений со стороны правительства различных городов является следствием того, что доходы от налога на игорный бизнес поступают исключительно в областную казну. Чтобы городские власти были заинтересованы в развитии или поддержании отрасли, необходимо, чтобы они получали в бюджет деньги от объектов игорного бизнеса, расположенных на их территории. Причины сокращения рынка - закрытие залов игровых автоматов с 1 января 2008 года и падение доходов в связи с кризисом. Выручка казино в октябре 2008 года упала на 20%. В РАРИБ отмечают: больше всего страдают «"пафосные"» казино, так как уменьшилась прокладка людей, готовых проигрывать много.

Правовое поле, в котором функционирует данная отрасль, является недостаточным. Сегодня нет запрета на проведение азартных игр в кредит; не оговорен возраст людей, которых могут участвовать в азартных играх, не регулируется деятельность интернет-казино, негативное отношение общества к игорному бизнесу, отсутствие механизма реализации прав граждан на получение денежного выигрыша, не разграничена деятельность по эксплуатации детских игровых автоматов и игровых автоматов с денежным выигрышем, отсутствует технический регламент на игровое оборудование.

Необходима оптимизация системы налогообложения игорного бизнеса. Налог можно взимать с оборота, а не с единиц оборудования, что обычно приводит к коррупции, а также необходимо учитывать тот факт, что частое изменение налоговых ставок наносит ущерб бизнесу. Ситуация с налогом на выигрыш сегодня тоже не ясна, налог с выигрышей игроков взимается, а проигрыши никто не учитывает.

Необходимым является также обращение за помощью в регулировании российского игорного бизнеса к зарубежному опыту и иностранным специалистам. С большей ответственностью следует отнестись к проблемам и выделению средств программам по реабилитации людей, ставших зависимыми от игры. Тема о "лудомании" сегодня является спорной, так как практически отсутствуют статистические данные. Однако, для лечения «"игромании"» в разных городах России создаются группы «Анонимных игроков», причем они здесь почти так же популярны, как некогда группы «Анонимных алкоголиков» в США. Сегодня в этой сфере остро стоит проблема контрафактной продукции. Одной из причин массового характера «пиратства» являются недостаточные штрафные санкции за нарушения. Наказания не соизмеримы с наносимым ущербом правообладателю и государству. Многие организации сегодня стремятся содействовать в формировании правовой базы, и хотят работать в рамках закона, для этого налаживается взаимодействие с органами законодательной и исполнительной власти.

Владельцев казино больше всего сейчас волнует перспектива полного исчезновения игорного бизнеса в России. Тем временем Ассоциация деятелей игорного бизнеса в России уже свернула свою работу. Сейчас в игорном бизнесе России занято 500 тыс. человек, которые в середине будущего

года останутся без работы. Как сообщает РИА «Новости», в сентябре 2008 года туристов в Лас-Вегасе было на 10,1% меньше, чем в сентябре 2007-го. За этот же период товарооборот увеселительных заведений центральной части Лас-Вегаса упал на 5,2%. Корпорация "Las Vegas Sands" собирается сократить 11 тыс. сотрудников в Макао, где были заморожены планы строительства отеля и трех казино. Таким образом, кризис сделал снижение доходов азартных заведений общемировой тенденцией.

Стихийность и непредсказуемость игорного рынка не позволяют планировать бизнес предпринимателям, рассчитывающим на долгосрочную перспективу, что, в свою очередь, ведет к хаотичному и алогичному развития игорной отрасли в целом. Для исправления и стабилизации сложившейся ситуации требуется коренное изменение политики властей по отношению к отрасли и выработка путей сотрудничества предпринимателей и государства - на основах стабильности, открытости и добросовестности. А главное - на основе здравого смысла!

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

О. А. Нестерова

Томский сельскохозяйственный институт –
филиал ФГОУ ВПО «Новосибирский государственный аграрный университет»

В настоящее время экономический рост в российских регионах относится преимущественно к экстенсивному типу и зависит, прежде всего, от объемов, вовлекаемых в оборот материальных и человеческих ресурсов и инвестиций в «традиционной» экономике. Но мировой опыт показывает, что устойчивое развитие производства и поддержание его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе зависит не столько от ресурсных возможностей, сколько от инноваций. Поэтому конкурентным преимуществом будут обладать те регионы, которые первыми смогут перейти к инновационному типу развития, определяющему темпы и качество экономического роста. [2. С. 4]

Период, когда преобладающее значение в экономике занимало наличие природных ресурсов, подходит к завершению, важнейшую роль приобретет способность регионов эффективно и рационально использовать имеющиеся ресурсы, главным из которых является индивид, его интеллектуальный потенциал, способность генерировать знания в новые технологии и инновации. Поэтому формирование и развитие интеллектуального потенциала индивида в аспекте формирования региональной инновационной системы является в современных условиях весьма важной задачей.

За исследуемый период в Томской области значительно активизировались процессы развития научно-технической деятельности. Так, численность организаций, выполняющих исследования и разработки, увеличилось на 6 (на 10%)

Таблица 1

Численность организаций, выполняющих исследования и разработки в Томской области [5]

	2003	2004	2005	2006	2007
Число организаций - всего	58	55	56	56	64
В т.ч. научно-исследовательские организации	34	35	36	32	60
конструкторские бюро	4	2	2	2	3
высшие учебные заведения	8	8	8	8	10
промышленные организации	5	5	5	6	7
прочие	7	5	5	8	14

Производственно-технологическая инфраструктура Томской области достаточно развита. Об этом свидетельствует наличие ОАО Томский международный деловой центр «Технопарк», который был открыт первым в СССР в 1990 году. В настоящее время ОАО ТМДЦ «Технопарк» развивает несколько научно-технических и коммерческих направлений: организация выставок-ярмарок, инновационная деятельность, маркетинг и электронная коммерция. Для осуществления этих видов деятельности ОАО ТМДЦ «Технопарк» имеет развитую материально-техническую базу: выставочный павильон 2000 кв.м., открытые выставочные площади 3500 кв.м., конференц-зал на 250 мест, выставочное офисное и сервисное оборудование, автотранспорт. [3]

Томская область обладает значительным кадровым потенциалом. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, с каждым годом увеличивается.

Таблица 2

Численность персонала, занятого исследованиями и разработками [5]

Года	Численность персонала – всего	в том числе			
		исследователи	техники	вспомогательный персонал	прочий персонал
2003	7916	4485	391	1964	1076
2004	8175	4525	437	2139	1074
2005	8229	4486	462	2215	1066
2006	8257	4459	495	2138	1165
2007	8511	4665	470	2193	1183

Считаем необходимым особо выделить следующее положение. В условиях становления и развития инновационной экономики должно измениться отношение к индивиду высокоинтеллектуального труда. Наличие высококвалифицированных специалистов с интеллектуальным потенциалом в инновационной экономике необходимо, и их численность должна расти.

Таблица 3

Подготовка научных кадров в Томской области [5]

	2003	2004	2005	2006	2007
Число организаций, ведущих подготовку аспирантов	20	19	19	19	19
Численность аспирантов, человек	2341	2277	2279	2214	2212
Прием в аспирантуру, человек	738	739	791	743	779
Выпуск из аспирантуры, человек	503	541	535	564	553
в т.ч. с защитой диссертаций	195	217	237	243	228
Число организаций, ведущих подготовку докторантов	7	7	7	7	7
Численность докторантов, человек	171	166	162	167	160
Прием в докторантуру, человек	48	57	56	54	55
Выпуск из докторантуры, человек	54	53	51	45	51
в т.ч. с защитой диссертаций	17	21	27	22	24

Численность аспирантов в Томской области за период 2003 – 2007 гг. снизилась на 129 человек (на 5,5%), но численность окончивших аспирантуру с защитой диссертации увеличилась на 17%, что позволяет сделать вывод о повышении качества подготовки аспирантов.

Высокая концентрация сектора науки и образования, доходы которого сегодня сопоставимы с объемами производства крупных отраслей промышленности, является отличительной особенностью Томской области. По индексу локализации науки Томская область входит во вторую группу из выделяемых трех групп регионов.

Таблица 4

Объем научно-технических работ, млн. руб. [5]

	2003	2004	2005	2006	2007
Объем научно-технических работ	1857,5	2270,9	2455,8	3207,5	3930,9
в т. ч.					
исследования и разработки	1784,7	2202,9	2391,8	3159,5	3692,4
научно-технические услуги	20,2	41,2	52,5	45,3	117,8
прочие работы (услуги)	52,6	26,8	11,5	2,7	120,7

Так, в 2007 году по сравнению с 2003 годом значительно увеличился объем научно-технических работ – на 2073,4 млн. руб.

Таблица 5

Затраты на выполнение научных исследований и разработок в Томской области, млн. руб. [5]

	2003	2004	2005	2006	2007
Всего по области	1720,0	2230,2	2435,5	3017,4	4043,6
в т. ч.					
внутренние затраты – всего	1563,9	1798,5	2148,8	2763,8	3710,7
из них:					
внутренние текущие затраты	1530,0	1779,8	2137,1	2680,5	3524,5
- фундаментальные исследования	478,5	565,9	716,0	908,4	1167,6
- прикладные исследования	372,5	395,5	491,3	561,5	714,7
- разработки	679,0	818,4	929,8	1210,6	1642,2
капитальные затраты	33,9	18,7	11,7	83,3	186,2
внешние затраты	156,1	431,7	286,7	253,6	332,9

Практически в полтора раза возросли затраты на выполнение научных исследований и разработок. В частности, внутренние текущие затраты увеличились на 1994,5 млн. руб. (в 1,3 раза).

Перевод экономики на инновационный путь развития требует нового подхода к оценке интеллектуального труда.

«Если труд рабочего мануфактуры увеличивает стоимость товаров, то труд «легкомысленных» профессий (врачей, учителей, ученых), обладая известной стоимостью, не производит ничего такого, на что можно было бы потом купить или достать одинаковое количество труда», - говорил А. Смит. Данное положение находится в противоречии с современной тенденцией повышения роли интеллектуального труда и интеллектуальной собственности, наукоемкой продукции и технологии. Именно поэтому, по мнению зарубежных специалистов, современная наукоемкая продукция на 95% состоит из интеллекта и лишь на 5% из затрат материалов, что свидетельствует о возрастании функциональной роли инноваций в экономической системе. [4]

Если в индустриальной экономике основным источником создания стоимости является труд, то в инновационной экономике стоимость создается посредством знаний и интеллекта.

В связи с этим в качестве обособленной социальной группы стали выделять работников интеллектуального труда. Впервые термин «работники интеллектуального труда» ввел в научный оборот Ф. Махлуп. В настоящее время с уверенностью можно трансформировать данный термин в более современное, на наш взгляд, понятие – «интеллектуальная элита». К данной категории отнесем людей, чья профессия тем или иным образом связана с использованием интеллекта, обладает творчеством и характеризуется креативностью. В первую очередь, это преподаватели, работники научной сферы, исследователи, которые «создают» знания и информацию. Отметим, численность интеллектуальной элиты угрожающе снижается. Причин этому много.

Кроме того, наши ученые и специалисты активно уезжают из страны. Это происходит, прежде всего, из-за низкой заработной платы, отсутствия необходимых условий для научно-исследовательской работы (недостатка современных приборов и оборудования, зарубежной и отечественной научной литературы и т. п.) и др. Заработная плата ученых за рубежом, даже с учетом паритета покупательной способности валют, в десятки раз выше заработной платы ученых такого же уровня в России. Так, в США заработная плата молодых специалистов с ученой степенью магистра по специальностям "химия", "химическая технология" составляет 3000–4000 долл. в месяц, в области космонавтики и аэронавтики до 35000 долл. в месяц; молодые доктора наук получают 4000–5000 долл. в месяц. [5. С. 16] А ведь именно эта категория работников научно-технической сферы играет ведущую роль в развитии науки и технологий (исследователи). На самом деле для форсированного инновационного развития экономики России необхо-

димо в самое ближайшее время не только компенсировать потери в кадровом потенциале, допущенные в 1990-х годах, но и укрепить его. [1. С. 21]

Затраты на подготовку кадров будут во все большей мере осознаваться как высокоэффективные инвестиции в интеллектуальный капитал. Высокие темпы обновления знаний вызовут необходимость непрерывного образования в течение всей экономически активной жизни, развития навыков самообразования. В связи с разворачиванием междисциплинарных исследований и межотраслевых инноваций узкая специализация будет дополняться подготовкой кадров, обладающих универсальным видением мира. Образовательный процесс будет все больше ориентирован не на среднего учащегося, а на развитие присущих личности творческих, уникальных способностей. Расширившееся пространство научно-технического творчества будет способствовать подъему культуры в целом. [7. С. 11]

Однако уже в начале 21 века развитие науки и техники будет не целью, а средством социально-экономического развития стран. Как отмечает Ю.Г. Волков, будущее человечество должно быть связано не с технотронным, а с гуманистическим обществом, основанным на достоинстве, знаниях, свободе личности. Гуманист – это и есть достойный человек, стремящийся к знаниям, добру и красоте. В процессе становления гуманистического общества должна осуществляться его переориентация с материальных благ на духовные ценности. Поэтому одна из главных задач общества гуманизма является производство знаний, а высшая цель общества – формирование и развитие личности. [6. С. 25]

Для того чтобы преобразовать отечественную экономику в инновационную, необходимо всемерно воздействовать на ее сердцевину, основу, фундамент – человека. Бесспорно, кадры новой экономики должны быть готовы к обучению (причем, к обучению непрерывному, в течение всей жизни). Инновационной экономике необходимы профессионалы высшего уровня квалификации, обладающие высоким интеллектуальным потенциалом, который они будут всемерно развивать.

Литература

1. Дерягин, А.В. Наука и инновационная экономика в России // Инновации. – 2005. - № 5. – С. 21-36
2. Ильясов, Д.Р. Управление внешнеэкономической деятельностью региона на основе реализации инновационного потенциала: автореферат дис. ... кан-та эк. наук / Д. Р. Ильясов. – Томск, 2007. – С. 24.
3. ОАО ТМДЦ «Технопарк» [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://www.t-park.ru/about/about.asp>.
4. Посталюк, М.П. Функциональная роль инновационных отношений в экономической системе // Проблемы современной экономики. – 2006. - № 1(17). – С. 44-46.
5. Статистический ежегодник: Стат. сб. – Томскстат-Т, 2008. – С. 217-224
6. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 6-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – С. 448.

7. Федоров, В.А. Прогнозные модели развития науки и инноваций в России // Вестник Российского университета дружбы народов. – Серия: Политология. – 2006. - № 1(6). – С. 5-20

РОЛЬ ЛИЧНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А. М. Першина

Томский сельскохозяйственный институт – филиал ФГОУ ВПО «Новосибирский
государственный аграрный университет», г. Томск

Сельское хозяйство в нашей стране является значимой, но в тоже время отсталой отраслью народного хозяйства. Обеспечение сельскохозяйственного производства необходимой материально-технической базой является важной составляющей. Но в тоже время нехватка человеческих ресурсов, способных оказывать влияние на имеющиеся материальные и финансовые ресурсы, может сильно отразиться на результатах финансово-хозяйственной деятельности отдельных предприятий.

Результаты деятельности многих современных предприятий и накопленный ими опыт принципов и методов работы с кадрами показывают, что формирование производственных коллективов, способных к высокопроизводительному труду, и обеспечение высокого уровня профессионализма и квалификации работников являются решающими факторами эффективности агропромышленного производства и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции.

Идущие в общероссийском масштабе процессы снижения численности сельского населения, его старение, ухудшение демографической ситуации в целом обостряют проблему данной отрасли экономики квалифицированными и компетентными специалистами [2, С. 51].

За последние годы произошло не только абсолютное сокращение числа занятых в сельскохозяйственном производстве в целом, уменьшилось число работающих в отрасли специалистов, но и ухудшился их качественный состав, снизился профессиональный уровень. Поэтому в сложившейся ситуации необходимо заботиться о сохранении и поддержании на должном уровне имеющегося кадрового потенциала. Управление кадровым потенциалом предприятия основывается на создания рабочих мест с заработной платой, обеспечивающей удовлетворение материальных и моральных интересов персонала, а также создание условий для профессионального роста работников.

Управление – это воздействие на коллективы людей для организации, координации и контроля их деятельности в процессе производства. В управлении кадровым потенциалом большую роль играет личность управляющего, так как человеческие ресурсы требуют особый подход. Дело в

том, что каждый работник – это личность, индивид, со своими чертами характера, темпераментом, профессиональными навыками и распределяя обязанности необходимо это учитывать. Например, спокойный, замкнутый человек не может занимать должность консультанта, проводит опросы, анкетирования. А в тоже время коммуникабельный работник не сможет выполнить кропотливую, рутинную работу, ему не хватит усидчивости. Именно поэтому важное значение играет роль личности руководителя. Так как кадровый потенциал – это совокупность способностей всех людей, которые заняты в данной организации и решают определенные задачи.

Работа с кадровым потенциалом – это кропотливый и сложный труд, который требует от руководителя приложить большие усилия, быть терпеливым, но в тоже время очень требовательным. Формировать необходимые для эффективной работы предприятия качества его руководителя нужно при наличии определенных врожденных свойств. Очевидно, что на основе внутреннего темперамента человека может произрасти деловой темперамент, а твердый характер трансформироваться в волевые качества руководителя. Врожденный дар предвидения в процессе работы превращается в интуитивное принятие хозяйственных решений. Необходимым качеством руководителя является честность.

Врожденные качества руководителя являются лишь фундаментом, на котором необходимо возводить каркас других личных свойств, приобретенных в процессе обучения и работы. На основе знаний и умений, а также трудового опыта достигается способность эффективно трудиться и управлять кадровым потенциалом [1, С. 20]. Также немало важное значение имеет авторитет руководителя.

Любой руководитель организации, даже опытный и пользующийся заслуженным уважением, очень болезненно относится к своему авторитету и поэтому стремится избежать таких ситуаций, в которых может проявиться его несоответствие занимаемому положению. Руководитель готов подвергнуться любым испытаниям, касающимся его деловых качеств, но не готов раскрыть свои личностные особенности. Он опасается того, что информация может стать достоянием других лиц и предметом обсуждения его подчиненных, не всегда настроенных благожелательно.

В заключение вернемся к названию статьи, в которой акцентируется внимание на управлении не кадрами, а их потенциалом. У философов имеется очень сильный и точный тезис – «управлять человеком нельзя». Ведь человек – это сложнейшая система, с присущей ей особенностью, разложить которую на составляющие элементы нельзя. Управлять можно потенциалом человека, потенциалом наблюдаемым и описываемым.

Управление – это творение. Дела, это творчество. Управляющему любого уровня необходимо творить дело. Это может только мудрый управляющий. («Мудрый требует всего от себя, а глупый от других» - Конфуций)[3, С.44].

Литература

1. Голубев, А. Моделирование формирования личностей руководителей и специалистов предприятий // АПК: экономика, управление. – 2007. - №1. – С. 20 – 22.
2. Кузнецова, А.Р. Совершенствование системы формирования и использования кадрового потенциала аграрного сектора. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. - №6. – с. 51-53.
3. Космина, Е.А. К проблеме управления потенциалом персонала // Управление персоналом. – 2008. - №20. – с.42 – 4.

ВЫБОР СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

О. Н. Першина

Томский сельскохозяйственный институт – филиал ФГОУ ВПО «Новосибирский
государственный аграрный университет»

Сельскохозяйственные товаропроизводители как налогоплательщики могут осуществлять свою деятельность, находясь как на общем, так и на специальных режимах налогообложения. При общем режиме налогообложения сельскохозяйственные налогоплательщики уплачивают федеральные, региональные и местные налоги, которые отличаются друг от друга по объекту налогообложения, ставке, льготам, налоговым периодам и т.д. [2, С. 42]. Альтернативой обычной системе налогообложения является применение сельскохозяйственными предприятиями специальных налоговых режимов, суть которых заключается в замене целого ряда налогов единым налогом. Сельскохозяйственные товаропроизводители могут платить единый сельскохозяйственный налог, единый налог на вмененный доход или использовать упрощенную систему налогообложения.

Преимущества перехода на специальные налоговые режимы для предприятия весьма ощутимы, так как единый налог заменяет собой налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, единый социальный налог и другие налоги, кроме того упрощается ведение бухгалтерского учета и отчетности. Однако сделать однозначный вывод о целесообразности перехода на специальный режим налогообложения нельзя. Необходимо сравнить режимы налогообложения, чтобы понять выгодно ли предприятию, находящемуся на общем режиме, при прочих равных условиях переходить на уплату единого налога.

Проведем сравнение общей системы налогообложения с единым сельскохозяйственным налогом.

Для начала отметим, что не любая организация, занимающаяся сельским хозяйством, имеет возможность перейти на ЕСХН, а только та, которая подтвердит статус сельского товаропроизводителя. В соответствии с

главой 26 Налогового кодекса Российской Федерации сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются организации, у которых в общем доходе от реализации продукции (работ, услуг) доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной продукции, включая продукцию первичной переработки, произведенную ими из собственного сельскохозяйственного сырья, составляет не менее 70%. Вместе с тем не могут применять единый сельскохозяйственный налог (п.6. ст. 346.2 НК РФ): организации, производящие подакцизные товары; организации, осуществляющие деятельность в сфере игорного бизнеса; бюджетные учреждения.

Рассмотрим положительные и отрицательные стороны перехода сельскохозяйственных организаций на единый сельскохозяйственный налог.

Налог на прибыль. Если организация остается на общем режиме налогообложения, то положительным моментом для нее является то, что нулевая ставка по налогу на прибыль для сельскохозяйственных товаропроизводителей, не перешедших на единый сельскохозяйственный налог, по деятельности, связанной с реализацией произведенной ими сельскохозяйственной продукции, а также с реализацией произведенной и переработанной данными организациями собственной сельскохозяйственной продукции, в соответствии с федеральным законом от 22.07.2008 г. № 158-ФЗ продлена до 2012 г. [1, С. 51]. В период 2013-2015 гг. ставка налога на прибыль составит 18%, из которых 3% поступит в федеральный бюджет, 15% в бюджеты субъектов РФ. И с 2016 г. будет применяться налоговая ставка в соответствии с п. 1 ст. 284 НК РФ. Законами субъектов РФ налоговая ставка может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков в отношении налогов, зачисляемых в бюджеты субъектов РФ. В это время организации, перешедшие на уплату ЕСХН, ежегодно должны уплачивать налог в размере 6 % от налоговой базы.

Недостатком ЕСХН также является и то, что перечень расходов (ст. 346.5 НК РФ), принимаемых при применении данного налогового режима, закрытый. Поэтому расходы на проведение научных разработок, модернизацию и реконструкцию основных средств и некоторые другие не могут быть учтены при обложении ЕСХН.

Преимущество ЕСХН заключается в том, что только при применении этого налога возможно включать в состав затрат расходы на приобретение земельных участков (в течение 10 лет после перехода на уплату единого сельскохозяйственного налога) (п.4 ст.346.5 НК РФ).

Кроме того плательщики ЕСХН обязаны предоставлять налоговую декларацию всего один раз в год (по истечении налогового периода), то есть в четыре раза реже, чем при обычной системе налогообложения.

Налог на добавленную стоимость. Плательщики ЕСХН освобождены от уплаты НДС, однако это скорее недостаток, чем преимущество. Включение НДС в единый налог породило проблему возможного увеличения налоговой нагрузки у контрагентов сельхозтоваропроизводителей (покупателей продукции). Так, при приобретении продукции у товаропроизводителей –

плательщиков ЕСХН (которые не являются плательщиками НДС) покупатели теряют право на получение налогового вычета по НДС. При последующей реализации они уплачивают НДС со всего оборота, что приводит к увеличению их налоговой нагрузки. Таким образом, освобождение плательщиков ЕСХН от уплаты НДС, хотя и снижает общий уровень налоговых платежей, но вызывает сложности с реализацией продукции [3, С. 48].

Выиграть от перехода на ЕСХН могут лишь те производители, у которых контрагенты также не возмещают НДС (население, субъекты малого предпринимательства, применяющие льготные режимы).

Единый социальный налог. При переходе на ЕСХН организация не освобождается от уплаты взносов на обязательное пенсионное страхование, максимальная ставка которых составляет 10,3%. При этом сельскохозяйственные предприятия, находящиеся на общей системе налогообложения, уплачивают ЕСН по максимальной ставке 20%. Выходит, что сельскохозяйственный товаропроизводитель, применяя льготную систему налогообложения, получает экономию на разнице ставок ЕСН. Поэтому для организаций с большой численностью работников и средним уровнем заработной платы переход на ЕСХН является предпочтительным.

Вывод о том, какую из представленных систем налогообложения выбрать остается за сельскохозяйственными товаропроизводителями. В конечном счете целесообразность перехода на ту или иную систему налогообложения зависит от целого ряда факторов: характера осуществляемой деятельности, размера предприятия, численности работников, вида производимой продукции, потенциальных покупателей и поставщиков и др.

Литература

1. Косолапов, А. Изменения в налогообложении сельского хозяйства // АПК: экономика, управление. – 2008. - № 10. – С. 46-51.
2. Степаненко, Е. Система налогообложения и ее влияние на финансово-экономическое состояние сельхозпредприятий // АПК: экономика, управление. – 2008. - № 6. – С. 42-44.
3. Федотова, Е. Единый сельскохозяйственный налог: за и против // АПК: экономика, управление. – 2007. - № 10. – С. 48.

АНАЛИЗ РЫНКА АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

В.А. Пикалов, А.И. Копытова

Томский государственный педагогический университет

Самыми характерными для российского рынка кредитования чертами являются его молодость, динамичность развития и высокий потенциал. Исследуя историю развития автокредитования в России можно условно выделить три этапа. Первый этап (до 1998 г.) характеризуется «зачаточным» состоянием, это время иностранного финансирования, «запредельных» процентов и жестких ограничений для заемщиков. На втором этапе (1998-2002

гг.) российский рынок автокредитования начал делать первые самостоятельные шаги: адаптация западных схем кредитования для России. Третий этап (с 2003 г.) – это период бурного роста рынка автокредитования. Если в начале 2002 года услугу автокредитования предоставляло всего около десяти банков, то в 2003 году только в Москве было уже более 30 реальных игроков этого сегмента бизнеса. С каждым годом их число росло в геометрической пропорции. Началась активная борьба за клиента, банки начали снижать процентные ставки и пошли в сегмент кредитования отечественных автомобилей. Так в 2003 году объем рынка автокредитования оценивался в 1,65 млрд. USD, а в 2008 году этот показатель вырос до 28 млрд. USD. То есть всего за пять лет емкость рынка увеличилась в 17 раз, а стоимость одного «среднестатистического» кредита выросла до 17,5 тыс. USD.

Стремясь привлечь потребителей, банки начинают предлагать разнообразные кредитные программы. Проценты за пользование кредитом подошли к своему минимальному порогу – ставке рефинансирования. Для расширения круга потенциальных заемщиков банки увеличивают срок кредитования до 5-7 лет, минимизируют количество документов, требуемых для оформления кредитов (паспорт и водительское удостоверение), предлагают «экспресс»-оформление, когда срок рассмотрения заявки не превышает 30 минут. Все шире предлагаются такие варианты кредитов, как «кредит с обратным выкупом» и «кредит на автомобиль с пробегом» и ряд других.

Ранее банки, стремясь получить свою выгоду, маскировали затраты по кредиту, взимая различные комиссии, обязывая покупать страховку только у «своих» страховых компаний, теперь программы автокредитования видоизменяются в интересах покупателя.

Усилению конкуренции на рынке автокредитования также способствует приход новых игроков в лице банков иностранных автопроизводителей. Одной из первых иностранных компаний в России, предоставивших частным лицам возможность приобретать свои автомобили в кредит (2000 г.), стала компания Ford. В конце 2006 года сразу несколько мировых автопроизводителей запустили в России свои финансовые сервисы совместно с российскими банками - «Renault Finance», «GM Finance», DaimlerChrysler Financial Services Russia. Компания Toyota первой из мировых производителей открыла собственный банк в России 21 июня 2007 г. С 1 октября 2007 года осуществляет свою деятельность DaimlerChrysler Bank Rus (ныне - "Mercedes-Benz Bank Rus"). Но крупные отечественные производители автомобилей начали выходить на рынок с собственными продуктами автокредитования только в 2006 году: «Кредит на ГАЗ», «Новая формула внедорожника 5×5», «Лада Финанс».

Автокредитование продолжает оставаться основной движущей силой российского автомобильного рынка. Объем продаж новых легковых автомобилей, как в количественном, так и в денежном выражении достаточно быстро растет именно за счет притока на рынок кредитных ресурсов. О чем свидетельствует оценка аналитического агентства «Автостат»: в 2002 году с

использованием кредитных схем было продано всего около 70 тысяч автомобилей, а рынок автокредитов оценивался в 650 млн. USD; в 2004 году – порядка 350 тысяч автомобилей (что соответствует 3,6 млрд. USD), в 2006 г. – 750 тыс. автомобилей (что соответствует около 9 млрд. USD). В 2007 году все основные тенденции сохранились: из 2,4 млн. проданных на российском рынке автомобилей - 1,15 млн. были приобретены с использованием различных кредитных схем. Суммарная емкость рынка автокредитования составила 16 млрд. USD, а стоимость одного «среднестатистического» кредита выросла до 13,9 тыс. USD. По оценкам агентства РБК объем рынка автокредитов достиг 578 млрд. руб. и таким образом, рост за 2007 год составил около 70 %.

Необходимо отметить, что в годы начала формирования рынка автокредитования в России доминировали банки с иностранным капиталом. Со временем ситуация начала меняться. Банки, поставившие цель развивать розничное кредитование и, в частности, автокредитование, стали «набирать обороты». Так на протяжении 2004-2006 годов лидером по объему выданных кредитов оставался «Росбанк».

Мировой финансовый кризис сильно ударил по автопроизводителям. Продажи резко упали, заводы вынуждены снижать производство, переходя на сокращенную рабочую неделю. Некоторые и вовсе закрылись. Несладко сейчас и автодилерам. В нынешних условиях люди не спешат в очередь за модным авто, как это было еще прошлым летом. Падение спроса на автомобили происходит из-за того, что доходы многих потенциальных покупателей снизились, некоторые и вовсе потеряли работу. Кроме того, снижению спроса способствует и существенное повышение процентных ставок по автокредитам по сравнению с 2008 годом.

При рассмотрении перспектив развития российского авторынка необходимо учитывать тот факт, что, по мнению большинства специалистов, начавшийся мировой кризис носит не кратковременный, а системный характер и, несмотря на действия предпринимаемые правительствами ведущих стран мира, может продлиться не один год, став своеобразным повторением «великой депрессии» 30-ых годов. Россия не смогла остаться в стороне от происходящих процессов, а потому и рассчитывать на дальнейший рост автомобильного рынка страны в таких условиях не приходится. Несмотря на весь существующий негатив, специалисты аналитического агентства «Автостат» предполагают оптимистические прогнозы развития автомобильного рынка России на ближайшие 4 года (Рис. 1). Естественно, рынок ожидает довольно серьезное сокращение объемов реализации – снижение уровня реальных доходов населения вкупе с сокращением объемов кредитования не могут не сказаться на покупательской способности, но рост все равно неизбежен.

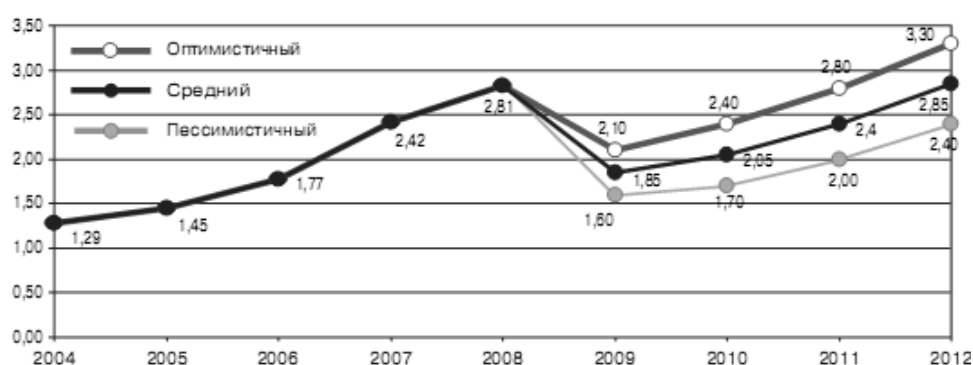


Рисунок 1. Прогноз развития авторынка РФ, тыс. шт.

Чтобы как-то привлечь покупателей в опустевшие автосалоны, автопроизводители совместно с банками предлагают специальные кредитные программы. Подобные совместные кредитные продукты хорошо известны на рынке и давно пользуются заслуженной популярностью у покупателей.

Одно из самых интересных предложений сегодня представляет компания Ford, чьи дилеры совместно с банками-партнерами («Русфинанс Банк», «Райффайзенбанк», «Газпромбанк», банк «УРАЛСИБ») представляют программу кредитования «Форд в кредит». В настоящее время по программе можно приобрести новые автомобили следующих моделей: Ford Fusion, Ford Focus, Ford C-Max и Ford Mondeo, а также Ford Fiesta и Ford Kuga. Программа «Форд в кредит» предлагает клиентам льготную процентную ставку 2,9 % годовых (при сроке кредита 12 месяцев) или до 9,9 % (от 13 до 36 месяцев включительно). Валюта кредита – доллары США. Первоначальный платеж при этом должен составлять не менее 40 % от цены автомобиля.

Предложение, действительно, весьма привлекательное, однако в сравнении с прошлым годом условия программы и процентные ставки изменились. Если сейчас при сроке кредита более 12 месяцев процентная ставка составляет 9,9 %, то раньше она равнялась 4,9 % (а на ряд моделей 1,9 %) при сроке кредитования до 36 месяцев. Раньше по этой программе не взимались комиссии за ведение счета, за выдачу кредита, за открытие и ведение ссудного счета. Сейчас банки не идут на подобную щедрость и взимают платежи и комиссии в соответствии со своими тарифами.

Нынешнее состояние российского авторынка заставляет бороться за каждого покупателя не только производителей бюджетных марок, но и компании сегмента премиум. Так компания BMW в лице BMW Bank готова предложить покупателям автомобилей BMW и Mini собственный кредитный продукт «BMW Financial Services». Кредитная программа рассчитана на срок до семи лет. Первоначальный взнос составляет не менее 25 % от стоимости автомобиля. Процентная ставка зависит от срока кредита и составляет 9 % при сроке в 12 месяцев, 11 % при сроке кредита от 13 до 60 месяцев и 12,5 % годовых при сроке кредита от 61 до 84 месяцев. Валюта кредита – доллары США или евро.

Подобные программы предлагают многие автопроизводители и их дилеры совместно с банками в расчете привлечь покупателей в разгар кризиса. Конечно, процентные ставки по этим программам по сравнению с докризисными предложениями существенно выросли. Наблюдается и еще одна тенденция: если до кризиса банки и автомобильные компании охотно кредитовали своих клиентов на длительные сроки под весьма низкие проценты, то теперь наиболее низкие процентные ставки предлагаются при сроках кредитования до одного года. Но, несмотря на это, подобные программы остаются весьма выгодными для желающих приобрести новый автомобиль в кредит.

Летом 2008 года практически каждый второй новый автомобиль покупатель приобретал с использованием заемных средств, но теперь через автокредит покупается только 10-15 % машин. По оценке директора аналитического агентства «Автостат» Сергея Целикова сейчас ежемесячный объем выдачи автокредитов не превышает 10 млрд. рублей в месяц. То есть объем рынка автокредитования снизился примерно в 5 раз, примерно две трети банков вообще свернули свои программы автокредитования, либо свели их к минимуму, ряд крупных банков сейчас лишь обслуживает ранее выданные кредиты. Средние ставки по автокредитам за последние полгода выросли в 2-2,5 раза - с 12-14 % до 25-30 % годовых, а местами доходят и до 35-40 %. Лимиты на автокредитование банки сократили в 5-10 раз. В результате видно, что динамика российского автомобильного рынка стала ровно противоположной прошлому году. По словам эксперта, помочь ситуации может программа льготных субсидированных кредитов.

В России с конца марта 2009 года как раз была внедрена государственная программа льготного автокредита, на которую планируется выделить 2 миллиарда рублей. Выдавать такие кредиты вправе два государственных банка - Сбербанк и ВТБ, имеющие филиалы по всей стране и долю участия государства или Центробанка не менее 50 %. В список из 30 автомобилей-льготников, стоимость которых не превышает 350 тысяч рублей, вошли не люксовые марки (весь модельный ряд АвтоВАЗа, UAZ Hunter, Ford Focus, Fiat Albea, Kia Spectra, Renault Logan, Skoda Fabia и Volkswagen Jetta). Включенные в перечень Chevrolet Niva или Ford Focus, которые сегодня стоят дороже, можно будет приобрести в кредит только в случае снижения их цены до допустимой планки.

Банки будут предоставлять автокредит по своей процентной ставке минус две трети ставки рефинансирования ЦБ. От нынешних 13 % это 8,66 % годовых. Эксперты посчитали, в этом случае размер переплаты по кредиту уменьшается в два раза. То есть, к примеру, если средняя ставка по автокредитам сегодня составляет 18 %, то он будет выдаваться в среднем под 9 % годовых.

Эксперты считают, что если в результате программы спрос на машины вырастет даже процентов на пять-семь, то ВАЗ при этом сможет продать до 30 тысяч автомобилей в год. А сегодня в ожидании покупателей на складах

завода и у дилеров скопилось до 90 тысяч автомашин. А по прогнозам Минпромторга, по такой схеме будет продано 145-150 тысяч авто. Между тем реальная выдача кредитов может затянуться – банки пока не получили ряд официальных исходных данных, к примеру, по формам отчетности, сообщил газете источник в Сбербанке.

ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК СИБИРИ

Н. В. Селезнева

Томский государственный педагогический университет

Широкое применение инноваций является наиболее действенным и эффективным средством решения социально-экономических задач АПК по обеспечению населения продовольствием, увеличения уровня жизни сельского населения, повышению эффективности агропромышленного производства, сохранению окружающей среды.

Инновационное развитие АПК означает его качественное преобразование, достигаемое за счет роста производительных сил при одновременном совершенствовании организационно-экономического механизма сельского хозяйства, взаимодействующих с ним отраслей и АПК в целом. Оно обеспечивается постоянно расширяющимся использованием более совершенных технологий производства и переработки сельскохозяйственной продукции, улучшенных сортов сельскохозяйственных культур и пород животных, новых машин, прогрессивных организационно-экономических моделей, современных информационных технологий и других нововведений.

К сожалению, в сибирском АПК, как и большинстве регионов России, инновационное обновление идет в замедленном темпе, что является одной из главных причин недоступности затянувшегося кризисного состояния аграрной сферы. Еще не создана инновационная система, отвечающая задачам и требованиям устойчивого развития АПК.

Динамику научно-технического развития сельского хозяйства и его фактический уровень точнее всего отражает состояние сельскохозяйственного производства. В Сибири, так же как и во многих других регионах России, аграрные реформы в 1990-е годы вызвали устойчивые, труднопреодолимые кризисные явления в АПК. Показатели Сибирского федерального округа, характеризующие степень их проявления в общих объемах производства сельскохозяйственной продукции, мало отличаются от общероссийских.

Тем не менее, в Сибири несколько в большей мере, чем по России в целом, отмечается сохранение дореформенного уровня сельского хозяйства и его восстановления, происходящее в 2000-х гг. При этом в Сибири отстает от общероссийской динамики восстановление производства зерна и мяса, но с опережением восстанавливается производство молока и яиц, а также

более высокими темпами увеличивается производство картофеля и овощей, значительно превысившее в последние годы уровень 1986-1990 гг.

Тенденция повышения научно-технического уровня сельского хозяйства Сибири, имевшая место на протяжении почти всего XX столетия не считая военных лет, с началом проведения радикальных аграрных реформ 1990-х гг. была прервана и пошло его быстрое снижение. Некоторое улучшение динамики научно-технического уровня сельскохозяйственного производства отмечается в последние годы, но это далеко не восполняет понесенные в годы реформ потери.

Инновационное развитие, адекватное предстоящим масштабам и задачам научно-технического преобразования сельскохозяйственного производства, возможно при наличии должным образом организованной и эффективно функционирующей инновационной системы АПК, которая представляет собой совокупность взаимодействующих организаций – участников процесса создания и освоения нововведений с комплексным обеспечением инновационного процесса в аграрной сфере.

Системообразующим ее началом являются воспроизводство сельскохозяйственных инноваций и освоение в массовой практике более совершенных методов ведения сельскохозяйственного производства, определяющие в своей совокупности инновационное развитие сельского хозяйства. Обеспечение инновационного развития АПК состоит из двух блоков – ресурсного и институционального. Ресурсный блок включает финансовое, кадровое, материально-техническое, информационное обеспечение. В состав институционального блока входят организационно-экономическое, инфраструктурное, нормативно-правовое обеспечение; к той же группе примыкает освоение инновационно-ориентированных форм хозяйства.

Инновационное развитие АПК определяется двумя основными составляющими этого процесса – научными исследованиями и освоением их результатов в производстве. Такому содержанию должно соответствовать построение инновационной системы в целом и мер по обеспечению инновационного развития АПК, то есть включать и развитие научных исследований, и использование их результатов в производстве.

Непосредственной задачей совершенствования инновационной системы АПК является увеличение аграрного инновационного потенциала. Основу его составляют научно-технические разработки для агропромышленного производства как постоянно пополняемый и возобновляемый источник непрерывно возрастающих возможностей инновационного обновления АПК. Научно-технические достижения определяют зачастую саму возможность перехода к устойчивому развитию АПК, тогда как от осуществления обеспечивающих мер инновационной системы зависит, как быстро такой переход произойдет.

В действительности всегда имеет место отставание практических результатов сельскохозяйственного производства от возможностей их получения при полном и правильном использовании научно-технических дос-

тижений. Это справедливо и в отношении настоящего времени. Например, продуктивный потенциал растений и животных реализуется на уровне, не превышающем 35-40% генетически обусловленного. На таком же уровне используются возможности почвенного плодородия. Это требует наряду с развитием научных исследований увеличивать инновационный потенциал по всем остальным направлениям, повышать возможности более широкого и эффективного использования имеющихся и ожидаемых в будущем научно-технических достижений.

Следовательно, одной из основных задач обеспечивающих блоков инновационной системы АПК является созданием благоприятных условий для формирования фонда инноваций и освоения их в производстве при сглаживании существующих различий между получаемыми в производстве результатами и потенциалом научно-технических разработок, имея в виду как имеющихся в наличии и доступный потребителям количественный набор нововведений, так и возможности их улучшать производственные, экономические и другие показатели агропромышленной деятельности.

Оценка степени развития инновационной системы АПК на уровне страны, регионов и хозяйствующих субъектов имеет свои особенности.

На национальном уровне особенно важное значение имеет нормативно-правовое обеспечение инновационной деятельности, а также финансовое, кадровое и материально-техническое обеспечение аграрной науки.

На региональном уровне наряду с сохранением высокой значимости общенациональных критериев оценки возрастает роль информационного, инфраструктурного и организационно-экономического обеспечения инновационного развития АПК.

На уровне хозяйствующих субъектов лимитирующими факторами инновационного развития в современных условиях является финансовое, кадровое и материально-техническое обеспечение. Все это требует построения многоуровневой системы обеспечения инновационного развития АПК в соответствии с содержанием и особенностями управления инновационной деятельностью на всех иерархических уровнях.

Главной задачей развития инновационной системы АПК является обеспечение инновационного процесса прежде всего в хозяйственном звене при комплексном осуществлении всех необходимых мер.

В отсутствии прямых показателей, характеризующих инновационную деятельность, в этих целях могут быть использованы некоторые косвенные. Один из них – сумма материальных затрат растениеводства, животноводства и амортизации машин и оборудования в расчете на одного работника, занятого в сельскохозяйственном производстве. Основания для его использования в оценке инновационного потенциала сельскохозяйственных организаций следующие:

материальные затраты в растениеводстве и животноводстве определяются технологическим совершенствованием сельскохозяйственного производства, связанные с улучшением семян, применением удобрений, средств

защиты растений, кормов и кормовых добавок. Увеличение их суммы свидетельствует об инновационной направленности осуществляемых затрат;

амортизация машин и оборудования отражает применение технических средств для механизации сельскохозяйственного производства, что также характеризует инновационную деятельность хозяйства;

отнесение суммы материальных затрат и амортизации к числу работников, следовательно служит выражением закономерного явления уменьшения численности занятых в сельскохозяйственном производстве в процессе его инновационного развития.

Использование показателя инновационного потенциала для оценки его роли в результатах сельскохозяйственного производства апробировано на совокупности хозяйств четырех районов пригородной зоны Новосибирской области за 2007г. – Искитимского, Коченевского, Новосибирского и Ордынского.

Четко прослеживается зависимость: чем выше инновационный потенциал, тем выше результаты сельскохозяйственного производства по названным показателям.

Таким образом, опыт инновационно активных организаций АПК показывает, что за счет использования научно-технических новшеств возможны значительно более высокие результаты в производстве.

ПРЕИМУЩЕСТВА МЕТОДА КОНКРЕТНОЙ СИТУАЦИИ (МКС) В ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗНАНИЙ

Н. В. Селезнева

Томский государственный педагогический университет

В настоящее время учебный процесс требует постоянного совершенствования, так как происходит смена приоритетов и социальных ценностей: научно-технический прогресс все больше осознается как средство достижения такого уровня производства, который в наибольшей мере отвечает удовлетворению постоянно повышающихся потребностей человека, развитию духовного богатства личности. Поэтому современная ситуация в подготовке специалистов требует коренного изменения стратегии и тактики обучения в вузе. Главными характеристиками выпускника любого образовательного учреждения являются его компетентность и мобильность. В этой связи акценты при изучении учебных дисциплин переносятся на сам процесс познания, эффективность которого полностью зависит от познавательной активности самого студента.

Приоритетными методами обучения в формировании профессиональных знаний являются активные методы. Активные методы обучения (АМО) — методы, позволяющие активизировать учебный процесс, побудить учащегося к творческому участию в нем. АМО позволяют развивать мышле-

ние обучаемых; способствуют их вовлечению в решение проблем, максимально приближенных к профессиональным; не только расширяют и углубляют профессиональные знания, но одновременно развивают практические навыки и умения. Наиболее распространенными являются следующие методы: метод конкретной ситуации, тренинги, учебные дискуссии, деловые и ролевые игры.

Метод конкретной ситуации наиболее широко используется в обучении экономике и бизнес - наукам за рубежом. Впервые он был применен в учебном процессе в школе права Гарвардского университета в 1870 году; внедрение этого метода в Гарвардской школе бизнеса началось в 1920 году.

Под методом конкретной ситуации понимается специальная деятельность, направленная на освоение необходимого теоретического и практического учебного материала. Метод конкретной ситуации — это деятельность в виде учебной рефлексии, организуемой по поводу содержания учебной ситуации, в ходе которой обучающийся приобретает практические навыки анализа проблем, заключенных в ситуации, с помощью теорий курса, поиска и критического анализа проблем, формулирования выводов и практических рекомендаций.

Появление этого метода стало результатом взаимодействия социальных требований (дать каждому отдельному студенту практическое и профессиональное образование, готовить студентов для дальнейшей карьеры в частном секторе), интеллектуальных задач (разработка методов, позволяющих активизировать, поощрять и направлять процесс мышления) и практической необходимости (применять знания, умения и навыки, приобретенные в процессе обучения).

В России метод конкретных ситуаций получил известность в 70-х годах XX века. В США и ряде стран Западной Европы данный метод в силу своей высокой эффективности получил большую популярность и стал фактически основным методом обучения при подготовке менеджеров, юристов, экономистов.

Проблема внедрения метода конкретной ситуации в практику высшего профессионального образования в настоящее время является весьма актуальной, что обусловлено двумя тенденциями:

- первая вытекает из общей направленности развития образования, его ориентации на формирование профессиональных знаний, умений и навыков мыслительной деятельности, развитие способностей личности, среди которых особое внимание уделяется способности к обучению, смене парадигмы мышления, умению перерабатывать огромные массивы информации;

- вторая вытекает из развития требований к качеству специалиста, который, помимо удовлетворения требованиям первой тенденции, должен обладать также способностью оптимального поведения в различных ситуациях, отличаться системностью и эффективностью действий в условиях кризиса.

Будучи интерактивным методом обучения, метод конкретной ситуации завоевывает позитивное отношение со стороны студентов, обеспечивая освоение теоретических положений и овладение практическим использованием материала; он воздействует на профессионализацию студентов, способствует их взрослению, формирует интерес и позитивную мотивацию по отношению к учебе. Одновременно метод выступает и как образ мышления преподавателя, его особая парадигма, позволяющая по-иному думать и действовать, обновлять свой творческий потенциал.

Метод конкретной ситуации способствует развитию у студентов изобретательности, умения решать проблемы с учетом конкретных условий и при наличии фактической информации. Он также развивает способности проведения диагностики и анализа проблем. С его помощью у студентов развиваются такие квалификационные навыки, как умение четко формулировать и высказывать свою позицию, умение общаться, обсуждать, воспринимать и оценивать информацию, поступающую в вербальной форме. Кроме того, данный метод способствует развитию у студентов чувства уверенности в себе, способствует преодолению излишней робости и чрезмерной самоуверенности.

В процессе передачи теоретических знаний конкретные ситуации используются в основном как иллюстративный материал, теорию можно только иллюстрировать, так как она представляет собой обобщенный опыт.

Метод конкретных ситуаций наиболее эффективен при практикующем обучении, когда примеры берутся из реальной жизни. В этом случае обучение строится вокруг обучающегося. При этом не дается ответа, как нужно поступить в той или иной ситуации. Преподаватель не должен подводить студента к ответу, который ему хотелось бы получить. Это первая и одна из главных ошибок, которую допускают преподаватели. Слушатель сам должен принять управленческое решение, это его проблема. Ему нужно будет принимать это решение, которое может оказать серьезное влияние на организацию. Роль преподавателя сводится к тому, чтобы поставить обучаемого в такую ситуацию, когда он вынужден что-то делать: принимать, то или иное управленческое решение.

В период прохождения практики мною, среди прочих активных методов обучения, применялся также метод конкретной ситуации (а именно, проблема роста инфляции в России и методы борьбы с ней). При обсуждении у учащихся повышалась активность, интерес к заданной проблеме; они аргументированно высказывали свою точку зрения, учились воспринимать информацию, оценивать ее. В целом этот метод формирует умение анализировать проблемы, общаться и принимать решения, т. е. развивать коммуникативные, социальные, творческие навыки.

Метод конкретной ситуации концентрирует в себе значительные достижения технологии «создание успеха». Для него характерна активизация обучающихся, стимулирование их успеха, подчеркивание достижений участников. Именно ощущение успеха выступает одной из главных движущих

сил метода, способствующих формированию устойчивой позиции и наращиванию познавательной активности. Этот метод позволяет более успешно по сравнению с традиционной методикой обучения развивать творческие способности обучающихся, формирует навыки выполнения сложных заданий в составе небольших групп, помогает специалистам более овладеть способностями анализа непредвиденной ситуации, самостоятельно разрабатывать алгоритмы принятия решения.

Метод конкретных ситуаций предполагает, что спор должен быть исключен из аудитории полностью. Вопрос — ответ, следующий вопрос — следующий ответ и т.д. Это проявление совершенно другого поведения. В процессе такой дискуссии студенты начинают ценить и уважать друг друга. При этом значительно повышается уровень физической и психической вовлеченности студентов в процесс принятия решений. Они учатся брать на себя обязательства в группе, аудитории.

Можно по-разному использовать метод конкретных ситуаций в учебном процессе. Метод конкретных ситуаций можно приложить к разным дисциплинам. При этом можно строить весь курс на основе конкретных ситуаций, можно встраивать несколько конкретных ситуаций в отдельные темы курса по мере необходимости. Чем меньше в процессе использования конкретных ситуаций преподаватель говорит, тем его поведение более профессиональное.

Навык брать на себя ответственность является одним из наиболее важных практических навыков, который можно выработать посредством применения метода конкретных ситуаций. В том числе ответственность по подготовке к занятиям, по формированию групповой работы. Сюда относятся также навык аудиторной работы, умение задавать вопросы, слушать своих коллег, то есть вести себя достаточно активно, действовать, а не исполнять пассивную роль.

Метод конкретных ситуаций позволяет рассмотреть всю окружающую действительность в целом, поскольку каждая ситуация не существует изолированно, она встроена в социально-экономическую среду.

Разбор конкретной ситуации можно проводить следующим образом: все высказывают свои предложения, каждое из которых записывается. Это придает дополнительный импульс дальнейшему обсуждению анализируемой ситуации. Для того чтобы успешно использовать этот метод, необходимо хорошо знать практику управления и ведения бизнеса. Кроме того, этот метод позволяет понять практику и изучить реальные проблемы управления.

Метод конкретной ситуации сегодня становится одним из доминирующих при подготовке менеджеров, юристов, экономистов, так как позволяет активизировать различные факторы: теоретические знания по тому или иному курсу, практический опыт обучаемых, их способность высказывать свои мысли, идеи, предложения, умение выслушать альтернативную точку зрения и аргументировано высказать свою. Будучи формой интерактивного

обучения, метод конкретной ситуации завоевывает позитивное отношение со стороны обучающихся, которые видят в нем игру, где они имеют возможность проявить и усовершенствовать аналитические и оценочные навыки, научиться работать в команде, применять на практике теоретический материал, увидеть неоднозначность решения проблем в реальной жизни, найти наиболее рациональное решение.

ТЮЛЬПАНОВАЯ ЛИХОРАДКА (ГОЛЛАНДИЯ 1593-1637 ГГ.)

Д. К. Хлебенкова

Томский государственный педагогический университет

Главный национальный цветок Нидерландов - ТЮЛЬПАН. Луковицы тюльпанов десятков сортов продаются упаковками и на развес, в среднем по 3-5 евро за десяток. То есть одна луковица стоит примерно 15 российских рублей.

А ведь было время, когда луковицы тюльпанов в Амстердаме были куда как дороже. В 1625г. редкая луковица стоила 2 тыс. флоринов (20 тыс. евро). К 1635г. цена повысилась до 5,5 тыс. флоринов. К началу 1637г. цены выросли в 25 раз – и столько же фантастически упали, всего за несколько месяцев. Уже весной 1637г. луковица стоила не больше 300 флоринов. Тюльпаны стали объектом первой в истории крупной финансовой спекуляции.

Всё началось с того, что в 1570 г. директора венского ботанического сада Карла Клезиуса пригласили на работу в Амстердам, Голландии, или Нидерландов, как таковой еще не было на политической карте Европы. Тогда это были Северные провинции, принадлежащие испанской короне. В стране всюду шла борьба за независимость, только что завершилась религиозная Реформация. Вместе с тем голландцы всегда были нацией прирожденных коммерсантов и художников. Политическая нестабильность совсем не была в ущерб развитию экономики и живописи. Выгодное географическое положение, удобные выходы к морю, благодатные условия для сельского хозяйства, трудолюбие населения - в общем, провинции процветали. Это была, наверное, самая развитая на тот момент страна - родина первой в мире буржуазной революции.

Клезиус привез с собой несколько луковиц тюльпанов. Знал ли знаменитый натуралист, какую бомбу замедленного действия он везет на северозапад Европы?

Южные цветы быстро полюбили Голландию - ее климат и состав почв оказались наиболее подходящими для тюльпанов. Голландцы, посмотрев на диковинку, предлагали Клезиусу большие деньги за луковицы этих невиданных цветов - но тот не хотел «делиться опытом» с новыми соотечественниками. Таким образом, они одной темной ночью просто выкрали луковицы. Прошло несколько лет, и тюльпаны потихоньку начинают распро-

страняться по всем провинциям. А вскоре выяснилась одна приятная особенность тюльпана: растения, выращенные из одинаковых луковиц, могли быть разных оттенков и даже окрасок - на лепестках вдруг проявлялись нежные полосы, крапинки, причем каждый раз новых тонов! В наши дни каждый специалист-ботаник знает, что это - результат банального вирусного заболевания растений. Но тогда это казалось настоящим чудом, такого еще никто не видел!

Конечно, поначалу модные редкие цветы были доступны только представителям самых богатых слоев населения. Мало того, тюльпан становится знаком принадлежности к самым сливкам общества, показателем высшего успеха и социального статуса.

Второй причиной тюльпанового бума стала чума 1633-1635гг. Чумой тогда называли любую серьезную эпидемию, которая могла быть и чаще всего была эпидемией холеры. Таким образом, из-за высокой смертности в Нидерландах стало не хватать рабочих рук и, соответственно выросли зарплаты. У простых голландцев появились лишние деньги, и глядя на тюльпановое безумие богатых, они стали вкладывать в собственный тюльпановый бизнес. Простой и понятный полуграмотному бедняку подсчет показывал, что даже если не все луковицы превратятся со временем в цветы, все равно - продажа урожая покроет все затраты многократно! А если вдруг обычный желтый тюльпан прямо на грядке изменит цвет и станет пестрым или полосатым: Да одна такая луковица - целое состояние!

Однако тюльпаны- растения сезонные. До тюльпанового бума торговля ими ограничивалась периодом с мая, когда луковицы цветов выкапывали, до октября, когда и сажали, а зацветал тюльпан следующей весной. Но бешенный спрос на цветы существовал круглый год! Такое положение вещей никак не устраивало «тюльпановых брокеров», терявших в мертвый сезон прибыль. И тогда сделки на тюльпаны начали заключаться в виде контрактов на урожай следующего года. Дело сулило быть очень и очень выгодным - рискнув приобрести «виртуальные» тюльпаны, скажем, в декабре, простой инвестор мог реализовать их весной, перед продажей реального майского урожая, дороже на несколько порядков! В общем, получилась ситуация, когда в виде контрактов продавалось тюльпанов больше, чем могло вырасти на всех пригодных к сельскому хозяйству землях Голландии!

Голландцы платили за тюльпаны всё больше и больше , часто в надежде перепродать их с большей прибылью. Но подобные пирамиды могут существовать лишь до тех пор, пока на рынке есть люди, готовые платить.

Первый звонок прозвенел в конце 1636 года, когда торговцы тюльпанами обнаружили, что покупателей, которые заплатили бы запрашиваемую цену, больше нет. И когда участники рынка это осознали, спрос на тюльпаны катастрофически упал, цены резко снизились, а спекулятивный пузырь лопнул.

Одновременно сработали два фактора: во-первых, естественное обрушение слишком разогретого рынка, когда в один прекрасный день цены

столь возросли, что не нашлось желающих заключить контракт, а ввторы, спохватилось голландское правительство. Был издан указ, запрещающий биржевую спекуляцию тюльпанами и устанавливающий фиксированные цены на луковицы:

Отдадим должное правительству, оно хотя и поставило тюльпановый рынок вне закона, что привело к массовому разорению участников, но попыталось как-то сгладить последствия своего жесткого решения: по всей стране были разосланы специально назначенные чиновники для разбора споров по реализации контрактов. Но какое там! Прогоревшие инвесторы считали удачей, если удавалось возместить хотя бы 5% вложенных денег! Потери экономики страны были огромными - еще много лет Голландия успокаивалась после кризиса. Историки пишут, что не было ни одной семьи, в той или иной степени не пострадавшей от «Тюльпановой лихорадки».

БАНКОВСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И НАДЗОР В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

С. С. Чакеров

Томский государственный педагогический университет

Центральный банк Российской Федерации – высший орган банковского регулирования и контроля деятельности коммерческих банков и других кредитных учреждений. В процессе взаимоотношений с коммерческими банками ЦБ РФ стремится к поддержанию устойчивости всей банковской системы и защите интересов населения и кредиторов. Он не вмешивается в оперативную деятельность коммерческих банков. Однако ЦБ РФ регулирует и контролирует создание новых коммерческих банков, осуществляет надзор за их текущей деятельностью и соблюдением ими экономических нормативов, а также регулирует реорганизацию и ликвидацию кредитных организаций.

Регулирование кредитных организаций – это система мер, посредством которых государство через ЦБ обеспечивает стабильное и безопасное функционирование банков, предотвращает дестабилизирующие процессы в банковском секторе. Главная цель банковского регулирования и надзора – поддержание стабильности банковской системы, защита интересов вкладчиков и кредиторов. Банк России не управляет кредитными организациями, а только наблюдает за соответствием их деятельности установленным финансовым нормативам.

ЦБ РФ осуществляет так называемое пруденциальное регулирование. Его смысл состоит в том, чтобы уменьшить риск банковских операций и предотвратить крах и системный кризис банков. Пруденциальное регулирование – это издание законов, а также нормативных актов и предписаний Банка России, направленных на создание таких условий банковской дея-

тельности, которые снижают риск неликвидности, неплатежеспособности и финансовой надежности кредитной организации. Оно необходимо для предотвращения нестабильности в банковской системе: кризисов, угроз клиентам и вкладчикам кредитных организаций. Поэтому регулирование является средством надзора в широком смысле слова, т. е. за банковской системой в целом. В то же время надзор – средство обеспечения пруденциального регулирования. Это банковский надзор в узком смысле слова, т. е. надзор за отдельными кредитными организациями как частью банковской системы.

Банковский надзор – это наблюдение Банка России (дистанционное и контактное) за исполнением и соблюдением конкретными кредитными организациями законодательства, регулирующего банковскую деятельность, установленных им нормативных актов, в том числе финансовых нормативов и правил бухгалтерского учета и отчетности. Сущность банковского надзора состоит в проверке соответствия решений и действий кредитной организации законам, регулирующим банковскую деятельность, и нормативным актам Банка России. Он используется Банком России для управления рисками в банковской системе.

Дистанционный надзор – наблюдение за деятельностью кредитных организаций на основе представленных банковских и, в частности, бухгалтерских документов (балансы, отчеты о прибылях и убытках, платежные документы и т. п.). Для этого в системе Банка России созданы подразделения банковского надзора – Департамент пруденциального надзора, Департамент лицензирования кредитных организаций и некоторые другие департаменты, а в территориальных учреждениях управления (отделы) регулирования банковской деятельности.

Контактный надзор – это проверки деятельности кредитных организаций, проводимые представителями Банка России непосредственно в кредитной организации. Для таких целей в структуре Банка России созданы Департамент инспектирования кредитных организаций и соответствующие структуры в его территориальных учреждениях (управления, отделы). При проверке на местах инспектора Банка России оценивают качество управления кредитной организацией, адекватность банковского капитала, качество активов и правомерность формирования доходов, правильность выполнения банковских операций и адекватность системы внутреннего контроля, а также проверяют соблюдение кредитной организацией требований законов и нормативных актов Банка России.

Порядок регистрации и лицензирования Банком России кредитных организаций регулируется Федеральным законом «О банках и банковской деятельности», а также инструкцией Банка России № 75-И «О порядке применения федеральных законов, регулирующих процедуру регистрации кредитных организаций и лицензирование банковской деятельности».

Под регистрацией кредитной организации понимается соответствующая запись, осуществляемая уполномоченным государственным органом (Банком России), включающая конкретное юридическое лицо, в список

специализированных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций, придающая законность такой деятельности и позволяющая вести учет, осуществлять постоянный банковский надзор и контроль за деятельностью кредитных организаций.

Банковский надзор предусматривает развитие содержательных (риск-ориентированных) подходов, включающих в себя оценку деятельности кредитных организаций и применение мер надзорного реагирования исходя, прежде всего из содержания и реальной оценки рисков банковской деятельности с позиций их потенциального влияния на устойчивость кредитных организаций.

В условиях глобализации финансовых рынков усиливается значение эффективного обмена с органами банковского надзора иностранных государств информацией о деятельности кредитных организаций и банковских групп. В настоящее время Банком России с органами банковского надзора 14 государств заключены соглашения о взаимодействии в сфере банковского надзора. Банк России продолжит работу по подготовке и подписанию соглашений (меморандумов) с надзорными органами других государств.

Необходимо уточнить полномочия Банка России в области рассмотрения дел об административных правонарушениях в банковской сфере в соответствии с его функциями и полномочиями как органа банковского надзора, а также установить административную ответственность должностных лиц кредитной организации за нарушения, связанные с осуществлением банковской деятельности.

Инспекционная деятельность Банка России, помимо выполнения основных задач банковского надзора, будет связана с организацией проверок кредитных организаций в целях оценки соответствия банков критериям их участия в системе страхования вкладов граждан.

Совершенствование и эффективность инспекционной деятельности Банка России будут обеспечены смещением акцента с проверки правильности совершения банковских операций на оценку рисков, возникающих в результате их совершения, внедрения профессиональной оценки как основы для анализа качественных аспектов деятельности, финансового состояния и перспектив деятельности кредитных организаций (их филиалов).

В сфере предупреждения несостоятельности (банкротства) кредитных организаций актуальным является своевременное и эффективное применение мер воздействия, предусмотренных Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», за счет использования информационных и организационных возможностей, которые возникнут при рассмотрении ходатайств банков о вынесении заключения о соответствии требованиям к участию в системе страхования вкладов. При этом Банк России, руководствуясь международным опытом, обеспечит повышение оперативности реагирования на выявленные скрытые свидетельства финансовых трудностей кредитных организаций.

Одной из важнейших задач на ближайшую перспективу является совершенствование процедуры ликвидации кредитных организаций, включая создание эффективного механизма реализации банковских активов ликвидируемых банков. Повышению эффективности процедуры ликвидации способствует создание института корпоративного ликвидатора.

Введение института корпоративного ликвидатора банков и предоставление соответствующих полномочий Агентству по страхованию вкладов обусловлены тем, что Агентство в качестве органа, осуществляющего функцию страхования вкладов физических лиц, заинтересовано в выявлении признаков банкротства на ранней стадии возникновения проблем у банка. Использование института корпоративного ликвидатора в большей степени позволит сохранить активы ликвидируемых банков и в полной мере обеспечить интересы их кредиторов и вкладчиков.

Требуется принятия безотлагательных мер, проблема обеспечения процедуры трансграничной несостоятельности банков, которая может быть решена путем заключения межгосударственных соглашений, определяющих порядок ликвидации коммерческих и некоммерческих представительств российских банков за рубежом и иностранных банков в России.

Актуальным остается вопрос совершенствования (в соответствии с международными стандартами и с учетом практики применения законодательства Российской Федерации) надзора в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Необходимо принять меры по обеспечению прозрачности деятельности реальных владельцев кредитных организаций, расширить полномочия надзорных органов по установлению требований к организации системы внутреннего контроля при осуществлении указанной деятельности, снять ограничения на проведение инспекционных проверок кредитных организаций по вопросам соблюдения законодательства Российской Федерации в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, предоставить кредитным организациям право расторжения договора банковского счета (вклада) в предусмотренных законом случаях.

Необходимо усилить контроль за результатами применяемых кредитными организациями правил и процедур внутреннего контроля, направленного на противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, в том числе путем введения наряду с инспекционными проверками системы дистанционного контроля за соблюдением кредитными организациями законодательства в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Возрастает роль организации и развития системы профессиональной подготовки кадров в целях повышения качества работы банковского секто-

ра в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Безусловно, ситуация в банковской сфере России может существенно измениться к лучшему лишь в том случае, если произойдут положительные сдвиги в экономике страны в целом. Однако органы банковского надзора уже сейчас предпринимают усилия по оздоровлению банковской сферы. ЦБ РФ разработал «Концепцию стабилизации и повышения надежности банковской системы России», определяющую комплекс мер по предотвращению системного кризиса в банковской сфере и механизм его реализации, и приступил к воплощению ее в жизнь. Одним из условий кардинального улучшения положения в банковской сфере страны является совершенствование самой системы надзора за деятельностью кредитных организаций с учетом международного опыта организации банковского надзора и отечественной практики.

Литература:

1. ФЗ от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 26.04.2007) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»
2. ФЗ от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 08.04.2008) «О банках и банковской деятельности»
3. ФЗ от 25.02.1999 N 40-ФЗ (ред. от 01.12.2007) «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций»

ПРАВО

ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ

А. Б. Александрова

Томский государственный педагогический университет

Проблема коррупции на современном этапе развития Российской Федерации является одной из наиболее актуальных тем. Рост интереса к данной проблеме особенно возрос после опубликования международной неправительственной организацией Transparency International исследований о состоянии коррупции в странах. Согласно данному списку, построенному по принципу «самые коррумпированные - в конце», в 2003 году Россия занимала 88-е место. На сегодняшний момент, в соответствии с данными вышеупомянутой международной организацией, Российская Федерация в мировом рейтинге коррупции опустилась на 145-е место по уровню коррупции из исследуемых 179 стран. Согласно опросу, проведенному в 2008 году большинство россиян, а это 57%, считают, что коррупцию не представляется возможным победить, 29% респондентов высказались о принципиальной возможности победить коррупцию и лишь 13 % опрошенных затруднились ответить [1].

Причины положения Российской Федерации относительно уровня коррупции на сегодняшний день не следует толковать как единовременный, краткосрочный процесс. Формирование и развитие коррупции в России имеет многовековую историю. В частности, российские источники упоминают мздоимство (взяточничество) еще в XIII в.. Начиная с Ивана III известны попытки законодательного ограничения коррупции. В Судебнике великого князя Ивана Васильевича впервые были официально запрещены «посулы» - взятки, а также был зафиксирован размер судебных пошлин [2. С.181]. Также не следует упускать из виду следующие моменты: дьяки и подьячие, столоначальники, систему «кормления от дел», согласно которой платили меньше жалования чиновникам в том случае, если в приказе было много дел, с которых можно было «кормиться» [3.С.238].

В.И. Ленин считал взяточничество одним из опаснейших пережитков и требовал для борьбы с ним самых суровых, иногда даже «варварских» мер борьбы. В своем письме к члену коллегии Курскому он говорил о том, что немедленно следует внести законопроект, где наказания за взятку (лихоимство, подкуп, сводка для взятки, и прочее и тому подобное) должно включать десять лет тюрьмы и десят лет принудительных работ. Он рассматривал взяточничество как позорный и отвратительный пережиток старого об-

щества, как попытка эксплуататорских классов подорвать основы нового строя. [4.Т.13 С.123] Во времена И.В.Сталина коррупция продолжала существовать в виде поборов за получение государственного жилья, приема в престижные вузы, командировки за границу, получение дефицитных товаров и т.д.

Коррупция (от лат. corruption - порча, подкуп) - преступление, заключающееся в прямом использовании должностным лицом прав предоставленных ему по должности, в целях личного обогащения, коррупцией называют также подкуп должностных лиц, их продажность [5. Т.13.с.21]. Относительно энциклопедического юридического словаря, можно сказать следующее: под коррупцией понимается деятельность в сфере политики или государственного управления, заключающаяся в использовании должностными лицами доверенных им прав и властных возможностей для личного обогащения[6]. По определению Е.И.Голованова, коррупция – это использование государственными, муниципальными и иными публичными служащими, либо служащими коммерческих или иных организаций своего статуса для незаконного получения каких - либо преимуществ (имущества, права на него, услуг, льгот в том числе неимущественного характера), либо предоставление последним таких преимуществ [7.С.10].

Согласно Федеральному Закону "О противодействии коррупции", определение коррупции дано более детализировано. Так в ст.1 данного закона, коррупция определяется как злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами, а также совершение данных деяний от имени или в интересах юридического лица. [8.ст.1]

Если обратится к опыту зарубежных стран (Великобритания, Индия, Дания, США, Австрия, Швейцария и др), то законодательного определения понятия «коррупция» отсутствует. Наказание осуществляется за конкретные правонарушения: «взятка», «злоупотребление властью», «подкуп» и т.д. Однако, в ФРГ под коррупцией понимается злоупотребление служебным положением как на государственной службе, так и в частном секторе или по собственной инициативе с целью получения преимуществ для себя или третьего лица с возможным причинением вреда или ущерба обществу (при исполнении государственной или политической функции) либо предприятию (при деятельности в частном секторе). В Японии "коррупция" определяется как противоправное деяние, выражающееся в умышленном использовании должностными лицами своего служебного статуса для противоправного получения имущественных и неимущественных благ и преимуществ, а равно и подкупу этих лиц.

Относительно международных норм права можно сказать следующее: в антикоррупционных международных договорах (Конвенции Совета Европы (далее по тексту СЕ) «Об уголовной ответственности за коррупцию» от 1999 года и Конвенции Организации Объединенных Наций (далее по тексту ООН) «Против коррупции» от 2003 года) содержится определение «коррупции» и именно эти нормы стали обязательными для нашей правовой системы после их ратификации в 2006 году. Согласно определению Совета Европы, коррупция представляет собой взяточничество и любое другое поведение лиц, которым поручено выполнение определенных обязанностей в государственном или частном секторе, ведущее к нарушению обязанностей, возложенных на них по статусу государственного должностного лица, частного сотрудника, независимого агента, и имеющее целью получение любых незаконных выгод для себя и других[9.ст.2]. Относительно Европейской конвенции от 1999 года можно сказать, что она дает широкое понятие «коррупции» и признает ее наличие в частном секторе.

Конвенция СЕ «Об уголовной ответственности за коррупцию» и Конвенция ООН «Против коррупции» были ратифицированы Российской Федерацией в 2006г. Согласно, положению Конвенции ООН, а именно ст.34, государство-участник принимает меры, в соответствии с основополагающими принципами своего внутреннего законодательства, с тем, чтобы урегулировать вопрос о последствиях коррупции[10]. Конвенции является базовыми документами, которые формируют общую уголовно-правовую антикоррупционную политику на международном уровне. Их ратификация требует внесения изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации (далее УК РФ). Так, например, конвенция СЕ предусматривает уголовную ответственность юридических лиц за коррупционные преступления. Согласно отечественному законодательству уголовной ответственности (и наказанию) подлежат только физические лица, юридические лица могут быть привлечены к гражданской и административной ответственности, однако возможность привлечения юридического лица к уголовной ответственности в российском уголовном праве отсутствует.[11. ст. 56 ГК РФ ; 12.п .2 ст.2.1 КоАП РФ]

Наблюдается не соответствие понятия «должностное лицо» в российском уголовном законе термину «публичное должностное лицо» в международном праве. Согласно примечанию 1 к ст.285 УК РФ должностное лицо - лицо постоянно, временно или по специальному полномочию осуществляющие функции представителя власти либо выполняющие организационно-распорядительные, административно-хозяйственные функции в государственных органах, органах местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждениях, государственных корпорациях, а также в Вооруженных Силах Российской Федерации, других войсках и воинских формированиях Российской Федерации[13. прим.1 к ст.285]. Согласно п.а ст.2 Конвенции ООН «Против коррупции» должностное лицо означает любое назначаемое или избираемое лицо, занимающее какую-либо должность

в законодательном, исполнительном, административном или судебном органе государства-участника на постоянной или временной основе, за плату или без оплаты труда, независимо от уровня должности этого лица; ii) любое другое лицо, выполняющее какую-либо публичную функцию, в том числе для публичного ведомства или публичного предприятия, или предоставляющее какую-либо публичную услугу, как это определяется во внутреннем законодательстве государства-участника и как это применяется в соответствующей области правового регулирования этого государства-участника; iii) любое другое лицо, определяемое в качестве "публичного должностного лица" во внутреннем законодательстве государства-участника. Таким образом, понятие термина «должностное лицо» в международном праве гораздо шире аналогичного понятия в российском праве.

Абсолютно новым для российской правовой системы является закрепление положения о возвращении в страны происхождения активов, полученных в результате коррупции. Согласно ст. 51 Конвенции ООН 2003 г. возвращение активов представляет собой основополагающий принцип Конвенции, и государства-участники самым широким образом сотрудничают друг с другом и предоставляют друг другу помощь в этом отношении. Помимо этого каждая сторона предусматривает в своем национальном законодательстве нормы, которые закрепляют право лиц, понесших ущерб в результате коррупции, подать иск в целях получения полного возмещения ущерба.

Таким образом, принятие и ратификация Конвенции СЕ «Об уголовной ответственности за коррупцию» и Конвенции ООН «Против коррупции» требуют внесения изменения в ряд нормативно-правовых актов Российской Федерации. Это обусловлено тем, что право- это целостная система, предполагающая единство в трактовке различными отраслями основных понятий и институтов, что поможет избежать ошибок и различий; понятие «должностное лицо» используется в основополагающем правовом акте - международном договоре, источником для всех остальных норм права в Российской Федерации.[14. п.4,ст.15].

Литература

1. Официальный сайт Transparency International Nakira.info.
2. Уставная грамота Василия I, Российское законодательство X-XX веков//М.1985г.
3. Седов П.В. На посуле как на стуле. Из истории российского чиновничества VII в.// Звезда.1998.
4. Ленин Владимир Ильич. Полное собрание сочинений.М.Политиздат.1960г.
5. Б.С.Э. М., 1973.
6. Электронный юридический словарь «Библиотека юриста», 2006г.
7. Голованова Е.И. Правовые основы борьбы с коррупцией в России в 16-19 вв. Дис. на соискание ученой ст.к.ю.н., М.2002.
8. Федеральный Закон от 25 декабря 2008г. №273-ФЗ "О противодействии коррупции"// СПС «Гарант».

9. Конвенция Совета Европы «Об уголовной ответственности за коррупцию» (ETS N 173)(Страсбург, 27 января 1999 года)// СПС «Консультант +».
10. Конвенция Организации Объединенных Наций «Против коррупции» (31 октября 2003 года)// СПС «Консультант +».
11. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ// СПС «Гарант».
12. Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации от 30 декабря 2001г. № 195 –ФЗ// СПС «Консультант +».
13. Уголовный Кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63- ФЗ)// СПС «Консультант +».
14. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993г.) //Российская газета, № 237, 25.12.1993.

СООТНОШЕНИЕ РЕКВИЗИЦИИ СО СМЕЖНЫМИ ПОНЯТИЯМИ

Е. Н. Афанасьева

Томский государственный университет

Реквизиция в гражданском праве - это одно из оснований прекращения права собственности. С другой стороны – одно из производных оснований приобретения права государственной собственности на реквизированное имущество. Институт этот далеко не новый для законодательства России. Следует отметить, что в разное время акты о реквизиции в известной степени отличались от современной реквизиции, как по основаниям, так и по целям их применения. В этой связи небесполезным представляется сравнить в определенной степени схожие с реквизицией понятия. Целесообразность данного анализа объясняется очень просто. В прежние времена в периоды кризисов, при отсутствии компетентных квалифицированных кадров, применение тех или иных мер, зачастую, осуществлялось без четкого понимания их различий и нюансов. Понятия нередко подменялись, а осуществляемые действия не всегда можно было связать с существующими нормативными актами, что видно из исторических памятников и документов.

Итак, реквизиция представляет собой проводимое государством в соответствии с действующим в стране законодательством принудительное отчуждение имущества у собственника с выплатой ему стоимости имущества. Так в общих чертах понимается реквизиция в наше время. Энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона содержит понятие «Реквизиции в военное время», которое раскрывается следующим образом. Это принудительное взимание с населения в районе театра военных действий всякого рода предметов, натурой, для надобностей войны. Предметом реквизиции могут быть продовольственные припасы, фураж, топливо, скот, лошади, повозки и т. п. — словом, все, что может потребоваться для армии [1.]. Интересно отметить, что, несмотря на прошествие более чем ста лет, в на-

стоящее время реквизиция в сущности своей понимается также. Тем не менее, так было не всегда. По законодательству Советского государства в начале его существования она представляла собой принудительное изъятие имущества, санкционированное законом, производящееся в форме безвозмездного отчуждения, несмотря на то, что в нормативных актах содержалось правило об обязательной возмездности реквизиции. Как видно, основания и порядок применения реквизиционных мер в разные экономические и исторические периоды существования нашего государства существенно отличались, а это значило, что смысл в понятие «реквизиция» вкладывался неодинаковый. Более того, реквизиция имела много общих черт с другими принудительными мерами, предпринимаемыми в тот исторический период Советским государством «на благо всего общества» (а также в иные исторические периоды и в разных государствах). Мы не зря употребили подобное прилагательное, говоря о государственных мерах, поскольку единственным неизменным признаком, который присущ всем этим мерам (которые и предлагается сравнить) – это применение их вне зависимости от воли собственника (владельца) того или иного имущества, то есть – принудительно.

В первую очередь рассмотрим такую меру, как экспроприация. Значение этого института вряд ли можно переоценить, в конечном итоге экспроприацию, однозначно, можно назвать прообразом современной реквизиции. Вот как определяет экспроприацию энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона: это принудительное отчуждение частных имуществ (временное их занятие, установление сервитутов или ограничение прав на них) в интересах общественной или государственной пользы [2. С. 650]. Большая Советская энциклопедия дает более пространное объяснение этого понятия: юридическая экспроприация представляет собой принудительное безвозмездное или оплачиваемое отчуждение имущества, производимое государственными органами. Объектом может быть как недвижимое (например, земля при проведении железных или грунтовых дорог), так и движимое (благородные металлы) имущество. В зависимости от того, выплачивается ли вознаграждение при экспроприации, различают такие её формы, как реквизиция и конфискация [3.]. Таким образом, можно сделать вывод, что относительно критерия возмездности или безвозмездности данную меру нельзя причислить к какому-либо одному из них. Фактически, экспроприация (при условии ее возмездности) представляет собой прототип современной реквизиции, а безвозмездная – прототип конфискации; хотя основным признаком, разграничивающим эти понятия, является основание применения указанных мер.

Неизбежно возникает вопрос: как же быть с безвозмездной реквизицией начала XX века? И чем она отличалась от конфискации? Как известно, основанием для реквизиции выступает общественная необходимость (в некоторые исторические периоды не просто необходимость, а именно чрезвычайные ситуации), а для конфискации таковым служит правонарушение.

Основными признаками данной меры являются: принудительность, безвозмездность, приобретателем выступает государство и, главное, основанием является правонарушение (уголовное преступление, административный проступок, гражданское правонарушение). Однако в некоторые исторические периоды такой определяющий признак конфискации, как применение исключительно за правонарушения, не имел особого значения.

Еще одной принудительной мерой, применявшейся в начале советского периода наряду с реквизицией (и, зачастую, понятия эти особо не разграничивались) является **штраф**. Хотя, безусловно, эта мера принуждения скорее схожа с конфискацией, так как основанием для ее применения также служат различного рода правонарушения, а не общественная необходимость (в широком смысле слова). Однако почему тогда речь зашла о путанице в применении этих мер молодым Советским государством? На этот вопрос ответим несколько позднее, обратившись к архивным документам.

А пока рассмотрим еще одно понятие, которое в свое время также применялось наряду с интересующими нас реквизиционными мерами – это **национализация**. Современный юридический словарь определяет национализацию как меру социально-экономической политики государства, в силу которой имущество, находящееся в частной собственности, передается в собственность государства; одно из оснований прекращения права собственности. В демократических государствах национализация производится только на основании закона и при условии адекватной компенсации собственнику национализируемого имущества [4.]. Словарь историко-правовых терминов фактически отождествляет национализацию с экспроприацией: национализация - переход частных предприятий и отраслей экономики в собственность государства как через безвозмездную экспроприацию (принудительное лишение частной собственности), так и на основе выкупа (полного или частичного), а также обобществления мелкой собственности при кооперировании. Социалистическая национализация ликвидировала частную собственность на средства производства, уничтожила эксплуататорские классы, создала социалистический уклад в экономике. В 1917 - 1918 гг. Советская власть национализировала крупную промышленность, банки, транспорт, внешнюю торговлю [5.]. Таким образом, видим, что здесь опять наблюдается тенденция к смешению понятий и отсутствие четкого понимания различий применяемых мер. И, тем не менее, все это является закономерным, так как каждый раз правоприменитель опирается на знания о праве в какой-либо конкретно-исторической эпохе.

Небезынтересными с точки зрения сравнения рассматриваемых правовых явлений в указанный период существования Советского государства, представляются следующие исторические документы, хранящиеся в архивах Тамбовской епархии под рубрикой «Реквизиция имущества» [6.]. Любопытно, что в этих документах (как и в рассмотренных выше), зачастую, вообще сложно определить, о какой конкретно мере, применяемой государством идет речь. Документ № 1: 22 августа 1918 г. Протоколы президиума

Кирсановского уик. Протокол заседания уик № 41. Соборный дом передан исполкому. Нужен ремонт крыши и штукатурка внутри. ГАТО Ф. Р-17. Оп. 1. Д. 31. Л. 77. Документ № 2: 1 августа 1918 г. В Тихвино-Богородицком монастыре 1-ый Козловский эскадрон - 2 дома 15 комнат. 1-ый Кирсановский эскадрон - 2 дома 20 комнат. ГАТО Ф. Р-17. Оп. 1. Д. 87. Л. 355. Документ № 3: 1918 г. Корпус игумении отдан под общежитие училища. Затем передан госпиталю. ГАТО Ф. Р-17. Оп. 1. Д. 71. Л. 698. Документ № 4: Август 1918 г. На основании постановления исполкома Кирсановского совдепа от 26 июля 1918 флигель в монастырском доме ныне занимает следственная комиссия. Главный лекарь госпиталя просит отдать дом для госпиталя размещенного в монастырской гостинице. ГАТО Ф. Р.-17. Оп. 1. Д. 66. Л. 90. Как уже отмечалось выше, в данных документах не указывается ни на основание изъятия (общественная необходимость, чрезвычайная ситуация, преступление?), ни на то с какой целью оно производится. В некоторых документах даже нет указания на то, кому в конечном итоге переходит имущество. Сложно понять, о какой конкретно мере идет речь.

Рассмотрим один любопытный архивный документ об изъятии церковных имуществ: «Изъятие церковных ценностей в Уткинской церкви»: 24 апреля, в присутствии духовенства и представителей верующих изъяты ценности из Уткинской церкви и сданы в губфинотдел: золота 4 фунта, серебра 5 пудов 37 фунтов 16 зол. и драгоценные камни. Изъятие прошло спокойно. Кое-что духовенство и верующие пытались скрыть, например, чашу или убедить, что это де несеребряное. Но напрасны были всякие попытки, ювелир-спец определяет верней. На глазах некоторых старух из верующих заметны слезы. Эти старухи с окаменелыми, зачерстевшими сердцами, очевидно плохо сознают, что взятые ценности спасут миллионы жизней голодных братьев. Для ускорения работ по изъятию ценностей предполагается создать три подкомиссии. «Тамбовская правда», 26 апреля 1922 г. Очевидно, в данном случае имелась ввиду реквизиция (если учесть, что «взятые ценности спасут миллионы жизней голодных братьев»), которая все так же осуществлялась безвозмездно.

Следующий архивный документ интересен не столько как свидетельство о количестве изымаемых имуществ, сколько теми языковыми средствами, которыми власть определяла происходящее: По трем уездам собрано 38 пудов 11 фунтов серебра и 630 шт. драгоценных камней. «В Тамбове ведутся переговоры с духовенством о добровольной сдаче ценностей, исключая известного их минимума, который необходим для отправления культа. Духовенство в общем «увиливает» от прямого и решительного ответа. Благочинный городских приходских церквей Тамбова свящ. Поспелов заявил: Верующие добровольно, - без эксцессов (конфликтов) сдадут все, но - по приказу (!) власти». «Тамбовская правда», 2 апреля 1922 г. Обращает на себя внимание то слово, которое использовалось для обозначения принудительных изъятий (реквизиций, конфискации, экспроприаций, национализа-

ций) – «собрано». А о «добровольной сдаче по приказу власти» и говорить не приходится.

Итак, мы рассмотрели соотношение понятий в известной степени сходных с реквизицией в разные исторические эпохи. Подводя итоги всему вышесказанному, можно отметить, что в советский период экспроприация была двух видов: возмездная (реквизиция) и безвозмездная (конфискация). Национализация на первый взгляд больше напоминала реквизицию, хотя цели у этих мер абсолютно разные. Реквизиция же в то время, несмотря на законодательное закрепление ее возмездности, фактически производилась безвозмездно – тем самым приближалась к конфискации. Конфискация, в свою очередь, зачастую утрачивала признаки санкции и представляла собой «метод» осуществления иных принудительных мер, применяемых в условиях «острой общественной нужды», фактически этот термин заменял собой такие понятия как «изъятие», «отобрание» и т. п.

Литература

1. Энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/brokgauz_efron/
2. Брокгауз Ф. А., Ефрон И. А. Энциклопедический словарь. Современная версия. – М.: Изд-во Эксмо, 2003. 672 с.
3. Большая Советская энциклопедия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/>
4. Юридический словарь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/lower/16370>
5. Краткий словарь историко - правовых терминов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lawlist.narod.ru/dictionary_history.htm
6. История Тамбовской епархии. Архивные документы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tambovdoc.ru/arhivnyie-dokumentyi/>

АНАЛИЗ НЕКОТОРЫХ КРИТЕРИЕВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРА НЕМАТЕРИАЛЬНОГО ВРЕДА ЮРИДИЧЕСКОМУ ЛИЦУ

О. Ш. Аюпов

Томский государственный университет

Институт компенсации нематериального (репутационного, морального) вреда юридическому лицу за распространение заведомо недостоверных сведений, порочащих деловую репутацию (диффамацию), является сравнительно новым. В связи с его появлением в современном гражданском праве России возникли проблемы с его применением при правоприменительной деятельности. В частности, встал вопрос о критериях определения размера такой компенсации.

В соответствии с Определением Конституционного Суда РФ от 4 декабря 2003 года № 508-О нематериальный вред, имеет свое собственное содержание (отличное от содержания морального вреда, причиненного гражд-

данину), которое вытекает из существа нарушенного нематериального права и характера последствий этого нарушения. В обосновании этого тезиса Конституционный Суд РФ сослался на решение Европейского Суда по правам человека от 6 апреля 2000 года по делу "Компания Комингерсол С.А." против Португалии", в котором он пришел к выводу о том, что суд не может исключить возможность присуждения коммерческой компании компенсации за нематериальные убытки, которые "могут включать виды требований, являющиеся в большей или меньшей степени "объективными" или "субъективными". Среди них необходимо принять во внимание репутацию компании, неопределенность в планировании решений, препятствия в управлении компанией (для которых не существует четкого метода подсчета) и, наконец, хотя и в меньшей степени, беспокойство и неудобства, причиненные членам руководства компании".

Размер компенсации за диффамацию, таким образом, может определяться не только имущественными потерями, которые трудно точно определить, но также и иными показателями. К таковым может быть отнесено, по мнению Европейского Суда по правам человека, например, «беспокойство и неудобства, причиненные членам руководства компании». В связи с последним тезисом, возникает вопрос об обоснованности такого подхода.

Во-первых, необходимо отметить, что Европейский Суд по правам человека отдает данному критерию далеко не первое и определяющее положение. Во-вторых, здесь необходимо разобраться в природе самого юридического лица, что под ним понимать. На последнем аргументе остановимся подробнее.

Существует множество теорий, объясняющих природу юридического лица. В Гражданском кодексе РФ под юридическим лицом понимается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Если исходить из данного легального подхода, то вопрос о возможности включения в качестве критерия определения вреда юридическому лицу неудобства его руководства, должен быть решен отрицательно. Таким же будет вывод, если исходить, например, из теории фикции, которая понимает под юридическим лицом искусственное изобретение законодательной техники и ничего общего с реальностью не имеющего. На наш взгляд такое понимание природы юридического лица является односторонним, формальным подходом, обедненным своим содержанием. Более адекватным сложившимся общественным отношениям представляется подход, в соответствии с которым юридическое лицо представляется как социальное образование, социальная структура, которая наделяется законом определенным правовым статусом. Безусловно, слабость данного подхода заключается в том, что он не может быть применен к так называемым «фирмам-однодневкам», где учредителем является

один физическое или юридическое лицо, а весь персонал данной организации состоит из одного номинального директора, который узнаёт о своем положении в данной фирме только после прихода налоговых органов, УБЭП или уже прямо на суде. Конечно, назвать такое явление «социальным образованием» на вряд ли возможно, но это не означает, что данный подход нельзя применять к другим, более развитым и структурно более сложным участникам гражданских правоотношений. Нельзя забывать, что за сложным юридическим образованием всегда стоят конкретные люди, о которых забывать нельзя, в том числе и об их чувствах, эмоциях, переживаниях. Безусловно, ставить такой критерий на первое место было бы ошибочно, поскольку связь между нанесенным вредом юридическому лицу и лицами, им руководящим, не столь ярка и выражена, как, например, имущественные потери этой компании, но не учитывать их, было бы ошибкой.

Таким образом, неудобства руководства юридического лица может учитываться в совокупности с другими критериями при определении нематериального вреда юридическому лицу, если последнее по своей сути представляет собой именно социальное образование.

СЕМЕЙНОЕ НЕБЛАГОПОЛУЧИЕ: ПРИЧИНЫ И ПУТИ РАЗРЕШЕНИЯ

А. Р. Бахман

Право родителей на воспитание детей является наиболее важным среди родительских прав. Кроме того, в современном мире все более повышаются требования к уровню образования и воспитания, а, следовательно, на родителей налагается все большая ответственность и обязанностей по отношению к детям.

В связи с этим все более значимым становится положение статьи 63 СК РФ, согласно которому родители не только имеют право, но и обязаны воспитывать своих детей, заботиться об их здоровье, физическом, психическом, духовном и нравственном развитии. В этой связи обоснованно установление ответственности родителей за воспитание и развитие ребенка, что соответствует и требованиям статьи 18 и статьи 27 Конвенции ООН о правах ребенка. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей по воспитанию детей родители могут быть привлечены к различным видам юридической ответственности: административной (ст. 5.35 КоАП РФ), гражданско-правовой (ст. 1073-1075 ГК РФ), семейно-правовой (ст. 69 и 73 СК РФ), уголовной (ст. 156 УК РФ).

Согласно пункту 1 статьи 65 СК РФ: «Родительские права не могут осуществляться в противоречии с интересами детей. Обеспечение интересов детей должно быть предметом основной заботы их родителей. При

осуществлении родительских прав родители не вправе причинять вред физическому и психическому здоровью детей, их нравственному развитию. Способы воспитания детей должны исключать пренебрежительное, жестокое, грубое, унижающее человеческое достоинство обращение, оскорбление или эксплуатацию детей. Родители, осуществляющие родительские права в ущерб правам и интересам детей, несут ответственность в установленном законом порядке».

Положение ребенка в семье зависит от целесообразности режима, систематичности и обязанности его выполнения, от отношений между членами семьи. Любовь, ласка, доверие, доброжелательность, уважение друг к другу, правам и обязанностям членов семьи — необходимые условия для воспитания детей любого возраста. В подростковом и юношеском возрастах неблагополучная семейная среда оказывает негативное психологическое влияние на ребенка. Прежде всего, это связано с тем, что родители являются наиболее убедительными образцами для подражания детей.

При определении признаков семейного неблагополучия, следует обратиться к исследованию Н.Ф. Велихановой, которая выделяет следующий перечень этих признаков: конфликтные отношения между родителями, их пьянство, аморальное поведение, педагогические ошибки родителей, развод родителей, бедность в семье, вызванная безработицей родителей, низкий общекультурный уровень родителей, жестокое обращение родителей с детьми, социальное сиротство детей при живых родителях, разращение детей, устройство на квартире притонов, убийство одного из родителей на глазах ребенка, скитание родителей, а также пребывание их в местах лишения свободы [1, С.13].

Еще А. М. Горький писал: «Любить детей — это и курица умеет. А вот уметь воспитывать — это великое государственное дело, требующее таланта и широкого знания жизни»[2, С.12].

Широко известен тот факт, что из семей, где повседневное поведение взрослых носит антиобщественный характер, выходит в 10 раз больше детей с отклонениями в поведении, чем из нравственно благополучных [3, С. 34].

Социально-экономические изменения в стране, переход к рыночной экономике, падение уровня жизни многих россиян, безработица, разделение общества на «богатых» и «бедных», ослабление влияния социальных институтов, призванных заниматься воспитанием детей, прежде всего института семьи привели к увеличению числа неблагополучных семей.

Сегодня в России актуальность исследования данной проблемы обусловлена следующими статистическими данными: в органах внутренних дел на социально-профилактическом учете состоит свыше 200 тыс. неблагополучных семей; в размерах страны наблюдается увеличение числа несовершеннолетних с девиантным поведением, которое проявляется в жестокости, повышенной агрессии, воровстве, хулиганстве, ранних сексуальных связях, проституции несовершеннолетних, курении, наркомании, токсико-

мании, алкоголизме, попрошайничестве, тунеядстве, вандализме, совершении преступлений несовершеннолетними, уходе из дома и бродяжничестве, суицидальном поведении и т. п. Ежегодно несовершеннолетними совершается 100 тыс. правонарушений [3, С.3-4].

В чем же причина все возрастающего количества неблагополучных семей? Только ли в происходящих изменениях в стране или же существуют другие мотивы такой тенденции?

С одной стороны, неблагополучная семья испытывает дефицит получения консультативной помощи и остается один на один с проблемами своих детей; с другой стороны, педагоги, школьные психологи, социальные работники, инспекторы по делам несовершеннолетних, сотрудники органов внутренних дел и другие специалисты испытывают затруднения в работе с неблагополучными семьями и несовершеннолетними в связи с несовершенством законодательного регулирования по вопросам защиты интересов ребенка в семейно-правовой сфере и ответственности родителей.

Есть смысл отказаться от ранее существовавшей «карательной профилактики», основанной на жестком социальном и административном контроле, и внедрить научно обоснованную «охранно-защитную профилактику», которая будет представлять комплекс мер социальной, правовой, медицинской, педагогической и психологической помощи.

Например, в п.1 ст.125 СК РФ речь идет о порядке усыновления ребенка по правилам особого производства, при этом не существует никаких исключений из этого правила для лиц, которые уже проживают с ребенком и непосредственно занимаются его воспитанием (отчим, мачеха). То есть норма статьи достаточно жестка и не гибка по отношению к лицам, на попечении которых уже находится ребенок. Значит, следует ввести упрощенный порядок усыновления ребенка лицами, которых родители сами выбрали в качестве отца или матери для своего ребенка.

Далее, абз. 6 п. 1 ст.127 СК РФ устанавливает перечень лиц, которые не могут быть усыновителями по состоянию здоровья (см. Постановление Правительства РФ от 1 мая 1996 г. № 542; с изм., внесенными Постановлением Правительства РФ от 19.03.2001 № 195 «Об утверждении перечня заболеваний, при наличии которых лицо не может усыновить ребенка, принять его под опеку (попечительство), взять в приемную семью»). Безусловно, норма крайне необходима, если речь идет об усыновлении посторонними для ребенка лицами. Но она является императивной и для лиц, которые проживают с ребенком, заботятся о нем. Например, о мачехе, отчине, которых постигла беда в виде инвалидности, тяжелой (даже смертельной болезни). Очевидно, что отказ в усыновлении таким лицам по вышеперечисленному основанию неблагоприятно отразится и на психике ребенка и на его интересах в будущем (наследование, завещание...). Поэтому стоит для этих лиц (мачехи, отчима) установить иной перечень заболеваний, отличный от того, который устанавливается Правительством РФ для всех других усыновителей и опекунов.

Абз. 7 п. 1 ст. 127 СК РФ говорит о лицах, которые не могут быть усыновителями на момент установления усыновления, если они не имеют дохода, обеспечивающего усыновляемому ребенку прожиточный минимум. То есть, получается, что независимо от того, какими нравственными, культурными, педагогическими началами не обладал бы усыновитель, ему будет отказано в усыновлении по этой причине? Нам представляется, что гуманнее и, безусловно, экономически выгоднее, в отличие от содержания ребенка в детском учреждении, было бы поддержать в материальном плане усыновителя, выплачивая ему соответствующее ежемесячное пособие на усыновленного ребенка. Поскольку именно приоритет семейного воспитания ребенка является государственной задачей.

Абз.10 п.1 ст.127 СК РФ: отказ в усыновлении лицам, проживающими в жилых помещениях, не отвечающих санитарным и техническим правилам и нормам. Но само по себе обладание хорошими жилищными условиями не означает, что лица, имеющие такое жилье, смогут достойно воспитать ребенка. Поэтому стоит убрать данную норму из СК РФ и не отказывать по этой причине в усыновлении.

П.6 ст. 71 СК РФ: усыновление ребенка в случае лишения родителей (одного из них) родительских прав допускается не ранее истечения шести месяцев со дня вынесения решения суда о лишении родителей (одного из них) родительских прав. Но, как же так? Ведь очевидно, что лишение родительских прав является крайней мерой, принимаемой законодателем для защиты интересов ребенка. Так неужели следует полагать, что за полгода такие родители станут образцовыми? Норма опять таки является императивной, при этом стоит обратить внимание, что она защищает интересы родителей, а не ребенка. Например, новорожденный, ребенок до года особенно нуждается в родительской заботе и ласке. Да и шансов на усыновление такого ребенка намного больше, поскольку ни для кого не секрет, что большинство усыновители желают воспитывать ребенка с младенческого возраста.

Литература

1. Великханова, Н. Ф. Психолого-педагогическая реабилитация социально дезадаптированных детей и младших подростков в условиях школы-интерната: Автореф. дис. ... канд. пед. наук / Н. Ф. Великханова. – Коломна, 2000. – 28 с.
2. Горький, А. М. О молодежи / А. М. Горький. – М., 1949. - 68 с.
3. Неблагополучная семья и девиантное поведение несовершеннолетних: Учеб. пособие / И. С. Ганишина, А. И. Ушатилов. – М.: Издательство Московского психолого-социального института, 2006. - 288 с.

НЕНОРМИРОВАННЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ

Д. В. Бондарюк

Томский государственный педагогический университет

Кодекс законов о труде РСФСР 1922 года [1] в примечании к ст. 94 предусматривал право Народного Комиссариата Труда, по соглашению с Всероссийским Центральным Советом Профессиональных Союзов устанавливать категории ответственных работников, труд которых не ограничивался временем, установленным в ст. 94. Такой работник мог быть занят и более восьми часов в день. Термин «ненормированный рабочий день» появился позже. В 1928 г. он закрепляется в нормативном акте – постановлении НКТ СССР от 13 февраля 1928 г. №106 «О работниках с ненормированным рабочим днем»[2]. Постановление НКТ УССР “О перечне должностей с ненормированным рабочим днем в учреждениях, состоящих на государственном и местном бюджете” от 15 февраля 1928 г.[3] в ст. 3 предусматривало, что ненормированный рабочий день могут иметь работники, труд которых не может быть учтен во времени и не укладывается в границы нормального рабочего времени. Списки профессий, должностей и работ, по которым допускалось применение ненормированного рабочего дня, разрабатывались соответствующим профсоюзом и хозорганом (впоследствии отраслевыми министерствами и комитетами)[4], включались в коллективные договоры. Появление в законодательстве о труде данного вида рабочего дня именно в этот исторический период времени обусловлено новой экономической политикой государства (1921 - 1929), изменением организационных основ советского хозяйства, характером управленческой деятельности.

Основы законодательства Союза ССР и союзных республик о труде[5], Кодекс законов о труде РСФСР 1971 г.[6] о ненормированном рабочем дне упоминали лишь в контексте дополнительного отпуска (ст. 34 Основ, ст. 68 КЗоТ РСФСР 1971). Кодекс законов о труде РСФСР 1971 г. завершил процесс централизации правового регулирования рабочего времени. Нормирование продолжительности рабочего времени всех рабочих и служащих осуществлялось государством с участием профессиональных союзов. Нормы продолжительности рабочего времени не могли быть изменены по соглашению сторон трудовых отношений.

В рыночных условиях хозяйствования, с принятием Трудового кодекса РФ расширена сфера локального и индивидуально-договорного регулирования рабочего времени, главным образом в отношении его режимов. Впервые появляется легальная дефиниция ненормированного рабочего дня.

В соответствии со ст. 101 ТК РФ ненормированный рабочий день - это особый режим работы, в соответствии с которым отдельные работники могут по распоряжению работодателя при необходимости эпизодически привлекаться к выполнению своих трудовых функций за пределами установленной для них продолжительности рабочего времени.

В связи с ликвидацией централизованного управления народным хозяйством отраслевые перечни должностей работников с ненормированным рабочим днем больше не составляются. Законодатель предоставляет работодателю право определять должности и профессии работников, которым может устанавливаться ненормированный рабочий день. Как правило, такой режим применяется для административного, управленческого, технического и хозяйственного персонала или работников, труд которых сложно учитывать во времени. Работа в условиях ненормированного рабочего дня получила широкое распространение. Рациональное применение данного режима является одним из средств производительного использования рабочего времени, трудовых ресурсов, положительно сказывается на деятельности организации в целом [7.С.22; 8.С.4-5;9.С.7].

Согласно ст. 101 ТК РФ работник может привлекаться для выполнения своих трудовых обязанностей за пределами установленной для него продолжительности рабочего времени. Это возможно до начала рабочего дня или по его окончании определенным согласно правилам внутреннего трудового распорядка организации[10]. Н.И. Минкина, толкуя ст. 60 ТК РФ, приходит к выводу, что работа в условиях ненормированного рабочего времени является «исключением из общего правила, запрещающего требовать от работника выполнения работы, не обусловленной трудовым договором»[11]. В основу вывода положено суждение о том, что работа, не обусловленная трудовым договором, «подразумевает под собой не только работу, которая не соответствует предусмотренной в договоре трудовой функции работника (то есть содержательная часть работы), но и работу, находящуюся за пределами установленной договором продолжительности рабочего времени (то есть временные границы работы, ее начало и окончание)»[11]. Вряд ли стоит согласиться с указанным мнением, поскольку автор, не приводя никаких доводов, смешивает собственно трудовую функцию работника и условия, в том числе временные, в которых ее надлежит осуществлять. Автор не учитывает, что условие о ненормированном рабочем времени закрепляется в трудовом договоре в соответствии со ст. 57 ТК РФ.

Работодатель по собственному усмотрению определяет целесообразность привлечения работника к работе за пределами установленной для него продолжительности рабочего времени. Основания привлечения к работе по своей природе объективны. Они связаны с особенностями трудовой функции работника, характером осуществляемых им действий и последствиями их невыполнения для производительной работы организации. Работник обязан выполнить распоряжение работодателя о привлечение его к выполнению своей трудовой функции за пределами установленной для него продолжительности рабочего времени. В противном случае это считается нарушение трудовой дисциплины.

Работа в режиме ненормированного рабочего дня не должна носить постоянный характер. Эпизодичность привлечения к работе сверх нормальной

продолжительности рабочего времени в интересах как работника, так и работодателя, для которого важна способность работника эффективно трудиться. Постоянное привлечение работника к работе за пределами нормальной продолжительности рабочего времени свидетельствует либо о несоответствии работника занимаемой должности или выполняемой работе вследствие недостаточной квалификации, либо вызвано нехваткой штатной численности работников. Длительная непрерывная работа утомляет человека, приводит к снижению его работоспособности, производительности труда, сказывается на состоянии его здоровья[12.С.241]. В таких случаях работодателю необходимо пересмотреть свое отношение к конкретному работнику или объемы выполняемых работником работ, в целях более производительного использования рабочего времени.

Ненормированный рабочий день это одно из средств эффективной организации труда, производительного использования рабочего времени. Так, В. обратилась в Невельский районный суд с исковым заявлением о снятии дисциплинарного взыскания в виде выговора, наложенного на нее начальником МУП "Служба заказчика" (далее - МУП) за срыв передачи расчета субсидий за февраль 2002 г. в расчетный отдел МУП. Решением Невельского районного суда наложение на В. дисциплинарного взыскания признано неправомерным. Обосновывая решение, суд исходил из того, что В. работает заведующей отделом жилищных субсидий, который должен ежемесячно передавать расчет субсидий в расчетный отдел до 25-го числа каждого месяца. Срок передачи расчета субсидий за февраль был нарушен, так как задержка составила 19 дней. Нарушение срока передачи расчета было обусловлено объективной причиной: значительным увеличением объема работ, вызванным повышением размера оплаты жилья и коммунальных услуг и повлекшим за собой рост количества квартиросъемщиков, имеющих право на субсидии.

При оценке действий заведующей В. районный суд оставил без внимания тот факт, что должность заведующей отделом жилищных субсидий и должности сотрудников этого отдела включены в перечень должностей работников с ненормированным рабочим днем. Материалами дела было установлено, что начальник МУП обращал на это внимание и ставил перед В. вопрос о необходимости организовать работу отдела, используя ненормированный рабочий день для своевременной передачи счетов. В частности, предлагал ей обратиться к нему с представлением о целесообразности привлечения сотрудников отдела к выполнению своих трудовых обязанностей по окончании рабочего дня в связи с кратковременным увеличением объема работ. Однако истец утверждала, что работа будет выполнена в срок при нормальной продолжительности рабочего дня. Несвоевременная передача счетов была следствием того, что заведующая отделом В. не обеспечила своевременное выполнение работы сотрудниками отдела. Не было распоряжения о привлечении к работе за пределами установленной продолжительности рабочего времени, что привело к нарушению срока сдачи расче-

тов. Поведение В. свидетельствует о ненадлежащем выполнении ею своих трудовых обязанностей, обусловленных должностью заведующей отделом жилищных субсидий. На этом основании определением судебной коллегии по гражданским делам Псковского областного суда кассационная жалоба начальника МУП и кассационный протест прокурора Невельского района на решение районного суда были удовлетворены. Решение Невельского районного суда в части снятия с В. дисциплинарных взысканий отменено. В. отказано в иске о снятии дисциплинарного взыскания[13].

Таким образом, пассивное поведение работника, который не использует всех средств для эффективной организации труда подчиненных ему работников, в частности не привлекает к работе в условиях ненормированного рабочего времени, является нарушением трудовой дисциплины, негативно сказывается на деятельности организации в целом.

Применение труда работников в условиях ненормированного рабочего дня позволяет рационально и производительно использовать рабочее время, трудовые ресурсы, осуществить охрану здоровья работников, т.е. способствует реализации основных функции трудового права.

Литература

1. Собрание Узаконений и Распоряжений Рабочего и Крестьянского Правительства РСФСР. 1922. № 70. Ст. 903.
2. Известия НКТ. 1928. № 9-10.
3. Известия НКТ УССР. 1928. № 1—2.
4. Постановление Совета Министров СССР от 10 июля 1967 г. №641 «О дополнительном расширении прав министров СССР» // СП СССР. 1967. №17. Ст.118.
5. Ведомости ВС СССР. 1970. N 29. ст. 265
6. Ведомости ВС РСФСР. 1971. N 50. ст. 1007
7. Мирзоян, Г. Особенности ненормированного графика работы. // Кадровое дело. - 2005.- №2. - С. 20-25.
8. Домчева, Е. Трудоголики поневоле. // Российская неделя (приложение к Российской газете от 14 апреля 2006 г. N 77.). - С.4-5.
9. Парфенов, К. Банковский учет - пример ответственности // Расчет. - 2007. - №5. - С.7.
10. Письмо Федеральной службы по труду и занятости от 7 июня 2008 г. N 1316-6-1 "О работе в режиме ненормированного рабочего дня" // Бюллетень "Официальные документы в образовании". Август 2008 г. N 22
11. Минкина, Н.И. Работа, (не) обусловленная трудовым договором // Управление персоналом. - 2008. - N 8. //СПС Консультант
12. Романова, Е.В. Комментарий к Трудовому Кодексу Российской Федерации // Е.В. Романова.- Москва, 2005.
13. Гаврилина, А., Чиканова, Л., Коршунова, Т., Бочарникова, М. Обзор судебной практики // Комментарий судебной практики.- Выпуск 9.- 2004.- 315 с.
14. Иванов, И. И. Легенда // Вопросы философии. - 2000. - № 1. - С .22-26.
15. Петров, П. П. Будущее науки / П.П. Петров. - Томск, 1995. - С.15.

КРАЙНЯЯ НЕОБХОДИМОСТЬ И ОБОСНОВАННЫЙ РИСК В ЗАРУБЕЖНОМ УГОЛОВНОМ ПРАВЕ

А. Т. Вельтмандер

Томский государственный университет

Зарубежный законодатель в большинстве случаев, так же как и российский, закрепляет норму об обоснованном риске.[1]

Большинство зарубежных государств, в качестве самостоятельных признака, определяют общественно полезную цель и невозможность достижения общественно полезной цели иными необходимостью принятия рискующим лицом всех мер, необходимых для предотвращения вреда (Уголовный кодекс Болгарии, Белоруссии)[2], [3]

Поэтому, по мнению некоторых правоведов оптимальным представляется решение вопроса законодателем в уголовном законе Литвы. Статьи 34, 35; статья 34 предусматривает освобождение от ответственности при оправданном хозяйственном риске, статья 35 устанавливает признаки научного эксперимента.

Оправданный хозяйственный риск по праву Литвы считается обоснованным и правомерным при наличии следующих условий:

1. Наличие общественно-полезной цели;
2. Риск соответствует современной науке и технике;
3. Указанная цель не может быть достигнута иными действиями;
4. Лицо предприняло все необходимые меры;

Научный эксперимент должен обладать следующими признаками:

1. Он проводится по апробированным методикам.
2. Он имеет исключительное значение для науки;
3. Экспериментатор осуществил необходимые действия для предотвращения вреда;
4. Научный эксперимент запрещен:
 - 1) При отсутствии согласия для участия в эксперименте.
 - 2) При отсутствии сведений о последствиях у участника.
 - 3) Над несовершеннолетними и невменяемыми.

В УК Болгарии, наряду с известными другим зарубежным государствам признаками обоснованного риска отмечается, что рискованные действия допустимы не только для достижения общественно полезной цели, но и во избежание вреда.

Признаками обоснованного риска в статье 13а УК Болгарии названы достижение существенного общественно полезного результата или осуществление деятельности во избежание вреда, отсутствие противоречия определенному запрету, установленному нормативным актом, соответствие действий современным научно-техническим достижениям и опыту и подтверждение опасности жизни и здоровья другого человека, принятие рискующим всех зависящих от него мер для предотвращения вреда.

Под степенью оправданности риска в УК Болгарии подразумевается соотношение положительного результата и возможных негативных последствий, что опять позволяет говорить о сближении обоснованного риска и крайней необходимости в уголовном праве Болгарии.

Другим признаком, ограничивающим обоснованный риск, многие УК, так же как и УК России называют угрозу «общественного бедствия, что проявляется в создании опасности нарушения состояния защищенности наиболее важных интересов общества».[4]

В этой связи все основания возникновения общественных бедствий можно подразделить на

1. Технологические
2. Природные
3. Смешанные

УК на первое место при этом среди всех оснований запрета на рискованные действия ставят угрозу жизни нескольких людей, или угрозу для жизни человека (УК Болгарии). В Модельном уголовном кодексе для стран участниц СНГ на первое место среди причин, при наличии которых риск не может быть признан обоснованным, также была поставлена угроза гибели людей (часть 3 статьи 42).[5]

Таким образом, в целом можно выделить несколько правовых конструкций

1. Запрет для угрозы жизни людей, то есть формальное, не точное установление количества людей.
2. Запрет угрозы жизни нескольких людей (Казахстан), в данном случае хотя и не говорится о пример количестве людей, но предполагается угрозу жизни нескольких людей.
3. Ряд УК, как уже было отмечено, рассматривает запрет любой деятельности, которая может причинить вред, то есть привести к гибели человека, не зависимо от того совершены они в рамках обоснованного риска или нет.

Вопрос о конкретном количестве людей, жизнь которых подвергается опасности, как уточняется в теории уголовного права, в целом решается правоприменителем в каждом конкретном случае.

В частности, данные нормы предполагают, что:

1. Запрещена деятельность, если создается возможность « наступления смерти или причинения тяжкого телесного повреждения человеку, не выразившему согласие на то, чтобы его жизнь была поставлена в опасность (УК Белоруссии).
2. В Уголовном кодексе Литвы, как уже было отмечено, даже выделена норма, отражающая соответствующие признаки, при которых применение нормы об обоснованном риске совершенно невозможно.

Большинство УК зарубежных государств не ставят вопрос о соразмерности, поставленной при рискованных действиях цели и причиненного вреда, относя этот вопрос к понятию крайняя необходимость.

Об определенном соотношении причиненного ущерба и грозящей опасности говорится и в статье УК Японии озаглавленной «Крайне необходимые действия для избежания опасности и превышения их пределов».

Относительно соотношения обоснованного риска и крайней необходимости, в уголовном законе ряда зарубежных государств, в отечественной уголовной науке существует два мнения:

- ✓ *В уголовном законодательстве ряда зарубежных государств под крайней необходимостью, утверждает первая группа правоведов, понимают не только собственно крайнюю необходимость, но и обоснованный риск.*

Отсутствие статьи об обоснованном риске, по их мнению, ведет к правовому регулированию данного обстоятельства нормой о крайней необходимости. Поэтому определение в указанных государствах рискованных действий как разновидности крайней необходимости значительно ограничивает объем определения обоснованного риска по сравнению со статьей 41 УК РФ. При этом, рискованные действия могут быть совершены только при наличии ситуации, создающей опасность причинения ущерба.

В статье 4 УК Швеции условиями правомерности крайней необходимости признается наличие непосредственной и неотвратимой другими средствами опасности охраняемым интересам.

В УК Швейцарии вопрос о соразмерности не ставится, но остается основным условием о том, что рисковать можно только в случае возникшей опасности, а риск в условиях отсутствия опасности исключен.

Приведенные положения законов тех стран, в которых отсутствует статьи об обоснованном риске, свидетельствуют о том, что рискованные действия в случае причинения вреда, рассматриваются по правилам крайней необходимости, либо, в отдельных случаях по правилам необходимой обороны.

- ✓ *Вторая группа правоведов настаивает на том, что крайняя необходимость и обоснованный риск не могут быть объединены в одной правовой норме. В первом случае лицо действует в обстановке, которая опасна сама по себе, и его действия лишь меняют степень этой опасности, при обоснованном риске, лицо само создает подобную ситуацию.*

В УК зарубежных государств имеются также статьи, хотя и не определяющие освобождение от уголовного преследования в связи с обоснованным риском, но имеющие идентичную с ним сущность.

Так в статье 44 УК Сан-Марино «Преступления, совершенные в ходе спортивных соревнований указано:

«Не подлежит наказанию лицо, которое при проведении спортивных состязаний способствовало возникновению последствий, связанных с при-

чинением ущерба сопернику либо третьим лицам, если соревнования проводятся в соответствии с правилами игры».

Данная статья устанавливает, следующие условия, при которых лицо освобождается от наказания:

1. Ущерб должен быть причинен в ходе соревнований в спортивной сфере. Таким образом, ущерб, причиненный за рамками соревнований должен оцениваться по правилам, предусмотренным соответствующей статьей УК.
2. Соревнования должны соответствовать правилам. Для каждого вида соревнований установлены особые правила, которые определяются спортивными ассоциациями.

Но не только правила конкретного состязания должны лежать в основе проведения, главное соответствие этих правил закону.

Литература

1. Уголовное право РФ. Общая часть-М : Юристъ , 1999
2. Комментарий к уголовному кодексу РФ./Под редакцией. А.В. Наумова-М. Юристъ,1999
3. Уголовное право России. Общая часть: Учебник/ Под ред. В.Н. Кудрявцева – М: Юристъ, 2005
4. Уголовное право РФ. Общая часть./ Под редакцией Б.В.Здравомыслова. – М: Юристъ, 1999
5. Бабурин, В.В. Уголовно-правовой риск.-Омск-2007

УСЛОВИЯ ПРАВОМЕРНОСТИ КРАЙНЕЙ НЕОБХОДИМОСТИ

А. Т. Вельтмандер

Томский государственный университет

Среди правоведов отсутствует общий подход в определении оснований классификации условий правомерности крайней необходимости. Традиционным считается подход разделения условий на две группы: условия, связанные с опасностью и определяющие действия субъекта.

Впервые подобная точка зрения была высказана С.А. Домахиным еще в середине 50 гг. В дальнейшем совершенствуя, указанную позицию Е.В. Благов остановился на трех группах: признаки, относящиеся к опасности (существенность и непосредственность), признаки, относящиеся к устранению (защита охраняемых уголовном законом интересов, отсутствие средств устранения опасности), признаки, относящиеся к нанесенному вреду.

Своеобразием отличается позиция Ю. В. Баулина, который рассматривает условия правомерности крайней необходимости в соответствии с элементами состава: субъекта, объекта, субъективной стороной и объективной стороной.

Для полного и точного исследования условий крайней необходимости последняя точка зрения наиболее удобна. Сделаем лишь одну оговорку,

субъективная и объективная сторона для крайней необходимости будут рассматриваться вместе.

Объект.

Вопрос объекта крайней необходимости один из самых сложных вопросов в данной теме. Безусловно, только, то, что **объект должен охраняться законом, совершение деяний в противоправных целях не отвечает признакам объекта.**

Для нас важны следующие особенности объекта:

- В отличие от обоснованного риска крайняя необходимость появляется уже после того как возникла «автономная», не связанная деятельностью субъекта опасность.
- Со стороны субъекта данная опасность рассматривается как внешняя по отношению к его действиям
- Таким образом, объектом является общественное отношение, интерес, которой уже находится в разбалансированном состоянии.

Видовым объектом может быть интересы личности, собственность, общественная безопасность и иные. В отличие от обоснованного риска отсутствуют ограничения, касающиеся природной среды и общественного благополучия

Главным выводом из данных размышлений, следует признать то, что объектом крайней необходимости является общественное отношение, интерес, которому угрожает опасность. И.П. Портнов обоснованно говорит о том, что опасность должна угрожать причинением существенного вреда.[1] Это, впрочем, не исключает применение крайней необходимости в случаях, когда существует опасность причинение малого ущерба.

Не следует так же, забывать о том, что «к числу источников состояния крайней необходимости традиционно относят и стечение обстоятельств, создающих столкновение обязанностей».[2]

Сегодня, как отмечают П.С. Яни и Б.В. Волженкин, подобная коллизия может возникнуть в экономических и предпринимательских отношениях.[3] Аналогичная позиция предложена в УК и доктрине Германии.[4]

Отсюда объектом крайней необходимости является:

1. Общественное отношение, интерес, которому угрожает опасность.
2. Общественное отношение, интерес, состоящий в столкновении обязанностей.

Однако далеко не все отношения, указанные здесь могут являться объектом крайней необходимости, для него характерны:

- 1.1. Критерий **наличности опасности** означает, что временные границы существования состояния крайней необходимости, как правило, определяются периодом существования опасности (опасность уже возникла и не исчезла).

Например, совершенными в состоянии крайней необходимости следует признать сбрасывание с моста автомобиля, по которому

через несколько минут должен будет по расписанию пройти поезд.»[5]

- 1.2. Критерий **непосредственности грозящей опасности**.
Опасность, реализацию которой пытается предотвратить лицо, находящееся в состоянии крайней необходимости, должна прямо, а не опосредованно угрожать защищаемым интересам.
- 1.3. Критерий **действительности (реальности) опасности**.
Опасность должна существовать объективно, то есть независимо от воли и сознания лица, причиняющего вред для предотвращения ее реализации.
- 1.4. Критерий **неустранимости опасности без причинения вреда**.
Характер и величина грозящей опасности таковы, что они объективно не могут быть устранены без нарушения каких-либо общественных отношений.
2. Субъект.
Субъектом крайней необходимости, так же как и обоснованного риска, является физическое лицо, достигшее возраста уголовной ответственности и обладающее признаком вменяемости. Ряд правоведов отмечают, что «в некоторых случаях обязательность действий в условиях крайней необходимости входит в обязанность определенных лиц (сотрудников милиции, служащих МЧС, работников пожарной охраны, военнослужащих).
3. Субъективная и объективная сторона.
 - 3.1 Вина.
 - По отношению к возникновению опасности любой характер вины: умысел или неосторожность.
 - По отношению к осуществляемым действиям только прямой или косвенный умысел.
 - По отношению к возникшим последствиям возможна неосторожность.
 - 3.2. Цель.
Направленность действий на устранение опасности, угрожающей как интересам лица, применяющего соответствующие меры, так и интересам третьих лиц, в том числе общества и государства
 - 3.3. Действия.
 1. Вынужденный характер применения мер.
Данное условие устранения опасности вытекает из буквального толкования понятия крайней, то есть предельной, последней необходимости, а также из прямого указания законодателя на то, что опасность не могла быть устранена иными средствами (ч. 1 ст. 39 УК РФ). Из этого, в частности, следует, что наличие возможности устранения опасности для охраняемых интересов без причинения вреда иным охраняемым интересам, препятствует возникновению со-

стояния крайней необходимости. Для полного раскрытия условия необходимо уточнить следующее: 1. УК не требует выбора наиболее рационального, наилучшего средства, причиняющего наименьший вред.

2. Действия по устранению опасности не должны превышать пределов крайней необходимости. Ранее действующее законодательство не знало такого понятия, а ответственность в таких случаях наступала в общем порядке. В настоящее время в соответствии с ч. 2 ст. 39 УК превышением пределов крайней необходимости признается причинение вреда, явно не соответствующего характеру и степени угрожающей опасности и обстоятельствам, при которых опасность устранялась, когда указанным интересам был причинен вред равный или более значительный, чем предотвращенный. Такое превышение влечет за собой уголовную ответственность только в случаях умышленного причинения вреда. В законе четко выделены объективный и субъективный критерии. Объективный критерий выражается в размере причиненного вреда, явно не соответствовавшего, во-первых, характеру и степени угрожающей опасности, а во-вторых, обстоятельствам, при которых опасность устранялась. Вновь приходится констатировать, что эти понятия оценочные. Подлежат оценке все фактические обстоятельства (время, место, экстремальность и неординарность ситуации, ограниченные временные рамки). Субъективный критерий означает, что ответственность наступает в том случае, когда лицо осознавало возможность причинения равного или большего вреда и желало или сознательно допускало его причинение либо безразлично относилось к этому

3.4. Вред.

1. Критерий причинения мерами устранения опасности вреда интересам третьих лиц, а не интересам лица, создавшего своими действиями (бездействием) опасность, вытекает из сравнительного анализа положений институтов крайней необходимости, необходимой обороны и задержания лица, совершившего преступление. Если соответствующими мерами причиняется вред тому лицу, которое создало опасность, то правомерность его причинения должна оцениваться применительно к состоянию необходимой обороны (если вред причинен во время посягательства) либо применительно к правилам задержания преступника (если устраняемая опасность, например, совершения нового преступления возникла после посягательства).

2. Меры устранения опасности могут быть признаны соответствующими характеру и степени опасности, а также обстоятельствам устранения последней, в случае, если причиненный вред будет равным или менее значительным по отношению к предотвращенному. Исключением из этого правила могут быть лишь случаи причинения вреда большего, чем предотвращенный по неосторожности. Например, неосторожное лишение жизни пешехода путем наезда при попытке избежать не опасного для жизни столкновения с транспортным средством не может рассматриваться как превышение пределов крайней необходимости.

Литература

1. Портнов, И.П. Крайняя необходимость//Журнал российского права. 1998.№4, с.100
2. Обстоятельства, исключающие преступность деяния./ Под. ред. С.В. Землюкова.
3. Волженкин, Б.С. Экономические преступления. Спб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 1999.с. 122-123.
4. Жалинский, А.Э. Современное немецкое уголовное право. М., Проспект, 2004. С.202
5. Уголовное право РФ./ Под. ред. Гаухмана. М., 2004

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ РЕКЛАМЫ

Д. С. Казачихина

Томский государственный педагогический университет

Сегодня неперенным условием развития и продуктивной дееспособности современного сложноорганизованного общества становится информационный обмен между различными его элементами. Правильно организованная и использованная информация может служить в современных столь непредсказуемых, быстро и постоянно изменяющихся условиях гарантом его способности перестраиваться, гибко реагировать на различные сбои, развиваться и совершенствоваться. Поэтому современное общество заинтересовано в создании единой разветвленной информационной системы. Но для того чтобы информационная система существовала и успешно функционировала необходимо развивать коммуникативные процессы во всем их многообразии. Политическая реклама играет существенную роль в предвыборной ситуации. Она способна интегрировать воздействия различных факторов, влияющих на электоральное поведение, организовать это влияние и подчинить его избирательной стратегии данной партии или кандидата. Политическая реклама выступает в качестве своего рода вектора, собирающего воедино возможные поведенческие реакции электората и задающего им то единственно верное направление, которое может принести

успех на выборах. Политическая реклама – это форма политической коммуникации в условиях выбора, адресное воздействие на электоральные группы в лаконичной, оригинальной, легко запоминающейся форме. *Политическая реклама настраивает* избирателей на их поддержку, формирует и внедряет в массовое сознание, определенное представление о характере этих политических сил, создает желаемую психологическую установку на голосование. Она (политическая реклама) выполняет информационную функцию, поскольку одна из задач, стоящих перед ней, – оповещение, ознакомление аудитории с партией, кандидатом, их взглядами, акциями, предложениями, их преимуществами перед конкурентами. Политическая реклама функционирует в условиях политической конкуренции, она выделяет собственный объект из числа других, поэтому можно говорить о социально-ориентирующей, идеологической ее функции. Цель политической рекламы заключается в том, чтобы побуждать людей участвовать в тех или иных политических процессах, включая делегирование различных полномочий, в том числе путем выборов, информировать о политических лидерах и партиях, определять адекватность идей партий и их «конкурентов», представлять в лучшем свете качества кандидата. Политический выбор, волеизъявление избирателя несвободны даже в обществах с наиболее развитыми демократическими институтами. Его решение голосовать тем или иным образом зависит от подспудного действия различных закономерных и случайных факторов. Это идеологические установки и политическая культура избирателя, его интерес к политике, социальный статус, характер трудовой деятельности и материальный уровень, пол и возраст, окружающая обстановка. Таким образом, модель поведения избирателя зависит от социальных характеристик индивида, личностных качеств, культурно образовательного уровня, условий жизни, возраста, влияния среды; его политических позиций – типа политической культуры, настроений и забот текущего дня, мнения о тех или иных проблемах, отношения к «лагерю» кандидата; предлагаемого политического выбора, привычек голосования. Политическая реклама пользуется как рациональными, так и эмоциональными способами воздействия на аудиторию, ориентирующимися как на осознаваемые, так и на неосознаваемые реакции реципиентов. Политическая реклама использует вербальные, изобразительные и звуковые средства. Одно из центральных понятий политической рекламы – образ, или имидж кандидата. Его характерные признаки: упрощенность по сравнению с прообразом; демонстрация специфичности и уникальности рекламируемого объекта; конкретность, подвижность, трансформируемость; частичное, идеализированное соответствие рекламируемому объекту. К основным понятиям политической рекламы относятся также характеристики кандидата, качество кандидата, внешняя среда предвыборного маркетинга, внутренняя среда предвыборного маркетинга, рынок кандидатов, конкурентоспособность кандидата, предложение, спрос, «цена» кандидата, позиционирование. Задачами политической рекламы являются увеличение числа сторонников кандидата, обеспе-

чение безопасности партии от искажённой трактовки её идей, взглядов, личностей, связывание новых политических имен со старыми, хорошо известными, повышение политической культуры избирателей. Также политическую рекламу характеризует более частое и масштабное использование недобросовестных коммуникационных технологий, получивших в народе название «чёрный пиар». Это объясняется главным отличием коммерческого рынка – рынка товаров и услуг – и политического «рынка», которое состоит в том, что на рынке товаров и услуг вторая, третья и последующая позиции также являются довольно привлекательными, а в политической борьбе, как правило, есть только один победитель – кандидат, получивший должность или партия, набравшая большинство голосов. Несмотря на то, что политическая реклама уже в течение многих лет регулярно появляется в эфире и на полосах средств массовой информации, с юридической точки зрения это понятие совершенно не определено. Избирательное законодательство упоминает о политической рекламе единственный раз и то вскользь, просто как об одном из возможных способов проведения предвыборной агитации через средства массовой информации. Очевидно, что называть это упоминание достаточным нельзя. Не может решить проблему правового регулирования политической рекламы и Закон “О рекламе” [1]. Последние четыре года этот Закон успешно выполняет роль базового нормативного акта для всего рекламного законодательства, однако первая же его статья делает оговорку: “настоящий закон на политическую рекламу не распространяется”. А это означает, что все, предусмотренные им меры по защите граждан от недобросовестной, недостоверной, неэтичной и скрытой рекламы, распространяются только на коммерческую, но не на политическую рекламу. Не следует полагать, что к политической рекламе нельзя применить понятийный аппарат, либо некоторые другие положения закона о рекламе, скажем о её максимальном объёме. Но нельзя переносить ограничения, которые закон накладывает на коммерческую рекламу, на рекламу политическую. Это естественно и понятно, такая практика существует и в других странах мира. Следует отметить, что политическая реклама является частью предвыборной агитации. Предвыборная агитация – это осуществляемая участниками избирательной кампании информационная деятельность, побуждающая или имеющая целью побудить избирателей голосовать за или против кандидатов, списка кандидатов либо против всех кандидатов. Предвыборная агитация может осуществляться через средства массовой информации, путем проведения массовых мероприятий (собраний и встреч с гражданами, публичных дебатов и дискуссий, митингов, демонстраций, шествий), выпуска и распространения агитационных печатных материалов, в иных установленных законом формах. В стороне от наказания за ненадлежащую политическую рекламу остается и уголовное право. Статья 182 (“Заведомо ложная реклама”) Уголовного кодекса устанавливает достаточно жесткое наказание (до трех лет лишения свободы), но назначаться оно может только за “использование в рекламе заведомо ложной информации

относительно товаров, работ или услуг, а также их изготовителей (исполнителей, продавцов)”. Деятельность же политических партий ни товаром, ни услугой не является. Законодатели понимают опасность, которую таит в себе абсолютный правовой вакуум, окружающий политическую рекламу. Но по какой-то причине принятие законопроекта “О политической рекламе” постоянно тормозиться. В последний раз он был вынесен на обсуждение Совета Государственной Думы еще в апреле 1996 года, но до сегодняшнего дня не прошел даже первого чтения. Что значит “недостовверная политическая реклама”? Можно карать за недостовверную коммерческую рекламу, когда покупатель вводится в заблуждение. Но практически любая политическая кампания использует этот метод, в любой предвыборной кампании используется реклама, которая обещает нечто невыполнимое. Рассчитывать на то, что можно будет наказать впоследствии президента или победившую на выборах партию за то, что они не сократили, как обещали, дефицит бюджета, было бы нереально. По этой причине все предусмотренные законом о рекламе меры по защите граждан от недопустимой рекламы распространяются только на коммерческую и социальную, но не на политическую рекламу. Следует сказать, что политическая реклама – это часть предвыборной агитации. В частности в п.4ст.2 Федерального закона «Об основных гарантиях Избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации»[2] говорится о том, что предвыборная агитация - деятельность, осуществляемая в период избирательной кампании и имеющая целью побудить или побуждающая избирателей к голосованию за кандидата, кандидатов, список, списки кандидатов или против него (них); в то время как политическая реклама – это способ претворения части предвыборной агитации в жизнь.

Литература

1. Федеральный закон от 13 марта 2006 г. N 38-ФЗ «О рекламе»
2. Федеральный закон от 12 июня 2002 г. №67-ФЗ « Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации»
3. Практический комментарий федерального закона Российской Федерации «О рекламе» («Российская бизнес-газета» 6 марта 2001 года.).
4. Грачев М.Н. Политическая коммуникация: теоретические концепции, модели, векторы развития. – М., 2004.

КОНСТИТУЦИОННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

А. С. Киндяшова

Томский государственный педагогический университет

Анализ развития России как современного правового государства показывает, что в сферу конституционного воздействия все в большей степени вовлекаются экономические отношения. Конституция Российской Федерации устанавливает основные, конституционные принципы развития экономики, к которым относятся: принцип экономической свободы; принцип единого экономического пространства и свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств; принцип свободы экономической деятельности, основным элементом которого выступает право каждого гражданина свободно использовать свои способности и имущество для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности.

Экономические отношения представляют собой важную сферу конституционного регулирования, а экономическое развитие общества естественным образом становится конституционной проблемой. Поиск направлений ее решения предполагает выработку стратегии экономического развития в соответствии с основополагающими принципами и целями конституционного развития общества и государства и формирование на этой основе модели конституционной экономики, понимаемой весьма широко: это практически вся система конституционной организации власти в ее соотношении с экономической свободой и социально-экономическим положением общества.

Мы согласны с мнением, что именно конституционное право призвано дать ответ на вопрос о соотношении государства и экономической свободы посредством установления такого порядка взаимоотношений политической и экономической власти, при котором публичная власть действовала бы в правовых рамках всеобщих интересов. Очевидным является тот факт, что нормы конституционного права являются базовыми, именно на них основываются иные правовые нормы, регулирующие экономические отношения. Природа конституционного права такова, что благодаря повышенной концентрации своей нормативности и соответственно способности быть общеобязательным мерилем свободы для всех социальных субъектов в государственно-организованном обществе данная отрасль права способна выражать согласованную волю различных социальных групп общества, устанавливать, поддерживать, охранять и защищать определенный баланс интересов [1].

Для развития правового государства существенное значение имеет то, насколько оно гарантирует своим гражданам соблюдение принципа свободы экономической деятельности. Принципиально важным является осуществление государственными органами такого регулирования и контроля в

сфере экономики, которое не будет нарушать конституционных прав граждан, не будет устанавливать препятствий для осуществления гражданами предпринимательской деятельности, а также иным образом ущемлять права граждан на свободу экономической деятельности. Соблюсти такой баланс достаточно трудно, но возможно, если речь идет о правовом государстве, в котором приоритетным является регулирование в рамках конституционно-правовых норм, то есть конституционное регулирование.

Конституционное регулирование экономики проявляется в установлении и обеспечении государством общих правил поведения субъектов экономических отношений, включает в себя контроль за выполнением конституционных требований; всестороннюю защиту законных интересов и прав субъектов экономических отношений; определение и нормативное закрепление приоритетов в проводимой в сфере экономики государственной политике. Соответственно, через органы государственной власти должно осуществляться конституционное воздействие на экономические отношения путем их прямого конституционно-правового регулирования, а также посредством осуществления конституционного контроля в области рыночного законодательства.

Государство для выполнения своих функций регулирования экономики использует как экономические (косвенные), так и административные (прямые) методы воздействия на экономику страны путем издания и корректировки соответствующих законодательных и иных нормативно-правовых актов, а также путем проведения определенной экономической политики [2]. Прямые и косвенные методы государственного управления экономикой имеют единые цели и задачи и всегда облекаются в соответствующую правовую форму.

Важнейшее место в конституционном воздействии на сферу экономики занимает правовое, в особенности конституционно-правовое регулирование. Общепризнанными правовыми формами конституционного регулирования экономики соответственно выступают законы, подзаконные и судебные акты. Правовые конституционные нормы, определённые государством, выступают для хозяйствующих субъектов установленными извне ограничениями экономической деятельности. Они не могут их менять по своему усмотрению, и преимущества экономики, структурированной правовыми институтами, заключаются, именно в этой определенности экономической среды. Государственная власть функционирует, принимая законы, иные юридические акты, обеспечивая их исполнение. Именно государство является субъектом, устанавливающим конституционно-правовые нормы, лежащие в основе регулирования экономических отношений в Российской Федерации.

Процесс правового регулирования предполагает систему взаимосвязанных между собой юридических форм, методов и средств, с помощью которых осуществляются регулирование экономических отношений и воздействие на поведение их участников. Он охватывает деятельность государства,

которая связана с установлением юридических норм. Устанавливая общеобязательные правила поведения, законодательство тем самым вносит упорядоченность и определенность в экономические отношения. Также в процесс правового регулирования входит деятельность органов государственной власти (законодательных, исполнительных, судебных), связанная с определением правовых методов и средств по регулированию экономических отношений.

Конституционное правовое регулирование экономических отношений осуществляется путём издания основополагающих, конституционных правовых норм, то есть юридически закреплённых общих правил экономического развития – это нормативное правовое регулирование экономических отношений. Так, например, Конституция РФ 1993 г., все ее главы имеют непосредственное отношение к социально-экономическому развитию страны, задавая правовую логику ее экономике и основным параметрам взаимоотношений личности с обществом и государством как в политической, так и социально-экономической сфере. В развитие конституционных правовых норм государственными органами принимаются и разрабатываются экономико-ориентированные нормы и отрасли права, которые характеризуются определенной социальной направленностью, причем такой, которая имеет конкретное содержание и выражение.

Конституционные нормы права по регулированию экономических отношений определяют устойчивые параметры, устанавливают базовые правила функционирования экономического механизма. Правовые нормы также устанавливают основы ведения хозяйственной деятельности и руководства экономикой, которые должны осуществляться в соответствии с законодательством [3. С. 10-12].

Конституционное правовое регулирование не охватывает все формы и средства воздействия права на экономические отношения, в отличие от правового воздействия, которое шире, динамичнее, поскольку может влиять на общественные отношения, не только напрямую вмешиваясь в них, но и через правовые идеи, ориентиры. Хотя следует отметить, что в результате воздействия не всегда возникает упорядоченность, происходят лишь изменения, которые могут иметь и отрицательные последствия. Регулирование же должно быть направлено на достижение поставленных целей, определённого результата. Правовое регулирование всегда вводит фактические отношения в определенные рамки, упорядочивает, стабилизирует, ставит их под защиту государства [4. С.69].

Конституционное регулирование экономических отношений означает их упорядочение, организацию с помощью правовых средств, благодаря которым можно достичь определенной запрограммированной результативности в экономике.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать следующие выводы: именно государство и действующие от его имени государственные органы, осуществляют конституционное регулирование экономических отношений,

сложных по своей природе. Данное регулирование, в первую очередь, должно осуществляться в форме принятия конституционных нормативно-правовых актов, которые будут выступать основой для эффективной экономической деятельности, и при этом не будут противоречить или нарушать принципы развития экономики.

При осуществлении конституционного регулирования экономических отношений должен быть обеспечен и соблюден баланс частных и публичных интересов, это является неотъемлемым условием становления и развития Российской Федерации, как правового государства, где гражданам гарантируется свобода экономической деятельности, как одной из важнейших сфер жизнедеятельности человека.

Литература

1. Бондарь, Н. С. Экономическое развитие общества в контексте решений Конституционного Суда РФ // Закон. - № 11. - 2006.
2. Войтов, А. Г. Экономика. Общий курс / А. Г. Войтов.- М., 2004. - С. 204.
3. Лаптев, В.В. Экономика и право: (Теория и практика правового регулирования хозяйственных отношений) / В.В. Лаптев. - М., Экономика, 1981.
4. Орехова, Т.Р. Правовое воздействие на экономику: понятие и формы // Вестник Моск. Ун-та. Серия 11. Право. - 2000. - № 1.

ПРАВА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. П. Криворучко

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники
(ТУСУР)

В связи с принятием четвертой части Гражданского кодекса РФ, вопросы, связанные с регулированием отношений, возникающих в сфере использования результатов интеллектуальной собственности, являются достаточно актуальными. Под результатами интеллектуальной деятельности предлагается понимать: определенные нематериальные результаты человеческого труда творческого характера; произведения интеллектуального труда, представляющие собой созданную в результате такого труда индивидуально-определенную и зафиксированную на материальных носителях или посредством материальных носителей документированную информацию; систему образов и понятий; идеальные продукты, выраженные в объективной форме [1, С.18]. Технический прогресс привел к резкому росту общественной значимости результатов интеллектуальной деятельности и взрыву потребности в информации о них, активному вхождению информации в экономический товарный оборот. 1.01 2008 вступила в силу часть 4 ГК РФ, что безусловно свидетельствует о повышении значения интеллектуальной собственности в гражданском обороте. Применяемый термин в гражданском кодексе «интеллектуальные права» отличается от понятия права соб-

ственности. Прежде всего тем, что интеллектуальные права относятся только к нематериальному (творческому) результату интеллектуальной деятельности и не зависят от права собственности на материальный носитель (вещь), посредством которого может быть выражен этот результат. Соответственно переход права собственности на вещь не влечет одновременного перехода интеллектуальных прав [2]. В ст. 1225 ГК "Охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации" определяется, что интеллектуальной собственностью является правовая охрана результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг, предприятий, информационных ресурсов и приводится перечень этих объектов охраны.

Определение собственности в правовом значении не может признаваться охраной чего-либо, поскольку содержание права собственности - это совокупность прав владения, пользования и распоряжения своим имуществом, принадлежащих субъекту, который вправе совершать в отношении объекта собственности любые действия, не противоречащие закону, по реализации своих прав, в данном случае прав интеллектуальной собственности.

Исходя из части 4 ГК РФ можно назвать следующие права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг:

- авторские права – интеллектуальные права на произведения науки, литературы и искусства;
- права, смежные с авторскими правами – интеллектуальные права на результаты исполнительской деятельности (исполнения), на фонограммы, на сообщение в эфир или по кабелю радио- и телепередач (вещание организаций эфирного и кабельного вещания), на содержание баз данных, а также на произведения науки, литературы и искусства, впервые обнародованные после их перехода в общественное достояние;
- патентные права – интеллектуальные права на изобретения, полезные модели и промышленные образцы;
- права на средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий (фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, коммерческие обозначения);
- права на селекционные достижения;
- права на топологию интегральных микросхем;
- права на секрет производства (ноу – хау).

В соответствии со ст. 1226 ГК РФ интеллектуальные права включают в себя 3 группы прав:

- ✓ Имущественные
- ✓ Личные неимущественные
- ✓ Иные права (право следования, право доступа и другие)

Имущественные права на результаты интеллектуальной деятельности называются исключительными правами и включают:

- право использования такого результата по своему усмотрению любым, не противоречащим закону, способом. Другие лица не могут использовать результат интеллектуальной деятельности без согласия правообладателя. Использование результата интеллектуальной деятельности, если такое использование осуществляется без согласия правообладателя, является незаконным и влечет ответственность (гражданско-правовую, административную, уголовную). Исключения из этого правила допускаются лишь в случаях, прямо предусмотренных законом (например, закон допускает цитирование литературных и научных произведений без согласия автора и без выплаты ему гонорара в научных, полемических, критических или информационных целях);

- право распоряжения этим результатом, в том числе на его передачу, отчуждение; право разрешать или запрещать другим лицам использовать результат интеллектуальной деятельности и т.п. [2]. Имущественные права могут быть переданы по договору. Правообладатель может распорядиться принадлежащим ему исключительным (имущественным) правом на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации следующими способами:

- посредством его отчуждения по договору другому лицу (договор об отчуждении исключительного права);
- посредством предоставления другому лицу права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации в установленных договором пределах (лицензионный договор).

- право на защиту (незаконное, т.е. без согласия правообладателя, использование результата интеллектуальной деятельности любым третьим лицом признается незаконным и влечет применение к нарушителю установленных мер ответственности).

Как правило, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности действуют в течение определенного срока. Например, имущественные авторские права охраняются в течение жизни автора и 70 лет после его смерти (они могут переходить по наследству). По истечении указанного срока произведение литературы, науки или искусства переходит в общественное достояние, т.е. может свободно использоваться любым лицом без чьего-либо согласия или разрешения и без выплаты авторского вознаграждения.

Личные неимущественные права охраняются только в отношении результатов интеллектуальной деятельности; на средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий правовая охрана не распространяется. К личным неимущественным правам относятся, в частности, право авторства (право признаваться автором), право на авторское имя и др.. Неимущественные права неотчуждаемы от личности автора (их

нельзя передать по договору). Личные неимущественные права охраняются бессрочно.

Право авторства - право признаваться автором произведения и право автора на имя - право использовать или разрешать использование произведения под своим именем, под вымышленным именем (псевдонимом) или без указания имени, то есть анонимно, неотчуждаемы и непередаваемы, в том числе при передаче другому лицу или переходе к нему исключительного права на произведение и при предоставлении другому лицу права использования произведения. Отказ от этих прав ничтожен [2].

При опубликовании произведения анонимно или под псевдонимом (за исключением случая, когда псевдоним автора не оставляет сомнения в его личности) издатель, имя или наименование которого указано на произведении, при отсутствии доказательств иного считается представителем автора и в этом качестве имеет право защищать права автора и обеспечивать их осуществление. Это положение действует до тех пор, пока автор такого произведения не раскроет свою личность и не заявит о своем авторстве. Автор также вправе в порядке, предусмотренном для назначения исполнителя завещания, указать лицо, на которое он возлагает охрану авторства, имени автора и неприкосновенности произведения после своей смерти. Это лицо осуществляет свои полномочия пожизненно.

При отсутствии таких указаний или в случае отказа назначенного автором лица от исполнения соответствующих полномочий, а также после смерти этого лица охрана авторства, имени автора и неприкосновенности произведения осуществляется наследниками автора, их правопреемниками и другими заинтересованными лицами.

Помимо рассмотренных интеллектуальных прав, в законодательстве ряда стран авторами некоторых видов произведений предоставляются и иные права, в частности право следования и право доступа.

Право следования – это право автора на долю доходов от публичной перепродажи оригиналов произведений изобразительного искусства и оригиналов рукописей.

Право следования или право долевого участия включено в 1948 г. в ст.14 Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений: «В отношении оригиналов произведений искусства и оригиналов рукописей писателей и композиторов автор, а после его смерти лица и учреждения, уполномоченные национальным законодательством, пользуются неотчуждаемым правом долевого участия в каждой продаже произведения, следующей за первой его уступкой, совершённой автором произведения» [3, С.24]. Право следования ограничивается случаями публичной перепродажей произведений изобразительного искусства и оригиналов рукописей через галереи изобразительного искусства, художественные салоны, магазины и иные подобные организации. Право следования установлено в ст. 1293 ГК РФ. Право следования имеет элементы как личного неимущественного, так и исключительного права. С одной стороны, право следования

является неотчуждаемым, что свойственно личному неимущественному праву, причём неотчуждаемость права введена в законодательство для предотвращения вынуждаемого отказа автора от своего права. С другой стороны, срок действия права следования равен сроку действия исключительного права.

Предоставление права следования – это попытка учесть интересы художников, скульпторов, других авторов художественных произведений, которые иногда вынуждены за бесценок продавать свои произведения из-за тяжёлого материального положения. Впоследствии их произведения могут значительно повышаться в цене, однако автор не имеет дополнительных доходов.

Право доступа – это право автора произведения изобразительного искусства требовать от его собственника возможности осуществлять право на воспроизведение своего произведения, например фото- и видеосъёмка. Право доступа не установлено в международных договорах и существует в законодательстве немногих стран. Введение права доступа делается в интересах автора, который мог продать своё произведение изобразительного искусства без договора и без документа, подтверждающего такую сделку. Продажа товара, в котором воплощено произведение изобразительного искусства, не означает перехода исключительного права к собственнику товара. С другой стороны, автор лишён возможности требовать обеспечения своего исключительного права, поскольку его авторство на воплощенное в товаре произведение трудно установить. Именно по этой причине многие страны отказываются от введения права доступа.

Литература

1. Городов, О.А. Интеллектуальная собственность: правовые аспекты коммерческого использования - СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет, 2005.- С. 18.
2. Гражданский кодекс РФ [часть четвёртая]:[принят Государственной Думой 24 ноября 2006]: офиц. текст : по состоянию на 20 февраля. 2007 г./ Новосибирск: Сиб. унив. Изд-во, 2007. – 704 с. – (Кодексы и законы России).
3. Бернская конференция об охране литературных и художественных произведений. Женева:ВОИС, - 1990 - № 287(R).-С.24.

СУБЪЕКТЫ НАСЛЕДОВАНИЯ ПО РУССКОМУ ПРАВУ (ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

Ю. Г. Кропочева

Томский государственный университет

Наследование в определенном смысле существовало еще при родовом строе. Однако право наследования возникло только с образованием государства. Русское законодательство в области наследования, вобравшее в

себя многие положения, выработанные римским правом, имеет свою историю и присущие только ему особенности.

В Русской Правде (IX в.) было предусмотрено наследование по закону и по завещанию. Наследование по закону применялось, если не было оставлено завещания. В Киевской Руси порядок наследования носил сословный характер. Различали наследование после свободных граждан - феодалов и зависимых субъектов.

К наследованию по закону после смерти главы семейства, принадлежащему как к тем, так и другим сословиям, призывались его сыновья. Дочери при выходе замуж получали только приданое от братьев. При отсутствии сыновей в классе бояр, боярской дружины и людей наследницами становились дочери, а в классе смердов имущество переходило князю. При этом князь также должен был обеспечить дочерей приданым, если те выходили замуж. Дети рабынь не наследовали после смерти отца, но они вместе с матерью отпускались на свободу. Отцовский двор переходил младшему из сыновей. Внуки в Русской Правде не упоминались.

Имущество матери после ее смерти получал тот из детей (сын или дочь), у кого она жила во дворе и кто ее кормил (ст.114 Русской Правды). Если семья после смерти мужа не разделилась, и мать не выходила снова замуж, она занимала место главы семейства. В случае, когда жена умирала раньше мужа, даже притом, что он вступал после этого в новый брак, ее имущество переходило всем детям, возможно с включением дочерей, только после смерти их отца [1. С.559].

Переживший супруг не наследовал после смерти другого. Жена, пережившая мужа, получала выдел из его имущества, если семья разделилась, но только до второго брака. После чего ей следовало передать имущество детям. Также ей возвращалось отданное мужу при его жизни приданое. По мнению Г.Ф. Шершеневича, наследственные права за мужем после жены на пользование всем ее имуществом признали только в период действия Псковской Судной грамоты [5. С.482]. Однако Русская правда не упоминает об этих правах, поскольку после смерти жены семья не могла разделиться, а муж просто продолжал пользоваться ее имуществом, притом пожизненно [1. С.562]. Боковые родственники, равно как и восходящие, также не входили в число наследников по закону.

Таким образом, во времена Русской Правды наследниками по закону были только дети наследодателя, а при их отсутствии имущество становилось выморочным.

Распоряжение на случай смерти (ряд) совершалось главой семьи с общего согласия его членов. Закон прямо не запрещал назначать наследниками по завещанию лиц не из числа наследников по закону, а мать наделял большей свободой в распоряжении наследством, но при условии, что она оставалась вдовой по мужу, а семья разделилась: «А матерня часть детемъ не надобе, но кому мати вьсхощетъ, тому дастъ: дастъ ли всемъ, и всемъ разделять; ...» (ст.114 Русской Правды) [3. С.38]. Тем не менее, посредст-

вом ряда завещатели лишь распределяли имущество между детьми. Также в завещании назначался выдел вдове, но как было указано ранее, он не являлся наследством. С введением христианства часть имущества стали выделять церкви по завещанию, а начиная с XIII в. если у завещателя не было законных наследников, он передавал имущество посторонним.

Хотя Русская Правда прямо не ограничивала свободу завещательного распоряжения, по сути, «ряд», не являлся завещанием (*testamentum*) в том смысле, в каком оно было выработано в римском праве, как односторонняя, выражающая последнюю волю сделка, в которой назначается наследник [2. С.360].

Псковская и Новгородская Судные грамоты (XIV-XV вв.) представляют собой дальнейший виток развития наследственного права. Теперь уже каждый член семьи вправе составить завещание (рукописание). Так, жена стала обладать активной завещательной способностью уже при жизни мужа. Наследниками по завещанию (приказниками) в соответствии с законом могли быть любые лица, даже при наличии наследников по закону. Наследники в завещании могли быть подназначены на случай, если они умрут, не достигнув совершеннолетия (субституция).

Согласно Псковской Судной грамоте к наследникам по закону принадлежали сыновья, родители, как отец, так и мать, братья, сестры и другие родственники наследодателя.

Сыновья, не вышедшие из-под власти главы семьи ко дню открытия наследства, призывались к наследованию одновременно со своей матерью. При этом они являлись необходимыми наследниками, то есть не имели права отказаться от наследства. О дочерях Псковская Судная грамота умалчивает.

В отношении пережившего супруга действовали те же правила, что и по Русской Правде. Однако теперь они могли быть изменены завещанием. Вместе с женой наследодателя в управление имуществом вступали его отец и мать до того момента, пока внук не достигал совершеннолетия. Такие же права имели боковые родственники, если совместно владели имуществом с наследодателем до его смерти [1. С. 568-569].

Наследниками как таковыми были сыновья, при их отсутствии братья и сестры умершего, а за неимением их - другие родственники, чего не было ранее.

Таким образом, в наследственном праве Пскова и Новгорода XIV и XV вв. все большее значение приобретает субъективная воля завещателя по сравнению с общесемейной, увеличивается число лиц, призываемых к наследованию по закону, а также лиц, имеющих право совершать завещания.

Право наследования в Московском государстве, развивающееся далее предписания Русской Правды и законов Пскова и Новгорода, обладало отличительными чертами.

В завещаниях (духовных) лица не из числа родственников и церковь в основном стали назначаться легатами [1. С.571].

В XVI и XVII вв. законом было запрещено передавать все наследство по завещанию церкви при наличии родственников. Также нельзя было завещать родовое имущество в пользу лиц, не являющихся совладельцами этого имущества (ук. 1627г.).

К наследникам по закону принадлежали сыновья, при их отсутствии – дочери, а за неимением последних призывался ближайший из родственников (Судебник 1497г.). Этот порядок распространялся также на низшие сословия.

Согласно закону 1562г. в княжеских вотчинах дочери были отстранены от наследования. Дочери иных родов наследовали даже поместья, но последние числились за их мужьями.

Бездетные вдовы по указу 1562г. получали родовые вотчины в пожизненное владение. Позднее вдова была отстранена от наследования родовых и выслуженных вотчин (ук. 1627г.). Наследницей по закону в собственном смысле слова она становилась при наследовании купленных вотчин.

В первой половине XVI в. наследование осуществлялось до ближнего племени, под которым понимались братья и их нисходящие. Позднее наследование ограничивалось дальним родством определенной степени. Боковые родственники наследовали только родовые вотчины. Княжеские вотчины доставались им, если государь того пожелал. Также имело некоторые особенности наследование боковыми жалованных и купленных вотчин [1. С.580]. При наследовании боковыми действовали те же правила, что и при наследовании нисходящих: братья исключали сестер из числа наследников и наследовали наравне с нисходящими умерших братьев. Тем не менее, из-за отсутствия четкого понимания наследования по праву представления, указанные принципы постоянно изменялись.

Наследство умершего, не оставившего завещание и не имеющего родственников до определенной степени, становилось собственностью церкви. Однако, начиная уже с XVI в., такое имущество переходило государству, но с тем, чтобы оно выплачивало полную стоимость вотчины церкви (Указ 1562г., Уложение 1649).

В период империи наследственное право стало исходить из принципов западноевропейского, а точнее английского права.

Согласно законам Петра I единый наследник недвижимости по завещанию должен быть выбран из сыновей, при отсутствии сыновей – из дочерей, а движимые вещи могли быть распределены между несколькими сыновьями, за неимением сыновей - дочерями. Указом 1730г. единый наследник мог быть из числа внуков, даже если есть сыновья. Когда не было нисходящих, наследником недвижимости назначался один из родственников, а движимости – любые, в том числе посторонние лица. Если муж умер, не оставив завещания, все права по выбору наследников переходили к вдове. Эти правила относились ко всем гражданам государства независимо от сословной принадлежности.

Помимо этих ограничений свободы завещательных распоряжений Петр I в 1712г. запретил даже последнему в роду передавать по завещанию недвижимое имущество посторонним. Позднее это решение было несколько изменено [1. С.584].

При наследовании по закону действовали те же принципы, что и при наследовании по завещанию. При отсутствии завещания наследником становился старший из сыновей. Если он умирал раньше отца: к наследованию призывался следующий по старшинству сын наследодателя, а не внук последнего (ук. 1725г.). То есть наследование по праву представления здесь не применялось. Когда не оставалось сыновей, наследовала старшая дочь. Если она выходила замуж до смерти наследодателя, то имущество переходило старшей из незамужних дочерей, а если все дочери были замужем, наследницей становилась старшая из них. Когда детей не было вообще, наследство передавалось ближнему из родственников, а при их отсутствии поступало в казну. Все это касалось недвижимости. К наследникам движимого имущества принадлежали все остальные сыновья, если недвижимость получил сын, остальные дочери, если недвижимость получила дочь и остальные родственники, если недвижимость получил один из родственников. Движимое имущество делили между собой поровну, если только оно не было завещано при отсутствии нисходящих в пользу одного лица.

Указы Анны Иоанновны, отменившие Закон о единонаследии в 1731г., в основном устанавливали порядок наследования по закону.

Наследниками по закону признавались все сыновья, дочери и переживший супруг умершего, получавшие как движимое, так и недвижимое имущество. При этом дочерям доставалась 1/8 часть недвижимости и 1/4 движимого имущества, а пережившему супругу 1/7 недвижимого и 1/4 движимого имущества. Внуки наследодателя наследовали по праву представления долю своего отца, если он умирал до открытия наследства [6. С.40-41] (согласно другим сведениям дочь при братьях получала 1/14 часть недвижимости и 1/8 движимого имущества [1. С.586]). Тем самым, Анна Иоанновна возобновила наследование по праву представления, отмененное при Петре I.

Переживший супруг становился собственником выдела независимо от вступления в новый брак. В 1836г. было разрешено лишать по завещанию супруга законной части купленного имения.

При отсутствии нисходящих к наследованию призывались братья наследодателя. Если никто из них не принимал наследства по тем или иным причинам, имущество становилось выморочным и поступало в казну. Благоприобретенные имения при наследовании боковых переходили родственникам мужа без ограничения степени родства. Родители умершего не наследовали, они получали только некоторые права на имущество.

Касаясь составления завещательных распоряжений, то в этот период до издания «положения о духовных завещаниях» 1 октября 1831г. в этом отношении не было четких предписаний закона [см. 1. С.585-586].

Впоследствии многочисленные предписания, содержащиеся в различных законах и указах Российской Империи, были включены в Свод законов Российской Империи, просуществовавшего до 1917г.

Подводя итог, необходимо указать, что на всем протяжении истории нашего наследственного права в нем в разном соотношении тесно переплетались исконно русские традиции наследования и правила, выработанные источниками римского права, в некоторых случаях противоречащие друг другу. Субъекты наследования на каждом этапе развития русского законодательства различались в зависимости от экономической, политической, социальной, культурной, религиозной и семейной обстановки того или иного периода.

Литература

1. Владимирский-Буданов, М.Ф. Обзор истории русского права / М.Ф. Владимирский-Буданов. – Киев, 1905. – С.545-587.
2. Дыдынский, Ф.М. Латинско-русский словарь к источникам римского права / Ф.М. Дыдынский. – Варшава, 1896. – 381с.
3. Калачов, Н.В. Текст Русской Правды на основании четырех списков разных редакций / Н.В. Калачов. – Санкт-Петербург, 1881. – С.63.
4. Немков, А.М. Очерки наследственного права / А.М. Немков. – Воронеж, 1979. – С. 3-42.
5. Шершеневич, Г.Ф. Учебник русского гражданского права / Г.Ф. Шершеневич. – Москва, 1911. – С. 482.

КОНСТИТУЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ПРЕДВЫБОРНОЙ АГИТАЦИИ

Е. В. Лунина

Томский государственный педагогический университет

Предвыборная агитация является одной из форм информационного обеспечения, которое также включает в себя информирование избирателей, участников референдума, агитацию по вопросам референдума и способствует осознанному волеизъявлению граждан, гласности выборов и референдумов.

Информирование избирателей и участников референдума осуществляют органы государственной власти, органы местного самоуправления, комиссии, организации, осуществляющие выпуск средств массовой информации, физические и юридические лица в соответствии с Федеральным законом.

Федеральным законом РФ от 12 июня 2002 года №67 - ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации»[2] установлено, что граждане Российской Федерации, общественные объединения вправе в допускаемых законом формах и законными методами проводить предвыборную агитацию – деятельность, имеющую целью побудить или побуждающая избирателей к

участию в выборах, а также к голосованию за тех или иных кандидатов (списки кандидатов).

Необходимо отметить, что предвыборная агитация существует исключительно в период избирательной кампании и поэтому, регулируемая законодательством о выборах, не может отождествляться с политической агитацией вне временных рамок избирательной кампании, в соответствии с федеральным избирательным законодательством. Рассматриваемая в качестве стадии избирательного процесса предвыборная агитация представляет собой деятельность строго ограниченную временными рамками агитационного периода. Таким образом, предвыборная агитация начинается, как правило, со дня выдвижения кандидатов (списка кандидатов), и прекращается в 00:00 часов по местному времени за сутки до дня голосования. Однако предвыборная агитация на каналах телерадиовещания и в периодических печатных изданиях проводится в период, который начинается за 28 дней до дня голосования и прекращается также в 00:00 часов по местному времени за сутки до дня голосования. Федеральным законом об основных гарантиях проведение предвыборной агитации в день голосования и в предшествующий ему день запрещается. Агитационные печатные материалы (листовки, плакаты и другие материалы), ранее размещенные в установленном федеральным законом порядке на зданиях и сооружениях, за исключением зданий, в которых размещены комиссии, помещения для голосования, и на расстоянии не менее 50 метров от входа в эти здания, сохраняются в день голосования на прежних местах.

Основными субъектами предвыборной агитации являются кандидаты, а также избирательные объединения. Объектом же предвыборной агитации считаются все граждане, обладающие избирательными правами.

По содержанию право на предвыборную агитацию вытекает из фундаментальных конституционных ценностей. Во-первых, из положений ст. 2 Конституции РФ, человек, его права и свободы являются высшей ценностью; признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина - обязанность государства. В контексте же ч. 1 ст. 1 Конституции РФ, Российская Федерация обозначается как демократическое правовое государство с республиканской формой правления, а это значит, что важное значение имеет обязанность государственной власти к самоограничению через образование представительных органов государственной власти путем проведения периодических выборов на демократической основе. Во-вторых, из провозглашенных Конституцией РФ выборов как основания возникновения органов публичной власти вытекает, что все конституционные правомочия государственной власти (законодательной, исполнительной и судебной) Российской Федерации исходят от народа через его свободно выражаемую волю. Важную роль в этом плане играют также положения Конституции РФ о том, что каждый гражданин Российской Федерации обладает на ее территории всеми правами и свободами и несёт равные обязанности, предусмотренные Конституцией РФ. Нельзя не отметить и

конституционную норму, обязывающую все органы государственной власти, органы местного самоуправления, должностных лиц, граждан и их объединений соблюдать Конституцию РФ. Гарантией для граждан и их объединений в области проведения предвыборной агитации является и конституционное положение о том, что в Российской Федерации не должны издаваться законы, отменяющие или умаляющие права и свободы человека и гражданина. Столь же важная гарантия содержится в ч. 2 ст. 19 Конституции РФ, согласно которой государство гарантирует равенство прав и свобод человека и гражданина независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного и должностного положения, места жительства, отношения к религии, принадлежности к общественным объединениям, а также других обстоятельств. Соответственно запрещаются все формы ограничения прав граждан по признакам социальной, расовой, национальной, языковой, религиозной принадлежности.

Государство обеспечивает проведение предвыборной агитации в соответствии с федеральными законами, а комиссии контролируют соблюдение установленного порядка проведения предвыборной агитации, агитации при проведении референдума и принимают меры по устранению допущенных нарушений.

Кандидатам и избирательным объединениям гарантируются равные условия доступа к средствам массовой информации. Федеральный закон об основных гарантиях содержит исчерпывающий перечень лиц и организаций, которым запрещается проводить предвыборную агитацию, выпускать и распространять любые агитационные материалы, а также перечень материалов, распространение которых запрещено на каналах телевидения. Запрещается привлекать к предвыборной агитации, агитации по вопросам референдума лиц, не достигших на день голосования возраста 18 лет, в том числе использовать изображения и высказывания таких лиц в агитационных материалах. Агитационные материалы не могут содержать коммерческую рекламу.

Предвыборные программы кандидатов, избирательных объединений, иные агитационные материалы, выступления кандидатов и их доверенных лиц, граждан на публичных мероприятиях, в средствах массовой информации не должны содержать призывы к совершению деяний, определяемых как экстремистская деятельность, либо иным способом побуждать к таким деяниям, а также обосновывать или оправдывать экстремизм. Запрещается агитация, возбуждающая социальную, расовую, национальную или религиозную рознь, унижающая национальное достоинство, пропагандирующая исключительность, превосходство либо неполноценность граждан по признаку их отношения к религии, социальной, расовой, национальной, религиозной или языковой принадлежности, а также агитация, при проведении которой осуществляются пропаганда и публичное демонстрирование нацистской атрибутики или символики либо атрибутики или символики, сходных с нацистской атрибутикой или символикой до степени их смешения.

При проведении предвыборной агитации также не допускается злоупотребление свободой массовой информации, запрещается агитация, нарушающая законодательство Российской Федерации об интеллектуальной собственности. В информационных теле- и радиопрограммах, публикациях в периодических печатных изданиях сообщения о проведении предвыборных мероприятий, мероприятий, связанных с референдумом, должны даваться исключительно отдельным информационным блоком, без комментариев. В них не должно отдаваться предпочтение какому бы то ни было кандидату, избирательному объединению, инициативной группе по проведению референдума, иной группе участников референдума, в том числе по времени освещения их предвыборной деятельности, объему печатной площади, отведенной таким сообщениям.

Кандидатам, избирательным объединениям, их доверенным лицам и уполномоченным представителям, инициативной группе по проведению референдума, иным группам участников референдума и их уполномоченным представителям, а также иным лицам и организациям при проведении предвыборной агитации, агитации по вопросам референдума запрещается осуществлять подкуп избирателей, участников референдума: вручать им денежные средства, подарки и иные материальные ценности, кроме как за выполнение организационной работы (за сбор подписей избирателей, участников референдума, агитационную работу); производить вознаграждение избирателей, участников референдума, выполнявших указанную организационную работу, в зависимости от итогов голосования или обещать произвести такое вознаграждение; проводить льготную распродажу товаров, бесплатно распространять любые товары, за исключением печатных материалов (в том числе иллюстрированных) и значков, специально изготовленных для избирательной кампании, кампании референдума; предоставлять услуги безвозмездно или на льготных условиях, а также воздействовать на избирателей, участников референдума посредством обещаний передачи им денежных средств, ценных бумаг и других материальных благ (в том числе по итогам голосования), оказания услуг иначе, чем на основании принимаемых в соответствии с законодательством решений органов государственной власти, органов местного самоуправления.

Предвыборная агитация может проводиться посредством СМИ (на каналах организаций телерадиовещания и периодических печатных изданиях), посредством проведения агитационных публичных мероприятий; посредством выпуска и распространения печатных, аудиовизуальных и других агитационных материалов; посредством иных не запрещённых методов. Предвыборная агитация на каналах организаций телерадиовещания и в периодических печатных изданиях проводится в форме публичных дебатов, дискуссий, «круглых столов», пресс-конференций, интервью, выступлений, показа телеочерков, видеофильмов о зарегистрированном кандидате. К числу публичных мероприятий относятся митинги, демонстрации, шествия, пикетирования и встречи с кандидатом. Так же предвыборная агитация мо-

жет осуществляться путём распространения агитационных материалов в форме листовок, буклетов, календарей с изображениями кандидатов, визиток, наклеек и т. п. К числу не запрещённых методов проведения предвыборной агитации можно отнести: сбор подписей в поддержку выдвижения кандидата и социологические опросы, хотя эти методы и не отмечаются как методы проведения агитации в федеральном законодательстве. Так, для агитационной кампании весьма характерно обращение к опросам общественного мнения, к социологическим опросам, под видом которых проводится предвыборная агитация, которая, так или иначе влияет на результаты выборов.

Всё что признаётся предвыборной агитацией, осуществляемой в период избирательной кампании, подробно перечислено в федеральном законодательстве, а именно в Федеральном законе РФ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации»[2], «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации»[4], «О выборах Президента Российской Федерации»[3] и «Об обеспечении конституционных прав граждан Российской Федерации избирать и быть избранными в органы местного самоуправления»[5]. Однако не упоминается сбор подписей в поддержку выдвижения кандидата. Почему?

Сбор подписей в поддержку выдвижения кандидата (списка кандидатов) осуществляется вне рамок агитационного периода и поэтому формально не является методом предвыборной агитации. Формально закон запрещает агитацию до момента официальной регистрации кандидата, но в реальности этот запрет распространяется лишь на прямую рекламу. Сбор подписей – это важнейший этап избирательной кампании и самый демократичный способ начала продвижения во власть. Официальная цель сбора подписей – регистрация кандидата, перевод его из статуса незарегистрированного кандидата в статус зарегистрированного, а тактическая цель – опережающая агитация. Как уже было сказано, ничего противозаконного здесь не имеется: во-первых, на так называемую косвенную рекламу не действуют никакие ограничения, касающиеся прямой рекламы, и, во-вторых, на проведение агитации таким путём имеют право все кандидаты на равных основаниях. И даже рассылка листовок с просьбой кандидата оставить подпись в подписном листе нельзя считать незаконной, так как это можно назвать не агитацией, а способом облегчения сбора подписей. Различают два вида сбора по месту их проведения: адресный сбор подписей и корпоративный сбор подписей, из которых наиболее распространён адресный. Особый вид сбора подписей в поддержку выдвижения кандидата - уличный сбор – сбор подписей, проводимый на улицах под видом пикета. Уличный сбор подписей используется лишь как формальный повод для выставления фактически агитационных пикетов. Отсюда видно, что основная цель сбора – не сам сбор подписей в поддержку выдвижения кандидата, а агитация кандидата, прорыв барьера узнаваемости, обеспечение эффекта присутствия

кандидата в округе и обеспечение информационного повода для рекламы в СМИ. Так что уличный сбор по форме – акция по сбору подписей, что вполне законно.

Подводя итог вышеизложенному, можно сказать, что с юридической точки зрения, феномен агитации при проведении выборов можно рассматривать как установленный законодательством процесс, субъектами которого являются граждане Российской Федерации, обладающие избирательной правоспособностью, общественные, в том числе избирательные, объединения, избирательные комиссии, органы государственной власти, органы местного самоуправления, проводимый в видах, формах и методами, установленными законом, в целях формирования политической воли народа, осуществление которой влечет строго определенные юридические последствия - формирование состава и придание законного характера государственной или местной власти. Агитация есть установленная законом стадия избирательного процесса, в рамках которого осуществляется народовластие в демократическом государстве.

Литература

1. Конституция Российской Федерации. Государственные символы России. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2008, – С. 48 – (Кодексы и законы России).
2. Федеральный закон РФ от 12 июня 2002 года № 67 – ФЗ (ред. от 24.07.2007) «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. - № 24. - Ст. 2253.
3. Федеральный закон РФ от 10 января 2003 года № 19 – ФЗ «О выборах Президента Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. - № 2. - Ст. 171.
4. Федеральный закон РФ от 18 мая 2005 года № 51 – ФЗ (ред. от 24.07.2007) «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2005. - № 21. - Ст. 1919.
5. Федеральный закон РФ от 26 ноября 1996 года № 138 – ФЗ (ред. от 12.07.2006) «Об обеспечении конституционных прав граждан избирать и быть избранными в органы местного самоуправления» // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. - № 49. - Ст. 5497.
6. Полуэктов В.В. «От двери к двери». Полевые технологии в избирательных кампаниях / В.В. Полуэктов. – М.: SPSL – «Русская панорама», 2002, - С. 240.
7. Чередниченко В.А. Социологическая информация в избирательных кампаниях / В.А. Чередниченко. – М.: Международный республиканский институт, 2001, - С. 113.
8. Дмитриев Ю.А., Израелян В.Б. Избирательное право. Учебник /Ю.А. Дмитриев, В.Б. Израелян. – М.: ЗАО «Юстицинформ», 2008.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В БИЗНЕС-ИНКУБИРОВАНИИ

О. О. Мельников

Томский государственный университет

Привлекательность бизнес-инкубатора для субъектов малого предпринимательства объясняется, главным образом, тем, что помещения бизнес-инкубатора предоставляются во владение и пользование на льготных условиях. В бизнес-инкубаторе ставка арендной платы в первые два года составляет 40 - 60% от рыночной ставки арендной платы. Установление подобных льгот соответствует ст. 18 ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации", согласно которой оказание государственной или муниципальной имущественной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства может осуществляться на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях. Однако возможно ли установление размера арендной платы ниже рыночной ставки арендной платы с точки зрения налогового законодательства?

В соответствии со ст. 40 НК для целей налогообложения, по общему правилу, принимается цена товаров, работ или услуг, указанная сторонами сделки. Пока не доказано обратное, предполагается, что эта цена соответствует уровню рыночных цен. Однако при отклонении более чем на 20 процентов в сторону повышения или в сторону понижения от уровня цен, применяемых налогоплательщиком по идентичным (однородным) товарам (работам, услугам) в пределах непродолжительного периода времени налоговые органы при осуществлении контроля за полнотой исчисления налогов вправе проверять правильность применения цен по сделкам.

При этом деятельность по сдаче в аренду недвижимого имущества также может являться предметом подобного налогового контроля (см., например, Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 28 июля 2008 г. N Ф09-5337/08-СЗ, Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 7 июля 2008 г. N Ф09-4771/08-СЗ, Постановление Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа от 11 октября 2002 г. N А-38-17/98-02, Постановление Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа от 25 декабря 2001 г. N А31-1738/1).

Для проведения контроля за ценами для целей налогообложения по пп. 4 п. 2 ст. 40 НК РФ налоговым органом должны быть установлены в совокупности следующие обстоятельства:

- а) Отклонение в уровне цен, применяемых налогоплательщиком при реализации товаров (работ, услуг) по разным сделкам в размере более 20 процентов;
- в) Совершение указанных сделок в течение непродолжительного периода времени.

в) Совершение указанных сделок в отношении идентичных (однородных) товаров (работ, услуг).

Представляется, что дифференцированное установление бизнес-инкубатором ставок арендной платы в зависимости от срока пребывания субъекта малого предпринимательства в бизнес-инкубаторе (например, в размере 40%, 60% и 100% от ставки арендной платы, установленной в субъекте Российской Федерации для аренды нежилых помещений, находящихся в государственной собственности субъекта Российской Федерации, в первый, второй и третий год аренды соответственно), дает налоговому органу основания для проведения контроля за ценами для целей налогообложения, поскольку:

- отклонение в уровне арендной платы, установленной бизнес-инкубатором в отношении резидента первого года и резидента третьего года, как правило, превышает 20 процентов;
- договоры бизнес-инкубирования с резидентом первого года и резидентом третьего года заключаются, как правило, в одно и то же время;
- помещения, арендуемые резидентом первого года и резидентом третьего года, являются идентичными, а в большинстве случаев – равными по площади.

Установление налоговым органом отклонения цен, применяемых бизнес-инкубатором более чем на 20%, дает ему основание приступить к осуществлению соответствующего налогового контроля по ст. 40 НК РФ. В случае если по результатам такого налогового контроля будет установлено, что по договорам аренды цены бизнес-инкубатора отклоняются от рыночных более чем на 20%, налоговый орган вправе в соответствии с п. 3 ст. 40 НК РФ вынести мотивированное решение о доначислении налога и пени, рассчитанных таким образом, как если бы арендная плата была оценена исходя из применения рыночных цен.

При проведении налогового контроля налоговым органом в соответствии с абз. 2 п. 3 ст. 40 НК РФ учитываются обычные при заключении сделок между неавтономными лицами надбавки к цене или скидки. В частности, учитываются скидки, вызванные:

- сезонными и иными колебаниями потребительского спроса на товары (работы, услуги);
- потерей товарами качества или иных потребительских свойств;
- истечением (приближением даты истечения) сроков годности или реализации товаров;
- маркетинговой политикой, в том числе при продвижении на рынки новых товаров, не имеющих аналогов, а также при продвижении товаров (работ, услуг) на новые рынки;
- реализацией опытных моделей и образцов товаров в целях ознакомления с ними потребителей.

Установление ставки арендной платы ниже рыночной в целях поддержки субъектов малого предпринимательства не включено в указанный

список, не является обычной при заключении сделок между независимыми лицами скидкой, и в связи с этим деятельность бизнес-инкубаторов по предоставлению нежилых помещений должна расцениваться налоговыми органами также как деятельность любого другого арендодателя.

Согласно п. п. 4 и 5 ст. 40 НК РФ рыночной ценой товара (работы, услуги) признается цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных (а при их отсутствии - однородных) товаров (работ, услуг) в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях. Рынком товаров (работ, услуг) признается сфера обращения этих товаров (работ, услуг), определяемая исходя из возможности покупателя (продавца) реально и без значительных дополнительных затрат приобрести (реализовать) товар (работу, услугу) на ближайшей по отношению к покупателю (продавцу) территории Российской Федерации или за пределами Российской Федерации. Арендная плата, устанавливаемая в бизнес-инкубаторах, в подавляющем большинстве случаев ниже рыночных ставок арендной платы, поэтому наступление для бизнес-инкубатора негативных последствий в виде доначисления налога на добавленную стоимость и налога на прибыль организаций представляется более чем реальной перспективой.

Налогоплательщиками налога на добавленную стоимость согласно ст. 143 НК РФ признаются организации, индивидуальные предприниматели и лица, признаваемые налогоплательщиками налога на добавленную стоимость в соответствии с Таможенным кодексом РФ. Налогоплательщиками налога на прибыль организаций согласно ст. 246 НК РФ - российские организации, иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в Российской Федерации. В связи с этим отмеченные налоговые риски, связанные с предоставлением льгот по арендной плате субъектам малого предпринимательства, сопутствуют деятельности всех бизнес-инкубаторов независимо от организационно-правовой формы.

Отмеченные проблемы в сфере установления арендной платы за пользование помещением в бизнес-инкубаторе, безусловно, препятствуют реализации основного принципа бизнес-инкубирования – принципа предоставления помещений субъектам малого предпринимательства на льготных условиях. Вне этого принципа существование бизнес-инкубатора в роли эффективного элемента инфраструктуры поддержки малого предпринимательства является невозможным. В связи с этим одним из первых шагов на пути совершенствования законодательства о создании и деятельности бизнес-инкубатора должно стать урегулирование налоговых отношений, связанных с установлением бизнес-инкубатором ставок арендной платы ниже рыночных. В частности, представляется целесообразным пункт 3 ст. 40 НК РФ дополнить последним абзацем следующего содержания: «оказанием поддержки субъектам малого предпринимательства бизнес-инкубаторами, технопарками, а также иными элементами инфраструктуры поддержки

субъектов малого и среднего предпринимательства в соответствии с Федеральным законом "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"».

ЭЛЕМЕНТЫ ПРАВОВОГО СТАТУСА ОСУЖДЕННЫХ

К. А. Мухаметкалиев

Томский государственный университет

Лица, попадающие в сферу регулирования отношений, возникающих при исполнении наказаний, приобретают определенное правовое положение (статус). Моментом, с которого у лица появляется данный статус, является вступивший в законную силу приговор суда, поскольку сам факт совершения уголовно наказуемого деяния еще не влечет за собой признание лица осужденным. Это является также одним из проявлений презумпции невиновности, поскольку ст. 49 Конституции четко устанавливает, что «каждый обвиняемый в совершении преступления считается невиновным, пока его виновность не доказана в предусмотренном федеральным законом порядке и установлена вступившим в законную силу приговором суда».

Правовое положение лиц, отбывающих наказания, в самом общем виде можно определить как основанное на общем статусе граждан России и определяемое с помощью правовых норм положение осужденного во время отбывания наказания[1]. Общепринято выделение трех видов правового статуса личности. Речь идет об общем правовом статусе граждан, специальном правовом статусе определенной категории граждан и индивидуальном правовом положении гражданина. Правовое положение осужденного представляет собой разновидность специального правового статуса, в свою очередь подразделяемого на правовые статусы лиц, отбывающих различные виды наказаний.

По своему содержанию правовой статус осужденных представляет собой совокупность юридических средств, с помощью которых закрепляется положение осужденного во время отбывания наказания, и его можно определить как систему прав, законных интересов и обязанностей, определяющих положение осужденных во время отбывания наказания.

Основополагающим при определении содержания правового статуса осужденных будет то, что это не просто набор указанных элементов, а их система. Таким образом, при изучении правового статуса осужденных необходимо не только определить элементы – а именно права, законные интересы и обязанности – которые составляют правовое положение. Важно понять структуру правового статуса осужденных, указать, какие связи объединяют его элементы, каково взаимодействие элементов как между собой, так и с иными правами и обязанностями, не входящими в состав рассматриваемого правового статуса. Без рассмотрения элементов правового статуса как элементов определенной системы невозможно будет определить ка-

чественные характеристики возможностей и обязанностей, которые определяются правовым статусом.

В уголовно-исполнительном законодательстве правовое положение лиц, отбывающих наказание, закрепляется двумя путями:

- 1) установлением нормативного определения правового положения осужденных;
- 2) регламентация прав, законных интересов и обязанностей осужденных.

Второй путь обусловлен тем, что содержание правового статуса лиц, отбывающих наказание, включает их права законные интересы и обязанности. Они возникают и реализуются в рамках, как правило, уголовных и уголовно-исполнительных правоотношений. Однако права, законные интересы и обязанности осужденных могут возникать в отношениях, регулируемых нормами административного, гражданского, трудового и иных отраслей права.

На наш взгляд необходимо отметить, что в правовых нормах нередко кроме понятия «право» используется и понятие «свободы» личности. Встает вопрос, идентичными ли являются данные термины. Термин «свобода» личности в юридической науке употребляется в двух значениях. В первом значении термин «свобода» выполняет роль основополагающего принципа, определяющего возможность личности действовать по своему усмотрению. Во втором случае данный термин выступает в качестве субъективной возможности совершать либо воздержаться от каких-либо действий. Очевидно, что в этом случае термин «свобода» тождественен термину «субъективное право»[2].

Права, законные интересы и обязанности осужденных представляют собой самостоятельные элементы содержания правового статуса, которые могут быть охарактеризованы с точки зрения их социального назначения, сущности и содержания. В этом проявляется специфичность системного подхода к изучению правового статуса осужденных – каждый его элемент может быть рассмотрен в качестве подсистемы.

Рассмотрим первый элемент правового статуса – права осужденных. Социально-правовое значение прав осужденных заключается в обеспечении режима законности при исполнении наказания.

Сущность прав осужденного заключается в предоставлении управомоченному лицу возможности определенного поведения или пользования социальными благами. Степень реализации такой возможности и, соответственно, степень притязания осужденного на закрепленные правом поведение и благо определяется содержанием субъективного права. Субъективное право осужденного можно определить как закрепленную законом и гарантируемую государством реальную возможность определенного поведения осужденного и пользования им социальными благами, которая обеспечивается юридическими обязанностями должностных лиц учреждений и орга-

нов, исполняющих наказания, других субъектов уголовно-исполнительных правоотношений.

Придавая особое значение закреплению основных прав осужденных, законодатель довольно четко устанавливает определенный порядок и пределы их реализации. Помимо Уголовно-исполнительного Кодекса, порядок осуществления прав может быть регламентирован иными нормативными правовыми актами. Пределы реализации прав осужденных частично закреплены посредством установления обязанностей и заключаются в том, что осужденные не должны нарушать порядок и условия отбывания наказания и ущемлять права и законные интересы других лиц.

В качестве одного из элементов правового статуса лиц, отбывающих наказание, необходимо рассматривать законные интересы осужденных. Законные интересы осужденных имеют много общих черт с субъективными правами, но, в отличие от свобод, не тождественны последним. Законные интересы осужденных представляют собой закрепленные в правовых нормах стремления осужденных к обладанию теми или иными благами, удовлетворяемые, как правило, в результате оценки администрации учреждений и органов, исполняющих наказания, прокуратурой, судом поведения осужденных во время отбывания наказания.

Социально-правовое значение обязанностей выражается в том, что они являются средством формирования нравственного правового сознания осужденных, укрепления законности и правопорядка, дисциплины и организованности во время отбывания наказания.

Сущность юридических обязанностей осужденных выражается в требовании необходимого с точки зрения закона поведения. Оно обязательно, непрекращаемо и обеспечивается мерами государственного принуждения.

Сущность юридических обязанностей осужденных выражается через их содержание или структуру, в которую входят два элемента. Это, во-первых, необходимость совершения определенных действий, например, обязанность осужденных к исправительным работам трудиться; во-вторых, необходимость воздержания от установленных законом действий.

Юридические обязанности осужденных вследствие их двухэлементной структуры имеют различные формы выражения в праве. Если необходимость совершения определенных действий устанавливается с помощью обязывающих (позитивно обязывающих) норм, то воздержание от совершения определенных законом действий – с помощью запрещающих (негативно обязывающих) норм. Такая двойственная форма выражения не всегда учитывается в практике, где запреты нередко противопоставляются обязанностям осужденных. Между тем, и в том, и в ином случае запреты должны рассматриваться в качестве разновидности обязанностей осужденных – воздержания от определенных действий.

Таким образом, юридическую обязанность осужденных можно определить как установленную в обязывающих и запрещающих нормах права меру необходимого поведения осужденного во время отбывания наказания,

поддержание правопорядка во время его отбывания, соблюдение прав и законных интересов как самого обязанного лица, так и иных лиц.

Литература

1. Уголовно-исполнительное право: учебник для юрид.вузов / под ред. В.И. Селиверстова.-М.: ИД «Юриспруденция», 2009. – С. 67
2. Баглай М.В. Конституционное право Российской Федерации: Учебник для вузов.-М.:Инфра-М, 1996.-С.155

ПОЛИТИЧЕСКАЯ СОЦИАЛИЗАЦИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА

А. А. Поляков

Красноярский государственный педагогический университет им. В.П. Астафьева

Кризисные явления в жизни государства и общества в современный период обуславливают решение, прежде всего, политических задач. Содержание решаемых государством задач определяется внутренними и внешними факторами. Отсюда одно из важных мест среди функций государства по праву занимает политическая функция.

Именно это направление деятельности государства направлено на развитие и реформирование общества в целях наиболее полной реализации прав и свобод человека. В его ведении находятся поиск, формулирование и осуществление приоритетных задач общества на конкретном историческом этапе. Государство при осуществлении политической функции выступает социально-политическим арбитром, обеспечивая согласование противоречивых групповых и индивидуальных интересов, поиск социального компромисса, урегулирование социальных, религиозных и межнациональных конфликтов. Политическая функция выступает необходимым средством гармонизации интересов различных социальных групп.

Только при активном участии в этом многоаспектном процессе, как самого государства, так и всего общества возможно полноценная реализация политической функции. При этом само государство должно находиться на определенном уровне правового и политического развития, а общество должно обладать определенным уровнем политических и правовых знаний, умений и навыков, находится на определенном уровне правовой и политической культуры.

При данных условиях на одно из важных и первых мест в рамках политической функции государства выходит очень важная составляющая этой функции – политическая социализация общества.

Стабильное функционирование и сохранение целостности единого организма государства и общества предполагает постоянное воспроизводство и развитие политической культуры общества, которое осуществляется через усвоение и принятие обществом ее норм, ценностей и моделей полити-

ческого поведения. Данный процесс получил название политической социализации.

В современной политико-правовой науке не существует единого представления о содержании, длительности и стадийности процесса политической социализации. Чаще всего, под политической социализацией понимают «совокупность процессов становления политического сознания и поведения личности, принятия и исполнения политических ролей, проявления политической активности» [1. С. 389].

Важнейшей составляющей политической социализации является достижение личностью умения ориентироваться в политической системе, выполнять там определенные функции, роли, следовать определенным правовым и политическим правилам.

Политическая социализация, являясь частью политической функции государства, представляет собой сложный процесс взаимодействия индивида и политической системы в рамках установленных государством правил. С одной стороны, политическая социализация включает целенаправленное воздействие государства и политической системы на индивида и представляет процесс передачи индивиду существующих в обществе правовых и политических ориентаций, ценностей и моделей поведения.

С другой стороны, политическая социализация включает и собственную активность индивида, то есть при соблюдении правовых норм преобразование предлагаемых обществом норм политической культуры в свои собственные ценности и установки. В этом отношении влияние политической системы на политическое формирование личности в некоторой степени зависит от внутренних убеждений индивида.

Политическая социализация имеет место в любой стране и при любых формах правления, поскольку государство заинтересовано популяризировать среди граждан благоприятные для руководства нормы политического поведения и участия в политике. Поэтому одна из основных задач государства – это политическая социализация молодежи.

Особое место при решении этой задачи отводится «школе – институту, являющемуся формальной институциональной структурой, призванной служить для подготовки членов общества к новым социальным ролям» [2. С. 57.]. Институт образования является важнейшим институтом политической социализации молодежи, функционирование которого тесно связано со всеми сферами жизни. Образование выполняет различные функции, важнейшей из которых является функция воспроизводства культуры человека в обществе. Выступая как целенаправленный процесс передачи из поколения в поколение социокультурного опыта в форме теоретических и практических знаний, образование играет огромную роль в политической социализации общества в целом и молодежи в частности.

Образование в целом относится к направленной форме политической социализации. В период обучения индивид получает систематизированные знания о праве и политике, начинает их соотносить с изменяющимся соб-

ственным социальным статусом, осознавать свои права и обязанности, а вместе с ними - и ответственность перед обществом и государством. Так в школе у индивида формируются знания о праве, государстве, политике, вырабатываются умения применять полученные знания в жизни, соизмерять свои действия и поступки с действующим законодательством. Школа может перестраивать, корректировать политическую информацию, полученную ребенком в семье и вне школы.

Продолжая обучение в следующих системах образования (среднего, высшего и послевузовского) индивиды расширяют свои знания в совокупности с опытом реализации собственных прав и обязанностей.

Политическая социализация осуществляется на протяжении всей жизни человека, но роль школы и последующих институтов образования очень важна в процессе воспитания подрастающего поколения. Разработанные государственные образовательные стандарты и программы соответствующего уровня реализуют концепцию непрерывного правового и политического образования общества, начиная со школы, включая послевузовское образование.

Таким образом, формирование государством через образование системных знаний, умений, навыков практического применения в области права, политики является важнейшей составляющей политической функции государства.

Литература

1. Решетников С.В. Политология. Мн: ТетраСистемс, 2005 - С.448.
2. Мудрик А.В. Социализация и воспитание. М: «Сентябрь» 1997.С.128.

К ВОПРОСУ О СРЕДСТВАХ ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ КОНСТИТУЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Т. И. Ряховская

Сибирская академия государственной службы

Под правовой охраной конституции понимается деятельность по обеспечению правовыми средствами верховенства и высшей нормативной, юридической силы Конституции в обществе, ее неукоснительного соблюдения.

Вместе с тем, установление в любом государстве прочного правопорядка немыслимо без наличия эффективных правовых средств охраны Конституции, обеспечения ее выполнения всеми субъектами права и тесного взаимодействия всех ветвей государственной власти [1. С.26]. И в этом контексте, представляется интересным обратить внимание на некоторые средства данной системы.

Так, положения о конституционном контроле, осуществляющих его органах теперь включены фактически во все конституции, принятые после

второй мировой войны. Иначе обстоит дело с конституционным надзором. Безусловно, в какой-то мере можно считать надзором и контролем полномочия президента по охране конституции («гарант конституции»), но слова «надзор» (как и «контроль») в указанных формулировках о его полномочиях нет. В России о конституционном надзоре (надзоре за конституционностью и законностью) говорится в законе 1999г., который внес дополнение в Федеральный закон о Прокуратуре РФ, однако в самой Конституции таких положений нет [2. С.298-299].

Примечательно, что идеи о конституционном контроле и надзоре в России развивались учеными [3. С.15], [4. С.132-138] и ранее, но, чаще они рассматривали эти проблемы на примере зарубежных стран.

Некоторыми авторами конституционный контроль и конституционный надзор отождествлялись [5. С.42], другими – проводилось четкое разграничение этих понятий [6. С. 184-188], [7. С. 185-191].

По целям конституционный контроль и конституционный надзор схожи: обеспечение верховенства Конституции, ее неукоснительное проведение в жизнь (что, переводя на язык современной науки, можно отнести к прямому действию). Однако главное несовпадающее звено – юридические последствия контроля и надзора как деятельности: в первом случае, органы, осуществляющие надзорные функции (например, органы прокуратуры), не были вправе ни отменить незаконный акт, ни наказать нарушителя, ни тем более давать оперативные указания об устранении обнаруженных недостатков. Контроль же, напротив, как раз и заключается в самом непосредственном и активном вмешательстве контролирующих в деятельность контролируемых. В большинстве случаев контролирующие органы имеют право отмены незаконных актов, наложения административных взысканий, дачи обязательных указаний и т. д. [6. С.184-188], т.е. органы конституционного контроля вопрос о конституционности нормативных актов решают окончательно, отменяя неконституционный нормативный акт или давая императивное указание о приведении его в соответствие с конституционным законодательством, а деятельность органов конституционного надзора носит консультативный характер и осуществляется непредставительными органами государственной власти [8. С.141-144].

В контексте системы правовой охраны Конституции, конституционный контроль и надзор рассматриваются нами как средство.. И здесь, интересной представляется идея А.Б. Венгерова, который под конституционным надзором предлагал понимать деятельность специально созданных государственных органов (в частности, судов), направленную на проверку соответствия обыкновенных законов и иных нормативных актов конституционным нормам с целью отмены (при помощи специально разработанной процедуры) тех актов, которые противоречат Конституции. Ученый полагал, что конституционный надзор, осуществляемый судебными органами близок к непосредственному применению норм Конституции, причем именно в тот момент, когда осуществляется оценка отдельных актов и действий с точки

зрения их соответствия закрепленным в Конституции основным правам и свободам личности [9. С.37-38]. Сегодня такой деятельностью занимается Конституционный Суд, очищающий законодательство от норм, противоречащих Основному Закону. И его полномочия, осуществляются посредством судебного конституционного контроля (что следует из ст.1 Федерального конституционного закона «О Конституционном Суде РФ»), а не надзора. И деятельность Конституционного Суда – бесспорно, основана на прямом действии Основного Закона, что подтверждается и целями создания этого органа (ст.3)[10]. Вместе с тем, все суды обязаны принимать свои решения на основе Конституции РФ. И, говоря об основании осуществления судебного конституционного контроля, можно отметить, что им является право судов обращаться в Конституционный Суд с запросами о конституционности закона, примененного или подлежащего применению, о чем справедливо говорит Н.М. Чепурнова [11. С.87].

В современной отечественной науке выработаны следующие критерии для различия контроля и надзора: 1) надзирающий орган не вправе вмешиваться в текущую деятельность органов, должностных лиц, организаций и т.д., в отношении которых надзор осуществляется; 2) в определенных случаях надзирающий орган может приостановить такую деятельность, но совершать какие-то действия вместо органа, являющегося объектом надзора, он не вправе; 3) не вправе он и отменять его акты или распоряжения. Полномочия по контролю некоторые действия этого рода могут включать. Конституционный надзор осуществляется на практике. Таким образом, с одной стороны, есть специальные органы, осуществляющие конституционный надзор (прокуратура, уполномоченный по правам человека), с другой стороны, это обязанность всех органов государства, должностных лиц – следить за тем, чтобы их акты и действия, а также акты и действия подчиненных органов и лиц соответствовали конституции [12. С.11-12], [13. С.45].

Резюмируя можно обратить внимание на главный критерий разграничения конституционного контроля и надзора – это роль в утверждении конституционной законности. В конечном счете, преследуя единые цели (защиты конституционного строя, прав и свобод человека и гражданина, обеспечения верховенства и прямого действия конституции) они достигают их разными методами: органы конституционного надзора способствуют разрешению конституционного спора, как правило, посредством решений парламента и сами являются как бы органами парламента. А органы конституционного контроля разрешают конституционный спор и принимают решения, которые носят окончательный характер, а сами эти органы занимают самостоятельное место в системе разделения государственной власти и независимы от иных органов государственной власти в осуществлении своих полномочий [14. С.501].

Как справедливо отмечает С.В. Боботов, «о степени эффективности контроля за всеми основными сферами конституционной жизни государства можно судить лишь по общему политическому климату, степени демо-

кратичности самих конституций и реальному соотношению сил в буржуазных парламентах. При всех обстоятельствах нельзя недооценивать важное положительное значение конституционных механизмов в развитии концепции правового государства» [15. С.115].

А. Шайо говорит, что есть страны, в которых орган, осуществляющий конституционный контроль был частью первоначального конституционного устройства, символом разрыва с принципами и устоявшейся практикой социалистического управления. Помимо проверки переходного законодательства с самого начала конституционный контроль играл важную легитимизирующую роль: в условиях осуществления перемен орган конституционного контроля мог поддержать или дискредитировать первые шаги новых режимов, что способствовало росту напряженности. На сегодняшний день конституционный контроль стал частью правовых систем посткоммунистических стран, хотя избранные структурные модели и полномочия органов, осуществляющих конституционный контроль, различны [16. С.7].

Д.Л. Златопольский говорит, что конституционный контроль, прежде всего, – это контроль за претворением в жизнь конституции. Поэтому, очевидно, что контроль осуществляется за издаваемыми в каждом государстве актами с точки зрения их соответствия конституции; вместе с тем конституционный контроль распространяется также на конституционные или органические законы и на все другие акты, издаваемые государственными органами [17. С.38].

Таким образом, как отмечает С.Э. Несмеянова, конституционный контроль, являясь одним из способов правовой охраны и защиты конституции, проявляется в следующем:

1. Функции конституционного контроля возлагаются на определенные государственные органы, которые обладают правом принимать окончательные решения о конституционности нормативного акта или действия.

2. Главной целью этих органов является контроль за процессом реализации конституционных норм, недопущение появления несоответствующих конституции нормативных актов.

3. В случае установления противоречащих конституции правовых актов, органы конституционного контроля своими решениями прекращают их действие либо указывают соответствующим органам на необходимость приведения таких актов в соответствие с конституцией.

4. Органы конституционного контроля вправе применяя к нарушителям конституции соответствующие санкции либо ставить вопрос о конституционной ответственности перед соответствующими органами [18. С.13].

По нашему мнению, конституционный контроль и конституционный надзор являясь средствами правовой охраны Основного Закона Российской Федерации:

- а) при своей кажущейся схожести, не тождественные понятия и действия;

б) выступают важнейшими способами обеспечения неукоснительного соблюдения Конституции России, законности и правопорядка.

Литература

1. Митюков, М.А. Очерки конституционного правосудия (сравнительно-правовое исследование законодательства и судебной практики)/ М.А. Митюков, А.М. Барнашов. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 1999. – С.26. (Автор главы А.М. Барнашов)
2. Хабриева, Т.Я. Теория современной конституции/ Т.Я. Хабриева, В.Е. Чиркин. – М.: Норма, 2005. – С.298-299.
3. Нудель, М.А. Конституционный контроль в капиталистических государствах/ М.А. Нудель. – М.: «Юридическая литература», 1968. – С.15.
4. Вильданов, Р.Х. Конституции в политической системе буржуазного общества. Тенденции послевоенного конституционного развития в буржуазной Европе и борьба трудящихся/ Р.Х. Вильданов. – М.: Изд-во «Международные отношения», 1968. – С.132-138.
5. Ильинский, И.П. Конституционный контроль и охрана конституционной законности в социалистических странах/ И.П. Ильинский, Б.В. Щетинин. // Советское государство и право. – 1969. – №9. – С.42.
6. Теоретические основы советской Конституции/ отв. ред. Б.Н. Топорнин– М.: Изд-во «Наука», 1981. – С.184-188. (Автор главы – Шафир М.А.)
7. Курицын, В.М. Становление социалистической законности/ В.М. Курицын. – М.: Наука, 1982. – С.185-191.
8. Еременко, Ю.П. Советская Конституция и законность/ Ю.П. Еременко. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 1982. – С.141-144.
9. Венгеров, А.Б. Конституционный контроль в СССР/ А.Б. Венгеров// Правоведение. – 1980. – №3. – С.37-38.
10. О Конституционном суде Российской Федерации: федеральный конституционный закон от 21 июля 1994г. №1-ФКЗ// СЗ РФ от 25.07.1994. – №13. – Ст.1447.
11. Чепурнова, Н.М. Судебный контроль в Российской Федерации: проблемы методологии, теории и государственно-правовой практики/ Н.М. чепурнова. – Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 1999. – С.87.
12. Шульженко, Ю.Л. О понятии «правовая охрана Конституции»/Ю.Л. Шульженко // Государство и право. – 2002. – №7. – С.11-12.
13. Шугрина, Е.С. Контроль за деятельностью и ответственность власти: муниципальный уровень. Монография/ Е.С. Шугрина. – М.: Новая юстиция, 2007. – С.45.
14. Эбзеев, Б.С. Человек, народ, государство в конституционном строе Российской Федерации/ Б.С. Эбзеев – М.: Юрид. лит., 2005. – С.501.
15. Боботов, С.В. Конституционный контроль в буржуазных странах: доктрина и практика/ С.В. Боботов// Советское государство и право. – 1989. – №3. – С.115.
16. Шайо, А. Конституционализм и конституционный контроль в посткоммунистической Европе/ А. Шайо// Конституционное правосудие в посткоммунистических странах: сборник докладов. – М.: Центр конституционных исследований МОНФ, 1999. – С.7.

17. Златопольский, Д.Л. Контроль за соблюдением конституции и конституционный суд в государствах Восточной Европы/ Д.Л. Златопольский// Вестник МГУ. Сер.11. Право. – 1998. – №2. – С.38.
18. Несмеянова, С.Э. Конституционный судебный контроль в Российской Федерации. Проблемы теории и практики/ С.Э. Несмеянова. – Екатеринбург: Изд-во УрГЮА, 2004. – С.13.

БЕЗДЕЙСТВИЕ ДОЛЖНОСТНОГО ЛИЦА

М. А. Тыняная

Томский государственный университет. Юридический институт

Конституция РФ возлагает на государство обязанность по признанию, соблюдению и защите прав и свобод человека и гражданина (ст. 2). Реализация этой государственной обязанности во многом зависит от добросовестного отношения должностных лиц к своим обязанностям. Должностные лица обязаны соблюдать Конституцию РФ, законы и иные нормативно правовые акты, исполнять должностные обязанности в соответствии с должностным регламентом, беречь государственное имущество, в том числе предоставленное им для исполнения должностных обязанностей, выполнять поручения соответствующих руководителей, исполнять другие обязанности в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. [4]

Неисполнение должностным лицом своих обязанностей означает его бездействие при наличии обязанности выполнить определенные функции, вытекающие из его служебного положения [5. С.18] (следует отметить, что бездействие должностного лица можно рассматривать и в широком смысле, как неисполнение должного, в этом случае оно будет включать практически все деяния против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления).

С внешней стороны неисполнение должностным лицом своих обязанностей характеризуется непринятием мер или несовершением действий, которыми вред мог быть предупрежден либо пресечен. Бездействие должностного лица предполагает, что исполнение соответствующих обязанностей входило в круг его полномочий, закрепленных в конкретном законе либо ином нормативно правовом акте, а также в соответствующих должностных инструкциях, приказах, распоряжениях. Должностному лицу можно вменить неисполнение только тех обязанностей, которые были возложены на него в установленном порядке. При решении вопроса о привлечении должностного лица к ответственности за бездействие необходимо также установить, была ли у должностного лица реальная возможность исполнить свои обязанности. В случае, когда такая возможность отсутствовала, ответственность исключается.

Должностное лицо не обязано и не вправе исполнять данные ему неправомерный приказ или поручение, и освобождается от ответственности за их неисполнение при соблюдении предусмотренных в законе условий. В случае исполнения гражданским служащим неправомерного поручения гражданский служащий и давший это поручение руководитель несут ответственность в соответствии с федеральными законами. [4]

Объективная сторона должностного бездействия предполагает совершение обязательных для должностного лица действий по службе и в ряде случаев наступление определенных, обозначенных в законе вредных последствий. В зависимости от степени общественной опасности содеянного наступает дисциплинарная, административная и уголовно-правовая ответственность.

При совершении наименее общественно опасных деяний должностное лицо может быть привлечено к дисциплинарной ответственности. В ФЗ «О государственной гражданской службе РФ» сказано, что за совершение дисциплинарного проступка, то есть за неисполнение или ненадлежащее исполнение гражданским служащим по его вине возложенных на него служебных обязанностей, представитель нанимателя имеет право применить дисциплинарные взыскания.

Кодекс об административных правонарушениях не содержит общей нормы об ответственности за бездействие должностных лиц. В ст. 2.4 КоАП РФ определяется, что административной ответственности подлежит должностное лицо в связи с неисполнением либо ненадлежащим исполнением своих служебных обязанностей. В статьях Особенной части КоАП РФ приведены конкретные случаи бездействия и названы конкретные должностные лица, подлежащие административной ответственности. Так, в частности, статья 17.1 КоАП РФ предусматривает неисполнение должностным лицом государственного органа, органа местного самоуправления, организации или общественного объединения законных требований члена Совета Федерации или депутата Государственной Думы либо создание препятствий осуществлению их деятельности. Ст. 17.2 предусматривает состав неисполнения должностными лицами законных требований Уполномоченного по правам человека в РФ, а равно неисполнения обязанностей, установленных ФКЗ «Об Уполномоченном по правам человека в РФ». Ст. 17.4 предусматривает ответственность за оставление должностным лицом без рассмотрения частного определения суда или представления судьи либо неприятие мер по устранению указанных в определении или представлении нарушений закона. Ст. 21.1 предусматривает ответственность за непредставление руководителем или другим должностным лицом организации, а равно должностным лицом органа местного самоуправления, ответственными за военно-учетную работу, в установленный срок в военный комиссариат или в иной орган, осуществляющий воинский учет, списков граждан, подлежащих первоначальной постановке на воинский учет. Следует отметить, что все эти составы являются формальными, то есть лицо подлежит

ответственности за бездействие независимо от наступления общественно опасных последствий.

Если результатом должностного бездействия явились тяжкие последствия в виде физического, имущественного, организационного и иного вида вреда, то лицо может быть привлечено к уголовной ответственности за халатность. Как известно, в ст. 293 УК РФ халатность, определяются как неисполнение или ненадлежащее исполнение должностным лицом своих обязанностей вследствие недобросовестного или небрежного отношения к службе, если это повлекло причинение крупного ущерба или существенное нарушение прав и законных интересов граждан или организаций либо охраняемых законом интересов общества или государства. Халатность является общей нормой о бездействии по отношению к ряду специальных норм уголовного кодекса (ст. 283, 299, 305).

Литература

1. Конституция Российской Федерации принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) // «Собрание законодательства РФ», 26.01.2009, N 4, ст. 445.
2. Уголовный Кодекс РФ: федер. закон от 13.06.1996 № 63-ФЗ: (ред. от 13.02.2009)
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях. – М.: Издательство «Омега-Л», - 2009. – 271 с.
4. О государственной гражданской службе в Российской Федерации: федер. закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ: (ред. от 25.12.2008) // «Собрание законодательства РФ», 02.08.2004, N 31, ст. 3215.
5. Галахова, А. В. Уголовная ответственность за халатность. / Галахова В. А. // Советская юстиция. – 1988. - № 23. - С. 18-20.
6. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации: (постатейный) / отв. ред. Кругликов Л. Л. М.: Волтерс Кулувер, 2005. – 1080 с.
7. Комментарий к УК РФ / под общ. ред. Лебедева В. М. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2007. - 976 с.
8. Комментарий к кодексу Российской Федерации об административных правонарушениях / под. общ. ред. Ренова Э. Н. - М.: Норма, 2002. – 1040 с.
9. Коробеев, А. И. Полный курс уголовного права: в 5 т. / под ред. А. И. Коробеева. - СПб.: Юридический центр пресс, 2008. Т. 5: Преступления против государственной власти. Преступления против военной службы. Преступления против мира и безопасности человечества. Международное уголовное право. - 951 с.
10. Рарог, А. И. Российское уголовное право: в 2 т. Т. 2. Особенная часть / под ред. А. И. Рарога– М.: Профобразование, 2003. – 904 с.

ДОГОВОР ОБ ОКАЗАНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ОСНОВАНИЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Ю. М. Федорова

Томский государственный университет

Как известно термин «договор» можно рассматривать как минимум в трех значениях. Как юридический факт, как само обязательство и как документ. С точки зрения теории юридических фактов договор является юридическим актом (сделкой), т.е. действием, имеющим своей целью возникновение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. С этой точки зрения и будет рассмотрен договор. То есть договор – сделка.

Любая сделка будет считаться таковой только при условии действительности образующих ее элементов. К таким элементам относят: надлежащий субъектный состав, волю и волеизъявление, которые должны соответствовать друг другу, законность содержания, форму. Для того чтобы договор об оказании образовательных услуг породил соответствующее обязательство необходимо отсутствие пороков в вышеперечисленных элементах.

Субъектами договора об оказании образовательных услуг является заказчик, т.е. лицо желающее получить услугу и исполнитель, то есть лицо, которое готово оказать соответствующую услугу. Для того чтобы субъектный состав сделки не имел пороков, самим субъектам необходимо обладать, во-первых, правоспособностью. Что же касается дееспособности, то в данном случае будет достаточно такого ее элемента как, сделкоспособности. Таким образом, участники сделки должны быть потенциально способны совершить данную сделку.

Как правило, в вуз поступают сразу после окончания школы в возрасте 16-17 лет. А дееспособность по общему правилу возникает с момента достижения лицом совершеннолетия. Поэтому на практике за несовершеннолетних договор заключают их родители. Отсюда возникают проблемы определения структуры договорных связей, прав и обязанностей участников и т.д. Согласно ст. 28 ГК несовершеннолетний в возрасте от 14 до 18 лет совершает все сделки, за исключением сделок указанных в этой же статье, с письменного согласия своих законных представителей. Активное участие родителей в данных сделках обуславливается тем, что сами несовершеннолетние не имеют ни достаточно средств для оплаты обучения, ни правовой подготовки для заключения договора самостоятельно. В результате вырисовывается фигура третьего лица – родителей, которые выступают стороной сделки. Однако их участие в сделке не всегда оправданно. Возможно, в ближайшее время несовершеннолетние начнут заключать данный вид договора самостоятельно, ведь образовательный кредит, предназначенный для помощи студентам в оплате обучения, выдается только им самим. Если же они не достигли совершеннолетнего возраста, то для его получения требуется согласие родителей.

Кроме того, на практике встречаются случаи, когда лица, не достигшие 14 летнего возраста, оканчивают школу и желают обучаться в вузе. Подобный случай был в НГУ, в ТУСУРе но тогда вопросов не возникло, так как прием в вуз был основан на административном акте – приказе о зачислении. Но в настоящее время, в том числе и по причине введения ЕГЭ в форме тестов, есть вероятность того, что поступит такой вундеркинд на платное место. В этом случае необходимо заключать договор об оказании образовательных услуг, и, видимо, здесь договор должны заключать родители. Согласно правилам ст. 28 ГК сделки за малолетних совершают их законные представители, но от имени и в интересах последних. В таком виде сделка не утратит своего двустороннего характера.

Практика все же идет по пути заключения договоров родителями от своего имени, но и в этом случае здесь не может идти речь о многосторонней сделке, так как цели у субъектов разные. А вот встречно направленная воля, напротив, имеется, что позволяет говорить о двусторонней сделке. Видимо в данном случае имеет место договор со множественностью лиц на стороне заказчика.

Исполнителем является вуз, оказывающий соответствующую услугу. Поскольку вуз является некоммерческим юридическим лицом, он обладает специальной правоспособностью. Кроме того деятельность по оказанию образовательных услуг подлежит лицензированию. Таким образом, если вуз заключит договор об оказании образовательных услуг не имея лицензии, согласно ст. 173 ГК РФ, только он сам или государственный орган осуществляющий контроль или надзор за его деятельностью может обратиться в суд о признании этой сделки недействительной, и то если доказано, что студент знал или должен был знать об этом.

Следующее условие действительности - воля и волеизъявление. Для действительности любой сделки необходимым условием является соответствие волеизъявления воле. Договор об оказании образовательных услуг не является исключением. Однако, как и в других сделках может иметь место порок воли, в случае если она формировалась под воздействием каких-либо обстоятельств повлиявших на правильное понимание относительно ее предмета, существа и т.д. Иными словами если воля искажена. Это возможно в случае обмана или заблуждения. Например, в 2007 году выпускником был предъявлен иск к НГПУ о взыскании платы за обучение за 4 года (47000р), компенсации морального вреда (400 000). Выпускник ссылаясь на то, что был введен в заблуждение. Суть проблемы заключается в том, что поступая в указанный вуз на юридический факультет, он полагал, что после обучения ему будет присвоена квалификация «юрист», однако присвоили «учитель права». Подобные ситуации не редко встречаются, несмотря на то, что вуз должен довести до сведения студента и учебные планы и требования государственного стандарта и уж тем более обратить его внимание на квалификацию. Тем не менее, очень часто выпускники узнают о присвоенной им квалификации при получении диплома. Безусловно, не

во всех случаях может идти речь о заблуждении, ведь иногда информация действительно предоставляется, но студент не считает нужным обращать на нее внимание. Некоторые вузы откровенно скрывают не только учебные планы и рабочие программы, но и тексты договоров, предлагая ознакомиться с ними после подписания. В связи с этим представляется необходимым указывать в тексте договора, в частности, в разделе «Предмет договора», по какому направлению (специальности) будет обучаться заказчик, какая квалификация будет ему присвоена по окончании обучения, а так же форму обучения и факультет. Кроме того, можно было бы избежать подобных проблем, если проводить собрания с абитуриентами перед вступительными экзаменами, на которых доводить до сведения собравшихся всю существенную информацию об образовательной услуге под роспись.

Обман – т.е. намеренное введение в заблуждение весьма часто встречается. Средства массовой информации регулярно сообщают о различных вузах, не имеющих государственной аккредитации, а иногда и лицензии на осуществление соответствующего вида деятельности, но, тем не менее, продолжающих обучать студентов. В результате по окончании срока обучения, студенты, которым обещали диплом государственного образца либо вынуждены переучиваться, либо получают диплом негосударственного образца. И, несмотря на то, что сообщений о подобных нарушениях очень много, судебная практика еще не сложилась. Причина этого заключается по-видимому, в недоверии к правосудию укоренившемся в нашем обществе.

Представляется что без внутренней воли, то есть, например, в результате насилия, договор об оказании образовательных услуг не заключается. Сложно представить вуз, угрожающий физическим воздействием школьнику, если он отказывается заключить договор.

Законное содержание сделки. Условия сделки должны соответствовать требованиям закона и иных нормативно-правовых актов. Представляется, что будет мнимой сделка, по которой заказчик оплачивает стоимость обучения, заведомо зная, что услуга ему не будет оказана. По истечении определенного срока, он получит диплом. В настоящее время такие случаи не являются редкостью. И в основном такие сделки заключаются филиалами крупных вузов, как государственных, так и нет. В таких сделках нет того типового юридического результата, который имеется в действительной сделке. И заказчик, и исполнитель заранее знают, что обучение производиться не будет. Ведь предметом данного договора является именно образовательная услуга, а диплом лишь подтверждает то, что его обладатель прошел обучение, и знания усвоены. Договоры об оказании образовательных услуг, не имеющие целью оказание той самой услуги являются ничтожными.

Форма. Договор об оказании образовательных услуг должен быть заключен в простой письменной форме путем составления документа в двух экземплярах, один из которых остается у исполнителя, другой – у заказчика. Следовательно, даже в случае несоблюдения этого условия, договор не

может быть признан недействительным. Да и вообще, условие это не нарушается, так как составитель договора (вуз) имеет право на оплату оказанных им образовательных услуг, и не допускает никаких отступлений от письменной формы.

При наличии порока хотя бы одного из элементов сделки, встает вопрос о ее действительности. При этом последствия недействительности зависят от того, порок какого элемента присутствует в данной сделке.

МЕНЕДЖМЕНТ

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ПОТОКОВ В ТОРГОВОЙ ФИРМЕ ООО «АСКАНИЯ»

А. С. Авершина, Н. Г. Филонов

Томский государственный педагогический университет

К настоящему моменту установлено, что использование принципов логистики позволяет провести достаточно точный анализ потоковых процессов в экономических системах, рассмотреть их взаимодействие, и оптимизировать эти процессы.

Для того чтобы провести анализ экономической системы с логистической точки зрения, необходимо прежде всего ввести понятие потока полезных ресурсов (материальных, информационных, финансовых и др.). **Поток полезных ресурсов** – это совокупность однородных (либо, квазиоднородных) объектов, воспринимаемый как единое целое, существующий как процесс во времени и имеющая пространственную ориентацию. Исходя из данного представления, любой поток можно представить как направленное перемещение (преобразование) в пространстве и во времени определенного объема (партии отправки, порции) полезных ресурсов.

Хотя и существуют общие принципы формирования, движения и преобразования потоков в разных организациях, тем не менее, есть и значительные отличия. Они определяются отраслью, в которой функционирует данная фирма, возрастом компании, политикой руководства, организационной структурой и многими другими факторами. У ООО «Аскания» также есть свои особенности формирования потоков.

Основной вид деятельности компании – оптовая и розничная торговля обувью, сумками и сопутствующими средствами. На сегодняшний день ООО «Аскания» – это торговая сеть из 13 розничных точек, две из которых представляют собой самостоятельное обособленное предприятие: томские филиалы сети (ООО «Аскания Тск») и отдел оптовых продаж (ЗАО «Волк»).

Прежде всего, необходимо представить движение потоков внутри организации.

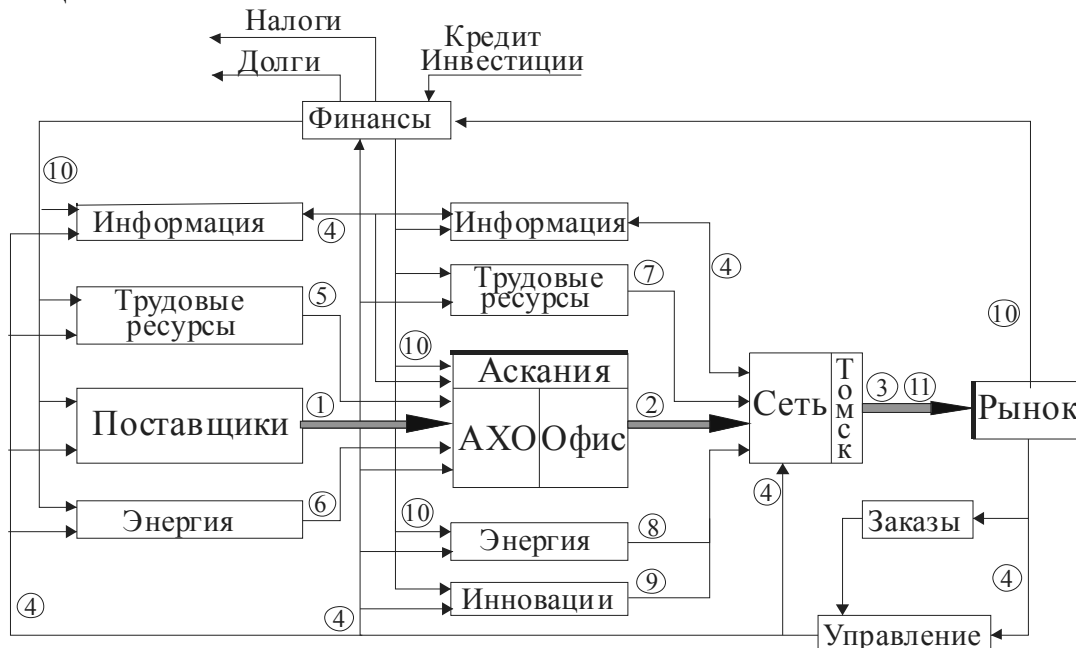


Рисунок 1. Потоки полезных ресурсов в ООО «Аскания»

На рисунке введены следующие обозначения потоков: 1,2,3 – материальный; 4 – информационный; 5,7 – трудовых ресурсов; 6, 8 – энергетический; 9 – поток инноваций; 10 – финансовый; 11 – услуг.

Данный рисунок показывает, что движение потоков для предприятия торговли имеет свои особенности. Во-первых, поскольку предприятие продукцию только продает, то в цепочке движения потоков отсутствует фаза производства. Из-за особенностей организационной структуры (головной офис и АХО находится в Новосибирске) большинство потоков проходит путь от истока своего формирования через офис и АХО. Там они преобразовываются, и их движение продолжается через сеть магазинов к конечному потребителю. Так, например, материальный поток формирует, прежде всего, поставщик. Продукция поступает на основной склад (АХО), где происходит его разделение по нескольким признакам, например, по ассортиментному перечню для каждого из магазинов сети. Таким образом, из материального потока №1, он превращается в поток №2. В каждом из магазинов данный поток также преобразуется, но уже по другим параметрам. Например, основной поток обуви разделяется по принадлежности на мужскую и женскую. А значит, из потока №2 он преобразуется уже в поток №3, который и доходит до конечного потребителя.

Анализ формирования потоков рассмотрим на примере материального потока, как наиболее сложного.

При формировании материального потока важнейшими компонентами являются информация, финансы, энергия, трудовые ресурсы, а также, транспортные средства.

Материальный поток – это, прежде всего, какая-либо продукция. Для ООО «Аскания» этой продукцией является обувь. Данный поток неоднороден. Его можно сгруппировать, используя различные классификационные признаки (сезонность, принадлежность, целевое назначение, производитель, торговая марка, ценовой сегмент и т.д.).

Поскольку ООО «Аскания» является предприятием торговли, то для него формирование материального потока начинается с закупки обуви у посредника или непосредственно у производителя.

Поскольку основой материального потока выступает все же именно продукция (остальные компоненты являются вспомогательными), то формирование этого потока происходит на основе анализа продаваемости этой составляющей.

Для обеспечения материального потока обязательным условием является наличие финансовой составляющей. Денежные средства необходимы для:

- оплаты поставки посреднику;
- выплата заработной платы персоналу;
- содержание транспорта;
- содержание складов;
- аренда и содержание торговых помещений.

Данные статьи расходов и составляют финансовые затраты на обеспечение материального потока.

Финансовые средства данной организации имеют два источника. Первый – это собственные средства предприятия. Собственные средства идут на аренду и содержание помещений, содержание транспорта и другие постоянные издержки. Выплата заработной платы идет частью из собственных средств, частью из второго источника – займов. Также заемные средства расходуются на такие крупные статьи как закупка продукции и развитие предприятия. В основном все оплаты организации имеют безналичный характер. Со многими из посредников «Аскания» работает по договору с отсрочкой платежа.

Информации с каждым днем придается все большее значение для организации. Одним из принципов эффективной работы любой логистической системы является наличие информации, ее передача и восприятие.

Для обеспечения материального потока наличие информации необходимо также как и его финансирование. Ведь, как минимум, посреднику нужно знать куда, когда, сколько и по какой цене необходимо доставить заказчику. Формирование материального потока начинается именно с обеспечением его информационной составляющей, т.к. для начала нужно знать, что закупать, в каком количестве и будет ли эта продукция пользоваться спросом у потребителя, т.е. начинается все с изучения рынка сбыта.

Информационная составляющая материального потока включает в себя:

- товарные накладные;

- декларации и сертификаты;
- ассортиментные перечни продукции;
- различные каталоги продукции;
- маршрут движения материального потока;
- информация о времени поставки и разгрузки;
- счета на оплату поставок;
- договора на поставку.

Данные статьи расходов составляют общие затраты на информацию о материальном потоке.

Сегодняшний уровень развития технологий позволяет вести передачу информации через сеть Интернет, что значительно увеличивает скорость ее движения. Для передачи информации через Интернет используются электронная почта, ICQ и другие средства. Конечно, часть информации юридически обязана носить традиционный печатный вид. Это такие документы, как договора, счета, накладные и др.

В контексте материального потока, транспортный является его составляющей. Транспорт необходим для перевозки продукции с основного склада в магазины. На балансе предприятия находятся два грузовых автомобиля, производящих доставку грузов с основного склада в Новосибирске в розничные точки продаж. Их обслуживание входит в статью расходов на транспорт, а значит и в общие издержки на материальный поток.

Под энергетическим потоком понимаются поток электрической, тепловой энергии. Для обеспечения материального потока необходима, прежде всего, электроэнергия, а также бензин для его перевозки. Соответственно издержки следующие:

- оплата потребленной электроэнергии складов и торговых помещений;
- оплата за бензин и другие виды топлива.

Трудовые ресурсы являются одной из важнейших составляющих материального потока, ведь производит, перевозит, разгружает, продает все-таки человек. Обеспечивает формирование и дальнейшее движение материального потока в ООО «Аскании» следующий персонал:

- ✓ работники отдела маркетинга и рекламы, которые занимаются изучением рынка, сбором информации;
- ✓ персонал отдела закупок;
- ✓ водители-экспедиторы, обеспечивают движение грузов;
- ✓ кладовщики.

Структуру других потоков можно проанализировать аналогичным способом. Проведенные исследования позволяют сделать вывод о видах затрат по всем составляющим материального потока, что необходимо анализировать с целью минимизации издержек.

АНАЛИЗ РАБОТЫ ТРАНСПОРТА ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ТОМЛЕССТРОЙ»

С. С. Барышполец, Н. Г. Филонов

Томский государственный педагогический университет

ОАО «Томлесстрой» – старейшее предприятие строительной отрасли Томской области. Сегодня компания известна в городе своими благоустроительными работами на ул. Шевченко, организацией массовых праздников для жителей близлежащего микрорайона, своим ставшим известным на весь мир памятником «Счастью», а так же скоростью строительства домов и качеством черновой отделки.

Основное направление деятельности компании – строительство жилья. Здесь ведётся строительство не только отдельных объектов, но и комплексная застройка целых микрорайонов. Сотрудники компании стараются перенимать опыт передовых строителей и с этой целью посещают различные строительные предприятия России.

Процесс возведения зданий не мыслим без такой важной операции, как перемещение строительных материалов от производственных баз, заводов, а также людских ресурсов до непосредственно объектов строительства, так как между ними существует географический разрыв. По итогам 2008 года общие расходы ОАО «Томлесстрой» на транспортировку составили 29 072 700,71 рублей, том числе 22 561 774 рубля на содержание и работу собственного автопарка и 6 510 926,71 на автоуслуги предоставляемые сторонними перевозчиками. Анализ затрат на транспорт, находящийся в собственности организации, представлен ниже (Рис. 1).

Из графика видно, что в сентябре и октябре произошел резкий рост затрат на запчасти, что обусловлено попыткой бухгалтерии навести порядок в списании запчастей отделом главного механика, в связи с чем большой объем несписанных запчастей был списан в сентябре и октябре. В апреле и июле также наблюдается увеличение затрат выше среднего по сравнению с другими месяцами, что обусловлено прохождением годового технического осмотра и капитальным ремонтом двигателя крановой установки на автомобиле ЗИЛ 133 ГЯ автокран гос. № В699РВ.

Из графика видно, что с марта по сентябрь произошло увеличение выплат по заработной плате в связи с увеличившимися объемами производства предприятия в этот период. Кроме того такое повышение в апреле было обусловлено выплатами премий в честь юбилея Томлесстроя. Далее произошло повышение заработной платы водителей, работающих на сдельной системе оплаты труда. (Рис. 2).

Рис. 1

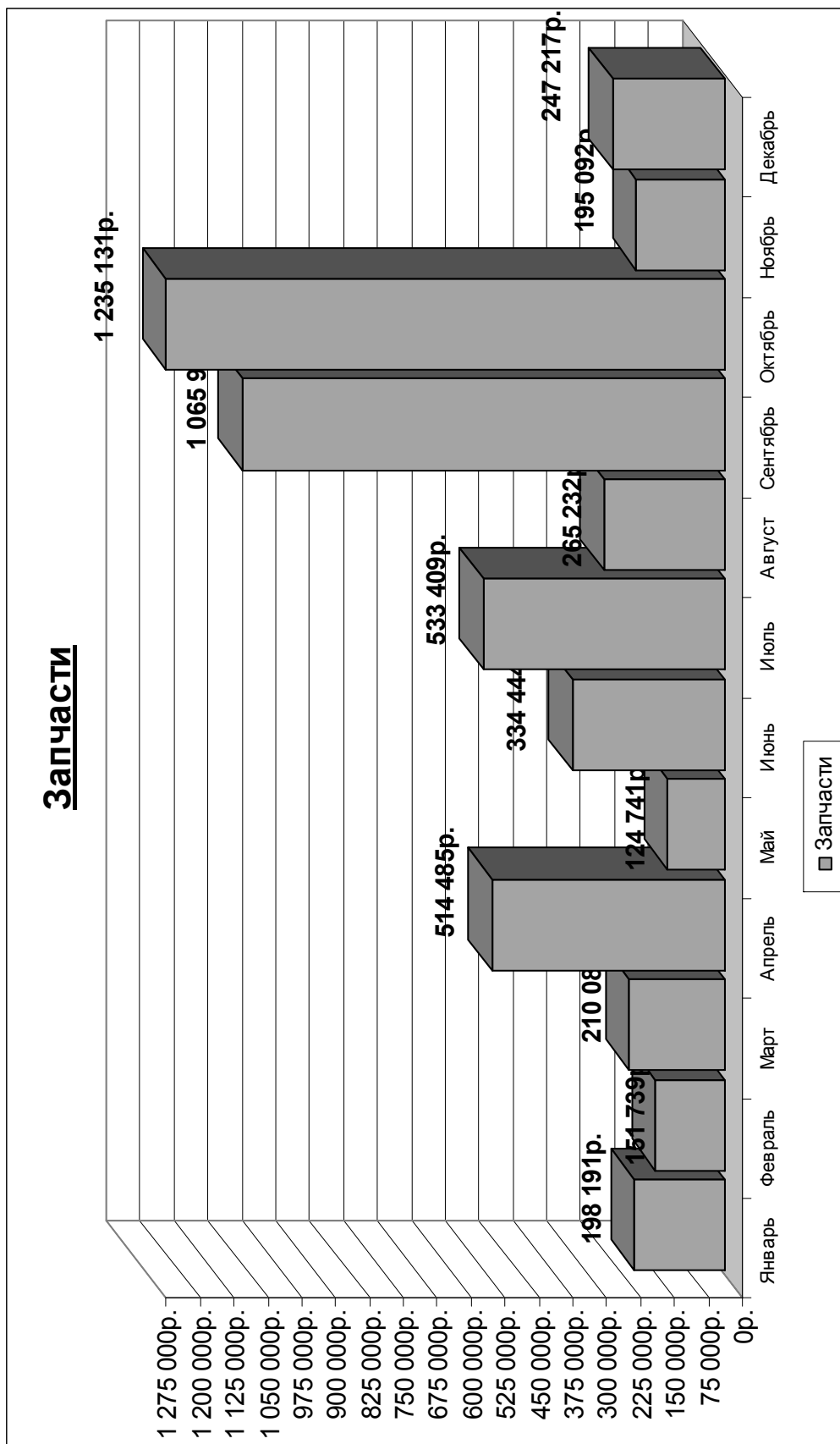


Рис. 2

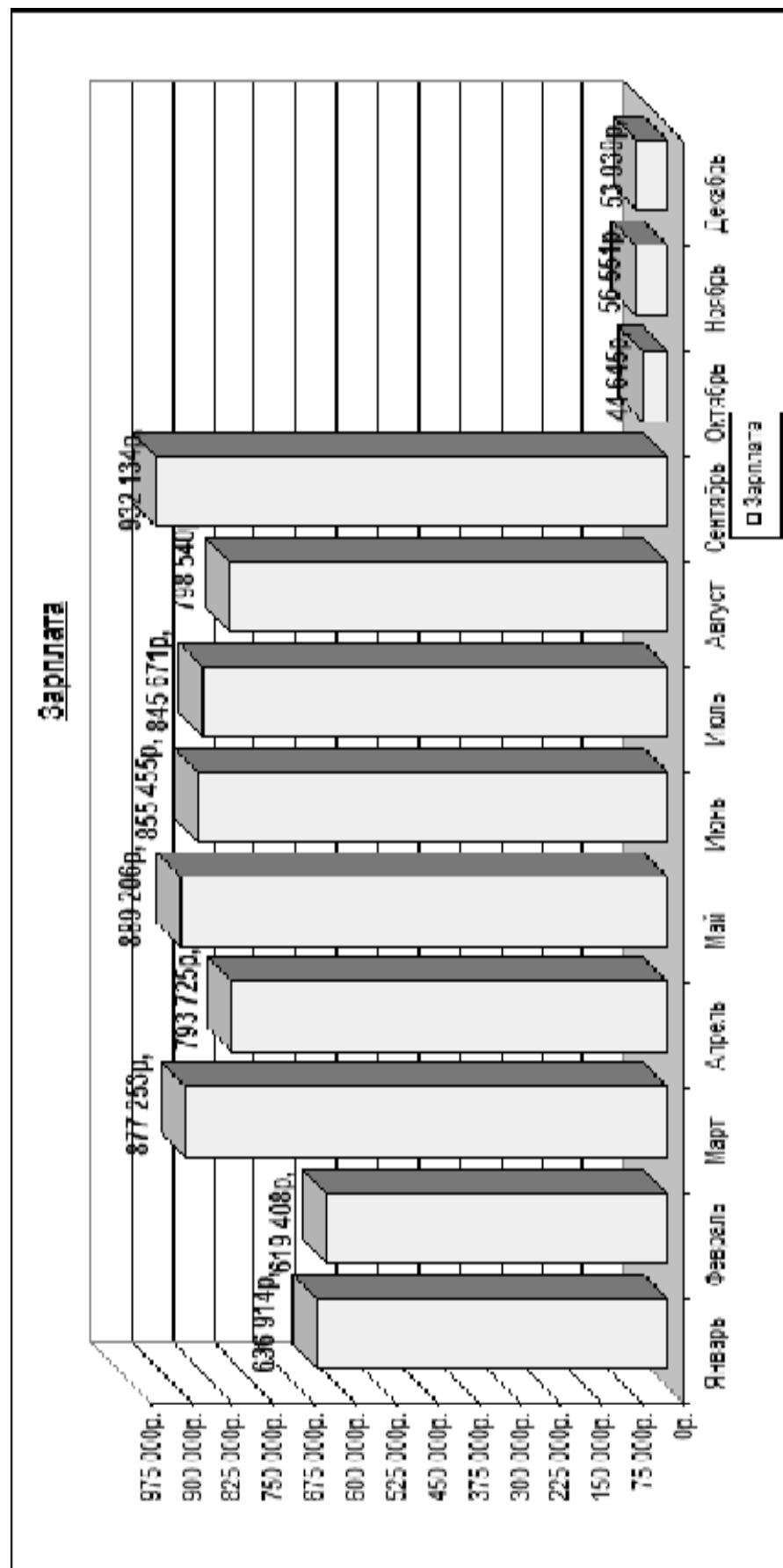
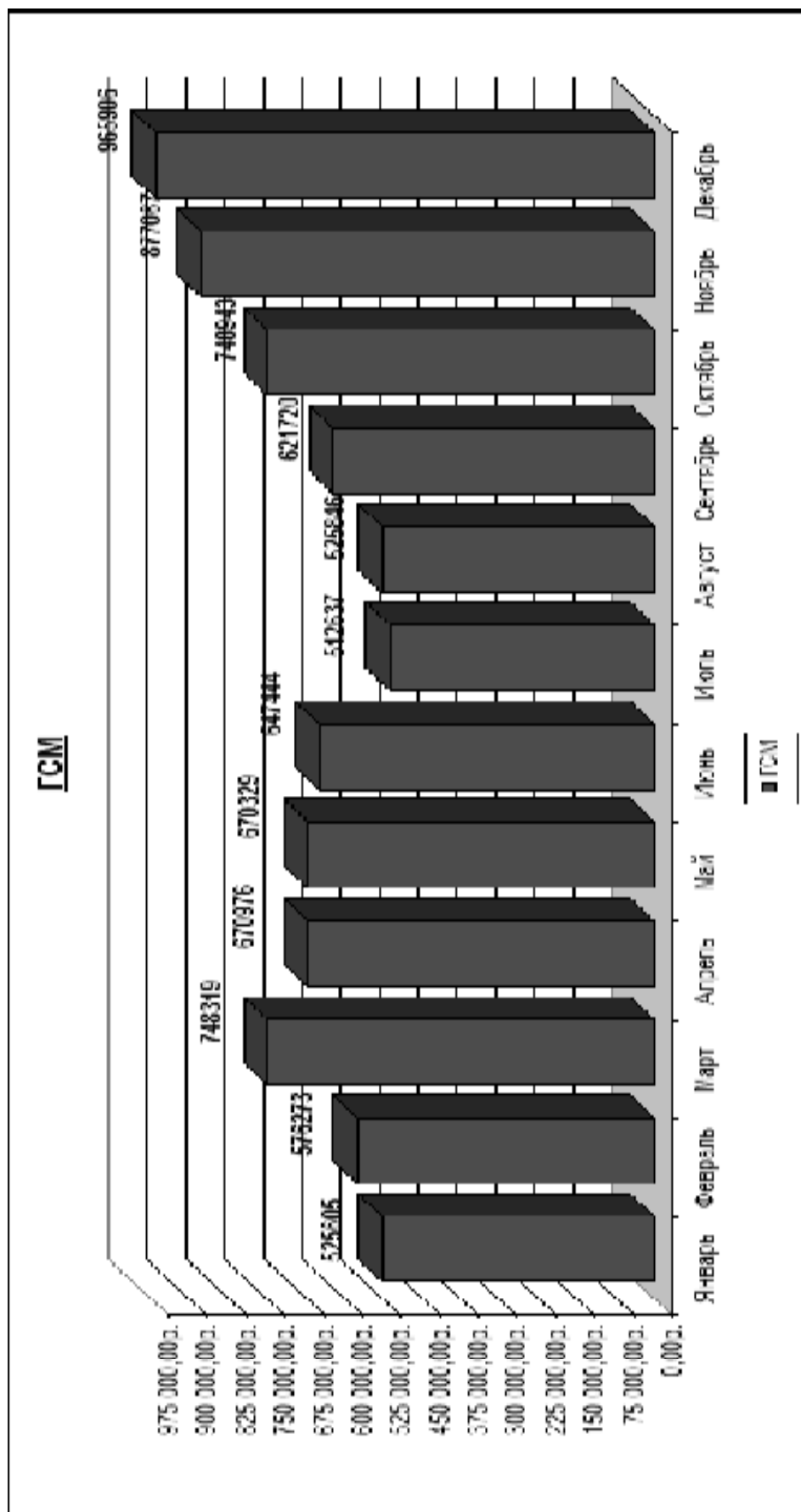


Рис. 3



Увеличение расхода ГСМ в марте месяце связано с выполнением большого объема работ, связанных с перевозкой ПГС, вывозом снега; появлением новой техники; в конце года в связи с многочисленными командировками в Челябинск и Кемерово. (Рис. 3).

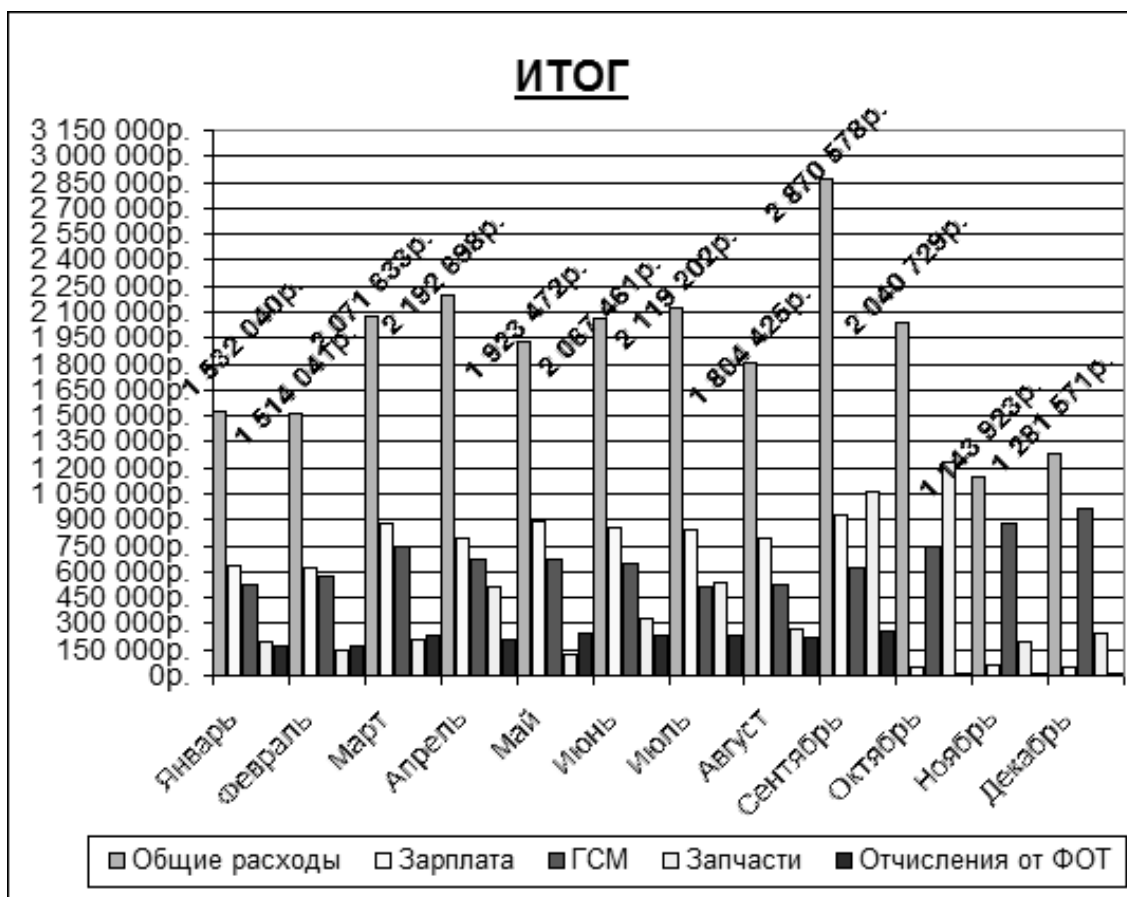
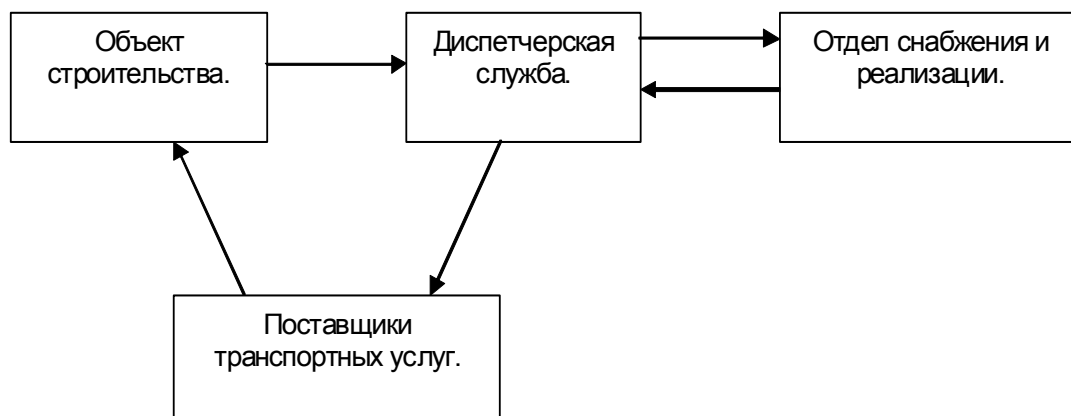


Рис. 4

Из итоговой таблицы (Рис. 4) видно, что основная часть расходов складывается из расходов на заработную плату водителям и расходов по ГСМ. Затраты на запасные части в большей степени зависят от капитальных ремонтов вышедшей из строя техники, которые по своей стоимости достаточно дорогостоящие и желательно их выполнять планово (составить график капитального ремонта автомобилей). Также необходимо оценить изношенность автопарка ОАО Томлесстрой и стоимость его восстановления, а также дневную потребность в автотранспорте, количество и стоимость услуг автотранспорта предоставляемого сторонними организациями.

Кроме того, в связи с большими объемами производства, компании приходится обращаться к помощи сторонних грузоперевозчиков. Процесс их привлечения можно схематично отобразить следующим образом:



1 – с объекта строительства в диспетчерскую службу поступает информация о необходимости привлечения дополнительных единиц техники;

2 – посылается запрос в отдел снабжения и реализации, здесь определяется количество машин, в котором нуждается производство;

3 – заключение отправляется в диспетчерскую службу. Диспетчер составляет заявку на автотранспорт рисунок, связывается с поставщиками транспортных услуг, как правило, организация обращается к частным перевозчикам, а не к специализированным автотранспортным предприятиям. Цена предоставляемых услуг варьируется в зависимости от видов и грузоподъемности заказываемого транспорта, на сегодняшний день она находится в пределах от 500 до 800 рублей за час работы. Кроме того возможен торг как со стороны заказчика, так и со стороны исполнителя. После согласования всех вопросов составляется договор на оказание автотранспортных услуг между ОАО «Томлесстрой» и компанией-перевозчиком.

4 – транспорт пребывает в пункт указанный в заявке заказчика.

Раз в две недели поставщик транспортных услуг предоставляет в диспетчерскую счет-фактуру, в которой указан перечень выполненных работ. После согласования с данными диспетчера счет-фактура направляется в бухгалтерию для оплаты.

Пример заявки на оказание автотранспортных услуг

	Наименование транспорта	Количество единиц	Работа транспорта	Вид груза
1	Бортовой КАМАЗ	2	08.00 – 16.00	Пеноплекс
2	КАМАЗ-полуприцеп	4	07.30 – 17.00	Кирпич
3	КАМАЗ-длиномер	3	07.30 – 17.00	Сваи составные
4	КАМАЗ-миксер	2	08.00 – 15.00	Раствор

Становится очевидным, что процесс транспортировки в строительных организациях является трудоемким и достаточно дорогостоящим. Хотя перемещение строительных материалов и людских ресурсов и является вспомогательной функцией, но без нее невозможно осуществление основной – возведение зданий.

ФАКТОРИНГ – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА

Т. Г. Догадова, З. В. Редькина

Томский государственный педагогический университет

Факторинг, как это ни удивительно, является одним из старейших в мире методов финансирования. История развития факторинга насчитывает много сотен лет. Согласно историческим данным, факторинг известен со времен Древнего Рима, когда торговцы применяли его в своей деятельности. На просторы Томской области факторинг шагнул совсем недавно, поэтому лишь небольшое число банков работает с факторингом: ОАО «Промсвязьбанк» и ООО «Роспромбанк».

В чем состоят отличия факторинга от традиционного кредитования?

Термин «факторинг» произошел от английского слова «factor» – посредник, агент. Факторинг – это финансирование под уступку денежного требования. Предположим, некое предприятие продало товар или оказало услугу и при этом согласилось, что покупатель произведет оплату не сразу, а спустя некоторое время. Это значит, что у предприятия имеется денежное требование к этому покупателю (дебиторская задолженность). Находясь на факторинговом обслуживании, фирма уступает свое денежное требование банку, а взамен получаете деньги, причем сразу после отгрузки продукции. В свою очередь покупатель (дебитор) в оговоренное время вернет свой долг уже не предприятию, а непосредственно банку. Таким образом, предприятие получает кредит, который не надо возвращать, так как с банком будет расплачиваться его партнер.

ОАО «Промсвязьбанк», член Международной факторинговой ассоциации FCI, продвигает эту услугу в регионе с 2005г. Банк обеспечивает стабильно высокие результаты в области факторинговых услуг. По результатам исследования «Российский рынок факторинга в 2008 году: расширение границ», проведенном рейтинговым агентством «Эксперт РА», Промсвязьбанк был назван лидером среди российских банков, предоставляющих услуги факторинга. В общем зачете – среди банков и специализированных факторинговых компаний – Промсвязьбанк занимает второе место. Использование факторинга в расчетах позволяет поставщикам увеличивать объемы продаж, привлекать новых покупателей, повышать конкурентоспособность своих товаров на рынке, получать более гибкое, чем банковский кредит финансирование, превращать продажу с отсрочкой платежа в продажу с немедленной оплатой. Выгода продавца не только в том, что ОАО «Промсвязьбанк» моментально обеспечивает компанию реальными денежными средствами, но и оказывает помощь при решении бухгалтерских, страховых, информационных и др. вопросов.

Как отмечают специалисты банка, факторинговое обслуживание в ОАО «Промсвязьбанк» имеет ряд преимуществ:

1. Факторинг – беззалоговое финансирование, чем выгодно отличается от других финансовых инструментов (кредит, овердрафт).
2. Размер факторингового финансирования не ограничен и увеличивается по мере роста объема продаж предприятия.
3. Факторинговое финансирование выделяется независимо от объемов уже полученных предприятием банковских кредитов.

На начальном этапе банк анализирует финансовое состояние предприятия, убеждается в его устойчивости и финансовом здоровье. Это достаточно важный этап, поскольку договор факторинга является бессрчным и действует до тех пор, пока услуга необходима клиенту.

Далее стороны определяют круг покупателей, по которым будет осуществляться факторинговое обслуживание. И банк, и предприятие одинаково заинтересованы в том, чтобы это были надежные партнеры, доказавшие свою добросовестность и платежеспособность. Важно помнить, что банк не покупает «мертвые души», а призван обеспечить предприятие денежными ресурсами на время отсрочки платежа и помочь в ведении грамотной работы с дебиторами. В итоге фирма получает надежную и стабильную клиентскую базу.

А дальше – рутина в хорошем смысле этого слова. Предприятие осуществляет поставку и передает в банк документы (счет фактуру или накладную). Банк в тот же день переводит предприятию деньги (до 90% от суммы поставки) и ждет оплаты от кредитора. Получив от него средства в полном объеме, банк производит окончательный расчет с клиентом, удерживает причитающуюся ему комиссию и возвращает остаток предприятию.

Структура факторингового портфеля ТФ ОАО «Промсвязьбанк»

На сегодняшний день, уверяют специалисты Промсвязьбанка, спектр отраслей, которые предоставляют клиенты, заключившие договор факторинга, весьма широк. В первую очередь это торговля, за ней следуют предприятия нефтяной, лесной, электротехнической и строительной промышленности. Активно начали использовать факторинговые формы расчетов производители пищевой продукции. Факторинг стал мощным импульсом для увеличения объема экспорта томской продукции. При иногородних, и международных, поставках кассовые разрывы особенно существенны. Ликвидируя их, факторинг позволяет перейти к новым сделкам.

Прогноз относительно дальнейшего развития факторингового бизнеса самый позитивный. Это связано с тем, что основные секторы рынка, в которых факторинг на сегодняшний день нашел широкое применение, продолжают развиваться. Не вызывает сомнения и то, что по мере финансовой стабилизации в факторинговый бизнес будет втягиваться все большее количество поставщиков и производителей. К тому же факторинг – один из немногих отечественных банковских продуктов, направленных на поддержку и развитие реального сектора экономики.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТОМСКМЕБЕЛЬ»)

З. Г. Еремкина, Н. Г. Филонов

Томский государственный педагогический университет

В современных условиях каждому предприятию особенно важно правильно оценить создавшуюся рыночную обстановку с тем, чтобы предложить эффективные средства конкуренции, которые, с одной стороны, отвечали бы сложившейся в России рыночной ситуации и тенденциям ее развития, с другой стороны – особенностям конкретного производства.

Наиболее сложными этапами этой работы являются осмысление путей достижения конкурентных преимуществ и разработка на этой основе мероприятий по усилению конкурентной позиции предприятия.

Изучение конкурентоспособности продукта является составной частью исследования конкурентоспособности маркетинговой деятельности, а последнее входит составной частью в изучение конкурентоспособности фирмы в целом.

Объектом исследования является продукция ОАО «Томскмебель».

Выбор предприятия мебельной промышленности в качестве объекта исследования сделан по причине того, что в Сибири, да и в целом по России объем производства, и потребления мебели снижается. А это говорит о том, что увеличения продаж за счет расширения рынка ждать не приходится. Из этой ситуации есть один выход: увеличения своей доли рынка за счет отвоения ее у конкурента. А это возможно лишь при наличии конкурентоспособной продукции, без которой все остальные элементы маркетинговой деятельности не обеспечат предприятию стабильного процветания.

ОАО «Томскмебель» расположено в городе Томске по адресу: г. Томск, ул. Свердлова, 24.

Строительство Лесозаводского мебельного комбината велось в соответствии с техническим проектом, утвержденным приказом Министерства СССР №209 от 25.05. 86 г. Ввод комбината предусматривался двумя пусковыми комплексами.

В ассортимент продукции ОАО «Томскмебель» входит мебель для дома и офисная мебель. Следовательно, целевыми рынками ОАО «Томскмебель» являются:

- население;
- учреждения, организации, предприятия.

Структура реализованной мебели ОАО «Томскмебель» по целевым рынкам распределена следующим образом: 89% составляет мебель для дома и 11% - офисная мебель. Учитывая это можно сделать вывод, что основной перспективный целевой рынок потребителей для ОАО «Томскмебель» является население.

Мероприятия по обеспечению конкурентоспособности продукции ОАО «ТОМСКМЕБЕЛЬ»:

Этап 1. Определение характеристик «идеального» изделия целевого сегмента.

В результате данного этапа были определены следующие показатели «идеального» изделия мебели для целевого сегмента:

Мебель не должна быть крупногабаритной. Она должна с легкостью вписываться в интерьер квартир старой планировки. Кроме того, желательно, чтобы ее без труда можно было перегруппировать. Предпочтение отдаю декоративной отделке «под дерево». Однотонная расцветка не вызывает симпатии у потребителя. Кроме того, несмотря на отрицание крупногабаритной мебели есть потребность в увеличении от вместимости, универсальности. Желательно, при передвижении мебели применять незначительные усилия, что выражается в низкой массе изделия и снабжении ее различного рода подвижных блоков (колес и т. д.).

Этап 2. Сравнение продукции ОАО «Томскмебель» и ее приоритетных конкурентов и параметрами «идеального» изделия мебели.

На основе проведенного исследования, из четырех изделий мебели максимально по потребительским показателям к идеальному изделию близко изделия сибирских производителей, затем НМФ, затем ОАО «Томскмебель» и ДОК.

Этап 3. Расчет конкурентоспособности по экономическим показателям.

Самым конкурентоспособным изделием в рамках рассматриваемой стратегической группы является мебель сибирского производства.

Потребители мебели НМФ на единицу затрат получают 1,01 единицы полезного эффекта. Конкурентное преимущество мебели НМФ состоит в лучших потребительских качествах по сравнению с мебелью ОАО «Томскмебель».

Этап 4. Расчет конкурентоспособности по потребительским показателям.

По показателям стабильности качества изделие мебели ОАО «Томскмебель» самое конкурентоспособное. Только по показателю ремонтпригодности оно уступает мебели ДОК.

Что касается показателя гарантийный срок, то таковой на свое изделие дает мебельная фабрика из Сибири. Ни одно из трех приморских предприятий не устанавливают на свои изделия гарантийный срок.

Этап 5. Определение конкурентоспособности изделия мебели ОАО «Томскмебель» по техническим показателям.

Из рассматриваемых производителей продукции мебельных фабрик из Д.Востока наиболее конкурентоспособна в рамках рассматриваемой стратегической группы предприятий. Этот же производитель имеет наибольшую долю.

Продукция ОАО «Томскмебель» находится на втором месте, на третьем – НМФ и на четвертом – ДОК.

Конкурентная политика ОАО «Томскмебель» должна быть направлена, в первую очередь, на позиции изготовителя из Д.Востока.

ОБЗОР И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЧАЯ

С. М. Крымов, О. В. Ефимова

Томский государственный педагогический университет

Культуре чая около пяти тысяч лет. Теперь чай является одним из самых популярных и любимых напитков во всем мире, а традиции чаепития развиты практически во всех странах земного шара. Своим выступлением я бы хотела освятить потребительских предпочтений на рынке чая.

Результаты исследований свидетельствуют о том, что наибольшей популярностью пользуются сорта черного чая.

Предпочитаемой страны – производителя с небольшим отрывом лидирует Индия – 42% опрошенных. На втором месте – Цейлон (о. Шри-Ланка) – 41%, далее Китай – 13%, на долю Грузии, Англии и др. приходится 4% . 61% респондентов ответили, что они постоянно покупают фасованный чай, а 20% – пакетированный чай.

Но рост продаж чая в пакетиках на рынке все же просматривается. Он обусловлен желанием потребителей сделать свою повседневную жизнь максимально удобной. Таким образом, постепенно приближаемся к европейским стандартам потребления: на Западе именно пакетированный чай является наиболее популярным. Он выпускается в упаковках объемом 25, 50 и 100 пакетиков.

Однако потребитель становится более осведомленным, требует разнообразия вкусов и более высокого качества, чем предлагается основными брендами чая в пакетиках.

Существенным фактором является традиция заваривания чая в специальном чайнике. Именно в результате такого заваривания при соблюдении всех правил получается чай с ароматным запахом, соответствующим для данного вида чая цветом настоя и с полезными веществами, которых в пакетированном чае меньше вследствие способа его получения.

В ходе разовой покупки 77% опрошенных в независимости от вида фасовки приобретают одну упаковку, 19% – две, всего 4% – три и более. Причем 55% респондентов ответили, что они предпочитают упаковки чая массой 100г.

Частота совершения покупки чая во многом зависит от количества покупаемых упаковок и их объема. Большинство респондентов – 37% – покупают чай один раз в 2 недели.

В области вида упаковки лидирует картонная упаковка, которую выбирают 83% опрошенных, покупающих ее постоянно или часто.

Другая часть потребителей отдает предпочтение более дорогой продукции, упакованной в жесть (6%) или другие нестандартные материалы (4%).

Однако по мере роста платежеспособности населения и прихода на рынок новых брендов доля картонной упаковки сокращается.

Вследствие развития рынка подарочной продукции в общем объеме продаж растет доля чая в сувенирной оригинальной упаковке – деревянных

ящичках, полотняных мешочках, керамической упаковке, пластиковых банках. Однако эта доля пока очень не велика.

Критерии, влияющие на выбор чая при покупке, были оценены большинством респондентов следующим образом.

У 60% опрошенных не меняются предпочтения среди видов чая в зависимости от времени года, черный традиционный чай их согревает в мороз и освежает в жару.

По популярности марок чая выделили две категории: узнаваемость и покупаемость.

В четверку лидеров, представленных на розничном рынке чая, входят два российских производителя – ООО «Орими Трэйд» (Санкт-Петербург) и ОАО «Компания «Май» (Москва) – а также две международные компании: Ahmad Tea Ltd. (Великобритания) и Unilever NV/Plc (Великобритания–Нидерланды).

Как правило, зарубежные поставщики работают в более дорогих сегментах, тогда как отечественные компании занимаются реализацией более экономичных брэндов. Как видно, по рейтингу наиболее покупаемых марок чая лидируют три брэнда: Ahmad, Lipton и «Майский чай». Все они являются представителями medium-сегмента.

Можно сделать вывод, что при выборе чая ориентируются в основном на оптимальное соотношение цены и качества.

В последние годы в Россию импортируется значительное количество чая, прежде всего китайского, относящегося к категории premium. Отмечается увеличение спроса на ранее неизвестные разновидности чая – матэ, ройбуш и другие. Продвижение такой продукции осуществляется в основном через интенсивно развивающиеся в последние годы сети различных чайных клубов или специализированных чайных магазинов.

В результате мониторинга были определены средние цены марок черного традиционного чая.

Дорогие элитные сорта чая привлекают все большее число потребителей с высокой покупательской способностью, в частности как элемент престижа и социальной принадлежности.

По итогам исследования была выявлена ярко выраженная приверженность к определенному типу места продаж населения. Наиболее предпочтительной торговой точкой для покупки чая для 59% респондентов является супермаркет или магазин самообслуживания. Это связано со свободным выбором товара.

Итак, подводя итоги, следует отметить, что наиболее популярной среди всех видов чайной продукции является стограммовая пачка традиционного черного качественного чая фасованная в картонную упаковку, страной производителем которой является Индия или Цейлон, розничной ценой от 25 до 29 руб. за пачку.

Наиболее предпочтительным ценовым сегментом для новой марки чая является medium-сегмент, но всё же нельзя, утверждать о полной удовле-

творенности потребителей. Здесь отмечается нехватка продукции, соответствующей оптимальному соотношению цены и качества.

Также следует отметить, что традиционная реклама практически не воздействует на покупателя при выборе той или иной марки чая. Поэтому производителям стоит уделить особое внимание таким способам продвижения товара как промо-акции (проведение презентаций, дегустаций своей продукции и др.)

АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ЦЕХА СХК)

Т. Л. Зайцева, Н. Г. Филонов

Томский государственный педагогический университет

Мотивация труда является одним из основных средств побуждения работников к высокопроизводительному и качественному труду. Но используемый российскими организациями набор методов мотивации достаточно ограничен. Низкий уровень трудовой мотивации, в конечном счете, может привести организацию к потере конкурентоспособных позиций на рынке из-за не заинтересованности персонала в активном труде для достижения стоящих перед ней целей. Организации испытывают потребность в необходимости эффективного исследования трудовой мотивации для проведения качественных изменений, направленных на ее совершенствование.

Актуальность и социальная значимость проблемы определили цель данного исследования, и задачи необходимые для ее решения.

Конечно, рост производительности труда в ЖДЦ зачастую зависит от роста средней заработной платы работников. В основном, при повышении темпов роста заработной платы, повышаются и темпы роста производительности труда. Но сейчас людям необходимо нечто большее. Стабильная зарплата и солидный соцпакет, в какой-то мере удовлетворяют физиологические потребности и потребности в безопасности. Но стали ярче проявляться потребности в причастности, признании, самовыражении, поэтому сегодня одними экономическими методами стимулирования не обойтись. Необходимо изыскивать и иные методы повышения уровня мотивации работников, что является одной из важных задач современного менеджера.

Вследствие этого, был проведен тест – опрос работников ЖДЦ, который помог нам обнаружить слабые стороны в отношениях между руководством и работниками цеха и, соответственно, выявить скрытые потребности последних. Этот тест был применен для изучения факторов, влияющих на мотивацию, и позволяющий выявить параметры, удовлетворяющие, или не удовлетворяющие сотрудников организации условиями работы, организацией руководства и отношениями в рабочем коллективе.

В результате проведенного исследования, был получен следующие результаты:

- неудовлетворение «продвижением по служебной лестнице»,
- неудовлетворение «использованием своего внутреннего потенциала»,
- неудовлетворение «условиями труда»,
- несправедливое распределение премиальных выплат и других различных бонусов.

Почему же возникли эти проблемы, которые ни в какой мере не способствуют улучшению мотивационной ситуации в цехе? А суть в том, что руководство железнодорожного цеха не доводит до своих сотрудников информацию о предстоящих планах организации. Не привлекает работников цеха к разработке методов производства работ внутри предприятия, а это, в свою очередь, ведет к тому, что люди не могут полностью раскрыть свой внутренний потенциал. Они не могут помочь делам своей организации, даже если сильно этого хотят. В итоге люди не чувствуют себя частью данной организации, они не могут удовлетворить свои потребности в причастности, признании и самовыражении.

Проанализировав результаты опроса, были разработаны рекомендации для руководства железнодорожного цеха, которые, будут способствовать улучшению мотивационной ситуации на предприятии.

Ознакомившись с результатами проведенного исследования и данными рекомендациями, руководители ЖДЦ пришли к единогласному решению, что необходимо не только прислушиваться к мнению своих работников, но и оказывать им посильную практическую помощь. Итак, согласно рекомендациям, руководство ЖДЦ приняло решение, которое было озвучено на коллективном собрании цеха.

Руководство цеха стало, действительно, больше уделять внимания своим работникам. Особо отличившихся руководители отмечают на коллективных собраниях (применение морально-психологических способов стимулирования), поощряют почетными грамотами, отмечают благодарностями, награждают денежными премиями. Фотографии этих работников украшают «Доску почета». Соответственно у таких сотрудников появляется дополнительная мотивация. Они становятся удовлетворенными в своей работе, получают удовлетворение в причастности и признании. Такие коллективы становятся сплоченными, слаженными, четкими в организации работы, что соответственно, повышает производительность труда и качество предоставляемых услуг.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ СКЛАДСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И. А. Игитханян, Н. Г. Филонов

Томский государственный педагогический университет

Одной из наиболее динамично развивающихся областей в части использования информационных технологий является логистика. По сути, логистический подход к процессам означает стремление к перемещению товарно-материальных ценностей в максимально возможном объеме за минимальное время с учетом различных налагаемых ограничений. Такому подходу не всегда уделяется должное внимание в экономике, перенасыщенной деньгами и долгосрочными проектами, которые, как правило, способствуют завышенному спросу и несколько расслабляют предприятия. Наиболее продвинутые предприятия – лидеры отрасли, которые проживают каждый рабочий день как последний, способны в "мирное время" подготовиться к возможным неприятностям. Именно в таких предприятиях работают правильные люди, которые формируют и контролируют правильные логистические процессы.

Чем меньше внимания логистике, тем выше потери предприятия в период кризиса.

Большинство компаний в условиях экономического кризиса сталкивается с необходимостью *оптимизировать затраты*. В отраслях, особо чувствительных к экономическому кризису, задачи менеджмента еще сложнее: чтобы сохранить компанию на плаву, им приходится *«консервировать» бизнес*, до предела сокращая объемы деятельности компании до окончания спада. Обостряется борьба за каждого клиента. На перегретом кредитами рынке клиенты могли выстраиваться в очередь к поставщикам. Теперь же, когда практически каждое предприятие тщательнейшим образом анализирует, за что стоит платить, а за что нет, внимательность к деталям и качество обслуживания превращаются из маркетинговых лозунгов в повседневные реалии.

Кладовщик неоправданно долго искал товар на складе? Завтра этот товар тому же клиенту отгрузит другой поставщик. Все же нашел товар, но ошибочно отгрузил похожий? В лучшем случае в тот же день этот товар могут вежливо попросить забрать и больше никогда не привозить.

Если посчитать совокупную годовую недополученную прибыль от ушедших навсегда клиентов и, как следствие, практически невозобновляемую потерю доли на рынке, ситуация очень быстро перестает быть для предприятия оптимистичной.

Автоматизация логистики склада – путь к сокращению потерь предприятия. Традиционный подход к ведению учета склада, когда все управление находится в руках кладовщика, — самый незамысловатый из всех возможных. В данном случае автоматизации не предусматривается совсем, либо она присутствует в минимальном виде. Несмотря на дремучесть подобного

подхода, такой метод, благодаря своей простоте и низкой стоимости, и по сей день остается самым распространенным. Более совершенные методы организации складской деятельности предполагают наличие на складе учетной системы, фиксирующей информацию о товаре и его местонахождении.

В первую очередь имеет смысл организовать на складе, по меньшей мере, *адресное пространство*, повысив тем самым точность учета. Необходимо задействовать *информационную систему*, позволяющую обеспечить автоматический отбор товара с мест хранения на складе. Именно этот процесс занимает до 60% общего времени выполнения всех складских операций. Наличие сведений о том, что и где лежит, позволяет складским работникам оптимизировать маршрут сбора и размещения товара. Однако то, насколько оптимально будут размещены товары на складе, полностью зависит от оператора.

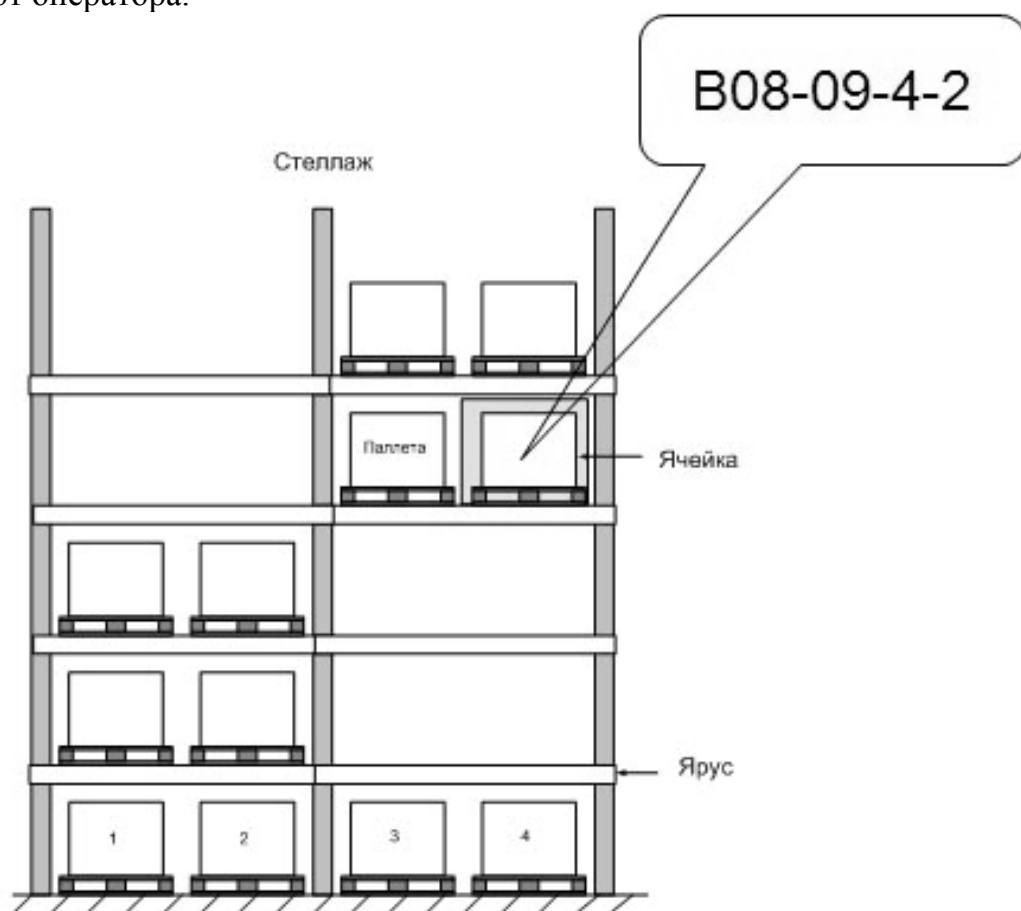


Рис. 1. Организация адресного хранения на складе

Внедрили автоматизированную систему управления складом – сократили расходы на персонал. Когда на рынке в целом становится меньше денег, их тут же начинают усердно считать на каждом предприятии – практически на всех участках работы начинается борьба за минимизацию издержек. На российских складских комплексах фонд заработной платы может достигать 30% - 60% (или даже больше) от общих издержек на эксплуатацию склада. Но как только на объекте начинает работать автоматизирован-

ная система управления складом, от 30% до 50% складского персонала становятся избыточными. Это персонал можно смело переориентировать на другие вакантные участки работ, соответствующие по требованиям к квалификации.

Показатель	До проекта	После проекта	Примечание
Затраты на помещение			
Площадь склада, кв. м	4 000	3 500	Значение взято из практики AXELOT. Требуемая площадь склада после внедрения системы рассчитывается в таблице 2.
Стоимость аренды (содержания) единицы площади склада, руб./год	3 900	3 900	В примере рассматривается склад класса А, со стоимостью аренды 150\$ кв.м./год с учетом НДС
Стоимость аренды (содержания) склада, руб./год	15 600 000	13 650 000	
Затраты на оборудование			
Не изменяются			В примере рассматривается проект автоматизации без изменения состава складского оборудования
Персонал			
Количество сотрудников склада (без учета операторов)	15	11	Значения взяты из практики AXELOT
Средняя годовая заработная плата сотрудника склада, руб./год	240 000	198 000	Значения взяты из практики AXELOT. При снижении требований к квалификации и опыту может снизиться и средняя ЗП
Годовой фонд заработной платы сотрудников склада, руб./год	3 600 000	2 178 000	

Рис. 2. Выдержка из примера расчета окупаемости проекта автоматизации склада на базе "1С-Логистика: «Управление складом».

Автоматизированная система управления позволяет увеличить скорость работы склада и оптимизировать площадь хранения. Еще большую ценность в период кризиса приобретает время – один из ключевых логистических параметров. Если склад недостаточно быстро отгружает из-за плохой логистики, это приводит к неудовлетворенному спросу. То, что вчера клиент предприятия был готов купить немедленно, сегодня может превратиться в залежалый товар на достаточно долгий период. И за этот товар нужно будет заплатить поставщику, увеличив тем самым без особой надобности товарный запас. В итоге вместо увеличения оборота и прибыли – замораживание складских запасов и рост затрат. Эти индивидуальные для каждого предприятия издержки также можно посчитать за период и рано или поздно прийти к выводу, что правильней было изначально не доводить до потерь. Эксплуатация любого складского комплекса стоит денег. Эти затраты не сложно пересчитать на единицу площади и в единицу времени, то есть во сколько обходится предприятию час работы склада или хранение товара на площади 1 кв. м. Из приведенного выше примера следует, что операция автоматизированного размещения товара, высвобождающая 500 из 4000 кв. м склада, приводит к экономии около 2,5 миллионов рублей в год.

Дополнительный доход предприятия от предоставления услуг ответственного хранения – еще один результат автоматизации склада.

В очень многих случаях складские площади используются недостаточно эффективно. Но даже если это не так, в кризисные периоды ощутимо падает спрос на те или иные товарные группы. При этом дефицит складских площадей в крупных городах по-прежнему сохраняется. Как только система автоматизации склада "выжмет" из мест хранения по максимуму, тут же возникает возможность диверсифицировать бизнес использовать высвободившийся объем склада для оказания услуг ответственного хранения (куда интересней финансово, чем обычная аренда) другим предприятиям. Задействуется тот же персонал на той же территории, а вместо затрат – доход. В этом случае основные функции системы автоматизации склада дополняются так называемым биллингом для расчета оказанных услуг. Это означает, что практически каждая складская операция может быть системно тарифицирована, и это предоставляет возможность прозрачно и обоснованно оказывать услуги на коммерческой основе.

Подводя итоги, необходимо еще раз отметить, что склад – неотъемлемая часть торгового бизнеса. Это важнейшая составляющая бизнес-процесса для любой розничной компании, независимо от того, пользуется ли она собственным складом, арендует ли его или прибегает к услугам специализированных операторов. Совершенно очевидно, что без эффективного ведения складского учета торговая деятельность обречена на провал. Поэтому необходимо постоянно следить и руководствоваться новейшими логистическими процессами складской деятельности.

ОСОБЕННОСТИ ТУРИЗМА НА АЛТАЕ

Н. В. Кирнос, С. М. Крымов

Томский государственный педагогический университет

Алтай заслуженно называют гордостью и жемчужиной Сибири. Вряд ли найдется второй такой удивительный уголок, объединивший в себе красоты Тибета и Альп. Алтай давно привлекал тех, кто любит леса и горы, неравнодушен к спорту и странствиям. Здесь удачно сочетаются сказочные горы с бескрайними плодородными равнинами юга Западной Сибири, здесь красавица Обь собирает целый букет притоков и балует внимание самого взыскательного зрителя многообразием живописных ландшафтов. Необычен уклад жизни местного населения и экзотические виды хозяйственной деятельности: разведение оленей-маралов, горное пчеловодство, промысел кедрового ореха, папоротника, пушнины. Все это и многое другое привлекают на Алтай немало туристов, в том числе и зарубежных.

Алтайский край находится на одном из первых мест В Российской Федерации по количеству археологических и природных памятников. Здесь выявлена не одна тысяча курганных и грунтовых могильников, древних поселений и городищ, пещерных стоянок каменного века. Культовых сооружений. Некоторые памятники имеют мировое значение (например, пещеры

Денисова, погребальные сооружения в долине реки Пантелек, городище у реки Сростки, комплекс памятников в районе Колывани).

Кроме своей красоты, Алтаю повезло больше, чем всем остальным регионам Сибири в двух отношениях. Во-первых, он ближе всего расположен к густонаселенным регионам России, и поэтому транспортные расходы для жителей как европейской части России, так и европейцев не так велики, как, например, при поездках на Байкал или Камчатку. Более того, местный аэропорт Барнаул не так давно приобрел статус международного. Во-вторых, на бескрайних степных просторах Алтайского края производится столько сельскохозяйственной продукции, сколько необходимо для обслуживания любого количества прибывающих туристов.

К услугам избалованных цивилизацией туристов – железные дороги, стратегическая автомагистраль, соединяющая Алтай со столицей Сибири – Новосибирском, а также аэропорт краевого центра. Важно отметить, что Алтай имеет самую плотную транспортную сеть за Уралом, а это главное условие для вело- и автопутешествий по краю, позволяет добраться до самых глухих и красивых мест.

Специфика Алтая (рельеф, климатические условия, природные ландшафты и степень антропогенной освоенности территории) позволяет развивать несколько видов въездных туров, из которых наиболее перспективными являются экологические, экстремальные и, конечно, горнолыжные.

Центром экологического и экстремального туризма является излюбленное место отдыха сибиряков – живописное, небольшое озеро Ая. Оно расположилось на берегу реки Катунь, и знатоки утверждают, что оно появилось в давние времена, когда в результате прорыва огромного озера в верховьях Катунь по ее долине несся гигантский поток воды. В окрестностях озера Ая исключительные условия для детского и спортивного туризма. Функционируют комфортабельные базы – «Селена» и «Уба», предлагающие своим гостям совершение восхождений (гора Бабырган), спелеологических походов (Тавдинские пещеры), сплавов по горным рекам, конных прогулок, походов к археологическим памятникам и курганам.

Как и в прежнее время, туристский сезон на Алтае ограничен летними месяцами. Зимние рекреационные ресурсы края используются очень слабо, хотя природные условия в ряде мест исключительно благоприятны для горнолыжного отдыха. Зимой 1998 года в центре туризма на Алтае – городе Белокуриха – начала действовать горнолыжная трасса с подъемниками. Кроме недавно приобретенного статуса центра горнолыжного туризма, Белокуриха является курортом мирового значения, имеющим удивительные радоново-силикатные источники.

Еще один туристический проект – «Бирюзовая Катунь», уникальный по своим масштабам, не имеющий аналогов Сибири – предусматривает создание на Алтае горнолыжного комплекса с подъемниками, лыжными и санными спусками, смотровыми площадками и кафе на вершинах гор, гости-

ницы на 50 мест, школы пара- и дельтапланеризма и горнолыжного спорта, центра конного спорта и охотничьей базы с угодьями.

КОНКУРСНЫЕ ПРОДАЖИ В СЕКТОРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Л.В. Козлова, П.М. Кузнецов

Томский государственный педагогический университет

Конкурсные продажи – способ выдачи заказов на поставку товаров, предоставление услуг или проведение подрядных работ по заранее объявленным в конкурсной документации условиям, в оговоренные сроки на принципах состязательности, справедливости и эффективности. Государственный контракт заключается с победителем такого конкурса – участником, подавшим предложение, соответствующее требованиям конкурсной документации и содержащее наилучшие условия. Для операторов цивилизованного рынка вопрос проводить или не проводить конкурсы не стоит в принципе. Конкурсы нужны обеим сторонам: и заказчикам, и участникам. Первым – чтобы получить возможность выбора лучшего – и по цене, и по качеству. Вторым – чтобы показать свой профессиональный уровень, получить заказ и, впоследствии, использовать факт победы в конкурсе, как элемент саморекламы.

Государственные закупки организовались следующим образом. До принятия Федерального закона от 21 июля 2005 года N 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд", через отдел снабжения назначался ответственный человек, который собирал информацию для фирмы по соответствующим вопросам. После чего принималось решение о покупке интересующего оборудования. Но это было невыгодно для государства, так как покупки совершались дороже, чем на самом деле они стоили. Поэтому, опираясь на зарубежный опыт, правительством было принято решение организовать все закупки через тендер, в связи с этим был принят соответствующее законодательство. Что примечательно, понятие «тендер» не определено в действующих российских правовых актах, согласно законодательству употребляется слово «конкурс».

Законодательство о государственных закупках предусматривает использование следующих процедур:

1. Запрос котировок – в СМИ объявляется информация о запросе котировок на определенную тему какой-либо организацией, указывается качество, количество товара, сроки поставки, максимальная цена, условия оплаты, технические характеристики и т.д. На основе соответствия запросов и предложений, выбирается с меньшей ценой и заключается договор на поставку оборудования.

2. Открытый аукцион – добавляется конкурсная документация: общее проведение конкурса, информационная карта, где указываются условия оплаты, цена за лот, техническое задание и формы, которые заполняет соискатель. Соглашаясь участвовать, соискатель собирает требуемый пакет документов и отдает на рассмотрение заказчику. Если данные соответствуют техническому заданию, то соискатель получает допуск к аукциону. Здесь проводятся торги на понижение (голландский аукцион).

3. Открытый конкурс – документация как в открытом аукционе, но в пакете документов указывается цена, срок поставки и гарантия.

4. Электронные торги – торги проводятся непосредственно через сеть Интернет.

ООО «Дарт» осуществляет свою деятельность с 9 июля 1998 года на рынке г.Томска и области. Организация занимается продажей, ремонтом оргтехники, копировальной техники и сопутствующих товаров, имеет свой сервисный центр.

Основными рынками сбыта продукции фирмы являются: малые, средние и крупные компании, а также банки, фирмы нефтегазовой отрасли и государственные учреждения.

Товар можно продавать разными способами, например, дать рекламу и ждать предложений, предлагать свой товар по телефону, организовать выставку или проводить конкурсные продажи. Анализируя деятельность фирмы, можно сделать выводы о положительных и отрицательных сторонах заказчиков и поставщиков.

Положительными характеристиками заказчиков являются:

- 1) низкая цена контрактов;
- 2) гарантированность поставки;
- 3) упорядоченность и прозрачность закупок;
- 4) расширенный регион (Кемеровская область).

К отрицательным сторонам заказчиков можно отнести:

- 1) поставка не всегда качественного товара, из-за низкой цены;
- 2) трудоемкость процессов (в связи с кризисом изменение цен в сторону увеличения – срыв аукционов).

К положительным характеристикам поставщиков, в данной отрасли, можно отнести следующее:

- 1) свободный доступ к информации на сайтах и в СМИ;
- 2) поддержка дилеров и дистрибьюторов (цены на конкурсах ниже рыночных);
- 3) гарантии в сфере оплаты товара;
- 4) возможность конкуренции (около 20 фирм-конкурентов);
- 5) расширенный регион – Кемеровская область (в удаленных регионах конкуренция ниже).

Отрицательными сторонами поставщиков являются:

- 1) увеличение срока продаж по конкурсу;
- 2) риск нездоровой ценовой политики со стороны конкурентов;

3) уровень наценки ниже.

Дополнительной сложностью отлаженной работы фирмы «Дарт» со своими государственными заказчиками, можно назвать мировой экономический кризис. Из-за колебания стоимости денежных единиц (евро, доллар) существенно изменялась цена комплектующих на входе, а значит, и на выходе не соответствовала техническому заданию.

Таким образом, плюсом конкурсных продаж для заказчика является упорядоченность и прозрачность закупок. А для поставщика важным и приоритетным в работе с заказчиком можно назвать гарантии в сфере оплаты товара.

АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ ООО «ФИРМА ФОГ»

А. А. Комольцева, Н. Г. Филонов

Томский государственный педагогический университет

Современное тяжелое положение промышленности страны свидетельствует о сложности создания цивилизованного рынка лишь только в результате пассивного следования за проводимыми рыночными реформами.

Опыт последних лет подсказывает, что далеко не все отечественные предприятия готовы к ведению конкурентной борьбы. Многие, даже обладая конкурентоспособной продукцией, из-за отсутствия практики использования всего комплекса маркетинга, не могут реализовать это преимущество.

Маркетинг символизирует новую ступень во взаимосвязи сфер производства и обращения, отражает необходимость учета разнообразных, быстро меняющихся общественных и индивидуальных приоритетов и потребностей.

Маркетинг сегодня рассматривается как рыночная концепция управления фирмой, он становится основополагающей, целевой функцией, определяющей все аспекты деятельности фирмы, а поэтому превращается из обычной хозяйственной функции в само содержание, сущностную черту функционирования фирмы, стремящейся к получению максимальной прибыли.

Маркетинг – это координирование действия предприятия на рынке, для него характерными чертами являются системность и комплексность.

Таким образом, маркетинговая деятельность – это основа комплексного решения своих задач: поиск потребителя, определения собственных возможностей, оценка уровня конкурентоспособности фирмы и продукции.

В связи с этим **целью настоящей работы** является анализ особенностей маркетинговой системы на предприятии «Фирмы ФОГ»

Исходя из поставленной цели, решаются следующие задачи, а именно:

- изучить теоретические основы маркетинговых стратегий на предприятии;
- провести анализ внутренней и внешней среды организации ООО «Фирма ФОГ»;

- проанализировать маркетинговую систему предприятия «Фирма ФОГ»;
- дать рекомендации по совершенствованию маркетинговой системы «Фирма ФОГ».

Объектом исследования служит предприятие «Фирма ФОГ».

Предметом исследований является маркетинговая система.

На основе фактического материала, полученного в процессе вышеупомянутого анализа, необходимо определить возможные варианты и этапы реализации стратегии и обосновать целесообразность данного решения.

Анализ маркетинговой системы рассмотрим на примере ООО «Фирма ФОГ». «Фирма ФОГ» зарегистрирована в г. Томске в 1990 г. Организационно-правовая форма предприятия – общество с ограниченной ответственностью. Производством занимаются два завода, расположенных в пригороде г. Томске и в с. Кафтанчиково. На сегодняшний момент завод на территории пригорода г. Томска занимается производством: майонеза, газ. воды; завод в с. Кафтанчиково производит: мороженое, молоко, сметану.

Данная статья посвящена рекомендациям по совершенствованию маркетинговой системы ООО «Фирма ФОГ».

На сегодняшний момент «ФОГ» обладает достаточным оборудованием, чтобы производить высококачественную продукцию, конкурентоспособную в отношении других производителей. В своё время фирма выпускала высокого качества майонез – благодаря специалистам и уникальной технологии; газ.воду – благодаря разработанной томскими специалистами системе очистки; качество мороженого остается по-прежнему на высоком уровне. Но только необходим серьезный аудит производства и желание руководства.

Было проведено исследование (были опрошены люди на улицах), по результатам которого выяснилось, что менее 1% из всего числа опрошенных знают и приобретают продукцию ФОГ. Так же выяснилось, что потребление товаров фирмы ФОГ происходит, в основном, на основе спонтанного выбора потребителя, который руководствуется такими критериями как:

- цена;
- время (дайте что-нибудь);
- внешним видом и др.

На сегодняшний момент, при полном отсутствии какой - либо поддержки основными показателями конкурентоспособности продукции являются:

Мороженое -

1) сравнительно высокое качество тех марок, которые пользуются спросом, что позволяет занимать порядка 30% доли томского рынка.

2) невысокая цена

Но отсутствует необходимое стимулирование, неброский дизайн упаковки, изношенность холодильников на 70%.

Молоко – удачный дизайн упаковки, невысокая цена. Но низкое качество.

Майонез – невысокое качество и отсутствие на прилавках

Вода – низкого качества

Плюсом можно считать работу торговых агентов, а минусом – отсутствие мерчендайзера и рекламной политики.

Итог краток, товары низкого качества, что подтверждает наблюдение продавцов, и объемы продаж никогда не будут востребованы покупателем.

Уникальное торговое предложение «Фирма ФОГ» должно звучать примерно так: «Мы предлагаем Вам свою уникальную продукцию: вкуснейшие сорта мороженого на любой вкус и в удобной упаковке; молоко, кефир, сметана, ряженка, творог, йогурты из натурального молока без консервантов; газированная вода, очищенная по уникальной технологии с добавлением натуральных соков и минералов; вкуснейший майонез по уникальной рецептуре наших высококвалифицированных специалистов - мирового стандарта качества, которая будет полезна как Вам так и вашим детям».

Миссия фирмы «ФОГ» может выглядеть примерно так:

«Задавать стандарты качества в индустрии таких продуктов, как мороженое, майонез, газированная вода и молоко, прежде всего, думая о наших клиентах и работниках предприятия! Учиться мировым технологиям и создавать марку, которой Томск будет гордиться!»

Для успешной реализации стратегии, направленной на борьбу с конкурентами, завоевание рынка, завоевание своего потребителя (привлечение внимания потребителя к товарам «ФОГ»), необходимо произвести следующие действия:

1. Разработать грамотную ценовую политику;
2. Для полноценного насыщения магазинов проработать информационную стратегию и организовать своевременную доставку товаров и установку холодильников; разработать стратегию стимулирования сбыта;
3. Просчитать емкость Томского рынка мороженого и Томского района; узнать, какую долю на рынке занимает каждая компания;
4. Составить план рекламной кампании;
5. Обучить и поддержать торговых представителей в борьбе с конкурентами; назначить новую должность – мерчендайзера;
6. Замена основного оборудования новым и выпуск качественного продукта с минимальной долей процента брака; параллельно вести разработки по усовершенствованию всей технической составляющей всей фирмы;
7. Оптимально и рационально использовать все имеющиеся в активе предприятия здания.

Возможные маркетинговые стратегии показаны в таблице 1. Характеристика основного продукта ФОГ – мороженого, представлена в таблице 2.

Таблица 1

Определение общей стратегии	Так как рынок наполнен и поделен, целесообразно использовать стратегию гонки за лидерами («Эскимос», «Инмарко», «Нестле») и позиционировать свой товар как высококачественный
Стратегия по отношению к продукту	Целесообразно использовать стратегию лидерства - делать упор на уникальность и качество продукта

Таблица 2

Наименование	Мороженое
Общая характеристика	Мороженое готовится из цельного коровьего молока, сливочного масла и сахара. Для однородности используется стабилизатор. Выпускается в ассортименте с добавлением карамели, арахиса, шоколада, фруктового джема и натуральной кокосовой стружки
Особенности	Мороженое изготавливается по рецептуре проверенной временем. За многие годы мороженое получило народное признание как высококачественный продукт родного города. Сумело завоевать не только любовь, но и приверженность потребителя.
Направления сбыта	Магазины, кафе, рестораны, столовые города и Томского района.

«Фирма ФОГ» находится в кризисном положении, в результате чего необходима:

- срочная разработка и реализация новой маркетинговой стратегии;
- низкое качество продукции и отсутствие стимулирование сбыта продукции (рекламы);
- акцент руководства на перепродажную деятельность (диллерство), а не на производство;
- проблемы с поставками сырья;
- автократичная система управления.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТНЫМИ РИСКАМИ В НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

М. Л. Намм

Томский государственный педагогический университет

Управление проектными рисками для большинства нефтяных компаний РФ в настоящее время не получило должного применения. Тогда как эффективное управление проектными рисками на всех этапах жизненного цикла разработки нефтегазового месторождения на основе анализа рисков и последующего применения механизмов их снижения, позволяет оптимизировать интегральную стоимость проекта.

Практически в каждой крупной иностранной нефтяной компании существует система управления проектными рисками. Российские нефтяные компании только в настоящее время приступили к созданию полноценной системы управления проектными рисками.

Идентификация рисков

Основной задачей, которую должна решать система управления проектными рисками является идентификация и оценка существующих рисков, и разработка механизмов по их минимизации.

В ходе идентификации рисков, свойственных проектам разработки месторождений российских нефтяных компаний, были выявлены следующие наиболее значимые группы рисков: геологические, инжиниринговые, строительные, эксплуатационные, финансовые, маркетинговые, экологические.

Геологические риски

Первый элемент геологических рисков – риск, связанный с не открытием месторождения – состоит в низкой вероятности того, что усилия и затраты, связанные с разведкой, приведут к открытию коммерческого месторождения нефти. При объективном истощении общего запаса углеводородов величина геологических рисков не открытия коммерческих месторождений с течением времени возрастает. Но в то же время, с развитием НТП, появляются новые технологии по разведке и оценке месторождений нефти, что, естественно ведет к снижению геологических рисков. Причем наблюдается тенденция снижения общего уровня геологических рисков. Это связано с появлением новых технологий как разведки, так и разработки месторождений. Во время промышленной эксплуатации месторождения может оказаться, что его свойства (геологические, физические, и др.) сильно отличаются от прогнозируемых. В этом случае риск проявляется в снижении рентабельности проекта (вследствие низкого дебита скважин на данном месторождении, дополнительных расходов на очистку углеводородов, из-за использования дорогостоящих технологий для извлечения запасов и т.д.).

Инжиниринговые риски

Инжиниринговые риски возникают на первой фазе реализации проекта и связаны с ошибками при проектировании, определении производительности, выборе необходимого оборудования, технологии т.д. Наибольшее значение влияния риска на реализуемость проекта приходится на стадию строительства основных объектов проекта, а также в период постоянной (максимальной) добычи, когда сбои в производственном процессе по причине поломки оборудования могут привести к значительным потерям, как во времени, так и в деньгах. По мере снижения объемов добычи, степень данного риска снижается.

Строительные риски

На основе анализа строительных рисков можно сделать следующие выводы. Период до ввода в действие проекта, продолжающийся несколько лет, считается наиболее критической фазой проекта, поскольку здесь осуществляются большие затраты средств, а проект еще не приносит доходов. Наибольшая вероятность возникновения риска задержки ввода объектов проекта в эксплуатацию приходится на конец инвестиционной – начало эксплуатационной фазы реализации проекта. Данный риск охватывает практически всю инвестиционную фазу, поскольку, как правило, при реализации капиталоемких проектов разработки нефтегазовых месторождений ввод объектов происходит постепенно.

Эксплуатационные риски

Эксплуатационные риски возникают после завершения строительства. Они связаны с качеством оборудования и выполненными строительными работами, а также совместимостью установленного оборудования. Если несовместимость оборудования может быть обнаружена достаточно быстро после завершения его установки, то недостаточный уровень качества может проявиться на более поздних этапах реализации проекта и, следовательно, прогнозировать возникновение данного риска весьма сложно. Степень негативных последствий от проявления рисков несоответствия качества строительства может варьироваться от затрат на незначительный ремонт до необходимости пересмотра целесообразности дальнейшей реализации проекта, вследствие значительных затрат на возмещение потерь от риска.

Вторая группа эксплуатационных рисков – это риски, которые непосредственно связаны с эксплуатацией оборудования и объектов строительства, но со стадией строительства связаны не напрямую, а имеют, скорее, косвенное отношение к ней. Это риск поломки оборудования и риск невыполнения подрядчиком послепусковых гарантийных обязательств.

Финансовые риски

Финансовые риски проекта обусловлены вероятностью потерь вследствие осуществления финансовой деятельности в условиях неопределенности. К финансовым рискам относят риски колебаний покупательной способности денег (инфляционный, валютный, процентный).

Маркетинговые риски

Маркетинговые риски связаны с ошибками в оценках перспектив рынка нефти и газа, ошибками в расчете дебита месторождения и других экономических показателей проекта. Негативные последствия от проявления маркетинговых рисков напрямую связаны с реализацией продукции, поэтому степень отрицательных последствий данных рисков повышается в соответствии с увеличением объемов добычи и, соответственно, реализации углеводородного сырья.

Экологические риски

Под экологическим риском понимается вероятность наступления гражданской ответственности за нанесение ущерба окружающей среде, а также жизни и здоровью третьих лиц. Он может возникнуть на любой стадии реализации проекта в результате событий различного характера, в том числе:

- Природного – землетрясений, наводнений, оползней, урагана, смерча, удара молнии, шторма (на море), извержение вулкана и т.д.;
- Техногенного – износа зданий, сооружений, машин и оборудования, ошибки при его проектировании или монтаже, злоумышленных действия, ошибки персонала, повреждения оборудования при строительных и ремонтных работах, падения летательных аппаратов или их частей и др.;
- Смешанного – нарушения природного равновесия в результате техногенной деятельности человека, например, возникновение нефтегазового фонтана при разведочном бурении скважин или оползня при строительных работах.

Вероятность возникновения экологических рисков проектов разработки нефтегазовых месторождений максимальна в период строительства, на стадии постоянной добычи и на ликвидационной стадии. Степень влияния экологических рисков на результат проекта максимальна в период постоянной добычи, поскольку негативные события (например, разлив нефти) могут привести к значительным штрафным санкциям, дополнительным капитальным вложениям или прекращению работ по проекту.

Основные проектные риски, отражающие особенности реализации проектов разработки нефтегазовых месторождений и их качественная оценка на различных стадиях жизненного цикла представлены в табл. 1.

Таблица 1

Качественная оценка рисков по фазам жизненного цикла проекта

Классификация наиболее значимых при разработке нефтегазовых месторождений рисков по природе их возникновения	Прединвестиционная фаза		Инвестиционная фаза		Эксплуатационная фаза	
	Вероятность возникновения риска	Степень влияния риска на результат проекта	Вероятность возникновения риска	Степень влияния риска на результат проекта	Вероятность возникновения риска	Степень влияния риска на результат проекта
Геологические						
Риск неоткрытия месторождения	-	-	Высокая	Высокая	-	-
Риск возникновения ошибок в количественных оценках запасов месторождения	Высокая	Низкая	Средняя	Средняя	Низкая	Высокая
Риск возникновения ошибок в оценке качественных характеристик запасов месторождения	Высокая	Низкая	Средняя	Средняя	Низкая	Высокая
Инжиниринговые						
Риск ошибки проектирования	Высокая	Низкая	-	Высокая	-	Средняя
Риск отсутствия соответствующей технологии или неправильного выбора оборудования	Высокая	Низкая	-	Высокая	-	Средняя
Риск ошибочного определения производительности	Высокая	Низкая	-	Низкая	-	Высокая
Строительные						
Риск задержки ввода объектов проекта в экс-	-	-	Высокая	Средняя	-	-

Классификация наиболее значимых при разработке нефтегазовых месторождений рисков по природе их возникновения	Прединвестиционная фаза		Инвестиционная фаза		Эксплуатационная фаза	
	Вероятность возникновения риска	Степень влияния риска на результат проекта	Вероятность возникновения риска	Степень влияния риска на результат проекта	Вероятность возникновения риска	Степень влияния риска на результат проекта
платацию						
Риск невыполнения обязательств поставщиком или подрядчиком	-	-	Высокая	Высокая	Средняя	Низкая
Риск возникновения дефектов в оборудовании, ошибок в технологии	-	-	Высокая	Средняя	-	Высокая
Эксплуатационные						
Риск несоответствия качества строительства	-	-	Средняя	-	-	Средняя
Риск поломки оборудования	-	-	-	-	Средняя	Средняя
Риск невыполнения подрядчиком послепусковых гарантийных обязательств	-	-	-	-	Низкая	Низкая

Методы снижения рисков

Конкретные методы и приемы по контролю и снижению проектных рисков в значительной степени зависят от специфики проектной деятельности компании, принятой стратегии достижения поставленных целей и т.п. Мероприятия в рамках программы по контролю и снижению проектных рисков можно объединить в четыре основные группы: компенсация, локализация, диверсификация и страхование рисков. Подробнее остановимся на последних двух.

Диверсификация – размывание, распределение усилий компании между различными объектами вложений, проектами или видами деятельности, результаты которых непосредственно не связаны между собой. Основные формы диверсификации (распределения) проектных рисков представлены в табл. 2.

Таблица 2

Основные формы распределения проектных рисков

Форма диверсификации	Примечание
диверсификация числа участников проекта	наличие партнеров по проекту снижает инвестиционные риски каждого участника проекта

передача полномочий по контролю за рисками специализированным организациям	специализированные организации обладают возможностью точнее и качественнее рассчитывать и контролировать данный риск
диверсификация поставщиков проекта	позволяет избежать простоев в производстве в связи с не поставкой сырья или материалов
территориальная диверсификация и диверсификация потребителей	диверсифицирует страновые риски и снижает маркетинговые риски при сбыте проектного продукта в различным потребителям в различные регионы
товарная диверсификация	снижает маркетинговые риски при расширении ассортимента проектного продукта

В качестве инструмента управления проектными рисками могут использоваться различные виды страхования, причем соответствующие договоры страхования могут заключаться как кредитором (инвестором), так и проектной компанией. Применительно к проектной деятельности страховые операции можно классифицировать по отдельным фазам проектного цикла:

- страхование рисков деятельности на прединвестиционной фазе (например, страхование профессиональной ответственности разработчиков проектно-сметной документации);
- страхование рисков деятельности на инвестиционной фазе (страхование разнообразных строительных рисков, страхование рисков неплатежа по контракту и т.д.);
- страхование рисков деятельности на производственной фазе (имущественное страхование, страхование экологических рисков и другие виды страхования ответственности, страхования от простоя производства и т.д.);
- страхование рисков деятельности на фазе закрытия проекта (например, страхование рисков демонтажа платформ при добыче нефти на морском шельфе). На отдельных этапах в рамках той или иной фазы проектного цикла могут применяться специфические виды страхования. Например, в рамках производственной фазы на протяжении 1–2 лет после пуска объекта может применяться страхование послепусковых гарантийных обязательств подрядчика.

Страхование проектной деятельности большинства нефтяных компаний РФ в настоящее время не получило должного развития. В связи с этим, осуществление специальных программ комплексного страхования, охватывающих несколько фаз и этапов жизненного цикла проектов, представляется вполне реальным способом снижения совокупного риска инвестиционного портфеля нефтяной компании.

Разработка программы мероприятий по снижению проектных рисков

Основной принцип формирования программы мероприятий по контролю и снижению рисков следующий: каждому сочетанию значения вероятности проявления проектных рисков и степени их влияния на чистую теку-

щую стоимость проекта соответствует определенный комплекс мероприятий. Например:

- при минимальных и незначительных потерях, независимо от вероятности проявления проектного риска, рекомендуется его принятие;
- локализация риска и его компенсация целесообразны при средних потерях и низкой вероятности проявления риска, а также при незначительных потерях в случае высокой вероятности риска;
- при дальнейшем увеличении потерь рекомендуется страхование или (и) диверсификация риска. (Однако с повышением уровня потерь уменьшается допустимая вероятность проявления риска, при которой целесообразны указанные пути снижения риска);
- в случае значительных или максимальных потерь и вероятности проявления риска, близкой к единице, рекомендуется избегание риска.

Анализ жизненного цикла группы нефтегазовых месторождений Западной Сибири показал, что большинство из них находится на стадии падения добычи. Основные капиталовложения на данных месторождениях осуществлены на предыдущих стадиях жизненного цикла. Эксплуатационные затраты в настоящий момент не существенны. В связи с этим, за счет уменьшения степени влияния проектных рисков на конечный результат, величина интегрального риска проекта имеет тенденцию снижения. В этих условиях экономически эффективным будет принятие проектных рисков. Среди месторождений, имеющих тенденцию падения объемов добычи, можно выделить группу проектов, находящихся на стадии строительства. При этом соответственно возрастают объемы капиталовложений и, как следствие, степень влияния проектных рисков на конечный результат на данной стадии развития проекта. В этих условиях наиболее эффективными методами снижения проектных рисков являются компенсация или страхование проектных рисков. Проекты, имеющие тенденцию роста объемов добычи, как правило, находятся на эксплуатационной фазе жизненного цикла. При этом из-за различий в объемах капиталовложений возможны существенные отличия в программе мероприятий, направленных на снижение проектных рисков. Данные отличия касаются, как самих мер по снижению рисков, так и последовательности их осуществления. Как правило, с увеличением капиталовложений имеет место следующая последовательность мероприятий:

1. Принятие риска;
2. Создание резервных фондов;
3. Страхование от простоев производства, возникших под влиянием тех или иных факторов риска;
4. Страхование персонала, имущества, имущественных прав, рисков в целом и т.д.;
5. Параллельно страхованию осуществляется диверсификация рисков.

Об оценке эффективности управления проектными рисками

Принятие решения о внедрении мероприятия по снижению риска требует соизмерения затрат на реализацию мероприятия с возможными поте-

рями, которые понесет проект в случае наступления рисковогó события. Только при приемлемом соотношении затрат и возможных потерь принимается решение о реализации мероприятия по снижению риска.

Анализ методов снижения риска позволяет сделать вывод о том, что любое мероприятие, направленное на снижение риска, как правило, имеет свою «цену» (см. табл.3).

Таблица 3

**Прямые и косвенные затраты на реализацию мероприятий
по снижению проектных рисков**

Метод снижения риска	Затраты
Страхование имущества или ответственности	Страховые взносы
Резервирование	Затраты на создание резервных фондов
Диверсификация риска посредством распределения (передачи части риска) за счет привлечения к участию в проекте более широкого круга партнеров или инвесторов	Отказ от части доходов (прибыли) в пользу других участников проекта, принявших на себя ответственность за часть риска
Территориальная диверсификация	Снижение ожидаемой отдачи, так как расширение направлений вложения средств, как правило, сопряжено с привлечением менее доходных направлений

Риски инвестиционного проекта учитываются в составе ставки дисконта, которая используется для расчета чистой текущей стоимости проекта (NPV). Антирисковые мероприятия уменьшают риски, тем самым, снижая ставку дисконта и увеличивая NPV. С другой стороны, любое мероприятие, направленное на снижение риска, подразумевает дополнительные затраты в течение срока реализации проекта, которые в итоге приводят к снижению прибыли проекта. Результирующее влияние этих двух противоположно действующих факторов приводит либо к увеличению, либо к снижению NPV, позволяя тем самым, судить об эффективности применения тех или иных методов управления проектными рисками.

На практике наиболее эффективный результат можно получить лишь при комплексном использовании различных методов снижения риска. Комбинируя их друг с другом в самых различных сочетаниях, можно достичь оптимального соотношения между уровнем достигнутого снижения риска и необходимыми для этого дополнительными затратами.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «СИБИРЬТЕЛЕКОМ»

В. Н. Парамонова, Н. Г. Филонов

Томский государственный педагогический университет

Открытое акционерное общество «Сибирьтелеком» является ведущим телекоммуникационным оператором Сибири.

ОАО «Сибирьтелеком» в Сибирском федеральном округе предоставляет весь спектр современных услуг связи. Компания действует на территории 5115 тыс. кв. км (30% территории России) с численностью населения порядка 20 млн. человек (14% населения России). Главным преимуществом «Сибирьтелеком» на рынке связи является универсальность компании и развитость инфраструктуры сетей. Компания предоставляет абонентам и корпоративным клиентам полный спектр услуг связи, чего не может сделать ни один другой оператор, работающий в Сибири. Постоянная модернизация оборудования, квалифицированный персонал и ориентация на потребности клиентов являются залогом высокого качества всех предоставляемых услуг.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Сибирьтелеком» за 2007 год обобщенно представляется следующим образом.

В течение анализируемого периода активы Общества возросли за год на 3658443 тыс. рублей.

Важным показателем оценки финансовой устойчивости является темп прироста реальных активов. Реальные активы – это реально существующее собственное имущество и финансовые вложения по их действительной стоимости. Темп прироста реальных активов характеризует интенсивность наращивания имущества. Таким образом, интенсивность прироста реальных активов составила +12,0677%, что свидетельствует об улучшении финансовой устойчивости ОАО «Сибирьтелеком».

Текущих активов должно быть, по меньшей мере, достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе предприятие может оказаться неплатежеспособным по этому виду кредита. Превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами более чем в два раза считается нежелательным, поскольку свидетельствует о нерациональном вложении компанией своих средств и неэффективном их использовании. В нашем примере коэффициент текущей ликвидности составил по состоянию на начало и конец анализируемого периода, соответственно, 0,6 и 0,48. Это свидетельствует о том, что оборотных активов в 1,6 раза меньше, чем краткосрочных обязательств, на начало года и в 2 раза меньше на конец года. Следовательно, текущих активов недостаточно для погашения краткосрочных обязательств, и предприятие неплатежеспособно по данному виду кредита.

Исходя из того, что сумма краткосрочных обязательств в течение анализируемого периода увеличилась, как в начале года предприятие не могло погасить краткосрочную задолженность, так и на конец года ликвидность

анализируемого предприятия, а, следовательно, и его кредитоспособность очень низкие, предприятие не кредитоспособное.

Существенное уменьшение коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами вызвано ростом краткосрочных обязательств компании на 20% в связи с реализацией инвестиционной программы. Дефицит собственных оборотных средств в течение 2007 года увеличился с 3150217 тыс. руб. до 4982371 тыс. руб., что связано с опережающим темпом роста краткосрочных обязательств по сравнению с текущими активами, в том числе за счет начисления резервов предстоящих расходов и кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам по инвестициям. Для улучшения финансового состояния в 2008 году Обществом планировалась дальнейшая замена краткосрочных обязательств долгосрочными путем привлечения долгосрочных кредитов, а также сокращение издержек в рамках реализации программы повышения эффективности деятельности Общества.

По сравнению с прошлым годом долгосрочная кредиторская задолженность уменьшилась на 553 611 тыс. руб. Уменьшением долгосрочной задолженности по лизингу на 505 857 тыс. руб. связано с переводом задолженности из долгосрочной в краткосрочную часть.

В целом финансовая устойчивость компании является удовлетворительной, так как общий показатель платежеспособности имеет значение 1,14, что превышает минимальную границу. Таким образом, предприятие является платежеспособным. Соотношение доходов и расходов компании отражают положительную динамику развития. Планы предприятия предусматривают поддержание достигнутой положительной тенденции развития.

Проанализировав финансовое состояние ОАО «Сибирьтелеком», можно сделать вывод о его затруднительном положении. Но при этом следует отметить, что предприятие справляется со своими трудностями, проводит мероприятия по улучшению своего финансового состояния и возможности стабилизации деятельности. Так, в «Программе развития компании в среднесрочной перспективе» планируется сосредоточить усилия на изменении подходов к ведению бизнеса и выйти на уровень мировых стандартов по основным финансовым, операционным и маркетинговым показателям.

Основными драйверами развития компании в данной перспективе должны стать активный прирост абонентской базы услуг широкополосного доступа в сеть интернет, рост количества линий на работника в 2,5 раза и увеличение рентабельности инвестиционного капитала до 15,7%. ОАО «Сибирьтелеком» планирует к 2013 году обслуживать свыше полутора миллионов абонентов широкополосного доступа в сеть Интернет. Доходы от новых услуг при этом составят более 20 млрд. рублей. Реализуя Программу развития, компания сможет увеличить выручку в 1,7 раза, до уровня 46,8 млрд. рублей. Воплощению планов будет способствовать завершение строительства мультисервисной сети, вывод на рынок большого количества дополнительных

сервисов, а также активное развитие пакетированных продуктов, направленных на различные специализированные группы потребителей.

Реализация Программы развития бизнеса ОАО «Сибирьтелеком» позволит ей укрепить позиции на рынке связи Сибири и создать для абонентов ощутимые преимущества, выражаемые не только в широком спектре услуг на базе развитой инфраструктуры сетей, но и в уникальных сервисах, пакетированных предложениях и высоком качестве обслуживания.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «СИБИРСКИЕ БЛИНЫ»

Т. Ф. Псарева, Н. Г. Филонов

Томский государственный педагогический университет

Для каждого вида бизнеса характерны свои факторы конкурентоспособности, которые оказывают воздействие на дальнейшее его развитие. Прежде всего, они зависят от вида предлагаемого продукта или услуги.

Анализ факторов конкурентоспособности рассмотрим на примере предприятия ООО «Сибирские блины». Общество с ограниченной ответственностью «Сибирские блины» (в дальнейшем ООО «Сибирские блины») образовано 17 мая 2004 года (свидетельство о регистрации 70 №000929070 выдано Инспекцией федеральной налоговой службы по городу Томску), основной вид деятельности – общественное питание.

В современных условиях одним из факторов конкурентоспособности предприятия является маркетинг. На сегодняшний день на данном предприятии отсутствует служба маркетинга. Данная статья посвящена разработке отдела маркетинга на предприятии сферы общественного питания (ООО «Сибирские блины»).

Внедрение на предприятии маркетинговых подходов в управлении требует перестройки всей структуры управления предприятием.

Работа службы ориентирована на гибкое приспособление всей хозяйственной деятельности предприятия к изменениям экономической ситуации во внешнем окружении, учета требований потребителей и сочетает в себе комплексные работы экономического, планирующего, технико- производственного, сбытового и исследовательского характера.

В задачи службы маркетинга входит проведение комплексных исследований, формирование базы данных по основным поставщикам, потребителям, конкурентам. На основе полученных данных строится работа всех остальных подразделений.

Один из основных отделов службы маркетинга – информационно-аналитический. Он будет выполнять функции, которые на предприятии ранее не выполнялись. Это аналитическая работа на основе полученной информации:

- анализ исторических данных о рынке;
- проведение исследований рынка;
- анализ информации и разработка прогноза продаж;
- анализ работы посредников;
- определение целевого рынка, стратегии и сбытовой политики;
- разработка предложений по установлению цен и ассортименту.

На основе имеющихся данных планирование производства будет исходить в зависимости от складывающихся на рынке тенденций, от соотношения спроса и предложения на продукцию предприятия – блины.

Информационное взаимодействие между структурными подразделениями предприятия – традиционно слабое место для большинства из них. И даже высокая степень компьютеризации на предприятии редко может принципиально изменить картину в лучшую сторону. Безусловно, все горизонтальные связи можно и нужно прописать в должностных инструкциях.

Вопрос об оценке эффективности деятельности службы маркетинга ввиду отсутствия единой методики на каждом предприятии решается самостоятельно. В большинстве случаев главным критерием оценки работы службы считается фактическое поступление денежных средств на счёт предприятия в конкретный период. Такая оценка не в полной мере отражает цели и задачи, стоящие перед службой маркетинга.

Главными критериями оценки эффективности работы службы маркетинга, в соответствии с предлагаемой методикой следует считать следующие:

- Качество, своевременность и глубину проведенных работ по анализу конъюнктуры рынка и, как следствие, точность разработанных прогнозов объема реализации по основным видам продукции и группам изделий на кратко-, средне- и долгосрочные периоды.
- Осуществление поиска потребителей основных видов продукции предприятия и групп изделий, выявление основных причин отказа от заключения договоров на поставку (качество, ассортимент, цена, порядок и форма оплаты, условия поставки и расчетов, степень выполнения договорных обязательств предприятием, уровень обслуживания потребителей), поиск новых видов и форм расчётов с потребителями и освоение новых рыночных ниш.
- Качество и своевременность выполнения работ в сфере разработки предложений по планированию и/или совершенствованию ассортимента, организации товародвижения, рекламы, включая выставочную деятельность и формирование имиджа предприятия и программ по стимулированию сбыта в соответствии с утвержденными планами работ.

В соответствии с этими критериями фонд заработной платы службы маркетинга в целом должен формироваться в соответствии со следующей формулой:

$$\text{ФЗПо/мар.} = \text{Бтар.} + (\text{Пнад.} \pm \text{Ппрог.}) \times K_1 \times K_2 \quad (3.1),$$

где, **Бтар.** - базовый оклад или тариф, определяемый как постоянная составляющая заработной платы сотрудника, размер которой определяется штатным расписанием.

Базовый оклад предлагается установить в размере 20-40% от средней заработной платы сотрудника, которую он имел до введения новой системы оплаты труда.

Пнад. – персональная надбавка или денежное вознаграждение, устанавливаемое каждому сотруднику по представлению руководителя службы маркетинга в рамках утвержденного общего фонда на персональные надбавки всем сотрудникам службы.

Размер персональной надбавки может составлять 50-60% от Бтар.

Ппрог. – денежное вознаграждение сотрудникам службы маркетинга за точность разработки прогноза реализации основных видов продукции и групп изделий на конкретный период времени.

При определении размера вознаграждения за точность прогноза необходимо по каждому виду продукции или группе изделий установить интервал прогнозных значений (минимум - максимум).

В случае, если прогнозная оценка (интервал), данная службой маркетинга, совпадает с фактическими данными по заключенным договорам за тот же период, Ппрог. плюсуется при расчёте вознаграждения. В противном случае эта же сумма - вычитается. Размер максимального вознаграждения/депремирования за точность прогноза не может превышать размера Пнад.

К₁ – относительный коэффициент, отражающий фактическое привлечение Потребителей, заключивших договор на поставку продукции предприятия.

При расчете коэффициента К₁ за базу принимаются только заключенные с потребителями в данный период договора, независимо от фактического поступления денежных средств или других форм оплаты за поставленную продукцию по ним (подразумевается, что сотрудники службы маркетинга не занимаются сопровождением заключенных договоров).

Информацию о заключенных договорах представляет отдел договоров или сбыта. В случае возникновения разногласий по вопросу учета заключенных договоров с потребителями, найденными сотрудниками службы маркетинга, решение вопроса выносится на рассмотрение Коммерческого или Генерального директоров.

Величина коэффициента может быть увеличена/уменьшена в зависимости от категории привлеченного потребителя: “новый”/“старый” (известный/ранее сотрудничающий). “Новый” – это потребитель, не имевший договорных отношений с предприятием в течении от 6-ти до 12-ти месяцев, предшествующих новой фактической дате заключения договора. Соотношение размеров вознаграждений за привлечение “новых” и “старых” потребителей предлагается соответственно в пропорции как 3 к 1.

К₂ – относительный коэффициент, отражающий субъективную оценку вышестоящим руководителем уровня, качества и сроков выполнения работ в сфере разработки предложений по ассортиментной, ценовой, рекламной и PR- стратегиям и участия в их осуществлении.

Размер значения этого коэффициента определяется волевым решением вышестоящего руководителя, но в заранее оговоренном интервале, например, 0,9-1,1, который доводится до сведения всех сотрудников службы маркетинга.

Порядок внедрения новой системы оплаты труда может включать следующие этапы.

Первый этап. Уточнение размеров персональных надбавок, значений всех коэффициентов, а также интервалов для прогнозной оценки по каждому виду продукции и группе изделий, определение временных периодов представления прогноза.

Второй этап. Ознакомление сотрудников службы маркетинга с разработанными коэффициентами и сроками внедрения новой системы.

Третий этап. Подготовка приказа о внедрении новой системы, в котором необходимо оговорить, что в этот период (ориентировочно первые три месяца) значение Ппрог. будет учитываться при расчете ФЗП только для премирования. В случае же неправильного прогноза депремирование применяться не будет, но информация о его возможных размерах будет доводиться до сведения всех сотрудников службы маркетинга.

Четвертый этап. Разработать структуру базы данных “Потребители”, обеспечив её оперативное ведение и максимальную прозрачность информации в ней.

После анализа результатов внедрения системы необходимо в неё внести соответствующие коррективы.

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА ЗАКРЫТЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Н. Л. Сбитнева, Н. А. Плаксина; С. М. Крымов
Северская государственная технологическая академия

До 01.01.2006г. ЗАТО (закрытое территориальное образование) Северск имело самостоятельный бюджет. Формирование бюджета осуществлялось в порядке, определенном ФЗ о федеральном бюджете на соответствующий финансовый год, Бюджетным Кодексом РФ, Уставом ЗАТО Северск и другими законодательными и нормативными правовыми актами.

Бюджет ЗАТО Северск был разработан и утвержден в форме решений Собрания народных представителей ЗАТО Северск, а с 2006 года – Думы ЗАТО Северск. Доходы бюджета ЗАТО Северск формируются в соответствии с федеральным законом на очередной финансовый год, бюджетным и налоговым законодательством РФ. Политика органов местного самоуправления ЗАТО Северск в области расходов бюджета направлена, в первую очередь, на выполнение основных задач местного самоуправления, включая социальную помощь, развитие здравоохранения, образования, поддержание правопорядка, а также сокращение неэффективных расходов.

Прогноз расходной части бюджета формируется по разделам, подразделам функциональной классификации расходов бюджетов РФ, включая в себя общий объем капитальных вложений и текущие расходы бюджета, распределение бюджетных ассигнований по главным распорядителям, распорядителям бюджетных средств с ведомственной структурой расходов соответствующего бюджета.

При подготовке проекта местного бюджета, составляются документы и материалы, в том числе: основные направления бюджетной и налоговой политики бюджета ЗАТО Северск на очередной финансовый год; адресная инвестиционная программа; план развития муниципального сектора экономики; структура муниципального долга; программа заимствований для покрытия дефицита бюджета; программа предоставления муниципальных гарантий; оценка потерь бюджета от предоставления налоговых льгот; оценка ожидаемого исполнения бюджета за текущий финансовый год; другие материалы и документы, предусмотренные Бюджетным кодексом Российской Федерации.

Специфика органов местного самоуправления ЗАТО Северск выделяет два вида местного бюджета:

- направляемый на реализацию собственных полномочий ОМСУ;
- направляемый на исполнение государственных полномочий, таких, например, как социальная политика.

Поэтому порядок расходования средств бюджета ЗАТО Северск до 2006 года отличался от порядка расходования средств местного бюджета любого другого муниципального образования Томской области. Рассмотрению проекта бюджета ЗАТО Северск представительными органами местного самоуправления предшествовала процедура согласования бюджета ЗАТО в Министерстве Финансов Российской Федерации.

Ежегодно в Министерстве Финансов РФ при формировании основных прогнозных показателей федерального бюджета происходило постатейное рассмотрение бюджета ЗАТО (как доходной, так и расходной частей), определялась обеспеченность бюджета ЗАТО на новый финансовый год собственными финансовыми ресурсами и согласовывались суммы дотации, субвенций на покрытие дефицита бюджета ЗАТО Северск из федерального бюджета.

По результатам согласования подписывался протокол согласования взаимоотношений федерального бюджета с бюджетом ЗАТО Северск на новый финансовый год, с последующим утверждением Федеральным законом о Федеральном бюджете на очередной финансовый год размера дотации, субвенции, в том числе по ЗАТО Северск. Планирование доходной и расходной частей бюджета для согласования взаимоотношений с федеральным бюджетом на очередной финансовый год осуществлялся по методике, утвержденной Министерством финансов РФ по составлению проекта бюджета ЗАТО.

Другой формой финансовой помощи из федерального бюджета является предоставление субвенций на капитальные расходы, которые были предусмотрены на отселение, капитальные вложения, на программу развития

ЗАТО Северск. В Министерстве финансов РФ были проверены и согласованы все статьи расходов по всем разделам. При составлении расчетов по каждому виду расходов был применен метод прямого счета показателей, с учетом индексов – дефляторов доведенным в Указаниях Министерства финансов РФ, которые принимались при согласовании расходных статей в разрезе экономической классификации всех расходов бюджета.

Специфичность формирования бюджета ЗАТО заключается не только в особенностях формирования доходной части бюджета, но и в принятии им на себя расходов, несвойственных местным бюджетам. Действующее законодательство устанавливает выплаты социального характера значительному числу населения. В число этих выплат входят пособия гражданам, имеющим детей, пособия многодетным семьям, льготы ветеранам, учителям и др. категориям.

Специфика бюджета ЗАТО Северск состоит еще и в планировании направления средств местного бюджета на финансирование расходов по долевному содержанию федеральных структур, находящихся на территории закрытых административно-территориальных образований, таких как правоохранительные органы, здравоохранение, высшее образование.

В расходах бюджета ЗАТО Северск планируются расходы на отселение граждан, выезжающих из ЗАТО в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 11.01.2001г. «Об обеспечении жильем граждан, переезжающих из ЗАТО на новое место жительства или выплате компенсации...» Сумма средств на отселение по ЗАТО Северск согласовывается и полностью финансируется за счет средств федерального бюджета в форме субвенции.

Отдельно согласовывались в Министерстве Финансов РФ, затем утверждались федеральным законом на очередной финансовый год в сумме субвенции на капитальные расходы, объемы по капитальным ремонтам и приобретению оборудования.

Бюджет ЗАТО Северск является дефицитным и дотационным. Финансово-экономическое положение муниципального образования ЗАТО Северск характеризуется в последние годы дефицитом бюджета и зависит от платежей градообразующего предприятия - Сибирского химического комбината. Дефицит бюджета ЗАТО Северск покрывается субсидиями, субвенциями и дотациями федерального бюджета.

Поиск рационального использования средств и привлечение дополнительных источников доходов – важная проблема органов местного самоуправления. От решения этих вопросов зависит самостоятельность органов МСУ, выполнение ими своих задач по социально-экономическому развитию территории, решению вопросов социальной поддержки населения. Проблема регулирования финансовой деятельности местного самоуправления приобретает в этих условиях все более важное значение.

С 2001 года в соответствии с Федеральными законами РФ о федеральном бюджете на очередной финансовый год действие статьи 5 приостанавливается. Изменен порядок формирования бюджета ЗАТО: с территорий

ЗАТО в федеральный бюджет зачисляются регулирующие налоги, сборы и иные обязательные платежи по установленным федеральным законом о бюджете на текущий финансовый год ставкам или нормативам отчислений. Поэтому, если в 1999 году, не получая дотации из федерального бюджета, бюджет территории был самодостаточен, то, начиная с 2001 года уровень безвозмездных перечислений из федерального бюджета приближается к 50% в общих доходах территории.

Основной проблемой в формировании бюджета ЗАТО Северск является увеличение доходной базы бюджета, поскольку основным налогоплательщиком является градообразующее предприятие ОАО СХК. Так, большая часть собственных доходов бюджета ЗАТО формируется за счет поступлений от Сибирского химического комбината.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЗАЯВКИ НА ТЕНДЕР ПО ПОСТАВКЕ АППАРАТА ИСКУССТВЕННОЙ ВЕНТИЛЯЦИИ ЛЕГКИХ ДЛЯ НУЖД ПАРАБЕЛЬСКОЙ ЦРБ (НА ПРИМЕРЕ ООО «РАЛЬФ»)

Ю. С. Фаталиева, З. В. Редькина

Томский государственный педагогический университет

Медицинская компания ООО «Ральф» - организация, специализирующаяся на поставке медицинского оборудования и комплектующих материалов. Компания занимается оптовыми и розничными продажами.

Медицинская компания ООО «Ральф» работает на рынке медицинских услуг уже 3 года. Изначально у нее сложился постоянный круг клиентов, который пользуется услугами фирмы. Компания работает в основном с бюджетными организациями муниципального, регионального и федерального назначения, в частности, это НИИ Кардиологии, НИИ Онкологии, СибГМУ и Парабельская ЦРБ. Фирма работает также с частными клиниками.

Основными конкурентами ООО «Ральф» на данном рынке являются такие компании, как ООО «Медтехника» и ООО «Дельрус»

Основные виды деятельности компании:

- предоставление медицинского оборудования;
- предоставления расходных материалов для соответствующего оборудования;
- осуществление гарантийного и капитального ремонта оборудования.

Все работники кооператива работают на постоянной основе по трудовому договору, но при необходимости выполнения специальных видов работ, например, монтаж оборудования, привлекаются временные рабочие соответствующих профессий по договору подряда, обученные.

В мае 2008 года был проведен Парабельской ЦРБ тендер на поставку Apparata искусственной вентиляции легких. Условия данного тендера:

1. Предметом настоящего аукциона является поставка аппарата искусственной вентиляции легких для взрослых и детей.
2. Поставка товара осуществляется в соответствии с Техническим заданием.
3. Начальная (максимальная) цена муниципального контракта: 550 000 (Пятьсот пятьдесят тысяч) рублей
4. Величина понижения начальной (максимальной) цены контракта шаг аукциона (лота) - 5 % - 27 500 рублей
5. Источник финансирования: средства ОМС (пилотный проект) на 2008 г.

ООО «Ральф» принимала участие в тендере, который проводила Парабельская ЦРБ и стала победителем данного тендера. В нем участвовало еще две организации – это ООО «Медтехника» и ООО «Дельрус». ООО «Ральф» были предложены более выгодные условия для заказчика.

Тендерное предложение данной организации было следующим:

- предложена более низкая цена муниципального контракта, рассчитанная и учитывающая все затраты в соответствии с требованиями специальной части документации об аукционе;
- если ценовые предложения будут признаны лучшими, фирма обязалась подписать контракт на поставку аппарата искусственной вентиляции легких в срок не позднее 11 дней со дня подписания протокола аукциона.

ООО «Ральф» аппарат ИВЛ был предложен за 486 000 руб. и срок доставки в течении 11 дней, то есть 9 июня 2008 года.

Мной был проведен анализ себестоимости данного аппарата по статьям калькуляции:

- 1) оформление документации (заработная плата, расходные материалы, амортизация);
- 2) расходы на транспорт (ж/д, грузовое такси);
- 3) монтаж оборудования (заработная плата, электричество);
- 4) сдача в эксплуатацию;
- 5) гарантийный ремонт.

А также были учтены налоги, входящие в себестоимость:

- налог на имущество;
- ЕСН.

Рентабельность данного проекта рассчитанная по валовой прибыли составляет приблизительно 13%, по чистой прибыли приблизительно 10%.

Делая выводы надо сказать о том, что данный тендер на поставку оборудования не принес большой прибыли фирме, но участие в нем и победа принесла другие выгоды ООО «Ральф»: повысился имидж предприятия, что очень важно для сравнительно молодой организации, а так же был за-

ключен договор на дальнейшее сотрудничество – поставку расходных материалов для данного аппарата.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОМСКОГО ФИЛИАЛА ОАО «БАНК МОСКВЫ»

Д. М. Шестак; Т. Б. Варлачева

Томский государственный педагогический университет

ОАО «Банк Москвы» – крупнейший коммерческий банк в России. Целью политики руководства банка и работы всех его служб является привлечение клиентуры, расширение сферы сбыта своих услуг, завоевание рынка и, в конечном счете, – увеличение получаемой прибыли. Средствами достижения данной цели являются инструменты банковского маркетинга.

По началу ОАО «Банк Москвы» рассматривал маркетинг лишь как средство изучения спроса, стимулирования и привлечения клиентов, но в связи с разросшейся конкуренции Банк обзавелся собственной маркетинговой службой, системой сбора и обработки информации, разрабатывает и контролирует программы маркетинга.

Банковский маркетинг – процесс, который включает в себя планирование производства банковского продукта, исследование финансового рынка, налаживание коммуникаций, установление цен, организацию продвижения банковского продукта и развертывания службы сервиса. Поэтому любому банку необходимо использовать набор инструментов маркетинга. Этот набор инструментов можно рассмотреть основываясь на модель «4-p+1s» (product, price, place, promotion).

Что касается первой «р» – товара (продукт):

Разработка продуктовой стратегии представляет собой важнейший элемент процесса планирования комплекса маркетинга, поскольку все отношения между банком и клиентурой возникают именно по поводу предлагаемых банком продуктов. Выработка продуктовой стратегии банка предполагает два этапа: 1) анализ имеющегося ряда продуктов и 2) разработка стратегии развития продуктового ряда.

После изучения продуктового ряда банка, служащие отдела маркетинга приступают к разработке стратегии его развития. Первая задача на этом пути заключается в оптимизации структуры предлагаемых банком услуг вообще, в том числе и с точки зрения их принадлежности к различным стадиям жизненного цикла. Второй, не менее важной задачей в рамках выработки стратегии развития продуктового ряда является разработка продуктово-новинок. В условиях последовательного роста инфляции – задачей банка является сохранить или как минимум минимизировать потери вкладчиков. В этой связи Банк Москвы повысил процентные ставки по вкладам населе-

ния и предложил рынку новый продукт – вклад «Накопительный», ставка по которому изменяется с течением срока действия вклада и его суммы. Также банк пошел на беспрецедентные меры – предлагая заемщику рассмотреть возможность отсрочки платежа по кредиту, изменить валюту кредита с целью минимизации валютных рисков.

Теперь перейдем ко второму «р» – цена. Цена относится к группе контролируемых факторов и выступает основным показателем, определяющим доход, тогда как другие элементы комплекса маркетинга определяют затраты.

Приступая к разработке своей ценовой стратегии, ОАО «Банк Москвы» определил основную цель ценообразования: Лидерство в качестве продуктов, т.к. постановка этой цели позволяет банку превзойти конкурентов путем максимального повышения качества своих продуктов. Хотя последнее ведет к повышению цены на эти продукты, все же многие клиенты предпочитают выбирать именно услуги высокого качества. Все банковские операции и платы зависят от установленных головным офисом «Банк Москвы» тарифов и не могут меняться в разных регионах, т.е. цена за услуги едина по всей стране.

Третья «р» – место. Доведение банковской продукции до потребителя относится к числу важнейших задач, которые призван решать маркетинг. От качества решения этой задачи в полной мере зависит успех деятельности учреждения. Процесс доведения услуг до потребителя решается посредством функционирования так называемых систем доставки.

В последнее время в связи с внедрением в банковское дело электронной технологии Банк Москвы стал использовать в своей практике:

1. Автоматические кассовые машины (АТМ). Они отличаются удобством пользования, доступностью, быстротой и точностью совершаемых операций. С помощью АТМ можно осуществлять самые разнообразные операции, связанные с изъятием наличных денег с текущих счетов и депозитов, получением сведений об остатках и движении денег по счетам и т.д.

2. Системы, основанные на карточках. ОАО «Банк Москвы» проделал большую работу по созданию единой сети точек обслуживания, позволяющей клиенту получать заработную плату в любом пункте обслуживания пластиковых карт ОАО «Банк Москвы» независимо от места выдачи карты. Такие операции дают возможность сокращать потребность в наличных деньгах, значительно снижая издержки на организацию налично-денежного оборота, что в условиях высоких темпов инфляции в России приобретает первостепенное значение.

3. «Разумные» терминалы. Они обеспечивают связь между банком и оптовым клиентом. Посредством этой компьютерной связи клиент может осуществлять переводные операции, операции с кредитными письмами, разного рода сделки, получать от банка всевозможную информацию, включая разъяснения и консультации.

4. Банковские услуги на дому и телемаркетинг. Банк Москвы широко практикует банковское обслуживание на дому пенсионеров и инвалидов.

Последняя «р» – продвижение. Эта «р» касается рекламы (продвижения товара от банка к клиенту). Целями рекламной политики банка являются введение на рынок новой услуги, завоевание новых рынков, поддержание уже существующего интереса к услугам данного банка, информация о смене условий предоставления услуг. Доля банковского бюджета отведенная на рекламу постоянно увеличивается. Бюджет банка идет не только на проведение кампаний, главные затраты идут на разработку, поддержку и развитие сайтов. Помимо сайтов и рекламных компаний банк использует также и нестандартные инструменты. Томский филиал ОАО «Банк Москвы» использует рекламу на местном телевидении в бегущей строке и в объявлениях; распространяет рекламные объявления, которые выпускает непосредственно банк. Также банк выпускает: проспекты ОАО «Банк Москвы, листовки, например: «Ценные бумаги», «Памятные монеты», и др.

Следовательно, используя весь набор инструментов маркетинга, банк может:

- повысить свою ликвидность, деловую активность, норму прибыли и рентабельность и снизить уровень рисков;
- обеспечить оптимальные пропорции между спросом и предложением услуг определенного вида и специфики;
- гибко реагировать на динамику спроса и маневрировать всеми видами имеющихся ресурсов;
- формировать системы договорных, рыночных отношений между своими контактными аудиториями;

Таким образом, видно, что маркетинг просто необходим в банковском деле. Маркетинг означает приведение всех финансовых и прочих ресурсов банковского учреждения в соответствие с требованиями и возможностями рынка для получения прибыли.

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Н. С. Ярославцев, Т. В. Павлюшкевич

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

Управленческий учет – это система, которая направлена на оптимизацию финансово-хозяйственной деятельности любой организации. Себестоимость является базой расчета рыночных цен, которые регулируются факторами конкуренции и факторами себестоимости.

Одним из альтернативных традиционному подходу к калькулированию является подход, когда по носителям затрат планируется и учитывается неполная, ограниченная себестоимость. Эта себестоимость может включать только прямые затраты, она может калькулироваться на основе только производственных расходов, т.е. расходов, непосредственно связанных с про-

изводством продукции (работ, услуг), даже если они косвенные. В каждом случае полнота включения затрат в себестоимость разная. Однако общим для этого подхода является то, что некоторые виды издержек, имеющие отношение к производству и реализации продукции, не включаются в калькуляцию, а возмещаются общей суммой из выручки. В этом состоит сущность системы учета неполной себестоимости.

Одной из модификаций данной системы является система «Директ-костинг». Ее суть состоит в том, что себестоимость учитывается и планируется только в части переменных затрат, т.е. лишь переменные издержки распределяются по носителям затрат. Оставшуюся часть издержек (постоянные расходы) собирают на отдельном счете, в калькуляцию не включают и периодически списывают на финансовые результаты, т.е. учитывают при расчете прибылей и убытков за отчетный период. По переменным расходам оцениваются также запасы – остатки готовой продукции на складах и незавершенное производство.

Принципиальное отличие системы «Директ-костинг» от калькулирования полной себестоимости состоит в отношении к постоянным общепроизводственным расходам. При калькулировании полной себестоимости постоянные общепроизводственные расходы участвуют в расчетах, при калькулировании по переменным издержкам они из расчетов исключаются.

Однако в соответствии с Международными стандартами бухгалтерского учета метод «директ-костинг» не используется для составления внешней отчетности и расчета налогов. Он применяется во внутреннем учете для проведения технико-экономического анализа и для принятия оперативных управленческих решений.

Использование системы «Директ-костинг» кардинально меняет не только отечественную концепцию калькулирования, но и подходы к учету и расчету финансовых результатов. Применяемая в рамках этого метода схема построения отчета о доходах (как правило, двухступенчатая) содержит два финансовых показателя: маржинальный доход (сумма покрытия) и прибыль.

Учет затрат состоит из следующих элементов: учет по видам затрат, учет по местам возникновения затрат и учет по носителям затрат (калькулирование себестоимости единицы изделия).

Рассмотрим организацию учета затрат в соответствии с системой «Директ-костинг» по перечисленным выше элементам.

Задачей первого элемента учета затрат является систематический учет затрат по видам за данный период. Он отражает вертикальную структуру затрат предприятия.

Важнейшими видами затрат, подлежащих учету, являются: затраты на заработную плату; материальные затраты; затраты на энергию; затраты на ремонт; налоги, взносы, страхование; затраты на амортизацию; проценты, риски; прочие затраты.

Этот перечень может изменяться в зависимости от национальных особенностей учета и степени его детализации.

С точки зрения применения системы «Директ-костинг» здесь отсутствуют какие-либо принципиальные особенности по сравнению с системой учета полной себестоимости. Нужно только подчеркнуть, что необходимое для организации директ-костинга разделение затрат на постоянные и переменные не может быть произведено в учете по видам затрат, так как зачастую один и тот же вид затрат в разных местах возникновения затрат ведет себя по-разному по отношению к изменению объема производства.

Например, заработная плата вспомогательных рабочих в одном месте возникновения затрат может носить переменный характер, в другом – полупеременный, в третьем – практически не меняется с изменением загрузки мощностей или объема производства.

Таким образом, разграничение затрат на постоянные и переменные, а также их отдельный учет по видам может быть организован только в разрезе мест возникновения затрат.

Особенность учета затрат по местам возникновения по системе «Директ-костинг» состоит в том, что постоянные затраты не распределяются между носителями затрат.

По сути дела, при организации учета в разрезе мест возникновения затрат по системе «Директ-костинг» исчезает само понятие косвенных расходов, накладные расходы становятся прямыми по отношению к данному месту возникновения затрат. Таким образом, при системе «Директ-костинг» затраты в местах возникновения затрат подразделяются на постоянные и переменные. Этот элемент системы учета затрат дает информацию для калькулирования себестоимости носителей затрат – следующего элемента системы производственного учета – только по переменным затратам.

Одной из проблем учета затрат по местам их возникновения в части раздельного учета переменных и постоянных затрат является наличие «скачкообразных» (ступенчатых) затрат, которые носят постоянный характер на определенном интервале изменения объема, а затем резко возрастают при каком-либо определенном значении показателя объема производства.

На практике организация учета затрат в разрезе мест возникновения затрат по системе «Директ-костинг» делится на три группы затрат:

- абсолютно переменных затрат, изменяющихся пропорционально изменению объемов производства;
- относительно переменных (или относительно постоянных) затрат – для отражения «скачкообразных», ступенчатых затрат;
- абсолютно постоянных затрат, не изменяющихся с изменением объемов производства или загрузкой мощностей.

При принятии решений в конкретной управленческой ситуации вторая группа затрат присоединяется либо к первой, либо к третьей в зависимости от преследуемой цели.

Необходимо подчеркнуть, что на большинстве западных предприятий ни система учета полных затрат, ни система «Директ-костинг» практически не применяются в чистом виде. Для ориентации предприятия в сложных рыночных условиях нужна разнообразная информация, в том числе и о себестоимости, которая может говорить о процессе интеграции различных аспектов, элементов управленческого (производственного) учета. Примером может служить использование элементов «Директ-костинг», связанных с организацией раздельного учета переменных и постоянных расходов, при учете полной себестоимости.

Учет по местам возникновения затрат может вестись раздельно по переменным и постоянным расходам, что расширяет аналитические и контрольные возможности учета себестоимости, в то же время на носители затрат могут быть отнесены все затраты периода. Гибкие сметы (бюджеты), по сути дела, являясь одной из характеристик «Директ-костинг», также успешно применяются при учете полных затрат.

Под учетом по носителям затрат в управленческом (производственном) учете понимают отнесение затрат на их носители. Носители затрат – продукция, работы и услуги предприятия, предназначенные для реализации на рынке.

Учет по носителям затрат как подсистема учета затрат также может быть организован как учет полных или частичных затрат.

При калькулировании себестоимости продукции по системе «Директ-костинг» постоянные затраты не распределяются между носителями. При этом варианте калькулирования исходят из того, что только переменные затраты (прямые затраты и часть накладных расходов) зависят от загрузки мощностей или от объема продукции, а поэтому только они могут быть отнесены на носители затрат.

Таким образом, в себестоимость носителя затрат не включены постоянные расходы. Такой вариант калькулирования без специальных дополнительных расчетов предоставляет нужную в условиях рынка информацию о тенденциях поведения затрат в условиях изменения загрузки или объема.

Определив сущность «Директ-костинг» как системы управленческого (производственного) учета, основанной на делении расходов на постоянные и переменные в зависимости от изменения объема производства, можно выделить присущие ему особенности, положительные моменты и проблемы.

Главной особенностью «директ-костинга», является то, что себестоимость промышленной продукции учитывается и планируется только в части переменных затрат. Постоянные расходы собирают на отдельном счете и с заданной периодичностью списывают непосредственно на дебет счета финансовых результатов, например «Прибыли и убытки».

Постоянные расходы не включают в расчет себестоимости изделий, а как расходы данного периода списывают с полученной прибыли в течение того периода, в котором они были произведены. По переменным расходам оцениваются также остатки готовой продукции на складах на начало и конец года и незавершенное производство.

При системе «Директ-костинг» схема построения отчетов о доходах многоступенчатая (табл. 1). В них содержатся, по крайней мере, два финансовых показателя: маржинальный доход и прибыль.

Таблица 1

Расчет прибыли при применении системы «Директ-костинг»

№ п/п	Наименование показателей	Значение
1	Выручка от реализации продукции (В)	В = 1200
2	Переменные затраты (ПЗ)	ПЗ=500
3	Маржинальный доход (М)	М=В-ПЗ=700
4	Постоянные расходы (ПР)	ПР=300
5	Прибыль (П)	П=М-ПР=300

Отчет о доходах не обязательно должен быть двухступенчатым. Если переменные затраты подразделять на производственные и непроизводственные, то данный отчет о доходах будет трехступенчатым. В этом случае на первом этапе определяется производственный маржинальный доход как разность между объемом реализованной продукции и переменными производственными затратами. На втором этапе как разность между производственными маржинальными и внепроизводственными переменными затратами определяется маржинальный доход в целом по предприятию, на третьем этапе – прибыль путем вычитания из общей суммы маржинального дохода суммы постоянных расходов. Отчеты о доходах можно изменять подразделением общей суммы постоянных затрат на два различных мелких блока. Этот метод можно было бы назвать “многоблочной системой”.

Важной особенностью «Директ-костинг» является то, что благодаря ему можно изучать взаимосвязи и взаимозависимости между объемом производства, затратами (себестоимостью) и прибылью.

$$K = Z_{\text{пост}} / M_{\text{изд}},$$

где $Z_{\text{пост}}$ – величина условно-постоянных затрат в составе текущих издержек производства отчетного периода; $M_{\text{изд}}$ – величина маржинального дохода на единицу продукции (разница между ценой реализации изделия и величиной его себестоимости, исчисленной по условно-переменным расходам).

Для обеспечения этих аналитических расчетов необходимо вести раздельный учет переменных и постоянных расходов с подсчетом маржинального дохода по изделиям.

Система «Директ-костинг» заостряет внимание руководства предприятия на изменении маржинального дохода (суммы покрытия) по предприятию в целом и по различным изделиям. Она позволяет учитывать изделия с большой рентабельностью, чтобы переходить в основном на их выпуск, так как разница между продажной ценой и суммой переменных расходов не затушевывается в результате списания постоянных косвенных расходов на себестоимость конкретных изделий.

За счет сокращения статей себестоимости упрощается ее нормирование, учет, контроль и к тому же улучшается учет и контроль условно-

постоянных, накладных расходов, поскольку их сумма за данный конкретный период показывается в отчете о доходах отдельной строкой, что наглядно демонстрирует их влияние на величину прибыли предприятия.

Основное достоинство системы учета сумм покрытия в том, что на основе информации, получаемой в ней, можно принимать различные оперативные решения по управлению предприятием. В первую очередь это касается возможностей проводить эффективную политику цен.

С учетом по системе «Директ-костинг» также связана возможность проведения демпинговой политики, расчета и выбора различных комбинаций цены на товар и объемов его реализации.

Еще одно важное достоинство системы – это то, что ограничение себестоимости продукции лишь переменными расходами позволяет упростить нормирование, планирование, учет и контроль резко уменьшившегося числа статей затрат: себестоимость становится более «обозримой», а отдельные затраты – лучше контролируемы. Так как чем больше контролируемых объектов, тем сильнее рассеивается внимание между ними, тем слабее становится контроль.

Однако организация производственного учета по системе «Директ-костинг» связана с рядом проблем, которые вытекают из особенностей, присущих этой системе:

- возникают трудности при разделении расходов на постоянные и переменные, поскольку чисто постоянных или чисто переменных расходов не так уж много. В основном расходы полупеременные, а значит, возникают трудности в их классификации. Кроме того, в различных условиях одни и те же расходы могут вести себя по-разному;

- противники “директ-костинга” считают, что постоянные расходы также участвуют в производстве данного продукта и, следовательно, должны быть включены в его себестоимость. «Директ-костинг» не дает ответа на вопрос, сколько стоит произведенный продукт, какова его полная себестоимость;

- ведение учета себестоимости по сокращенной номенклатуре статей не отвечает требованиям нашего учета, одной из главных задач которого до последнего времени являлось составление точных калькуляций;

- необходимо в ценах, устанавливаемых на продукцию предприятия, обеспечивать покрытие всех издержек предприятия.

- значительное искажение общей суммы прибыли за текущий период, поскольку остатки незавершенного производства оцениваются в разрезе лишь переменных производственных расходов;

- несоответствие размера действительной себестоимости выпущенной продукции с показателем «сокращенной» себестоимости, исчисленной по статьям переменных затрат, что резко снижает достоверность учета;

- несовпадение результатов финансового учета (и финансовых отчетов) с результатами производственного учета, вследствие чего снижается дове-

рие контролирующих органов – финансового, налогового управления и других - к руководству фирмы, а это ведет к негативным последствиям;

- нерешённость проблемы распределения постоянных (косвенных) расходов, которые также участвуют в процессе производства продукции, а значит, должны быть включены в себестоимость;

- сложность в определении номенклатуры элементов калькулирования или деления расходов на переменные и постоянные.

Прежде всего применение системы «Директ-костинг» позволяет оперативно изучать взаимосвязи между объемом производства, затратами и доходом, а следовательно, прогнозировать поведение себестоимости или отдельных видов расходов при изменениях деловой активности.

В современных условиях управляющие должны знать, во что обходится производство отдельных видов продукции, независимо от того, каков размер арендной платы за помещение или какова заработная плата у директора и его помощников. Поэтому одним из принципов бухгалтерского управленческого учета является следующий. Самая точная калькуляция не та, в которую после многочисленных и трудоемких расчетов включаются все затраты предприятия, а та, в которую вносятся издержки, непосредственно обеспечивающие выпуск данной продукции (выполнение работы, оказание услуги). Решить эту задачу можно лишь, используя систему «Директ-костинг».

Система «Директ-костинг» позволяет проводить эффективную политику ценообразования. В некоторых ситуациях при недостаточной загруженности производственных мощностей привлечение дополнительных заказов может быть оправданно даже в том случае, когда оплата за них не покрывает полностью издержек по их выполнению. Снижать цену на такие заказы можно до определенного предела, называемого «нижней границей цены». За пределами этой границы выполнение подобных заказов нецелесообразно.

Наконец, данная система позволяет существенно упростить нормирование, планирование, учет и контроль резко сократившегося числа затрат, в результате себестоимость становится более обозримой, а отдельные статьи затрат – лучше контролируемые.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

РОССИЙСКИЕ КОМПЬЮТЕРНЫЕ СИСТЕМЫ БРОНИРОВАНИЯ И. В. Вишнякова	3
РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ О. П. Гаврилова	6
ОСОБЕННОСТИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В РОССИИ И ПУТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ В. В. Галстян	9
МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В РОССИИ М. Н. Готлан	15
РОЛЬ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ В ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ О. Ю. Демуцкая	18
ПРЕИМУЩЕСТВО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ ОБРАЗОВАНИЯ М. С. Иконникова	22
НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В. Н. Казанчеев, В. В. Неволлина	24
ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО ТУРИСТСКОГО РЫНКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В. И. Кифоренко	27
РАЗВИТИЕ СФЕРЫ ГОСТЕПРИИМТВА В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ В. И. Кифоренко	34
КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РФ А. С. Кузнецова	36
ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ А. С. Кузнецова	39
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИГОРНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ Н. С. Мадаева	43
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ О. А. Нестерова	47
РОЛЬ ЛИЧНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ А. М. Першина	52
ВЫБОР СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ О. Н. Першина	54
АНАЛИЗ РЫНКА АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ В. А. Пикалов, А. И. Копытова	56
ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК СИБИРИ Н. В. Селезнева	61
ПРЕИМУЩЕСТВА МЕТОДА КОНКРЕТНОЙ СИТУАЦИИ (МКС) В ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗНАНИЙ Н. В. Селезнева	64
ТЮЛЬПАНОВАЯ ЛИХОРАДКА (ГОЛЛАНДИЯ 1593-1637 ГГ.) Д. К. Хлебникова	68
БАНКОВСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И НАДЗОР В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА С. С. Чакеров	70

ПРАВО

ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ	
А. Б. АЛЕКСАНДРОВА -----	75
СООТНОШЕНИЕ РЕКВИЗИЦИИ СО СМЕЖНЫМИ ПОНЯТИЯМИ	
Е. Н. АФАНАСЬЕВА -----	79
АНАЛИЗ НЕКОТОРЫХ КРИТЕРИЕВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРА НЕМАТЕРИАЛЬНОГО ВРЕДА ЮРИДИЧЕСКОМУ ЛИЦУ	
О. Ш. АЮПОВ -----	83
СЕМЕЙНОЕ НЕБЛАГОПОЛУЧИЕ: ПРИЧИНЫ И ПУТИ РАЗРЕШЕНИЯ	
А. Р. БАХМАН -----	85
НЕНОРМИРОВАННЫЙ РАБОЧИЙ ДЕНЬ	
Д. В. БОНДАРЮК -----	89
КРАЙНЯЯ НЕОБХОДИМОСТЬ И ОБОСНОВАННЫЙ РИСК В ЗАРУБЕЖНОМ УГОЛОВНОМ ПРАВЕ	
А. Т. ВЕЛЬТМАНДЕР -----	93
УСЛОВИЯ ПРАВОМЕРНОСТИ КРАЙНЕЙ НЕОБХОДИМОСТИ	
А. Т. ВЕЛЬТМАНДЕР -----	96
ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ РЕКЛАМЫ	
Д. С. КАЗАЧИХИНА -----	100
КОНСТИТУЦИОННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	
А. С. КИНДЯШОВА -----	104
ПРАВА НА РЕЗУЛЬТАТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
А. П. КРИВОРУЧКО -----	107
СУБЪЕКТЫ НАСЛЕДОВАНИЯ ПО РУССКОМУ ПРАВУ (ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)	
Ю. Г. КРОПОЧЕВА -----	111
КОНСТИТУЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ПРЕДВЫБОРНОЙ АГИТАЦИИ	
Е. В. ЛУНИНА -----	116
НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В БИЗНЕС-ИНКУБИРОВАНИИ	
О. О. МЕЛЬНИКОВ -----	122
ЭЛЕМЕНТЫ ПРАВОВОГО СТАТУСА ОСУЖДЕННЫХ	
К. А. МУХАМЕТКАЛИЕВ -----	125
ПОЛИТИЧЕСКАЯ СОЦИАЛИЗАЦИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА	
А. А. ПОЛЯКОВ -----	128
К ВОПРОСУ О СРЕДСТВАХ ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ КОНСТИТУЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Т. И. РЯХОВСКАЯ -----	130
БЕЗДЕЙСТВИЕ ДОЛЖНОСТНОГО ЛИЦА	
М. А. ТЫНЯНАЯ -----	135
ДОГОВОР ОБ ОКАЗАНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ОСНОВАНИЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	
Ю. М. ФЕДОРОВА -----	138

МЕНЕДЖМЕНТ

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ПОТОКОВ В ТОРГОВОЙ ФИРМЕ ООО «АСКАНИЯ»	
А. С. АВЕРШИНА, Н. Г. ФИЛОНОВ -----	141
АНАЛИЗ РАБОТЫ ТРАНСПОРТА ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ТОМЛЕССТРОЙ»	
С. С. БАРЫШПОЛЕЦ, Н. Г. ФИЛОНОВ -----	145
ФАКТОРИНГ – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА	
Т. Г. ДОГАДОВА, З. В. РЕДЬКИНА -----	151
АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ТОМСКМЕБЕЛЬ»)	
З. Г. ЕРЕМКИНА, Н. Г. ФИЛОНОВ -----	153
ОБЗОР И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЧАЯ	
С. М. КРЫМОВ, О. В. ЕФИМОВА -----	155

АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ЦЕХА СХК)	
<i>Т. Л. Зайцева, Н. Г. Филонов</i>	157
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ СКЛАДСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
<i>И. А. Игитханян, Н. Г. Филонов</i>	159
ОСОБЕННОСТИ ТУРИЗМА НА АЛТАЕ	
<i>Н. В. Кирнос, С. М. Крымов</i>	162
КОНКУРСНЫЕ ПРОДАЖИ В СЕКТОРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК	
<i>Л.В. Козлова, П.М. Кузнецов</i>	164
АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ ООО «ФИРМА ФОГ»	
<i>А. А. Комольцева, Н. Г. Филонов</i>	166
ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТНЫМИ РИСКАМИ В НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ	
<i>М. Л. Намм</i>	169
АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «СИБИРЬТЕЛЕКОМ»	
<i>В. Н. Парамонова, Н. Г. Филонов</i>	177
АНАЛИЗ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «СИБИРСКИЕ БЛИНЫ»	
<i>Т. Ф. Псарева, Н. Г. Филонов</i>	179
СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА ЗАКРЫТЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	
<i>Н. Л. Сбитнева, Н. А. Плаксина; С. М. Крымов</i>	182
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЗАЯВКИ НА ТЕНДЕР ПО ПОСТАВКЕ АППАРАТА ИСКУССТВЕННОЙ ВЕНТИЛЯЦИИ ЛЕГКИХ ДЛЯ НУЖД ПАРАБЕЛЬСКОЙ ЦРБ (НА ПРИМЕРЕ ООО «РАЛЬФ»)	
<i>Ю. С. Фаталиева, З. В. Редькина</i>	185
МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОМСКОГО ФИЛИАЛА ОАО «БАНК МОСКВЫ»	
<i>Д. М. Шестак; Т. Б. Варлачева</i>	187
ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ	
<i>Н. С. Ярославцев, Т. В. Павлюшкевич</i>	189

Научное издание

**ХIII Всероссийская конференция студентов,
спирантов и молодых ученых «Наука и образование»
(20–24 апреля 2009 г.)
В 6 т.**

**ТОМ VI
ЭКОНОМКА. ПРАВО. МЕНЕДЖМЕНТ.
ТЕХНОЛОГИЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО.
БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**ЧАСТЬ 1.
ЭКОНОМИКА. ПРАВО.
МЕНЕДЖМЕНТ.**

Технический редактор: В. Ю. Горбунов, П. А. Шевченко
Ответственный за выпуск: Л. В. Домбраускайте

Подписано в печать: 26.04.2009
Сдано в печать: 12.11.2009
Тираж: 100 экз.
Заказ: 465/Н
Формат: 60х84^{1/16}

Бумага: офсетная
Печать: трафаретная
Уч. изд. л.: 12,09
Усл.-печ. л.: 11,62
Гарнитура: Times NR

Издательство Томского государственного
педагогического университета
634041, г. Томск, ул. Герцена, 49. Тел.: (382-2) 52-12-93
e-mail: tipograf@tspu.edu.ru
Отпечатано в типографии ТГПУ,
г. Томск, ул. Герцена, 49. Тел.: (382-2) 52-12-93