



**XXI** Студенческая международная  
заочная научно-практическая  
конференция

**МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ:  
ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**  
№ 2(21)



nauchforum.ru  
**НаучФорум**  
Оставь свой след в науке

# МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

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

№ 2 (21)  
Февраль 2015 г.

Издается с марта 2013 года

Москва  
2015

УДК 3+33  
ББК 60+65.050  
М 75

Председатель редколлегии:

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

Редакционная коллегия:

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

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

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

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

**М 75 Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки.** Электронный сборник статей по материалам XXI студенческой международной заочной научно-практической конференции. — Москва: Изд. «МЦНО». — 2015. — № 2 (21) / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.nauchforum.ru/archive/MNF\\_social/2\(21\).pdf](http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_social/2(21).pdf)

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

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

ББК 60+65.050

## **Оглавление**

<b>Секция 1. История</b>	<b>6</b>
АДАПТАЦИЯ ФРОНТОВИКОВ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ К МИРНОЙ ЖИЗНИ	6
Коновалова Олеся Витальевна Бурханова Алёна Олеговна Перминова Светлана Евгеньевна Гайдин Сергей Тихонович	
ИСТОРИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ АЗИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ VII В.	14
Николаев Николай Анатольевич Гоголев Анатолий Игнатьевич	
<b>Секция 2. Политология</b>	<b>19</b>
КРАТКИЙ ОБЗОР ГОСУДАРСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОГО УСТРОЙСТВА РЕСПУБЛИКИ ЧЕЧНЯ: 1990—2000 ГГ.	19
Гомелаури Ангелина Сергеевна Горный Михаил Бениаминович	
<b>Секция 3. Социология</b>	<b>31</b>
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ТОЛЕРАНТНОСТИ В РОССИИ	31
Денисова Юлия Андреевна Косырева Влада Андреевна Ситникова Светлана Викторовна	
<b>Секция 4. Философия</b>	<b>36</b>
СПЕЦИФИКА ХИМИЧЕСКОЙ ФОРМЫ ДВИЖЕНИЯ МАТЕРИИ	36
Аббасов Шамо Малик оглы Жулий Юрий Валерьевич	
АНАЛИЗ ФИЛОСОФСКИХ ПРОБЛЕМ В ПРОИЗВЕДЕНИИ П. ЗЮСКИНДА «ПОВЕСТЬ О ГОСПОДИНЕ ЗОММЕРЕ»	41
Свириденко Антон Сергеевич Парамонов Андрей Альбертович	
<b>Секция 5. Маркетинг</b>	<b>47</b>
PRODUCT PLACEMENT: ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	47
Глаголева Ирина Валерьевна Подольская Валерия Алексеевна Бугаков Виктор Петрович	

<b>Секция 6. Менеджмент</b>	<b>52</b>
ЗНАЧЕНИЕ ТИМБИЛДИНГА В ФОРМИРОВАНИИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОАО «ГАЗПРОМ»	52
Глаголева Ирина Валерьевна Щукин Олег Семенович	
ВОВЛЕЧЕННОСТЬ И УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА ФИРМЫ КАК ВЕДУЩИЙ МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ	58
Нестерова Татьяна Павловна Семенова Зоя Анатольевна	
КОНЦЕПЦИЯ “JUST IN TIME” КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЕЁ ПРИМЕНЕНИЕ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЯХ	63
Свириденко Антон Сергеевич Сверчков Павел Александрович	
БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО, СИСТЕМА 5С	70
Шехватов Антон Владимирович Сверчков Павел Александрович	
<b>Секция 7. Регионоведение</b>	<b>76</b>
СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КЫЗЫЛОРДИНСКОЙ ОБЛАСТИ	76
Жарменова Нургул Радиковна Абдимомынова Алма Шакирбековна	
<b>Секция 8. Экономика</b>	<b>82</b>
ПРОБЛЕМЫ МОРАЛЬНОГО РИСКА И НЕБЛАГОПРИЯТНОГО ОТБОРА В СХЕМЕ КОМПЕНСАЦИЙ ЗА ВЫБРОСЫ В АТМОСФЕРУ УГЛЕКИСЛОГО ГАЗА	82
Балдичева Виктория Юрьевна Дзагурова Наталия Борисовна	
УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ В КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	92
Егорова Ольга Яковлевна Смирнова Елена Евгеньевна	
ДИВЕРСИФИКАЦИЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ВЫЗОВОВ: ВЫХОД ВСЕГДА ЕСТЬ	100
Кохановская Юлия Дмитриевна Орлова Наталья Леонидовна	
ОСОБЕННОСТИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ ЯПОНИИ	109
Свириденко Антон Сергеевич Старицына Елена Алексеевна	

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВОЗМЕЩЕНИЯ ИЗ БЮДЖЕТА НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ Соловьева Наталья Евгеньевна Золоторева Анастасия Хасановна Мизенко Вероника Владимировна	114
РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГА В СТРУКТУРУ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ Горина Вера Валерьевна Титаренко Сергей Евгеньевич Аникеева Наталья Васильевна	119
АНАЛИЗ ОБЪЕМОВ КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КНР В ПЕРИОД С 1990 ПО 2013 ГОД: ТЕНДЕНЦИИ И ОПАСНОСТИ Червинчук Антонина Сергеевна Кучук Ольга Валерьевна	125

## СЕКЦИЯ 1.

### ИСТОРИЯ

#### АДАПТАЦИЯ ФРОНТОВИКОВ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ К МИРНОЙ ЖИЗНИ

***Коновалова Олеся Витальевна***

*студент Международного института судебных экспертиз  
и государственного аудита Красноярского государственного  
аграрного университета,  
РФ, г. Красноярск*

***Бурханова Алёна Олеговна***

*студент Международного института судебных экспертиз  
и государственного аудита Красноярского государственного  
аграрного университета,  
РФ, г. Красноярск*

***Перминова Светлана Евгеньевна***

*студент Международного института судебных экспертиз  
и государственного аудита Красноярского государственного  
аграрного университета,  
РФ, г. Красноярск*

***Гайдин Сергей Тихонович***

*научный руководитель, д-р ист. наук, проф. Международного института  
судебных экспертиз и государственного аудита  
Красноярского государственного аграрного университета,  
РФ, г. Красноярск*

Почти семьдесят лет отделяют нас от победного 1945 года, когда завершилась самая масштабная и кровопролитная война в мировой истории. Однако внимание общества к событиям Великой Отечественной войны, ее итогам и последствиям не ослабевает, ибо она оставила в судьбах людей слишком глубокий след.

Для того чтобы разобраться как проходила адаптация демобилизованных фронтовиков, какую помощь им оказывало государство, мы посмотрели: принятые в тот период нормативные акты, материалы газеты «Красноярский

рабочий» и поговорили с несколькими фронтовиками. К сожалению, их осталось очень мало.

Мы выяснили, что речь, скорее всего, идет об адаптации двух разных категории фронтовиков: инвалидов Великой Отечественной Войны, комиссованных из армии и фронтовиков, вернувшихся после демобилизации.

Что касается инвалидов, то мы выяснили, что государство выплачивало пенсии фронтовикам, полностью утратившим трудоспособность. Так постановление Совета Народных Комиссариатов СССР от 5 июня 1941 г. «О пенсиях и пособиях лицам высшего, старшего и среднего начальствующего состава, лицам младшего начальствующего состава сверхсрочной службы, специалистам рядового состава сверхсрочной службы и их семьям» регулировало порядок назначения и размер пенсии. В соответствии с данным постановлением, семьям умерших военных назначались пенсии или пособия, размер которых зависел от должности, звания. Так же им были положены дополнительные денежные выплаты за ордена погибшего.

Лицам командного состава была положена пенсия по инвалидности. Она в зависимости от группы инвалидности составляла от 30 % до 60 % оклада содержания лицам, ставшими инвалидами вследствие болезней, не связанных с пребыванием на фронте или несчастных случаев, не связанных с исполнением обязанностей военной службы. В случае, если инвалидность была получена вследствие ранений, контузий и увечий, полученных в боях при защите СССР или при исполнении других обязанностей военной службы, а также вследствие заболеваний на фронте, то она составляла от 40 % до 75 %.

Рядовым сверхсрочной службы и их семьям пенсия выплачивалась исходя из суммы штатного оклада, содержания по последней должности и стоимости установленного продовольственного пайка.

Понятно, что пенсия младшего командного состава и рядовых не обеспечивала необходимого материального достатка семьи. Поэтому государство предпринимало меры по трудоустройству людей сохранивших частичную трудоспособность.



Но уровень пенсий был низким, и проблема жизнеобеспечения бывших фронтовиков не могла быть решена только за счет выплаты пенсий. Поэтому фронтовикам за счёт средств общественных организаций, колхозов, должны были выдаваться продукты питания и промтовары, топливо, предоставляться крупный рогатый скот, фураж для личного подсобного хозяйства. К сожалению, местные органы власти в условиях войны далеко не всегда могли выполнять хорошие предписания правительства. Беседы с фронтовиками говорят о том, что некоторые инвалиды войны вынуждены были заниматься попрошайничеством, спекуляцией, пополнять криминальные структуры.

Уже в июле 1941 г. Нарком социального обеспечения РСФСР совместно с санитарным управлением Красной Армии утвердили инструкцию «О порядке трудового устройства и обучения инвалидов войны». В ноябре того же года Совет Народных Комиссаров РСФСР принял специальное Постановление «О мероприятиях по трудовому устройству и обучению инвалидов Отечественной войны». А в мае 1942 г. было принято Постановление Совета Народных Комиссаров Советского Союза «О трудовом устройстве инвалидов Отечественной войны», которое требовало создать постоянные комиссии по трудовому устройству инвалидов для обеспечения систематического характера работы по трудоустройству в краях, областях и городах в составе: заместителя председателя соответствующего исполкома (председатель комиссии), секретаря соответствующего комитета ВКП(б), секретаря комитета ВЛКСМ, председателя соответствующей профсоюзной организации и заведующего отделом социального обеспечения (секретарь комиссии). Руководители предприятий, учреждений и организаций должны были в кратчайшие сроки, без задержек, предоставлять инвалидам Отечественной войны соответствующую работу, обеспечивая при этом индивидуальный подход к инвалидам Отечественной войны при определении их на работу, и ежемесячно они должны были отчитываться перед вышестоящими органами о результатах проделанной работы.

Можно было бы сказать «спасибо» правительству страны за принимаемые решения, но выполнять их было крайне сложно, так как значительная часть европейской территории страны была оккупирована немецко-фашистскими войсками. Работу можно было предоставить только на Урале, в Сибири и других, удаленных от фронта территориях.

Поэтому, как мы выяснили из газеты «Красноярский рабочий», возникали проблемы с трудоустройством на территории Красноярского края, не только его жителей, но и инвалидов войны из других регионов страны. Более того, несмотря на уверенность в правоте своего дела, никто не знал исхода войны. Но после Московской битвы началось постепенное освобождение европейской части страны от фашистов. Освобожденные районы также испытывали огромный дефицит рабочей силы.

Дефицит рабочей силы был характерен и для сельского хозяйства нашего Красноярского края. За годы войны трудоспособное население села сократилось наполовину, причем сокращение произошло на 90 % за счет мужского населения, численность которого уменьшилась в 3,5 раза. Если до войны почти в каждом колхозном дворе был трудоспособный мужчина, то к концу войны их было только по одному на 5 дворов, поэтому любая мужская помощь высоко ценилась.

Новая ситуация потребовала корректировки государственной политики 20 января 1943 г. было принято постановление СНК СССР «О мерах по трудовому устройству инвалидов Отечественной войны». Теперь задача ставилась не только обеспечить инвалидов работой, но и добиться их обязательного привлечения к общественно-полезному труду. Так в случае, если инвалиды Отечественной войны 3-й группы, уклонялись от работы в течение 2-х месяцев после направления их на работу, то с них могли сниматься пенсии. Они утрачивали право на льготное обеспечение продовольственными и промышленными товарами и могли получать их только по нормам, установленным для иждивенцев. Народным комиссариатом социального обеспечения союзных республик было поручено, в трехмесячный

срок, обеспечить предоставление работы неработающим инвалидам Отечественной войны 3-й группы на предприятиях и в учреждениях по месту жительства, с учетом соответствующих заключений врачебно-трудовых экспертных комиссий. Инвалидам независимо от размера их заработной платы, а работающим в колхозах — независимо от размера дохода сохранить выплату пенсий, в связи с тем, что работоспособность инвалидов зависела от состояния их здоровья. Руководителям предприятий и учреждений было разрешено при наличии заключений врачебно-трудовых экспертных комиссий предоставлять инвалидам Отечественной войны очередные отпуска. Их не должны были привлекать к обязательным сверхурочным работам.

С окончанием войны требовалась решительная перестройка всей жизни страны, и, следовательно, «врастания» вернувшихся с фронта в мирную жизнь. С лета 1945 года повсеместно в Сибири начали работу краевые, областные, районные комиссии по организации приема и трудоустройства демобилизованных воинов. Трудоспособным фронтовикам, как правило, оказывалась единовременная помощь для первоначального обустройства жизни. Представители профсоюзных и партийных органов, структур военного управления, организаций и предприятий особое внимание уделяли инвалидам Отечественной войны и их семьям. Заботу о них проявляли также военные отделы при обкомах, райкомах ВКП(б). Условия жизни инвалидов в немалой степени зависели от оказания им материально-бытовой помощи. Особенно большое значение это имело для инвалидов I и II групп. Преимущественно в городской местности активно велась работа по сбору различных вещей и одежды, ремонту квартир, подвозке дров и угля, созданию касс взаимопомощи, отдельных столов снабжения, специальных домов и интернатов, лечению, включая предоставление путевок на союзные и местные курорты и в санатории.

В соответствии с принятым законом о демобилизации от 23 июня 1945 г. из армии началось увольнение 13 старших возрастов. К сентябрю прошла демобилизация первой очереди численностью в три миллиона человек,

а к концу 1948 г. демобилизация в основном завершилась. В Красноярск вернулось более 80 тысяч фронтовиков. Судя по опубликованным статистическим данным, после окончания Великой Отечественной войны в край вернулось всего более 275,7 тысяч военнослужащих.

Многие из них сразу же приступили к работе по восстановлению и развитию экономики и других отраслей деятельности в мирное время. Все отрасли деятельности получили дальнейшее развитие в связи с тем, что вернулись не просто работники, но и опытные квалифицированные рабочие кадры, которых не хватало в военное время. Правда, как мы выяснили, для части мобилизованных возникла проблема социальной адаптации бывших фронтовиков с психологией, сформированной в экстремальной боевой обстановке. Особенно тяжело приспособляться к мирной жизни пришлось инвалидам войны, людям, в большинстве своем, с ограниченными возможностями и тем, кто до войны не имел гражданской профессии. Им нужно было не просто вернуться к мирной жизни, а, по сути дела, начать ее впервые, как это делали раньше выпускники школ. Они, прошедшие суровую школу войны и имевшие боевые заслуги, ощущали болезненный удар по самолюбию, когда начинали учиться мирной жизни с теми, кто был значительно младше по возрасту и не имел их жизненного опыта.

Разрыв между «жизнью, достойной героев» и экономической разрухой, нищетой и бытовой неустроенностью оказался слишком очевиден. У нетрудоспособных фронтовиков, потерявших здоровье на войне, проблемы с «врастанием» в мирную жизнь оказались гораздо более сложными. Точные цифры инвалидов неизвестны до сих пор. По воспоминаниям С. Кара-Мурзы: «В последний год войны в городе было совсем мало мужчин, а здоровых почти не было. Израненные и контуженные жили очень трудно. Многие не выдерживали и начинали пить — еще горе семье. Многие из дальних родственников или знакомых, которые бывали у нас дома, страдали от ран и контузий. Смотреть было тяжело, а иногда и страшно. Детей у нас было несколько — я, сестра, двоюродные. Мы сожмемся в кучу и трясемся, когда

у кого-нибудь из взрослых начинает двигаться осколок или пуля, и он кричит...» — пишет Кара-Мурза.

В публикациях газеты мы обнаружили множество жалоб фронтовиков о направлении их на работы, совершенно не соответствующие специальности, о несправедливо заниженной заработной плате. Очень острой для многих была жилищная проблема. Фронтовики возвращались в тесные бараки и коммуналки, нередко — в землянки. Известны случаи, когда фронтовик возвращался в собственную квартиру, в которой «на законных основаниях» проживал другой человек. В апреле 1947 года газета «Красноярский рабочий» сообщила читателям историю фронтовика М.Ф. Бовина. «Когда он вернулся с фронта, то не нашел в своей квартире семьи, его квартиру занимал некто Кобытов. Ни жилищное управление Сталинского района, ни горсовет, куда обращался т. Бовин, не помогли ему занять свою собственную квартиру, и он был вынужден искать жилье в частном доме на окраине города, расходуя на это большие средства».

Социальное обеспечение инвалидов войны и фронтовиков развивалось в различных направлениях. Важным компонентом социального обеспечения различных групп бывших военнослужащих являлось медицинское обслуживание. Возросла сеть больниц и поликлиник, появились специализированные госпитали, дома и интернаты для инвалидов войны, увеличилась численность врачей различных специальностей и медперсонала. Получили распространение массовые профилактические обследования работающих инвалидов войны. Но, несмотря на это, продолжали сохраняться серьезные организационные недостатки в деятельности лечебных учреждений и домов инвалидов, ощущалась острая, нехватка многих лекарств, санитарно-гигиенических средств, постельных принадлежностей и т. д. Отдельные виды лечения, например, протезирование, были труднодоступны многим инвалидам, проживавшим в отдаленных сельских районах.

Изучив материалы по данной теме, можно сделать вывод, что государство, не смотря на все трудности послевоенного времени, старалось помогать

инвалидам войны, мобилизованным фронтовикам. Но возможности государства были крайне ограниченными. Поэтому благополучие страны и каждого ее жителя зависело от работы самих фронтовиков и тех, кто работал в тылу. Люди были готовы терпеть нехватку продовольствия, отсутствия бытовых удобств ради возвращения к мирной жизни. К сожалению, это был сложный процесс, который требовал не меньшей воли и усилий чем защита страны от врагов.

### **Список литературы:**

1. Газета Красноярский рабочий — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.krasrab.com/archive/2001/04/12/09/view\\_article](http://www.krasrab.com/archive/2001/04/12/09/view_article) (дата обращения 04.12.2014).
2. Инструкция НКССО РСФСР и Санитарного управления РККА от 16 июля 1941 г. «О порядке трудового устройства и обучения инвалидов войны».
3. Послевоенный Красноярск: Очерки повседневной жизни — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://region.krasu.ru/node/2137> (дата обращения 23.11.2014).
4. Постановление Совета Народных Комиссариатов СССР от 5 июня 1941 г. «О пенсиях и пособиях лицам высшего, старшего и среднего начальствующего состава, лицам младшего начальствующего состава сверхсрочной службы, специалистам рядового состава сверхсрочной службы и их семьям».
5. Постановление Совета Народных Комиссаров РСФСР от 6 ноября 1941 г. «О мероприятиях по трудовому устройству и обучению инвалидов Отечественной войны».
6. Постановление Совета Народных Комиссаров Советского Союза от 6 мая 1942 г. «О трудовом устройстве инвалидов Отечественной войны».
7. Постановление СНК СССР от 20 января 1943 г. «О мерах по трудовому устройству инвалидов Отечественной войны».

## **ИСТОРИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ АЗИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ VII В.**

***Николаев Николай Анатольевич***

*студент Северо-Восточного федерального университета,  
РФ, Республика Саха (Якутия), г. Якутск*

***Гоголев Анатолий Игнатъевич***

*научный руководитель, проф. Северо-Восточного федерального университета,  
РФ, Республика Саха (Якутия), г. Якутск*

Объединение Корейского полуострова под властью Силла стало причиной нестабильности в регионе и пересмотра ранее сложившихся позиций в международных отношениях. Здесь сталкивались интересы не только Объединенного Силла и империи Тан за преобладание на Корейском полуострове, но и других международных сил вмешивавшихся из Центральной Азии, севера Китая, современного российского Приморья (объединения мохэ) и Японском архипелаге.

Империя Тан была в зените своего могущества, активно ведя экспансию в сторону севера. В 630 г. ей удалось установить над восточно-тюркским каганатом свой вассалитет, что позволила ей, переключится на проблемы Корейского полуострова, где она претендовала на бывшие ханьские округа, занимаемые в основном Когурё. Здесь танская империя позиционировала себя в качестве союзника Силла в войне с Когурё и Пэкче. Союзником последних выступало Ямато.

В 639 г. император Тай-цзун делает попытку восстановить вассальное тюркское государство на пространстве между Гоби и р. Хуанхэ в противовес другим северным кочевым племенам поставив на место кагана Ашина Сымо. Однако это не дало какого-либо практического результата, через некоторое время к 644 г. подвластные последнему население разбежалось [3, с. 166].

На севере Монголии со ставкой на р. Тола в 647 г. создается государство токуз-огузов. Её правитель стал носить титул каган без инвеституры от Сына Неба (танского императора Тай-цзуна).

В период 660—663 гг. между токуз-огузами и Танской империей идет война, но конфликт был быстро решен мирным способом [4, с. 417]. Поскольку чувствовалось все возрастающая роль восточных тюрков в Центральной Азии. В этих условиях токуз-огузы были склонны идти на сближение с империей Тан против восточных тюрков.

В период с 664 по 671 гг. разгорается дипломатическая игра между империей Тан, Объединенной Силла и Ямато по поводу вопросов разграничения сфер влияния в Корейском полуострове [5, с. 395]

Постепенно Объединенная Силла осознавала, что она не силах вести в будущем войну на два фронта. Тем более, когда империя Тан еще не признавала её государственный статус. Существовали опасения, что Япония не связанная ни с какими связями присоединиться к притязаниям империи Тан.

Тем не менее силланцам удастся уравнять чашу весов. Объединенная Силла отправляет посольство в Ямато с предложением о вассалитете и регулярном предоставлении дани японскому императору. Как раз в то время Япония начинает позиционировать себя как империя равная Танскому Китаю. По аналогии танской геополитической установке Ямато стало еще одним центром мира окруженная вассальными «варварскими» государствами. Процесс формирования имперской идеологической установки охватывает весь VII в.

Япония резко заявило о своем новом статусе в одном из своих посольств отправленной императрицей Суйко, где содержалась следующая формулировка: «Сын Неба страны, где восходит солнце, обращается с посланием к Сыну Неба страны, где солнце заходит» [5, с. 365].

Сам Китай при этом именовался «великой страной Тан» и попадал в категорию «соседней страны», т. е. государством без обязанности платить дань. В это же время контроль за дипломатическими связями Ямато и принятие иностранных посольств, становится одной из прерогатив императора [1, с. 8].

Непосредственное столкновение Объединенного Силла и империи Тан было неминуемо. Танский двор поддерживал сына пэкчешского вана Ыйджа Пу



Ёюна для того чтобы сдерживать Силла претендовавшего на весь полуостров. Большое недовольство империя Тан в столице своего союзника Силла учреждает Великое наместничество Керим и назначает силланского вана Мунму (661—681) великим наместником области Керим [8, с. 93]. В этих условиях руководство Силла чувствовала себя обманутым и стала поддерживать сопротивленцев на территории бывших Когурё и Пэкче.

Стоит заметить, что такой прецедент был применен и в отношении восточных тюрков, когда, начиная с 630 г. там существовало 4 округа управлявшихся китайскими наместниками.

С 665 г. по 683 г. при императоре Гао-цзуне и правлении её жены-регентши Ву Хоу (684—705) слабеет центральная власть империи, и постепенно утрачиваются позиции в танской системе международных отношений, когда она только закреплялась.

На западе в 670 г. восстают тибетцы. В 679 г. тибетцы нанесли сокрушительное поражение войскам империи Тан.

Объединенная Силла выступая под флагом защиты от танской экспансии, удалось занять территории к югу от р. Тэдонган и Вонсанского залива и объединило под своей властью земли Пэкче и Когурё [8, с. 94].

Во многом военному успеху силланцев способствовало напряженная ситуация на территории Центральной Азии и севере Китая, когда империя Тан вела войну с восточными тюрками [7, с. 93]. Поскольку здесь шел процесс реставрации Восточнотюркского каганата будущим её правителем Кутлугом (Эльтериш-каган), которая завершается Капаган-каганом в 691 г.

На северо-восточных территориях империи Тан происходят крупные восстания киданей, бывших когурёсцов и мохэ. Двигателем мятежа были кидани, войска которых доходили в 696 г. через ущелье Шанхайкуан до нынешнего Пекина. Танский двор обеспокоенный этим вступает в союз с восточнотюркским каганом Капаган-каган (Мо-Чо), который считал киданей своими законными подданными (кидани были в составе первого Восточнотюркского каганата). К 697 г. соправителю Капаган-кагана (Мо-Чо) Кюль-

тегину удастся подавить восстание киданей [7, с. 106]. Кидани были включены в состав Восточно-тюркского каганата [2, с. 85]. Империя Тан была не силах этому ответить.

Тем временем, пользуясь, случаем когурёские мигранты переселяются на территорию Ляодунского полуострова, где сын Кольголь Чунсана Тэ Джоён (698—719) [8, с. 121] заложил основу будущей государственности Пархэ (или Бохай). Это был перелом в войне Объединенного Силла и империи Тан. Бохай (или Пархэ) занимала территорию севера Корейского полуострова, юга российского Приморья и части Маньчжурии, иными словами земли на которые претендовали империя Тан и Объединенная Силла в своем продвижении на север.

Капаган-каган стремился установить равный статус Восточнотюркского каганата с империей Тан посредством брачного договора женив свою дочь на будущем императоре [7, с. 107].

Вместе с тем внутривосточная ситуация в империи Тан еще сильнее ухудшается, особенно на западе, где восстает Ань Лушань.

Бохай оказавшись между империей Тан и Силлой на фоне их постепенного сближения, признает свою вассальную зависимость от Японии. Последняя рассматривала Бохай как «варварскую страну» [5, с. 397]. В официальном послании, отправленном из Пархэ в Японию, говорилось, что Пархэ «вернуло старые земли Когурё и продолжает традиции Пуё», а в ответных японских посланиях пархэский правитель иногда именовался ваном Корё [8, с. 121]. Иными словами, японская сторона признавала притязания Бохая на бывшие земли Когурё.

В конце VII в. происходит знаменательное событие в истории международных отношений рассматриваемых регионов. С 698 г. утверждается на практике дипломатический протокол империи Тан, включавший в себя четко структурированную процедуру дипломатии на Дальнем Востоке.

Сближение позиций Бохай и Японии приводит к охлаждению японо-силланских отношений. Что подталкивает Силла к еще более тесному сближению с империей Тан и соответствующему давлению на Бохай.

Таким образом, вторая половина VII в. характеризуется не только политическим результатом первой половины этого столетия, когда империя Тан практически установила гегемонию в Центральной и Восточной Азии, но и пересмотром её системы международного порядка в условиях появления более сильных международных сил в каждом из этих двух регионов. Появляется особый культурный (цивилизационный) стержень, весьма отличный от китайской (танской) цивилизации у государств рассматриваемых регионов выделяющих свою внешнеполитическую линию и независимый взгляд на устройство системы международных отношений.

Данный исторический отрезок можно оценить и с точки зрения развития международных отношений в плане дипломатии, отражающую особую специфику Центральной и Восточной Азии.

### **Список литературы:**

1. Внешняя политика Японии: история и современность: учебное пособие / Институт востоковедения РАН; Ассоциация японоведов. — М.: Вост. Лит., 2008. — С. 318.
2. Дугаров В.Д., Голых А.В. Курс лекций по истории Монголии (эпоха древности — начало 20 в.): учеб. пособие. — Улан-Удэ: Изд-во Бурятского гос. университета, 2009. — С. 256.
3. Кляшторский С.Г. История Центральной Азии и памятники рунического письма. — СПб.: Филологический факультет СПбГУ, 2003. — С. 560.
4. Кляшторский С.Г. Памятники древнетюркской письменности и этнокультурная история Центральной Азии. — СПб.: Наука, 2006. — С. 591.
5. Мещеряков А.Н. История древней Японии: Учебное пособие для вузов / Мещеряков А.Н., Грачев М.В. — М.: Наталис, 2010. — С. 544.
6. Олтаржевский В.П., Пузыня Н.Н. Международные отношения и внешняя политика государств Восточной Азии: учебное пособие. Иркутск: САПЭУ, 2010. — С. 268.
7. Рене Груссе Империя степей. История Центральной Азии. Перевод с французского Виля Мирзаянова. Казань: Изд-во «Слово», 2012. — С. 528.
8. Хан Ёнъу История Кореи: новый взгляд / Хан Ёнъу; пер. с корейского под ред. М.Н. Пака. — М.: Вост. Лит., 2010. — С. 758.

## СЕКЦИЯ 2. ПОЛИТОЛОГИЯ

### КРАТКИЙ ОБЗОР ГОСУДАРСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОГО УСТРОЙСТВА РЕСПУБЛИКИ ЧЕЧНЯ: 1990—2000 ГГ.

*Гомелаури Ангелина Сергеевна*  
*студент 3 курса, департамент прикладной политологии*  
*НИУ Высшая школа экономики,*  
*РФ, г. Санкт Петербург*

*Горный Михаил Бениаминович*  
*научный руководитель, канд. физ. мат. наук, доц.*  
*НИУ Высшая школа экономики,*  
*РФ, г. Санкт-Петербург*

В начале 1990-х годов, еще до распада Советского Союза, Чечено-Ингушская Автономная Советская Социалистическая республика стала стремиться к большей независимости. Конечно, стоит отметить, что стремление к суверенитету чеченских народов существовало на протяжении всего существования Чечни под властью России. Не одно восстание произошло со времени присоединения Кавказа к Российскому государству. Однако, именно в 90-е годы XX века данные планы по отделению были как никогда близки к воплощению.

Весной 1990-го года начинает проявлять себя новая политическая сила — национал-радикалы, объединившиеся в Вайнахскую демократическую партию. Ее программа декларировала стремление к возрождению национальных институтов общественного самоуправления, отделения атеизма от государства, утверждение приоритета представителей коренных наций при выборе кадров и т. д.

Появляются многочисленные приверженцы идеи независимости Чечни: общество «Кавказ», Народный фронт, партия «Нийсо». Летом того же года проходит волна митингов, однако, первое серьезное выступление против коммунистической власти происходит уже в ноябре. Против лидеров ВДП,

организовавших серию митингов антисоветской направленности возбуждают ряд уголовных дел, но, несмотря на противодействие легитимных властей, ВДП побеждает на ноябрьском Чеченском национальном съезде. На нем же ставится задача — «провозглашение суверенитета Чеченской республики», над реализацией которой предстояло работать Исполнительному комитету под руководством Д. Дудаева. Через два дня после съезда (27 ноября 1990) Верховный Совет Чечено-Ингушской АССР был вынужден принять Декларацию о суверенитете Чечено-ингушской республики, которая как провозглашала суверенитет ЧИР, так и заявляла «о решимости создать демократическое правовое государство» [2]. Начинается борьба республики за выход из состава РСФСР.

Через год, в июне 1991, проводится Общенациональный Конгресс чеченского народа, принимающий решение об отстранении от дел Верховного Совета Чечено-ингушской Республики. На конгрессе также провозглашается независимая Чеченская республика. Во главе временно становится Исполком ОКЧН под руководством Д. Дудаева.

Возможно, дальнейшие события можно было бы предотвратить, т. к. несмотря на попытку отставки, Верховный Совет продолжает функционировать — политический взрыв происходит после августовского путча. Массовое недовольство действующей властью и стремительно растущий на этой почве авторитет Д. Дудаева делают свое дело — получивший народную поддержку Исполком требует отставки Верховного Совета ЧИР. Главе Совета Д. Загаеву выдвигаются обвинения в поддержке «гкчепистов». Наконец, в первых числах сентября 3-я сессия ОКЧН низлагает Совет и передает всю власть Исполкому. Таким образом, контроль над частью республикой переходит в руки радикальной оппозиции.

В середине сентября Верховный Совет ЧИР, проведя заседание под руководством Р. Хасбулатова (на тот момент являвшегося и. о. председателя Верховного Совета РСФСР), официально заявил о самороспуске. Взамен был сформирован Временный Высший Совет ЧИР (по договоренности между

Р. Хасбулатовым и главами Исполкома данный орган должен был действовать до выборов 17 ноября). Хотя он был распущен гораздо раньше — 5 октября (за проведение подрывной и провокационной деятельности). Вся власть сосредоточилась в руках Исполкома. Но ненадолго — 7 октября ВВС вновь приступает к своим обязанностям.

В обществе происходит раскол — многие становятся на сторону ВВС, что приводит к накаливанию и без того напряженной обстановки. Пиком борьбы становятся выборы 27 октября, на которых, с результатом 90,1 %, побеждает Д. Дудаев. На выборах была отмечена высокая явка (около 70 %), существенных нарушений выявлено не было.

Первым же указом новый президент заявляет о независимости республики («Об объявлении суверенитета Чеченской Республики»). Необходимо отметить, что к этому времени Чечено-ингушская АССР уже распалась: 15 сентября 1991 года Ингушская Республика была провозглашена в составе РСФСР чрезвычайным съездом депутатов Ингушетии.

4 июня 1992 года Верховным Советом РФ будет принят закон «Об образовании Республики Ингушетия в составе Российской Федерации» [7], соответственно, в Конституцию РСФСР будет (10 декабря 1992 года) внесена поправка об образовании новой республики. Территориальные споры об определении границы между двумя республиками ведутся до сих пор.

Кроме того, в 1991 году был принят не менее важный документ — Декларация о нейтралитете. В нем ЧР объявила «пять принципов мирного сосуществования в международных отношениях» [3], а также призвала иностранные государства признать суверенитет и независимость новой республики.

12 марта 1992 года парламентом Чеченской республики принимается новая Конституция, которая фактически отменяла действующую до того момента Конституцию Чечено-ингушской АССР 1978 года. В данной Конституции ЧР декларируется как «суверенное и независимое демократическое правовое государство» [8].

31 марта 1992 года власти ЧР откажутся подписать Федеративный договор, предусматривавший наличие больших полномочий республик [4], с РФ. С марта 1992 по январь 1993 будут вестись переговоры между сторонами, в результате которых 14 января 1993 будет подписан Протокол о признании необходимости проведения работы по урегулированию российско-чеченских отношений [9]. Данный протокол, однако, не будет одобрен Д. Дудаевым.

В 1993 году, спустя полтора года после принятия Конституции, Д. Дудаев напишет статью «К вопросу о государственно-политическом устройстве Чеченской республики» [5], в которой определит путь Чеченской Республики, а также постарается определить форму ее правления и государственного устройства. Настоящее положение Чечни он определит, как коллегиальный госкапитализм, указывая на то, что республика ушла от догорбачевского авторитарного госкапитализма и должна стремиться к коллегиальному приваткапитализму. Под последним подразумевается государственная система США, характеризующаяся по мнению Д. Дудаева «изначально заложенной внутри ее и присущей только ей одной возможности к саморегуляции, настроенной на уровень высшей общественной эффективности и экономической целесообразности» где в роли хозяина выступает финансовая олигархия. То положение, в котором находилась Чечня в 1993 году, отличает переходность состояния: неопределенность «хозяина» — это уже не конкретная личность, но еще и не могущественная финансовая олигархия. При этом, государственные органы абсолютно не важны как таковые именно потому, что все решения принимаются «хозяином» независимо от их воли. Несмотря на то, что ЧР в принятой Конституции декларируется в качестве демократического государства, Д. Дудаев не представляет общество в роли «хозяина» — правление многих лишено рациональности. Таким образом, власть народа фактически иллюзорна — она может быть официально прописана в документах, но всегда на вершине стоит «хозяин» по чьему приказу принимаются те или иные решения.

Именно в руках «хозяина» сосредоточены все нити, связывающие различные сферы жизни общества — политическую, экономическую и прочие, где «хозяин» может великодушно поделиться властью, зная, что они не столь значимы (такое разделение не позволит никому свергнуть могущественного «хозяина» с его пьедестала). Народу отводится роль «производителя», обязанного нести «благосостояние своему народу», поэтому нужно позаботиться о создании достойных условий для обеспечения его работы.

Возможно ли, что желание сосредоточить в своих руках большую власть, стать «хозяином», заставило Д. Дудаева стремиться к созданию президентской диктатуры?

События 1993 года лишь подтверждают его желание не дать обществу действовать через демократические институты принятия решений:

- в начале 1993 Д. Дудаев поручает А. Акбулатову подготовить ряд поправок к действующей Конституции Чеченской Республики, обеспечивающий сосредоточение власти в руках президента;

- 15 апреля — 4 июня 1993 г. проходят массовые митинги, основным требованием является отставка президента и правительства;

- как следствие, Д. Дудаев принимает ответные меры: 17 апреля объявляет о роспуске Парламента, Конституционного суда, Грозненского городского собрания, проводит ряд несогласованных с Парламентом реформ;

- 4 июня 1993 г. происходит санкционированный Д. Дудаевы вооруженный разгон Парламента, Грозненского городского собрания, Конституционного суда;

- в середине июня вносятся поправки в Конституцию, что ведет к установлению диктатуры президента [13].

В результате обретения новых полномочий президентом, формируется правительство, также им возглавляемое. Вице-президентом Чеченской республики становится З. Яндарбиев, глава упоминаемой ранее Вайнахской демократической партии. Парламент восстанавливается в ином составе в августе 1993 года, однако, он оказывается полностью зависим от Д. Дудаева,



согласно поправке к Конституции, дающей президенту право на роспуск парламента.

Съезд народов Чечни противился усилению власти президента — 3—4 июля на нем было выражено недоверие Д. Дудаеву и его администрации, и, до проведения выборов, управление передано в руки Временного Совета. 30 июля ВСЧР принимает Декрет о власти, отстраняющий Д. Дудаева от занимаемой им должности.

Власти РФ поддержали решение Временного Совета, под эгидой которого начала спланиваться оппозиция, 23 ноября 1994 сформировавшая Правительство национального возрождения, противопоставившее себя дудаевской коалиции. Легитимность данного органа была признана указом президента РФ.

В августе-сентябре 1994 года начались первые военные столкновения. И, уже 30 ноября 1994 года, президентом Российской Федерации Б.Н. Ельциным был подписан указ о вводе войск в ЧР, носивший название «О мероприятиях по восстановлению конституционной законности и правопорядка на территории Чеченской Республики» [10]. Данным указом создавалась группа руководства действиями по разоружению и ликвидации вооруженных формирований, основной целью которой являлось «обеспечение прекращения вооруженных столкновений, разоружение и ликвидация вооруженных формирований на территории Чеченской Республики». Однако, официально войска не вводились до подписания следующего указа от 11 декабря того же года «О мерах по пресечению деятельности незаконных вооруженных формирований на территории Чеченской Республики и в зоне осетино-ингушского конфликта» и принятия Правительством РФ постановления об использовании Вооруженных Сил для проведения операции на территории ЧР.

Так началась Первая чеченская война, продлившаяся вплоть до подписания Хасавюртовских соглашений 31 августа 1996 года [12], ставших результатом ряда военных операций, проведенных сторонниками Д. Дудаева и позволивших им установить контроль над стратегически важными городами Чеченской республики, включая Грозный, Гудермес и Аргун (города

республиканского значения). Согласно данным соглашениям, военные действия были прекращены, российские войска покинули территорию ЧР, а вопрос о статусе республики был отложен до 31 декабря 2001 года.

Работа над мирным урегулированием конфликта началась еще в 1995 году, согласно договоренности, между премьер-министром РФ В. Черномырдиным и военным командиром ЧР Ш. Басаевым. Однако, Д. Дудаев не был удовлетворен результатами переговоров — подписанием 30 июля в Грозном Соглашения по мирному урегулированию ситуации в ЧР (по ряду военных вопросов), «которое предусматривало прекращение боевых действий, освобождение насильственно удерживаемых лиц, разоружение и поэтапный вывод войск из республики». На следующем этапе переговоров в августе-сентябре 1995 года была создана Специальная наблюдательная комиссия, целью работы которой являлся контроль за соблюдением Соглашения. Вскоре переговоры были сорваны: произошло покушение на генерала А. Романова, командующего Объединенной группировкой российских войск в ЧР и входившего в вышеназванную комиссию. Военные столкновения продолжились.

В ноябре 1995 года произошли серьезные изменения в руководстве оппозиции: главой Чеченской республики стал Д. Завгаев, избранный оппозиционным Верховным советом ЧР.

В декабре 1995 Д. Завгаевым и В. Черномырдиным было подписано соглашение «Об основных положениях о разграничении полномочий между Российской Федерацией и Чеченской Республикой».

6—17 декабря в ЧР состоялись общенародные выборы Главы ЧР, в ходе которых Д. Завгаев получил 96,4 % голосов избирателей. Несмотря на попытки оспорить законность выборов Д. Дудаевым, Д. Завгаев формирует свое правительство, создает двухпалатное (Палата Представителей, Законодательная палата) Народное собрание. Это вновь обостряет конфликт. Как и гибель 21 апреля 1996 Джоахара Дудаева, (на его место приходит Зелимхан Яндарбиев (глава Вайнахской демократической партии)).

Сторонам удастся достигнуть соглашения 27 мая — на встрече между Б.Н. Ельциным и З. Яндарбиевым в Москве, по результатам которой была создана Договоренность о прекращении огня, боевых действий и мерах по урегулированию вооруженного конфликта на территории ЧР.

Во главе комиссий по переговорам стояли А. Масхадов и В. Михайлов, им удалось договориться о прекращении огня, ликвидации блокпостов, выводе к концу августа российских войск, и назначении выборов.

Однако, так называемые назрановские договоренности, не были реализованы — военные действия после недолгого перерыва продолжились вплоть до подписания Хасавюртовских оглашений.

27 января 1997 года в Чеченской республике состоялись президентские и парламентские выборы, которые принесли победу А. Масхадову (59,1 %). По результатам двух туров в парламент проходит 43 депутата (большинство (около 20) от «Партии национальной независимости», 7 от радикального союза политических сил «Исламский порядок»), во главе становится Р. Алихаджиев (бывший полевой командир)

Кабинет министров, сформированный президентом (являющимся одновременно и председателем Кабмина), состоял преимущественно из радикальных последователей Д. Дудаева, так, например, первым заместителем председателя был назначен Ш. Басаев. В прочие важные государственные органы, как-то Высший президентский совет, Совет безопасности, Администрацию президента также входили лица, воевавшие на стороне Д. Дудаева (Д. Умаров, В. Арсанов и т. д.).

В республике формируется новая система судопроизводства: светские суды практически отменены, на их место приходит суд шариата. Главным судебным органом фактически становится Верховный Шариатский суд Чеченской республики Ичкерия. Восстановлен Конституционный суд (был отменен по приказу Д. Дудаева в 1993 году).

Что касается местных органов самоуправления, то практически на всей территории ЧР главами администраций населенных пунктов являлись полевые

командиры, чьи посты были, по сути, узаконены выборами местных органов власти 1997 года.

Созданный порядок продержался, несмотря на разногласия А. Масхадова, выступавшего за проведение умеренного курса, и Ш. Басаева, настаивавшего на радикализме, около двух лет. Хрупкий мир рухнул после ввода в августе 1999 года Ш. Басаевым, к этому моменту окончательно примкнувшим к оппозиции А. Масхадова, войск на территорию республики Дагестан. Это послужило началом Второй чеченской войны.

23 сентября президентом России был подписан Указ «О мерах по повышению эффективности контртеррористических операций на территории Северо-Кавказского региона Российской Федерации» [11]. На территории ЧР вводится режим контртеррористической операции.

5 октября указом президента А. Масхадова на территории ЧР введено военное положение.

Основным событием стало взятие 6 февраля 2000 года федеральными войсками города Грозный. 29 февраля была уничтожена крупная группировка боевиков на территории Шатойского района. Многим террористам удалось скрыться в горах.

Только в апреле 2009 Национальный антитеррористический комитет РФ объявил об окончании режима КТО на территории Чеченской Республики — «с 00:00 часов 16 апреля 2009 г. отменен приказ, объявляющий территорию республики зоной проведения контртеррористических операций».

Конечно, это не значит, что боевые столкновения на территории ЧР прекратились — военные операции против боевиков проводятся до сих пор.

Чеченская республика Ичкерия фактически была ликвидирована в 2000 году, когда федеральные войска заняли территорию республики. Однако, официально о прекращении ее существования заявил Доку Умаров — самопровозглашенный президент ЧРИ лишь 10 октября 2007 года, переименовав ее в вилайят Нохчийчо (Ичкерия) в составе Имарата Кавказа. Некоторые аналитики считают, что это в первую очередь связано

с «афганизацией» Кавказа — если раньше движение за независимость носило, прежде всего, националистический характер, то теперь борьба имеет явный религиозный уклон исламистского толка. Кроме того, стоит отметить, что расширение территории действия — вся территория мусульманской части Северного Кавказа была поделена на вилайеты — сосредотачивало в руках главы (на тот момент Доку Умарова) большую власть. Необходимо отметить, что независимая Чеченская Республика Ичкерия не была признана ни одним государством, несмотря на то, что ее посольства располагались во многих странах, включая территорию Афганистана, контролируемую движением Талибан, Турции, Эстонии и т. д.

12 июня 2000 года указом Президента Российской Федерации главой администрации Чеченской Республики был назначен Ахмат Кадыров. Спустя три года — 5 октября 2003 года именно он был избран президентом ЧР, получив 80,84 % голосов.

В 2003 году на референдуме была принята Конституция Чеченской Республики, статья 1 которой гласит: «Чеченская Республика (Нохчийн Республика) — демократическое социальное правовое государство с республиканской формой правления. Суверенитет Чеченской Республики выражается в обладании всей полнотой власти (законодательной, исполнительной и судебной) вне пределов ведения Российской Федерации и полномочий по предметам совместного ведения Российской Федерации и Чеченской Республики и является неотъемлемым качественным состоянием Чеченской Республики. Территория Чеченской Республики является единой и неделимой и составляет неотъемлемую часть территории Российской Федерации».

Стоит отметить, что под понятием «суверенитет» подразумевается «компетенция» [6], так как использование общепринятого значения противоречит самой сути федерализма.

Таким образом, можно говорить о том, что Чеченская Республика признала власть Российской Федерации, но все же, судить о том, насколько долго продержится существующий порядок достаточно сложно потому, что его

обеспечивает в первую очередь взаимодействие двух влиятельных людей — президентов РФ и ЧР. Нельзя не учитывать роль Рамзана Кадырова — действующего президента ЧР, благодаря его жесткому правлению на территории республики, решаются многие серьезные проблемы. За время его президентства Чечня окрепла.

Рамзан Кадыров пришел к власти довольно давно. После гибели его отца в 2004 году, президентом был избран Алу Алханов (82,25 %), однако, многие говорили о сложившемся двоевластии [1] — на политической арене уже появился могущественный Р. Кадыров. В феврале 2007 года В.В. Путин принял отставку А. Алханова по собственному желанию [1], назначив Рамзана Кадырова исполняющим обязанности президента Чечни. Также кандидатура Р. Кадырова была предложена В.В. Путиным парламенту Чечни — 5 апреля 2007 года тот вступил в должность, которую и занимает по настоящий момент.

Итак, проанализировав более чем двадцатилетний отрывок истории Чечни, можно прийти к выводу, что данная республика по-прежнему является достаточно нестабильным регионом. Международное сообщество признает, что политика, проводимая на данный момент в республике, имеет двойственный характер. Де-юре, республика имеет одинаковые конституционно закрепленные права и обязанности с другими субъектами федерации, однако, нельзя не обратить внимание на тот факт, что де-факто Чечня обладает большей свободой, характеризующейся невмешательством центра в дела региона.

### **Список литературы:**

1. Ахмад Кадыров объявлен избранным президентом Чечни. — [Электронный ресурс]: <http://lenta.ru/> URL: <http://lenta.ru/vybory/2003/10/07/kadyrov>.
2. Декларация о государственном суверенитете Чечено-ингушской республики. — [Электронный ресурс]: <http://chechenlaw.ru/> URL: <http://chechenlaw.ru/?p=55>.
3. Декларация о нейтралитете Чеченской республики — [Электронный ресурс]: <http://chechenlaw.ru/> URL: <http://chechenlaw.ru/?p=439>.

4. Договор о разграничении предметов ведения и полномочий между федеральными органами государственной власти Российской Федерации и органами власти суверенных республик в составе Российской Федерации (Москва, 31 марта 1992 г.) — [Электронный ресурс]: <http://constitution.garant.ru/> URL: <http://constitution.garant.ru/act/federative/170280/>.
5. Дудаев Д. К вопросу о государственно-политическом устройстве Чеченской республики — [Электронный ресурс]: <http://chechenlaw.ru/> URL: <http://chechenlaw.ru/?p=472>.
6. Заключение Венецианской комиссии о конституции Чечни. — [Электронный ресурс]: <http://chechenlaw.ru/> URL: <http://chechenlaw.ru/?p=605>.
7. Закон РФ от 4.06.92 № 2927-1 Об образовании Ингушской республики в составе Российской Федерации — [Электронный ресурс]: <http://www.lawrussia.ru/> URL: [http://www.lawrussia.ru/texts/legal\\_555/doc555a852x257.htm](http://www.lawrussia.ru/texts/legal_555/doc555a852x257.htm).
8. Конституция Чеченской республики 12.03.1992 — [Электронный ресурс]: <http://www.zakonprost.ru/> URL: <http://www.zakonprost.ru/content/regional/77/308714>
9. Протокол о результатах встречи делегаций Российской Федерации и Чеченской Республики в г. Грозном. — [Электронный ресурс]: <http://chechenlaw.ru/> URL: <http://chechenlaw.ru/?p=118>.
10. Указ президента Российской Федерации. «О мероприятиях по восстановлению конституционной законности и правопорядка на территории Чеченской Республики». — [Электронный ресурс]: <http://chechenlaw.ru/> URL: <http://chechenlaw.ru/?p=163>.
11. Указ Президента РФ от 23.09.1999 № 1255с «О мерах по повышению эффективности контртеррористических операций на территории Северо-Кавказского региона Российской Федерации» — [Электронный ресурс]: <http://pravo.levonevsky.org/> URL: <http://pravo.levonevsky.org/bazaru09/ukaz/sbor09/text09140.htm>.
12. Хасавюртовские соглашения. — [Электронный ресурс]: <http://chechenlaw.ru/> URL: <http://chechenlaw.ru/?p=181>.
13. Черкасов А.В., Орлов О.П. Хроника вооруженного конфликта. — [Электронный ресурс]: <http://www.memo.ru/> URL: <http://www.memo.ru/hr/hotpoints/chechen/itogi/xp90.htm>.

### **СЕКЦИЯ 3.**

## **СОЦИОЛОГИЯ**

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ТОЛЕРАНТНОСТИ В РОССИИ**

*Денисова Юлия Андреевна*

*студент Саратовского государственного университета,  
РФ, г. Саратов*

*Косырева Влада Андреевна*

*студент Саратовского государственного университета,  
РФ, г. Саратов*

*Ситникова Светлана Викторовна*

*научный руководитель, канд. социол. наук, доц., СГУ им. Н.Г. Чернышевского,  
РФ, г. Саратов*

Проблему толерантности, особенно в современном ее понимании необходимо рассматривать как наиболее актуальную и сложную в существующей науке. Значительное увеличение количества исследований в данной области в конце XX — начале XXI века связано с участвовавшими актами насилия, терроризма, обострившимися межрелигиозными и межнациональными конфликтами, проникновением проявлений нетерпимости.

Пристальное внимание исследователей к проблематике толерантности объясняется и четко выраженной тенденцией гуманизации науки, повышением интереса к проблемам личностного развития растущего человека, который активно поддается процессу социализации, который в свою очередь становится все более глубинным, длительным, все более трансформированным, выделением важнейшей задачи воспитания, заключающейся в формировании у школьников гражданской ответственности и правового самосознания, духовности и культуры, инициативности, самостоятельности, толерантности.

Среди наиболее актуальных проблем, волнующих глобальное сообщество, выделяется проблема межэтнических отношений внутри стран, умение людей



разных рас, культур, религий и этносов гармонично уживаться, относиться терпимо к праву другого быть «другим».

Что означает быть «другим»? Возможно ли, что толерантность — это всего лишь приспособление человека к активно меняющейся жизненной среде? Каждая личность будет рассуждать о том, стоит ли ей адаптироваться к другим, проявлять терпение к противоречащим ему факторам, поведению, ситуациям. Рассуждение о том, не будет ли он в меньшинстве, а по грубым человеческим законам «в слабых», если будет придерживаться толерантной позиции, коренным образом может менять ситуацию, и возвращать человека к нетерпимости.

Возможно ли, что толерантность является для некоторых людей синонимом слабости? В умах отдельных личностей даже возникают идеи о том, что толерантность не может способствовать самоактуализации и самовыражению, поскольку агрессивно настроенные к какому-либо объекту люди, вынужденные придерживаться другой политики в толерантном обществе, считаются в некотором роде жертвами. Но кто есть жертва на самом деле в современном мире?

Одно из правил нравственности, действительного синонима толерантности является то, что человек не должен поступать так, как он не хочет, чтобы поступали с ним. Но и тут вступает в силу закон мира животных, заключающийся в том, что выживает сильнейший. В интерпретации человеческих индивидов, не всегда являющихся личностью, он звучит все более искаженным. Каждый человек, следуя стандартам потребительского общества, хочет быть первым и единственным, урвать кусок побольше любыми способами, защитить и обезопасить себя во вред другим. Порой это поведение касается не просто межличностных отношений, но и взаимодействий политических, экономических.

На сегодняшний день практически все страны в той или иной степени обладают культурным разнообразием. Международная торговля, туризм, некоторые другие виды мобильности населения различных государств приводят к тому, что в большинстве стран проживает значительное число людей,

принадлежащих к другим культурам. Практически в каждой стране можно встретить представителей культурных меньшинств. Однако проблема мультикультурализма возникает только тогда, когда пришельцы решают остаться в стране прибытия. Культурно-плюралистическое «мультикультурное» общество — это общество, в котором нет «господствующей культуры» (и в котором понятие «культура» не прикреплено к понятию «этнос»). Это общество, в котором индивидам предоставлена свобода выбирать, какие культурные образцы являются их «собственными» [1]. Культурное разнообразие не тождественно этническому разнообразию. Это набор особых поведенческих характеристик, совокупности знаний, мировоззрений и социальных архетипов, культурных тенденций. Культурный плюрализм, главным образом, состоит во взаимодействии различных культур, что предполагает как их взаимное проникновение, так и взаимную трансформацию. Мультикультуралистские тенденции в нашем обществе обусловлены многонациональным составом населения страны (как известно, в России проживают более 180 народов и народностей), наличием национально-территориальных субъектов Федерации. Кроме того, актуальность для России возрастает в связи с довольно высокой миграцией из стран СНГ. Проблемы иммиграции приобретают особое значение в контексте переживаемого Россией острого демографического кризиса. Перед Россией стоят важнейшие задачи интеграции этнически и культурно отличающихся народов, формирование массовых представлений о российской идентичности, консолидация этнически разнообразного населения вокруг общих ценностей и целей.

Система образования наряду с воспитанием в личности чувств национального достоинства, единства, патриотизма, любви к Родине обязана предотвращать в человеке какие бы то ни было националистические чувства, идеи превосходства своей нации, религии, личности над другими, которые могут активно способствовать разжиганию национальных конфликтов и крайних их степеней — войн. Как яркий пример можно привести национальную политику Гитлера, унесшую миллионы жизней. Агрессия

нетерпимых людей подавила и вовлекла за собой множество последователей, которые были толерантны, однако страх подавил все другие эмоции.

Понятие толерантности в современных условиях может трактоваться совершенно по-разному. Л. Дробижева отмечала, что «теоретическая трактовка толерантности имеет не только научное, но и идеологическое, политическое значение».

В соответствии с Конституцией РФ именно многонациональный народ России является носителем суверенитета и единственным носителем власти в нашей стране. «Запрещаются любые формы ограничения прав граждан по признакам социальной, расовой, национальной, языковой или религиозной принадлежности» [3]. «Каждый вправе определять и указывать свою национальную принадлежность. Никто не может быть принужден к определению и указанию своей национальной принадлежности» [3]. Согласно Всероссийской переписи населения, которая проводилась в 2010 году, «на территории РФ проживают представители более 160 национальностей» [4].

Одним из компромиссных вариантов может стать организация деятельности на мультикультурных принципах государственных структур, сотрудники которых непосредственно взаимодействуют с полиэтничным населением. Это дало бы возможность государству более эффективно влиять на характер и состояние межэтнических отношений в регионах, сохраняя за собой контроль над практическим применением мультикультуралистской политики. Используя действующий по мультикультурным принципам государственный институт как канал своего влияния, российское правительство могло бы решить и задачу защиты интересов русско-язычного населения в некоторых российских республиках, которое, по данным этносоциологических исследований, нередко воспринимает себя там как этническое меньшинство. Этническим же меньшинствам такое признание Российским государством «права на культурное отличие» способно показать его готовность к более либеральному и толерантному осуществлению интеграционного процесса в интересах всех граждан страны [4].

Таким образом, необходимо отметить, что проблема толерантности имеет ярко выраженный и теоретический, и прикладной характер. Человек сам выстроил свои модели поведения, которые постепенно меняются, в них вносятся коррективы, но нравственность, терпимость и толерантность, носящие для разных людей разные оттенки — должны быть основой современного мира, который пытается воплотить в жизнь идеи правового государства и гражданского общества.

### **Список литературы:**

1. Декларация принципов толерантности принята ЮНЕСКО в 1995 г. всемирный призыв к толерантности. «Вестник» УрМИОН 08.08.02 г.
2. Дробижева Л.М. Проблемы этнической толерантности в условиях роста этнического самосознания народов Российской Федерации. // Толерантность в общественном сознании России — 1998.
3. Никольсон П., Толерантность как моральный идеал «Вестник» УрМИОН 2002 г.
4. Психология / под редакцией А.А. Крылова — М: «проспект» 1999 г.
5. Социология межэтнической толерантности / Отв. ред. Л.М. Дробижева. — М.: Изд-во Института социологии РАН, 2003. — 350 с.
6. Темницкий А.Л Социологические исследования толерантности студентов МГИМО.

## СЕКЦИЯ 4. ФИЛОСОФИЯ

### СПЕЦИФИКА ХИМИЧЕСКОЙ ФОРМЫ ДВИЖЕНИЯ МАТЕРИИ

*Аббасов Шамо Малик оглы*  
*студент Сибирского федерального университета,*  
*РФ, г. Красноярск*

*Жулий Юрий Валерьевич*  
*научный руководитель, канд. филос. наук, ассистент кафедры философии*  
*гуманитарного института Сибирского федерального университета,*  
*РФ, г. Красноярск*

Химический процесс, есть одна из форм движения материи, наряду с механической, физической, биологической и социальной формами движения. Химический процесс, есть та ступень индивидуальности, которая включает в себя, в качестве отдельных моментов, механическую и физическую формы движения. Подтверждением этого является то, что химический процесс также причастен к магнетизму и электричеству. Магнетизм относится к пространственной определенности к чистой механической форме движения, электричество уже относится к физической определенности, к физической форме движения. Химический процесс есть единство первого и второго. Дело в том, что в магнетизме индивидуальность существует как единство, а именно как образ, в электричестве индивидуальность полагает себя как отношение к другому телу и только в химическом процессе индивидуальность определяется как множество индивидуальностей (моментов) которые в тоже время есть целое. У Георга Гегеля вышесказанное сформулировано так, «Это отношение как тождество нетождественных, самостоятельных тел есть противоречие и, следовательно, по существу процесс, имеющий, согласно понятию, назначение полагать различное тождественным индифферентным, а тождественное дифференцировать, разделять» [1; 311]. Таким образом химический процесс есть единство магнетизма и электричества. И это единство действительно

не только физически, но и логически ведь магнетизм и электричество предстают как моменты химического процесса еще в том значении, что целостные тела, а именно металлы, кислоты, щелочи вступают в отношении электрический момент проявляется в том, что тела выступают как самостоятельные, индивидуальные тела, а момент магнетизма проявляется как раз в том, что в то же время тела образуют единство, тождество, вернее химический процесс. Таким образом, магнетизм и электричество как моменты химического процесса есть ничто иное как, физическое проявление моментов тождественного и различного. Из чего следует, что химический процесс не сводится к магнетизму и электричеству (механика, физика) редукция, таким образом, становится неуместной.

Одним из первых противников редукционизма был как раз Гегель он считал, что не следует сводить высшие формы к низшим. Например, химические процессы к физическим и тем более к механическим. Ярким свидетельством такой редукции служит гальванический процесс, открытый Луиджи Гальвани в конце XVIII века. Гегель считал, что это открытие не совсем правильно было истолковано физиками, которые рассматривали роль воды в гальваническом процессе только как косного проводника, а металлы рассматривались как проводники первого класса (по сравнению с водой) говорит Гегель. Конечно понятно, что соприкосновение разнородных металлов приводит их в электрическое состояние, а наличие воды уже дает течение электричества, но такой механистический подход недостаточен для понимания химических процессов как указывает Гегель «Формой отношения тел является не движение, а полное изменение различных материй, взаимное исчезновение их разнообразия» [1; 311]. Именно такой подход более продуктивен ведь вода да должна рассматриваться как деятельное начало, сообразно своей физической определенности, как участник единого процесса. Точно так же, как и металлы в соприкосновение приводит различие их природы, а именно их удельных весов. Именно так обнаруживается специфика химического процесса следовательно и специфика того что изучает такая наука как химия. У нее свое

особенное место в системе наук, а физика не способна объяснить те явления, которые происходят на химическом уровне (молекулярный).

Природа как органическое целое состоит из качественно различных сфер, каждая из которых обладает собственными особенностями и способами организации. Науки, исследующие эти качественно различные уровни бытия, отличаются друг от друга своими методологическими и онтологическими принципами. Таким образом, редукция их к какому-либо единому знаменателю становится бессмысленной.

На химическом уровне понимание природы выходит на качественный уровень и заключается оно в том, что движение материи здесь не есть просто чисто внешнее движение, явление, а внутреннее так сказать движение в самом себе и оно проявляется как явление уже как химическая реакция и различные превращения. Таким образом, химические форма движения понимается именно как изменение в самом себе, как движение с качественными изменениями. Что уже можно вполне сравнить с человеческой субъективностью, но если в человеке изменения не всегда сразу дают о себе знать, поскольку «Я» скрывает их, то химические изменения дают о себе знать и вырываются наружу, словно как чудеса или по крайней мере подобно различным фокусам. Подобные метаморфозы приводят к тому что химические соединения не есть просто соединения различные элементов (хотя безусловно это так) а качественно новое образование, не редуцируемое к своим моментам, именно такого понимания придерживался и Гегель. «Кислота и едкая щелочь тождественны в себе, кислота в себе есть щелочь; и именно поэтому она жаждет соединиться со щелочью, как едкая щелочь с кислотой» [1; 323]. В этом, забавном на первый взгляд, утверждении раскрывается крайне существенный момент, который заключается в том, что каждый элемент сам по себе находится в противоречии с собой он конечен и ищет другого и тем самым восполняет себя, поскольку само его определение предполагает это другое. Как раз в этом и проявляется целостность химического процесса, моментами которого и являются отдельные элементы.

Но химический процесс все же конечен, и химический редукционизм также является крайностью, другим концом палки. Претензия на всеобщность химизма также должна быть снята ведь есть другая более высокая форма движения материи, а именно органическая (биология). Как мы уже выяснили, что только в пределах своих границ и указания этих границ можно обнаружить специфику конкретной науки. Теперь нужно указать на противоположную сторону исследуемой проблемы. Бесконечная деятельность в химическом процессе распадается на две стороны как воссоединение и разъятие и снова воссоединение, то есть, один процесс подошел к концу, затем начинается новый. В органическом же процессе эти моменты совершенно неразделимы, поскольку все, что живое отделяет от себя, снова делает самим собой. Таким образом, мы обнаруживаем принципиальную разницу между химическим и органическим процессами, и эта разница заключается в том, что химический процесс распадается на множество различных процессов. Этому служит подтверждением различные химические превращения, в результате которых остается только односторонний продукт. «Идея всего химического процесса есть, таким образом, протекание отрывочных процессов, представляющих его различные ступени и переходные моменты» [1; 323]. На химическом уровне противоречие проявляется как взаимодействие элементов, их стремления друг к другу (односторонность тела) в котором противоречие и проявляет себя процессуально, как химическая связь, химическая реакция, химическое превращение и др. Вернее, как множество различных процессов. А вот, в живом, противоречие как тождество различных моментов есть существование, непрерывность, единство. То есть противоречие наличествует в каждом моменте процесса и не сводится к отдельному моменту. В химизме же результат взаимодействия проявляется как отдельные явления, так сказать моментально, это скачек, искра, взрыв.

Животное не сводится к химическому, оно содержит его как момент причем момент, взятый как отрицание поскольку в химическом живое находит свою смерть, на что и указывал Гегель «Животные и растительные субстанции



уж во всяком случае относятся к совершенно другому порядку; их природа до такой степени не может быть понята из химического процесса, что в этом последнем, они наоборот, разрушаются и в нем открывается только путь к их смерти» [1; 351]. Таким образом можно смело утверждать, что в определенном смысле химическое противостоит жизни (органическому) несмотря на то что последнее содержит первое в снятом виде. И только после того как жизнь отрицает саму себя сбрасывая свою чешую, наружу снова выходит химизм. Но не следует понимать его только как смерть, оно одновременно есть и жизнь ведь без него последняя просто невозможна.

### **Список литературы:**

1. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук Т. 2. — М.: «Мысль», 1975. — 695 с.
2. Райбекас А.Я. Категории вещь, свойство, отношение. — Красноярск: Красноярский государственный университет, 2000. 140 с.
3. Энгельс Ф. Диалектика природы. — М.: Государственное издание политической литературы, 1953. 353 с.

## АНАЛИЗ ФИЛОСОФСКИХ ПРОБЛЕМ В ПРОИЗВЕДЕНИИ П. ЗЮСКИНДА «ПОВЕСТЬ О ГОСПОДИНЕ ЗОММЕРЕ»

*Свириденко Антон Сергеевич*

*студент НИУ-ВШЭ,  
РФ, г. Москва*

*Парамонов Андрей Альбертович*

*научный руководитель, доц. НИУ-ВШЭ,  
РФ, г. Москва*

Как известно, детство — золотая пора в жизни каждого человека. Мы только начинаем познавать мир, изучать его, удивляться чему-то новому. Все наши впечатления в детстве гораздо сильнее, нежели, когда мы уже повзрослели. И особенно приятно читать рассказы и повести, написанные от первого лица человеком, вспоминающим своё детство. Мы где-то зачастую узнаем себя. Нам очень интересно узнать о мыслях ребёнка, «побывать» в его голове. Автобиографическое произведение, написанное немецким писателем Патриком Зюскиндом — «Повесть о господине Зоммере», — возвращает нас в мир практически беззаботного детства, оно полно любви, ласки, доброго юмора. Рассказчик повествует о своем детстве, о том, как он забирался на деревья, обучался музыке, учился кататься на велосипеде. На протяжении всей повести идет рассказ от первого лица, который действительно завораживает читателя. Но почему же тогда это произведение получило название «Повесть о господине Зоммере?». Ведь этого человека на страницах книги мы видим редко, да и произносит он всего одну фразу. Автор от лица главного героя пишет: «Я же собрался рассказать совсем о другом, а именно поведать историю господина Зоммера... если это вообще возможно, ведь, по правде говоря, никакой истории, в общем-то, не было, а был только этот странный человек, чей жизненный путь... нет, надо бы сказать, чей жизненный маршрут... несколько раз пересекался с моим» [1, с. 16]. Но именно ситуации, в которых происходили эти пересечения, играют главную роль в раскрытии смысла этого произведения и постановке важных проблем, таких как выбор жизненного пути, право на одиночество, смысл жизни.

Кто же такой господин Зоммер? Читатель даже не может узнать его настоящее имя. Рассказчик лишь знает, что этот персонаж живет в его деревне и целыми днями, от рассвета до заката ходит по лесам, полям, соседним деревням. Все в деревне знали господина Зоммера, «потому что он всегда был в пути»... «Не было дня в году, когда господин Зоммер сидел дома. Он всегда был на ногах» [1, с. 20]. Думаю, мало кто из нас может каждый день по 16 часов подряд быть в движении. Однажды рассказчик вместе с отцом попадает в ужасную грозу. К их счастью, они находятся в машине. Оттуда они видят господина Зоммера, шагающего, как ни в чём не бывало, и предлагают ему сесть с ними, ведь они могут довезти его. Он долго не обращает на них внимание, но, потом, остановившись, говорит свою единственную фразу за всю повесть, которая является в ней наиболее важной: «Ах, да оставьте же меня наконец в покое!» [1, с. 44]. Покой... Был ли он у него? Мне кажется, что простой человек, живущий стабильной и спокойной жизнью, не стал бы изо дня в день совершать пешие прогулки в одиночку, покрывая гигантские расстояния. Так что же было не так с господином Зоммером? У него была жена, которая работала, они жили в собственном доме. Как-то мать поведала рассказчику, что у господина Зоммера — клаустрофобия (то есть боязнь замкнутого пространства), и до какого-то времени мальчик пытался объяснить странное поведение загадочного господина Зоммера именно этим. Он делает вывод, что клаустрофобия — «охота гулять» [1, с. 52], и господин Зоммер гуляет в своё удовольствие. Однако это предположение быстро опровергается: «... я вспомнил лицо господина Зоммера, увиденное из окна машины, залитое дождём лицо с полуоткрытым ртом и огромными глазами, в которых застыл ужас, и я подумал, что так не смотрят в своё удовольствие, что у человека, которому хорошо и весело, не бывает такого лица» [1, с. 53]. Господин Зоммер пытается от чего-то убежать. От чего же? От смерти? Скуки? Одиночества? Этого понять невозможно. Но становится ясно, что этот герой одинок, и всю жизнь он пытается прожить, уединившись с самим собой. Он хочет убежать от своих проблем, скрыться от всего, думает, что так он сможет забыть обо

всём и не думать о своей жизни. Но, видя печальный финал данной повести, мы понимаем, что ему это не удастся. Его единственная фраза — это просьба, просьба дать ему побыть в одиночестве, просьба дать возможность прожить жизнь по-своему.

Одним из интересных эпизодов повести является подробное описание подготовки главного героя к прогулке с девочкой из его класса. Рассказчик всё распланировал, составил точный список мест, которые он собирался показать, и вдруг она ответила ему, что не сможет пойти. После этого мальчик медленно пошёл домой, расстроенный и убитый собственной неудачей. Для него «пейзаж словно окаменел» [1, с. 72]. Ничто в мире не двигалось. Ничто, кроме «точечки» [1, с. 72], которая перемещалась вдоль опушки леса. Главный герой сразу понял, кто это. Он лишь увидел вдали господина Зоммера, но всё равно почувствовал себя по-другому. Для него весь мир замер, всё было серым и однообразным. Но эта «точечка» всё-таки двигалась. Может быть, она дала ему понять, что даже в печальных и грустных днях есть маленькие лучики света, которые, несмотря ни на что, двигаются и заставляют отчасти забыть о своих проблемах. Ведь движение — это жизнь.

Следующая встреча с господином Зоммером, которая имела решающее значения для главного героя, произошла в тот день, когда мальчик решил расстаться с жизнью. На мой взгляд, это ключевой момент повести. В тот самый день, казалось, всё было против него: «Весь мир есть не что иное, как сплошная, несправедливая, злобная, коварная подлость. И виноваты в этой подлости другие. А именно все. Все без исключений» [1, с. 106]. У рассказчика были неприятности и с родителями, и с братом, с соседской собакой, с его учительницей по музыке — барышней Функель, да и вообще со всеми людьми. Такие моменты бывают в жизни каждого человека. Тебе одиноко, тебе кажется, что все настроены против тебя, и ты не можешь ничего с этим поделать. Главное — это стараться искать во всём светлые стороны, их ведь не может не быть. И даже если человеку кажется, что всё плохо, может быть, большинство неприятностей придумывает он сам? Может быть, на самом деле

всё не так? Каждый в течение своей жизни по множеству раз проходит через такие ситуации, и они учат нас чему-то. Однако все мы знаем о множестве случаев самоубийств, случающихся с подростками ежегодно. Ведь они ещё совсем молоды, не имеют жизненного опыта, и поэтому не понимают, что их проблемы на самом деле порой настолько ничтожны, что не стоит даже вспоминать о них. Но, несмотря на это, многие молодые люди убивают сами себя из-за плохих оценок, несданных экзаменов, несчастной любви. Часто — это просто способ привлечь к себе внимание, и, к сожалению, никого в этот момент не оказывается рядом. Но жизнь на этом не заканчивается! А наш главный герой был ещё очень мал, чтобы осознать всё это. И он решил свалиться с дерева, ведь он любил залезать на деревья, он уже падал с небольшой высоты, и для него это был единственно «приемлемый способ расстаться с жизнью» [1, с. 110]. Когда он забрался на дерево, он стал представлять себе картину собственным похорон, как все его обидчики будут плакать и жалеть его. Он жалел, что он не сможет увидеть этого: «На своих похоронах я должен быть мертв. Нельзя сразу занять и то, и другое: отомстить миру и продолжать в нем жить. Значит, пусть будет месть!» [1, с. 116]. Он хочет уйти так, чтобы все об этом узнали и «с глубокой грустью вспоминали ещё многие десятилетия» [1, с. 114]. И вот, в самый последний момент, когда мальчик уже съезжал по ветке, хотел досчитать до трёх и спрыгнуть, он услышал знакомый стук. Это был господин Зоммер, который остановился точно под тем деревом, где сидел мальчик. Там он начал есть свой бутерброд и оглядываться по сторонам, словно опасаясь, не видит ли кто его. Он, сам того не зная, одним лишь своим появлением спас главного героя от глупой и нелепой смерти. Ведь мальчик, увидев его, тут же прижался к стволу сосны и осознал, что только что чуть не совершил самую большую глупость за свою жизнь: «Мне вдруг совершенно расхотелось бросаться в глубину. Мне показалось это смешным. Я больше не понимал, как мне могла прийти в голову такая идиотская мысль: кончать жизнь самоубийством из-за какой-то сопли! Я же только что видел человека, который всю жизнь убегал

от смерти» [1, с. 123]. Смерть... Боялся ли её господин Зоммер? Я считаю, что нет, и бежал он вовсе не от неё. Этот человек был ужасно одинок, и в этом его главная беда. И, на мой взгляд, это и есть одна из главных проблем, которую автор хотел нам показать. Проблема человеческого одиночества. И нам становится жалко господина Зоммера, который всю жизнь был одинок, который боялся людей, хотел, чтобы они оставили его в покое. Рассказчик понял это после того случая с сосной.

Несколько лет спустя произошла последняя встреча героя с господином Зоммером. На этот раз они как бы поменялись ролями. Теперь уже мальчик стал свидетелем того, как господин Зоммер захотел покончить с собой. И здесь писатель поднимает важную и сложную проблему — проблему выбора, имеет ли право человек сам решать — жить ему или умереть. Это очень сложный вопрос, и однозначного ответа на него нет. Но писатель в своей повести предоставляет господину Зоммеру такое право. Он остался совсем один, потеряв единственного близкого человека (у него умерла жена), был неизлечимо болен, ему незачем и не для кого было жить. И он решил уйти тихо и незаметно для всех, не привлекая к себе внимания. И мальчик, который понимал это, дал ему возможность уйти, не стал ему мешать. Он лишь мог молча наблюдать за тем, как господин Зоммер шаг за шагом заходил в воду всё глубже и глубже, пока наконец полностью не скрылся под водой. Мальчик не сказал никому ни слова о произошедшем, и люди заметили исчезновение господина Зоммера лишь спустя две недели. И никто не стал его искать. Правильно ли поступил главный герой? Он ведь мог спасти господина Зоммера. Но тут возникает другой вопрос. Хотел ли сам господин Зоммер быть спасённым? «Меня удержало воспоминание о его стоне в лесу, о его дрожащих губах под дождём, о его мольбе: «Ах, да оставьте же меня наконец в покое!» — то самое воспоминание, которое заставило меня промолчать при виде господина Зоммера, погружающегося в воду» [1, с. 150]. Этими словами заканчивается повесть. Наверное, рассказчик чувствовал, что поступал правильно, потому что у него не было чувства вины, страха и угрызений совести.

Мы очень мало знаем об авторе этой повести Патрике Зюскинде, но то, что мы знаем, помогает нам лучше понять основной смысл и идею этого произведения. Патрик Зюскинд — автор одного из популярнейших романов современности «Парфюмер», который был опубликован в 1985 году и переведен на 45 языков. В 1986 году во Франции ему была присуждена премия «За лучший дебют», но он отказался от этой премии. Никто не знает точно, где он живет: в Мюнхене или в Париже. Никому не известно, есть ли у него семья и дети. Опубликовано только три его фотографии. Он старательно избегает любой публичности, не дает интервью, не делает никаких заявлений. И, наверное, не случайно «Повесть о господине Зоммере» опубликована в 1991 году, когда автор приобрел мировую известность. И становится понятно, что единственную фразу господина Зоммера «Да оставьте же вы меня наконец в покое!» мог совершенно искренне сказать сам Патрик Зюскинд по отношению к его собственной жизни. Каждый человек имеет право сам строить свою жизнь и идти по своему пути, независимо от мнения окружающих. Никто не может осуждать его, вмешиваться в его личную жизнь. Все мы имеем право побыть наедине с собой. И несмотря на всю серьёзность и печальный финал, эта повесть не оставляет каких-то грустных впечатлений. Да, нам несомненно жаль господина Зоммера, но вместе с тем Патрик Зюскинд сумел преподнести эту повесть с такой добротой и нежностью, что она оставляет очень приятное и светлое впечатление. Добрый детский юмор в ней граничит с грустным повествованием о жизни одинокого, замкнутого человека. Это произведение заставляет думать, размышлять о жизни, и это самое главное.

### **Список литературы:**

1. Зюскинд Патрик. Повесть о господине Зоммере [Книга] / перев. Венгерова Элла — Санкт-Петербург: Издательский Дом «Азбука-классика», 2008. — С. 160. — Перевод с немецкого. — ISBN.

## **СЕКЦИЯ 5.**

### **МАРКЕТИНГ**

#### **PRODUCT PLACEMENT: ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

***Глаголева Ирина Валерьевна***

*студент Воронежского государственного университета,  
РФ, г. Воронеж*

***Подольская Валерия Алексеевна***

*студент Воронежского государственного университета,  
РФ, г. Воронеж*

***Бугаков Виктор Петрович***

*научный руководитель, доц. Воронежского государственного университета,  
РФ, г. Воронеж*

В настоящее время на территории России наблюдается явное недоверие рекламе. Так, согласно данным аналитико-статистического сайта [1], около 75 % граждан России подозревают, что рекламой их пытаются обмануть. По данным сайта, телевидение удерживает 50 % рынка рекламы в средствах распространения, при этом ряд сторонних исследований фиксирует крайне высокие показатели переключения каналов во время трансляции рекламных роликов. Иными словами, население пытается всячески уклониться от восприятия рекламы, что является необходимым стимулом к развитию различного вида скрытых, нетрадиционных видов маркетинга, таких, как инструменты плейсмента. В последние несколько лет Product Placement завоевывает все большую популярность и в России. Технологии PP перестали изумлять режиссеров и сценаристов даже самой старой закалки и теперь активно используются российскими производителями сериалов и полнометражных фильмов. Product Placement эффективен для многих направлений бизнеса. Его успешно используют рестораны, торговые и бизнес-центры, частные клиники, строительные организации, телекоммуникационные, страховые, финансовые и другие компании сферы услуг, политические деятели.



Product Placement (PP) или скрытая реклама — особый рекламный приём, представляющий собой целевое, но неявное воздействие на потребителя, путем использования в фильмах, книгах, телевизионных передачах, компьютерных играх товаров, брендов, образов определенной компании. Как правило, зрителю или читателю демонстрируется сам рекламируемый продукт или его логотип, возможно также и упоминание о его хорошем качестве. В этой связи данный вид рекламы представляется очень актуальной темой для рассмотрения.

Как известно, product placement появился в Америке в начале прошлого столетия, где как технология управления потребительским поведением зародился и сформировался на киностудиях [3].

На начальном этапе развития скрытая реклама использовалась и в других жанрах художественного творчества. Радио стало одним из первых каналов электронных СМИ, по которым американские радиоведущие доносили до своих слушателей PP-послания, вплетая их в свои разговоры, репортажи и выпуски новостей.

Можно объяснить его появление product placement обычным недостатком средств на производство первых кинофильмов, создатели которых искали способы достать бесплатный реквизит и обращались к производителям товаров с просьбами обеспечить их необходимыми вещами. Product placement в своей оригинальной форме не имел коммерческого характера. Но позже бесплатный реквизит стал превращаться в реквизит, за который кинокомпании начали уже получать большие деньги или бартерное вознаграждение.

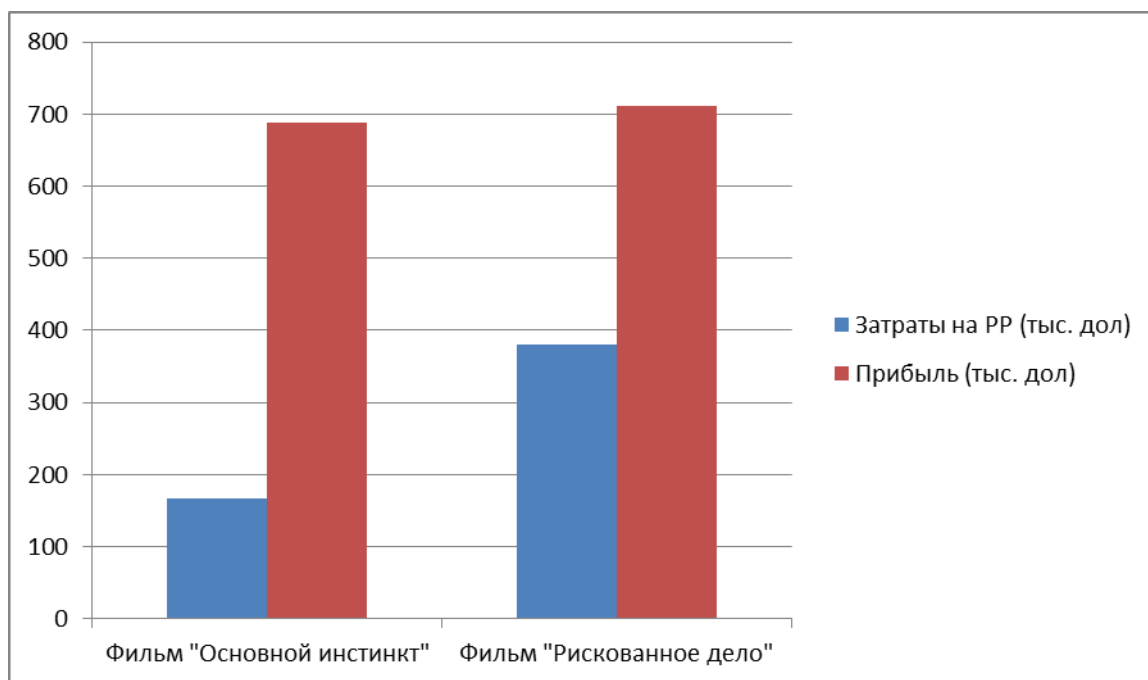
Осознав силу влияния product placement на потребителя и проанализировав примерный объем прибыли производителей товаров, использованных в кинофильме, продюсеры поставили стихийно, из острой нужды возникшую технологию на профессиональные рельсы. Со временем обычной практикой стало обсуждение и написание специальных сцен, ориентированных на продвижение того или иного продукта по заказу производителей.

Ниже представлены результаты продвижения алкогольного напитка Jack Daniels в фильме «Основной инстинкт», очков фирмы Ray Ban в фильме

«Рискованное дело». Для зарубежного киноплейсмента характерен, в основном, грамотный и ненавязчивый подход к его применению, в результате чего прибыль рекламируемой компании увеличивается.

В России на телевидение и в кино ненавязчивая реклама в полной мере пришла лишь с полвека спустя. Зато её виртуальная и игровая разновидности стали активно развиваться в нашей стране с запозданием около пяти лет, когда иностранный объем рынка рекламы в играх составлял уже 56 миллионов долларов.

Следует отметить, что в СССР существовала скрытая реклама, например, в «12 стульев», «Берегись автомобиля», «Спортлото-82», «Новые приключения итальянцев в России» продвигались такие государственные заказы, как образ высокой надежности советской почты, широкий спектр услуг сберкассы, новую гордость советского автомобилестроения — автомобиль «Жигули».



**Рисунок 1. Соотношение денежных затрат на product placement и прибыли.**  
(Источник: составлено автором)

В России, как и за рубежом, количество рекламы с табачными и алкогольными продуктами увеличивается стремительней, из-за противодействия рекламодателей государственным компаниям против рекламы табакокурения

и потребления алкоголя, на что благотворно повлияло отсутствие законодательной регламентации продакт — плейсмента [3].

По статистике, в нашей стране рекламируются продукты питания (до 60 % всех появлений на экране) и косметика (до 10 %). Видное место занимают также сотовые телефоны, операторы связи и тарифы. Российский плейсмент отличает также частое отсутствие скрытой рекламы как таковой (например, навязчивое демонстрирование брендов и озвучивание их слоганов), то есть противоречивость, а так же неуместность плейсмента, его неграмотное использование.

К настоящему времени всё большее распространение получает IT-плейсмент в видеоиграх и Интернете. В этой отрасли отечественный опыт мало отличен от заграничного. Ряд цифр свидетельствует о перспективности развития молодого направления: по материалам исследования [2] 80 % игроков запомнили название бренда, рекламируемого в игре «Дневной Дозор», 73 % считают размещение «полезным для имиджа компании», а 67 % отметили, что введение реального бренда в игру сделало ее интереснее. Исследования показывают, что молодежь особенно негативно реагирует на явную рекламу, при этом она является активным пользователем компьютеров, планшетников и т. п., то есть часто посещает ресурсы Интернета и играет в видеоигры. Именно это обусловило столь большое внимание рекламодателей к этой сфере.

Особенно популярна сейчас, ввиду своей сравнительной дешевизны и эффективности, ветвь лайф — плейсмента — технология ненавязчивого внедрения брендов в жизнь людей. Благодаря таким социальным сетям, как ВКонтакте и INSTAGRAM, количество пользователей которых постоянно растет, методика лайф-плейсмента включает демонстрацию и публикацию новостей известными персонами с использованием брендовых вещей, атрибутикой. Данный вид рекламы является одним из перспективных в будущем отечественной рекламы.

Большой интерес представляет «обратный плейсмент», в России практически не применяющийся. Чед Столлер, исполнительный директор Нью-

Йоркской компании, занимающейся интернет — рекламой, считает: «Да, это великая возможность, но пока этот механизм находится на уровне инновации. Посмотрим, выживет ли он на рынке». Практика показывает, что он действительно выжил и доказывает свою высокую эффективность. Например, пиво Duff Beer, которое было продемонстрировано в известном мультсериале «Симпсоны», стало очень популярно на родине сериала в Америке. Также хорошим примером могут служить конфеты Bertie Botts Every Flavor Beans из «Гарри Поттера». В России нет ни одного известного примера обратного продактплейсмента, однако за рубежом он активно внедряется.

Однако у методики life placement нашлись явные недостатки: проблема охвата, сложность исполнения и этическая неоднозначность.

Подвести итог хочется, рассмотрев общую экономическую картину отрасли. Участники рынка, опрошенные Sostav.ru, сходятся во мнении — product placement в России в настоящее время переживает стагнацию. Как значительные факторы этого можно выделить: сомнения клиентов в успешности рекламного хода; непрозрачность ценообразования и неготовность структур product placement-а меняться; юридический аспект, порождающий неопределённость и полярные мнения о том, сколько должен и может стоить плейсмент. Ряд экспертов отмечают огромный отечественный потенциал продакт-плейсмента, не раскрывшийся в силу незрелости рынка и вышеперечисленных причин.

### **Список литературы:**

1. Березкина О. Product placement — Технологии скрытой рекламы / О. Березкина. — Питер, 2009. — 224 с.
2. Гран-При: Центр рекламных исследований Grand Prix. — 2015. ([www.takegrandprix.ru](http://www.takegrandprix.ru)).
3. Ромир: исследовательский холдинг. — ООО «Ромир». — 2015. ([www.romir.ru](http://www.romir.ru)).

## СЕКЦИЯ 6. МЕНЕДЖМЕНТ

### ЗНАЧЕНИЕ ТИМБИЛДИНГА В ФОРМИРОВАНИИ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОАО «ГАЗПРОМ»

*Глаголева Ирина Валерьевна*  
*студент Воронежского государственного университета,*  
*РФ, г. Воронеж*

*Щукин Олег Семенович*  
*научный руководитель, д-р экон. наук, проф.,*  
*Воронежского государственного университета,*  
*РФ, г. Воронеж*

Стремительное развитие современной экономики требует от предприятий постоянного совершенствования, иначе они не смогут существовать в сложившихся условиях жесткой конкуренции. Необходимыми качествами предприятия становятся гибкость, адаптивность к быстро меняющимся условиям рынка, повышение производительности труда и умение творчески развиваться. По сравнению с жестким административным управлением, командный метод работы является более эффективным. Переход к этому методу — сложный процесс, он требует формирования сильной корпоративной культуры, перестройки мышления, поведения, способов принятия решений. Данная проблема имеет большое значение для практикующих менеджеров, так как способствует повышению эффективности работников в коллективе.

Значение тимбилдинга в теории и практике менеджмента нельзя недооценивать. Для того чтобы сделать процесс эффективным, необходимо создать корпоративную культуру, научиться распределять роли и задачи между сотрудниками. Для достижения этой цели можно и нужно использовать самые разнообразные методы. Вопрос, как сплотить команду, волнует сегодня многие компании. Правильно подобранный персонал с течением времени будет работать эффективно, однако в современном обществе стоит острая потребность в рациональном использовании времени, и тренинги по тимбилдингу

помогают ускорить этот процесс. Этим и объясняется актуальность данного исследования.

Предметом исследования выступает тимбилдинг, с помощью которого происходит формирование корпоративной культуры.

Объектом исследования в данной работе является корпоративная культура ОАО «Газпром».

Сегодня тимбилдинг рассматривается как одна из наиболее прогрессивных технологий в сфере корпоративного менеджмента. Существуют разные подходы к определению тимбилдинга:

Тимбилдинг (или командообразование, от англ. *teambuilding* — построение команды) является системой специально организованных мероприятий, направленных на создание команды и совершенствование навыков работы в коллективе [1].

В игровых условиях члены команды становятся более открытыми, беспрепятственно делятся информацией, раскрывают свои способности, получают позитивные эмоции. В конечном результате при успешной организации тимбилдинга на предприятии улучшаются коммуникации, повышается результативность командной работы, совершенствуются навыки работы в коллективе.

Одной из самых главных задач тимбилдинга является развитие и трансляция корпоративной культуры. Чтобы работники больше знали об организации и не сомневались в верности выбора места работы, необходимо познакомить их с особенностями бизнеса, с людьми, с которыми ему предстоит взаимодействовать. Такую возможность им предоставляет тимбилдинг, который является одним из инструментов успешного и относительно быстрого формирования корпоративной культуры.

Тимбилдинг позволяет сформировать высокий уровень корпоративной культуры, являющийся важным стратегическим фактором, заставляющим работать все структурные звенья компании на достижение поставленных целей в рамках заявленной миссии. Результатом успешного тимбилдинга является

позитивная корпоративная культура, в рамках которой сотрудники высокомотивированы, ответственны, стремятся к саморазвитию.

Тимбилдинг помогает компаниям внедрять корпоративную культуру, адаптирует новых сотрудников к сложившимся условиям среды предприятия, создает благоприятный климат в компании. Он является инструментом формирования и транслирования корпоративной культуры не только на стадиях развития небольшого предприятия, но и в крупных компаниях, с устоявшейся миссией и ценностями, которые открывают филиалы, дочерние предприятия, расширяют штат сотрудников, которых нужно в максимально короткие сроки включить в работу.

Одной из таких организаций является ОАО «Газпром», которая является одной из самых крупных энергетических компаний в мире. Главными направлениями деятельности этой компании являются геологоразведка, добыча, транспортировка, хранение, переработка и реализация углеводородов, а также производство и сбыт электрической и тепловой энергии [2].

Тысячные коллективы гигантских предприятий, и отдельные продуктовые дочерние предприятия, работающие в агрессивной высоко конкурентной среде, нуждаются в грамотной координации действий, для того чтобы взаимодействие друг с другом было более эффективным. Компания нуждается в выстраивании связей как горизонтальных, так и вертикальных среди персонала, в формировании сплоченных эффективно работающих команд. В такой гигантской компании корпоративная культура является необходимым инструментом функционирования и выживания в конкурентной борьбе. Корпоративные коммуникации являются одним из ключевых механизмов взаимодействия компании с заинтересованными сторонами, обеспечивающим прозрачность и открытость деятельности. Развитие системы внутрикорпоративных коммуникаций — важный компонент продвижения корпоративной культуры, поддержания диалога между сотрудниками компании и менеджментом.

Для «Газпрома» корпоративная культура является одним из ключевых факторов достижения стратегических целей компании. Успешность внедрения

амбициозной стратегии развития компании до 2025 года предполагает создание команды международного класса. В соответствии с этой целью в Компании принята концепция дальнейшего развития корпоративной культуры, базирующейся на ценностях и миссии «Газпром» и ориентирующей сотрудников на достижение высоких результатов [2].

В 2012 г. были сформированы планы трансформации корпоративной культуры. Планы были созданы с учетом особенностей каждого предприятия. В число ключевых направлений деятельности данных планов вошли развитие системы управления по целям, создание внутреннего экономического соревнования, «управление через присутствие» — регулярное общение руководителя с сотрудниками на их рабочих местах, каскадная коммуникация ценностей и личное участие членов Правления в их трансляции, стимулирование инициативы снизу, развитие системы обратной связи.

Тимбилдинг — это один из самых доступных и простых инструментов для создания и развития площадок корпоративной коммуникации. Также тренинги по тимбилдингу очень часто используются профессиональными коучами. Они помогают улучшить продуктивность деятельности, а это главное, для чего применяется коучинг, развивать персонал, обучать его «без отрыва от работы», причем этот процесс доставляет позитивные эмоции, помогает улучшить отношения в коллективе. Соответственно улучшается гибкость и адаптивность к изменениям конкурентной среды.

Газпром является компанией, которая активно внедряет инструменты тимбилдинга для работы с командами профессионалов и, по тому, как компания стремительно развивается, можно сказать, что ее деятельность является успешной. Компания внедряет и совершенствует систему оценки и отбора высокопотенциальных сотрудников, а также карьерного планирования, позволяющую максимально обеспечить «Газпром» квалифицированными кадрами на перспективу.

В компании постоянно проводятся проверки системы работы с кадрами на предмет соответствия стратегическим целям и анализ ее эффективности.



Газпром заботится о своих работниках, поэтому старается сделать их работу более интересной, творческой и менее рутинной. Для этого в компании недавно был внедрен комитет по талантам. Это тоже своеобразная система тимбилдинговых мероприятий, направленных на выявление инициативности, активности, нестандартности мышления работников.

Комитеты по талантам были созданы для того, чтобы повысить честность в принятии кадровых решений, увеличить вовлеченность и ответственность руководителей в процессе работы с кадрами, расширить возможности для функциональных и дивизионных кадровых переходов. Комитеты по талантам — это встречи управленческих команд, на которых решаются проблемы с кадровыми резервами, выясняется существующая на данный момент ситуация с кадровыми резервами на ключевые позиции, разрабатывается план действий по изменению к лучшему их кадровой защищенности, утверждаются списки высокопотенциальных сотрудников [2].

В Газпроме часто проводятся разнообразные корпоративные фестивали, концерты, спортивные состязания и Спартакиады, фотоконкурсы и литературные конкурсы. При участии профсоюзной организации Газпрома было создано Творческое объединение литераторов газовой промышленности и выпускается ежегодный сборник «Литературный факел». Такие мероприятия способствуют самореализации и развитию потенциала работников предприятия. Таким образом, «Газпром» становится не только местом работы, но и площадкой для воплощения творческих возможностей человека [2].

Коллективы «Газпрома» вместе отмечают корпоративные праздники, такие как день основания компании, а на празднование Нового года тратятся колоссальные средства. Например, В 2013 году Газпром провел грандиозный корпоратив в культурном центре «Галактика», который был построен компанией к Олимпиаде. В «Галактике» Газпром отметил Новый год, открытие самого олимпийского объекта «Галактика» и подвел итоги стопроцентной реализации олимпийской программы, которую должен был выполнить

Газпром. А для того, чтобы устроить корпоративный фестиваль, руководство Газпрома сняло практически целый город Витебск на несколько дней [2].

Но инициатива проведения тимбилдингов исходит не только от высшего руководства, которое тратит на это баснословные деньги. В небольших группах специалистов в отдаленных от центрального управления дочерних предприятиях тоже проходят тренинги по командообразованию, но в меньших масштабах, однако они приносят возможно даже больший результат, чем крупные мероприятия.

В такой крупной компании тимбилдинг позволяет решить множество задач, которые не решаются административными методами. Это неформальный элемент, то самое звено, которое позволяет достоверной информации на предприятии циркулировать более свободно, укрепляет доверие в коллективе, в тоже время служит мотивацией работников, усиливает их лояльность компании и т. д. В условиях современного рынка тимбилдинг — не только веяние моды, но и хороший инструмент для создания и постоянного поддержания в надлежащем состоянии корпоративной культуры.

В руках профессионалов тимбилдинг является современным и качественным инструментом для постепенного внедрения корпоративной культуры. Он помогает руководителям решать проблемы в коллективе сотрудников на любом предприятии, повысить лояльность к компании, снизить текучесть кадров, а для работников — это возможность лучше узнать своих коллег, получить эмоциональное и эстетическое удовольствие, раскрыть свой потенциал и продемонстрировать свои умения и таланты.

### **Список литературы:**

1. Геллерт М. Все о командообразовании. Teamarbeit, teamentwicklung, teamberatung: руководство для тренеров / М. Геллерт, К. Новак. — пер. с нем. — М.: Вершина, 2006. — 352 с.
2. Официальный сайт ОАО «Газпром». — ОАО «Газпром». — 2014. (<http://www.gazprom.ru>).

# ВОВЛЕЧЕННОСТЬ И УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА ФИРМЫ КАК ВЕДУЩИЙ МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ

*Нестерова Татьяна Павловна*

*студент, Санкт-Петербургский государственный университет,  
РФ, г. Санкт-Петербург*

*Семенова Зоя Анатольевна*

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц.  
Санкт-Петербургского государственного университета,  
РФ, г. Санкт-Петербург*

В современных условиях фирма выделяет персонал в качестве одного из ключевых активов организации при определении перспектив ее развития, полагая, что именно он способен обеспечить реализацию самых амбициозных, стратегических инициатив. Автор рассматривает вовлеченность и удовлетворенность персонала, как ведущий метод для достижения лучших бизнес результатов. Также даны рекомендации по повышению уровней вовлеченности и удовлетворенности персонала.

В настоящее время организация корпоративной культуры фирмы является одной из приоритетных целей руководящего состава. Каждая компания стремится исследовать и сопоставить желания и потребности своих сотрудников. Таким образом, административный персонал пытается понять, в чем состоят интересы сотрудников, что является платформой для создания таких условий, когда персонал максимально заинтересован в результатах своего труда, то есть максимально вовлечен в процесс функционирования фирмы. Результаты его вовлеченности в работу есть прямая связь с удовлетворенностью — отношением к занимаемой должности, коллективу и руководителю.

Что же такое *вовлеченность*? Согласно определению некоммерческой глобальной организации, занимающейся вопросами менеджмента и управления в бизнесе, “Conference Board” под «вовлеченностью» понимается «повышенная эмоциональная связь, которую сотрудник ощущает с организацией, и которая влияет на него, заставляя добровольно прилагать больше усилий к выполнению

своей работы» [2]. То есть вовлеченность это то, что сотрудник готов «дать» своей компании. Одним словом, вовлеченный сотрудник испытывает чувство причастности к деятельности своей компании, и поэтому развитие вовлеченности персонала является одним из основополагающих принципов успешной работы всей организации. Вовлеченность сотрудников непосредственно влияет на *результативность и эффективность компании*.

Другое состояние персонала — *удовлетворенность* — это отношения людей к организации, в которой они работают. Она складывается из внутреннего удовлетворения содержанием труда, удовлетворения окружением на работе, удовлетворение сотрудника вознаграждением со стороны организации. То есть, сотрудник полностью доволен тем, что он «получает» от своего работодателя, из чего следует его желание выполнять свою функцию в компании как можно эффективнее и результативнее.

Считается, что вовлеченность персонала — высшее проявление отношения человека к своему делу. Вовлеченность помогает сохранить привлекательность, бренд компании, как работодателя на рынке труда [3, с. 63—65]. Не менее важен факт сдерживания текучести кадров, то есть возможность нанимать и сохранять в штате сотрудников, имеющих выдающиеся профессиональные качества, высокий уровень квалификации. Если говорить о клиентах фирмы, то благодаря вовлеченности повышается уровень лояльности клиентов к продуктам и услугам компании. Результаты многочисленных опросов утверждают, что удовлетворенность клиентов фирмой на 5—10 % выше; прибыльность от работы с клиентами колеблется на 10—20 % выше.

Существуют факторы, сдерживающие развитие удовлетворенности, вовлеченности и лояльности работников. Консалтинговой компанией “Towers Watson” было проведено исследование, результаты которого показали, что главным препятствием для формирования вовлеченности сотрудников являются их руководители [5, с. 5].

Итоги исследования, проведенного среди более чем 90 000 сотрудников разных фирм по всему миру, показали, что 84 % сотрудников низшего звена

признались, что им нравится решать сложные задачи и принимать решения; 83 % — стремятся развивать свои навыки; 58 % — готовы тратить больше времени на работу. Но главный отрицательный результат заключается в том, что 50 % работников низшего звена чувствуют, что руководители не ценят их труд [1].

В ходе исследования были проанализированы финансовые результаты 40 крупнейших корпораций по всему миру. Компании с высокой вовлечённостью сотрудников повышают свою доходность на 28 % от года к году. Компании с низкой степенью вовлечённости сотрудников теряют до 11 % дохода [5].

Это положение дел в западных компаниях. Можно не сомневаться, что в российских компаниях ситуация с вовлеченностью значительно хуже. Анализ факторов (в ходе того же исследования), определяющих отношение сотрудников к работе, показал, что наибольшее влияние на формирование вовлеченности сотрудника оказывает его непосредственный руководитель. Главный вывод: руководителям необходимо научиться понимать подчинённых так же хорошо, как они стремятся понять своих клиентов.

Результаты исследований вовлеченности персонала постоянно говорят о том, что у сотрудников с высоким уровнем вовлеченности показатели эффективности работы выше, нежели у их коллег с более низким уровнем вовлеченности. В наши дни, в условиях глобальной экономики, при постоянном финансовом давлении даже небольшое увеличение производительности труда может оказать положительный эффект на показатели эффективности компании и ее конкурентоспособность [4, с. 175—176].

Не менее важными факторами вовлеченности являются возраст, должность сотрудника. Исследования показали, что люди до 35 лет имеют меньший уровень вовлеченности, чем их старшие коллеги. Чем выше должность, тем выше вовлеченность.

Чтобы исследовать вовлеченность и удовлетворенность работников организации необходимо ежегодно проводить мониторинговые социологические

и социально-психологические исследования организационной культуры и тенденций ее развития. Полученные результаты являются основой для принятия управленческих решений по совершенствованию корпоративной культуры персонала фирмы, в частности определяют направления работы с вовлеченностью и удовлетворенностью персонала, требующие особого внимания со стороны руководящего состава.

Важно отметить, что результаты проводимых опросов необходимо сортировать по направлениям управления вовлеченностью, из которых стоит особо отметить:

- отношение к руководящему составу компании;
- возможность иметь право голоса;
- уверенность в поддержке со стороны фирмы;
- признание и соблюдение ценностей и идеологии компании;
- информированность о событиях и планах организации;
- удовлетворенность рабочим местом [3, с. 33—39].

В мире нет универсального рецепта по повышению вовлеченности сотрудников любой компании — работа с вовлеченностью очень индивидуальна, она сильно зависит от специфики компании. Однако сегодня уже очевидно, что работа с вовлеченностью персонала необходима, а это означает, что всем компаниям сегодня брошен очередной вызов — повысить вовлеченность и удовлетворенность сотрудников.

Повышение вовлеченности и удовлетворенности сотрудников — долгий и сложный процесс, который требует тщательного пересмотра корпоративной политики компании, ее основных ценностей, отношения к сотрудникам и т. д. Даже самые дорогие и эффективные проекты не могут в короткий срок повысить вышеупомянутые качества персонала, т. к. это, по сути, репутация компании в глазах ее сотрудников. Репутацию невозможно купить — над ней надо работать.

## Список литературы:

1. Александра Захарова. Волшебные драйверы вовлеченности персонала // Штат. — № от 10.08.2011.
2. Официальный сайт исследовательской фирмы по управлению и менеджменту “Conference Board” — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.conference-board.org/topics/subtopics.cfm?topicid=20&subtopicid=130> (дата обращения: 12.12.2013).
3. Расширяя горизонты. Тенденции в области управления персоналом — 2013 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/ru\\_resetting\\_horizons\\_global\\_human\\_capital\\_trends\\_2013\\_rus\\_new.pdf](http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/ru_resetting_horizons_global_human_capital_trends_2013_rus_new.pdf) (дата обращения: 19.12.2013).
4. Р. Карсан, К. Круз. Компания мечты / Карсан Р., Круз К.; Пер. с англ. [Е. Вахранева]. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. — 288 с.
5. “The Power of Three. Taking Engagement to New Heights”: ежегодный отчет международной консалтинговой фирмы “Towers Watson”, февраль 2011. — 6 с.

## **КОНЦЕПЦИЯ “JUST IN TIME” КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЕЁ ПРИМЕНЕНИЕ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ КОМПАНИЯХ**

*Свириденко Антон Сергеевич*

*студент НИУ-ВШЭ,  
РФ, г. Москва*

*Сверчков Павел Александрович*

*научный руководитель, преподаватель НИУ-ВШЭ,  
РФ, г. Москва*

«Бережливое производство — логистическая концепция менеджмента, сфокусированная на разумном сокращении размеров заказа на выпуск продукции, удовлетворяющей спрос при повышении ее качества; снижении уровня запасов используемых ресурсов; постоянном повышении квалификации производственного персонала, охватывающем весь контингент; внедрении гибких производственных технологий и интегрировании их в единые цепи с взаимодействующими технологиями партнеров» [3].

Одним из основных базовых принципов бережливого производства является система «точно в срок» или “just in time”, которая применяется любой компанией, которая внедряет у себя данную концепцию. В данном эссе речь пойдет именно о технологии just in time, её базовых принципах, плюсах и минусах, а также о конкретном применении её на опыте отечественных и зарубежных компаний. Итак, Just in Time или JIT — это концепция управления производством, которая направлена на снижение количества запасов. В соответствии с этой концепцией необходимые комплектующие и материалы поступают в нужном количестве в нужное место и в нужное время. Это повышает эффективность самого производства за счет снижения всех потерь. Под потерями понимаются любые действия, которые добавляют стоимость, но не повышают ценность продукта — ненужные перемещения материалов, избыточные запасы и т. п. В первую очередь JIT применяется к регулярно повторяющимся процессам. Это производственные процессы, в которых изделия или компоненты производятся серийно (крупносерийно, массово).



Эффективное применение ЛТ возможно при синхронизации на производстве потоков процессов и потоков материалов.

Базовые элементы данной концепции были разработаны ещё в 50-х годах прошлого века на заводах японской корпорации Toyota и стали известны как производственная система Toyota (внедрение системы «канбан»). Со временем, по мере того, как развивалась данная технология, она распространилась и на другие японские предприятия, а в 80-е появилась на европейских и американских заводах.

Для любой организации, желающей конкурировать на рынке, важным преимуществом является возможность предоставить необходимый и, разумеется, качественный товар потребителю в кратчайшие сроки и по более низкой цене. Тут не возникает никаких вопросов. Но как же добиться всего этого? Концепция ЛТ и рассчитана на повышение конкурентоспособности предприятия на рынке за счет достижения определенных целей. Таковыми базовыми целями для данной концепции являются:

- Ноль дефектов — максимально возможное сокращение числа дефектов в производстве. Из названия становится понятно, что дефектов в принципе возникать не должно, даже самых незначительных.

- Нулевые запасы — все виды запасов, которые каким-либо образом может использовать предприятие, должны минимизироваться до нуля.

- Нулевое время установки заготовок — сокращение времени установки приводит к сокращению самого производственного цикла и сокращению запасов.

- Нулевое время ожидания — при достижении данной цели повышается точность планирования производства, а также согласованность работы. Ведь если между различными операциями на предприятии не будет простоев, то составлять производственный план станет значительно проще.

- Ноль лишних операций — базовая для всей концепции бережливого производства цель. Из процесса производства должны быть удалены все те операции, которые не добавляют никакой ценности продукту. Например,

нам, потребителям, не становится лучше от того, что новые колёса, которые мы решили приобрести, лежат какое-либо время на складе [1].

Как можно увидеть, в каждой из целей, которые были описаны, присутствует слово «ноль» в той или иной форме. Все ненужные операции, дефекты, запасы и т. д. должны быть не просто минимизированы, а в идеале полностью удалены из производства.

В основе концепции лежат определенные ключевые элементы:

1. Стабильное производство — для работы системы ЛТ необходимо равномерно загрузить все производственные операции и операции по сборке.

2. Сокращение размеров партий (в производстве и при закупках). Необходимо добиться более тесного сотрудничества с поставщиками, ведь поставки товаров должны быть частыми, поэтому требуются надежные поставщики, которые будут выполнять свою работу точно в срок.

3. Сокращение времени ожидания (при поставках и производстве). Оно может быть выполнено за счет более удобного и близкого друг к другу размещения производственного оборудования, повышения согласованности между различными процессами.

4. Профилактическое обслуживание. Оно должно проводиться в нерабочее время или во время простоев.

5. Работники на предприятии должны быть «универсальны». Для успешного применения концепции ЛТ необходимо повышать квалификацию работников, и обучать их управлению различными видами оборудования и техники.

6. Применение малых партий при перемещении. Для реализации этого элемента предусматривается использование сигнальной системы. За счет этого обеспечивается передача деталей между рабочими станциями в небольших количествах. В идеальном варианте должна происходить передача одной детали в единицу времени [1].

После того, как были описаны основные принципы и элементы данной производственной концепции, мы можем перейти к конкретной практике зарубежных и российских предприятий.

Как уже было сказано выше, впервые данную технологию применили на заводах японской корпорации Toyota, где она была успешно внедрена и повысила эффективность всего производства. Сейчас крупнейшие российские и иностранные компании успешно используют опыт Toyota: Boeing, Porsche, ГАЗ, КАМАЗ, Русал, Сбербанк. Однако существуют причины, которые мешают внедрению данной концепции на предприятии, и множество иностранных компаний без какого-либо успеха пытались внедрить ЛТ в своё производство (в России внедрение технологий бережливого производства началось позже, чем в странах Европы и Америки, и, соответственно, опыта внедрения данной концепции в нашей стране маловато). Так что же именно мешает ЛТ? Наверное, одной из самых главных причин является большое количество программ, которые подлежат правильной разработке и интеграции. Ведь система «точно в срок» представляет собой существенный отход от традиционного способа производства. Факторы, которые раньше считались необходимыми и крайне желательными, такие, например, как запасы, теперь начинают рассматриваться как потери. Успех может быть достигнут только в том случае, если изменения в компании будут исходить с самого её верха. Только на этом уровне могут быть приняты решения о выделении необходимых ресурсов, инициированы важные перемены в структуре и принципах работы, выбраны нужные стратегии и подходящие схемы коммуникации. Кроме того, этот процесс должен иметь поддержку у простых рабочих, так как корпоративная культура будет сильно меняться, и они должны быть готовы к этому. Внедрение этой системы — это очень трудная задача, однако при успешности её выполнения затраты могут окупиться за очень короткие сроки. В качестве конкретного примера эффективности использования технологии ЛТ можно сказать о «производстве антенн компании Texas Instruments в период с марта 1990 по март 1992 года» [2].

*Таблица 1.*

**Использование технологии JIT и результаты**

<b>Показатель</b>	<b>Март 1990 г.</b>	<b>Март 1992 г.</b>	<b>Изменение в %</b>
t выполнения заказа (в днях)	60	25	-58,33
Себестоимость ед. продукции (\$)	324	235	-27,47
Незавершенное производство (шт.)	1100	300	-72,73
t сборки ед. продукции (в часах)	3	2,2	-26,67
Число дефектов на ед. продукции	0,6	0,06	-90

Из таблицы видно, что эффективность отделения по производству антенн данной компании заметно возросла, причем по всем показателям. Время выполнения заказа уменьшилось более чем в 2 раза, количество незавершенного производства — почти в 4, а число дефектов на единицу продукции — в 10 раз! И такие результаты были достигнуты всего за 2 года внедрения технологии Just in Time.

Ещё одним примером успешного внедрения данной технологии может служить компания Harley Davidson, американская корпорация, производящая мотоциклы, которая в 1970-е столкнулась с обострением конкуренции с такими японскими компаниями, как Honda, Kawasaki, Yamaha, Suzuki. Эти японские компании могли поставить свои мотоциклы в любую точку мира с более высоким качеством и по более низкой цене, чем у их конкурентов (так как в то время они уже использовали эту самую технологию). Поэтому в 1982 году при угрозе банкротства компания начала вводить данную систему в производство. В начале она столкнулась со множеством трудностей, как это бывает при внедрении JIT, однако за 5 лет она смогла:

- Снизить время переналадки оборудования на 75 %.
- Снизить запасы незавершенного производства на 22 млн. долл.
- Сократить гарантийные расходы, связанные с отходами, на 60 %.
- Повысить общую производительность на 30 %.

Сейчас мы можем увидеть на улицах множество мотоциклов данной компании, что говорит о том, что она преуспевает и по сей день [2].

В России внедрение технологий бережливого производства ещё не идёт настолько большими темпами, однако некоторые компании уже успешно практикуют систему JIT. Это концепция с годами становится всё популярней в нашей стране. Например, на Ульяновском автозаводе внедрение системы привело к общей экономии времени на 20 %. В отечественной логистике также применяются технологии «точно в срок». В нашей стране поставки по данной технологии уже используют такие компании, как ОАО «Северсталь», Мастер-СНАБ и др.

Теперь, на мой взгляд, следует сказать о плюсах и минусах внедрения данной системы.

Концепция JIT обладает как рядом преимуществ, так и определенными недостатками. К преимуществам можно отнести сокращение денежных средств, необходимых для управления запасами, ведь одной из целей данной концепции является полное сокращение всех запасов на предприятии. Также с сокращением запасов связано то, что можно использовать для определённых целей те площади, которые раньше отводились под эти самые запасы. Ещё одним преимуществом является то, что повышается гибкость компании. Из-за того, что партии товаров уменьшаются, предприятие может быстрее реагировать на изменение потребностей рынка. Есть возможность быстро вводить изменения на основе новых потребностей клиентов. Так как целью системы JIT является производство и поставка такого количества продукции, которое нужно потребителю, и в нужное время, то при уменьшении потребительского спроса на продукцию, количество нереализованного товара будет минимальным. Однако, разумеется, имеются и недостатки. К ним можно отнести:

- Снижение возможности исправить возникший и пропущенный на следующую операцию брак. Т. к. JIT не предусматривает запасы и резервы как материальные, так и временные (или они сведены к минимуму), то в процессе производства становится довольно трудно переделать или

исправить допущенный брак. Для исправления брака требуется останавливать все производство.

- Сильная зависимость производства от качества работы поставщиков. Поставщики, как правило, находятся вне зоны управления компании, поэтому любые проблемы в цепочке поставок могут вызвать остановку производства.

- Незначительные возможности удовлетворить внезапно повысившийся спрос. Т. к. система JIT не предусматривает запасов готовой продукции, то для удовлетворения возросшего спроса требуется дополнительное время.

Ещё одним недостатком, наверное, самым решающим, является то, «что данную систему организовать действительно сложно, и это требует больших усилий от каждого члена компании» [1]

В заключение хотелось бы отметить, что успешность внедрения технологии «точно в срок» действительно зависит от желания и готовности всех сотрудников предприятия. Зачастую попытки организации данной системы приводят к снижению производительности и прочим негативным последствиям. Неготовность руководства, неправильное планирование, непонимание самой концепции — всё это приводит к плачевным результатам. Однако, при успешном внедрении Just in Time, за короткие сроки компания сильно увеличивает свою эффективность и производительность, значительно уменьшая потери.

### **Список литературы:**

1. Менеджмент качества — [Электронный ресурс]. — 2007 г. — <http://www.kpms.ru>. — (дата обращения 05.06.2014).
2. Реферат911 — [Электронный ресурс]. — 2010 г. — <http://www.referat911.ru>. — (дата обращения 05.06.2014).
3. Традиция. Русская энциклопедия — [Электронный ресурс]. — <http://www.traditio-ru.org> - (дата обращения 05.06.2014).

## БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО, СИСТЕМА 5С

*Шехватов Антон Владимирович*

*студент Научно-Исследовательского Университета  
Высшая Школа Экономики,  
РФ, г. Москва*

*Сверчков Павел Александрович*

*научный руководитель, преподаватель факультета логистики, НИУ ВШЭ,  
РФ, г. Москва*

Бережливое производство (lean production) — это одна из концепций управления предприятием, направленная на минимизацию всех возможных издержек. Эта концепция предусматривает участие не только руководства, но и всех остальных сотрудников. Организация должна ставить перед собой задачу — совершенствоваться день ото дня. Именно в этом и заключается основная идея бережливого производства, которая была впервые придумана и применена в конце 20-го века основателем производственной системы автомобильного гиганта Тойота Таиши Оно. Именно он собрал воедино все передовые методы увеличения эффективности производства в стенах завода Тойота.

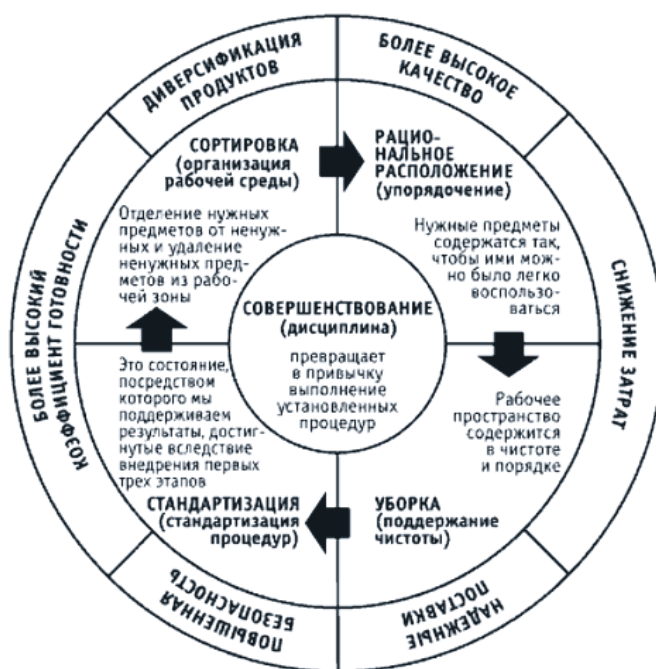
В бережливое производство входит множество инструментов управления, которые сами по себе просты, но применение их требует некоторых усилий. Одним из самых важных и эффективных является система 5С. Именно она определяет стабильность производимых операций, необходимую для создания и поддержки непрерывных усовершенствований. Главной ее целью является создание ясной, идеально организованной рабочей среды, в которой каждый сотрудник не должен даже задумываться о том, где лежит нужная для работы вещь — всё всегда должно находиться на своем месте.

Если попробовать дать четкое определение данному инструменту, то 5С — это система наведения порядка, чистоты, укрепления дисциплины, повышения производительности и создания безопасных условий труда с участием всего персонала. Данная система позволяет практически без затрат не только наводить порядок на предприятии (повышать производительность, сокращать потери, снижать уровень брака и травматизма), но и создавать необходимые

условия для реализации сложных и дорогостоящих инноваций, а также обеспечивать их высокую эффективность за счет радикального изменения сознания работников, их отношения к своему делу.

Данная система называется «5С», так как она включает в себя пять принципов организации рабочего места, которые обеспечивают хороший визуальный контроль над рабочим процессом. Каждое из названий данных принципов в японском языке начинается с буквы «С»:

- Сейри (сортировка): отделить необходимые предметы — инструменты, запчасти, материалы, документы — от ненужных, чтобы в последствии избавиться от последних.
- Сейтон (рациональное расположение): упорядочение оставшихся предметов, то есть необходимо поместить каждую вещь на свое место.
- Сейсо (уборка): сохранять рабочее место в чистоте.
- Сейкецу (стандартизация): быть предельно аккуратным за счет выполнения первых трёх «С».
- Сицукэ (совершенствование): соблюдать дисциплину, обеспечивающую выполнение первых четырех «С», чтобы в результате все данные пункты вошли в привычку.



*Рисунок 1. Принцип системы 5С*



Далее я опишу поподробнее, как на практике выполняются вышесказанные принципы.

**Сортировка.** Все предметы на производстве сортируют на несколько частей:

- необходимые всегда — предметы, используемые в работе в данный момент;
- необходимые иногда — предметы, используемые в работе, но в данный момент не востребованы;
- ненужные — брак, неиспользуемые инструменты, тара, посторонние предметы.

В процессе сортировки ненужные предметы помечают «красной меткой» и затем удаляют из рабочей зоны.

**Рациональное расположение.** Расположение предметов всегда должно отвечать требованиям безопасности, качества и эффективности работы. Помимо этого, существует ряд правил расположения вещей:

- легко найти;
- легко взять;
- легко использовать;
- легко вернуть на место.

**Уборка.** Рабочее место необходимо постоянно держать в полной чистоте. Для этого существует некоторый распорядок действий:

- создание карты или схемы, которая разобьёт все рабочие места на условные зоны;
- определение группы сотрудников, за которыми закрепляется конкретная зона для уборки;
- определение времени уборки — утреннее (5—10 минут до рабочего дня), обеденное (5—10 минут после обеда) или после окончания рабочей смены (по завершению работы, а также во время простоев).

**Стандартизация.** Данный шаг предусматривает письменное закрепление правил по уходу за рабочим местом, по ходу выполнения работы и других

процессов. Необходимо создать рабочие инструкции, которые включают в себя описание пошаговых действий по поддержанию порядка. А также вести разработки новых методов контроля и вознаграждения отличившихся сотрудников.

**Совершенствование.** Создание привычки бережного ухода за рабочим местом в результате многократного применения всех предыдущих правил. Помимо этого, необходимо непрерывно совершенствовать эту систему ухода.

Основные преимущества данной системы заключаются в следующем:

- снижение невынужденных ошибок в документах;
- создание благоприятной рабочей атмосферы;
- повышение производительности труда;
- увеличение прибыли фирмы, вследствие чего, увеличение заработной платы самих рабочих;
- легкость применения инструмента — нет необходимости в применении никаких новых управленческих концепций и технологий.

Можно увидеть, каких результатов позволяет достичь система 5С на примере научно-производственного объединения «МИР». Данное предприятие создает системы автоматизированного учета энергоресурсов, системы управления энергообъектами, а также производит измерительные приборы.

В 2004 году данная организация начала внедрять систему 5С. Но еще до этого был проведен обучающий семинар с начальниками подразделений, которые в свою очередь ознакомили своих подчиненных. Помимо этого, была создана специальная комиссия, в обязанности членов которой входил контроль над выполнением требований системы. Проверки проводились 2 раза в месяц.

Следует отметить тот факт, что работникам разрешалось не предъявлять для проверки места для личного пользования. Это было сделано для того, чтобы поддерживать доброжелательные отношения между сотрудниками и администрацией. Внедрение проходило в соответствии со всеми ранее сказанными правилами — в 5 этапов.

Было введено «Золотое правило», которое закрепляло ответственность каждого сотрудника за результат своей работы и за результат работы коллектива. Помимо того, была организована единая структура файлов в ПК сотрудников (так называемое «дерево папок»). В результате, в 2006 году была получена работающая система, вносящая, по оценкам специалистов, 16-процентный вклад в улучшение качества продукции.

Более того, на предприятии проводится сбор, так называемых, «новинок»: эффективных решений, которые предлагают сами сотрудники, по поводу устранения различных проблем системы.

Но, как обычно бывает, при внедрении системы существует ряд довольно типичных проблем. Главная проблема — мотивация сотрудников для использования системы 5С. Именно из-за нежелания некоторой части персонала придерживаться данной технологии система была полностью введена на полгода позже, чем планировалось.

Некоторые сотрудники могут считать, что их рабочее место не надо оптимизировать, так как оно и так находится в идеальном состоянии. Задача руководителя заключается в том, чтобы объяснить, почему это не так, и что рабочее место можно улучшить.

Так, для устранения нежелания выполнять требования с сотрудниками был проведен большой объем работ по разъяснению и консультированию, что принесло положительный эффект. Теперь, когда система уже внедрена, позиция у работников изменилась: они недоумевают, как можно было раньше обходиться без соблюдения предложенных требований, ведь они так естественны и удобны.

Кроме того, каждый квартал проводится подведение итогов и награждение лучших подразделений и сотрудников за лучшие рабочие места.

Итоги введения системы получились весьма положительными:

- Любой документ может быть найден за 30 секунд;
- Исключение потерь документов благодаря наличию ответственных за порядок в шкафах с документацией общего пользования;

- Сохранность электронной информации и повышение скорости поиска электронных документов благодаря организации единой структуры хранения информации в ПК каждого подразделения с учетом специфики работы;

- Поддержание высокого уровня дисциплины;
- Улучшение косметического вида офисов и производства;
- Сокращение аварийных простоев благодаря обслуживанию сотрудниками своих рабочих мест;
- Сокращение брака;
- Снижение себестоимости продукции.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что система 5С является весьма эффективной. Несмотря на то, что внедрение занимает немало времени, данный инструмент всегда помогает достичь успеха. Главное, о чем никогда нельзя забывать — это психология персонала. Он должен понимать, что выполняет одну задачу для достижения общей цели, все должны быть настроены на положительный результат.

В заключении хочется сказать, что без внедрения системы 5С другие системы качества будут приносить существенно меньший результат, поэтому рассмотренный инструмент является очень хорошим и эффективным средством для роста качества продукции и услуг предприятия.

### **Список литературы:**

1. <http://www.mir-omsk.ru>.
2. <http://cfin.ru>.
3. <http://elibrary.udsu.ru>.
4. <http://ru.wikipedia.org>.

## СЕКЦИЯ 7. РЕГИОНОВЕДЕНИЕ

### СТРУКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КЫЗЫЛОРДИНСКОЙ ОБЛАСТИ

*Жарменова Нургул Радиковна*

*студент Кызылординского государственного университета,  
Республика Казахстан, г. Кызылорда*

*Абдимомынова Алма Шакирбековна*

*научный руководитель, доц.  
Кызылординского государственного университета,  
Республика Казахстан, г. Кызылорда*

Кызылординская область приковывала к себе всегда повышенное внимание со стороны исследователей. Это связано с тем, что область относится к регионам экологического бедствия, находится вблизи космодрома «Байконур», имеет определенный ресурсный потенциал для укрепления места республики на мировой арене и т. д.

Область расположена в южной части республики, образована в 1938 г. Территория области равна 226,0 тыс. км<sup>2</sup>. В 2012 г. население составило 612,1 тыс. человек, а плотность населения на 1 км<sup>2</sup> территории — 2,7 человека [1, с. 32].

Так как потенциал несет на себе в количественную predeterminedность, то, на наш взгляд, необходимо его измерение и определение качественных и количественных сторон. Для этого необходимо проанализировать количественную определенность основных составляющих экономического потенциала области.

Ресурсный потенциал области как природно-территориального образования существен и ему свойственно следующее. Область располагает разнообразными полезными ископаемыми, в числе важнейших из которых являются углеводородное сырье (нефть, газ и конденсат), цветные металлы (свинец и цинк), черные металлы (железо, титан, ванадий), радиоактивные как уран. Разведаны в области значительные запасы поваренной, лечебной соли,

кварцевых песков, известняка, подземных вод, золота. В целом в границах области выделяются ресурсы, которые можно подразделить на такие группы, как ресурсы природных компонентов и ресурсы природно-территориального комплекса. По признаку хозяйственного использования они подразделяются на ресурсы промышленного производства и ресурсы сельскохозяйственного производства. Кроме того, в системе ресурсов имеются ресурсы исчерпаемого типа, среди которых особо выделяются невозобновляемые наряду с возобновляемыми ресурсами.

Особенность данного региона заключается в том, что она характеризуется наличием относительно возобновляемых ресурсов, а также наличием неисчерпаемых ресурсов. В области имеются крупные запасы поваренной соли, известняка, кварцевого песка, лечебной соли.

Как известно, количественные параметры включают в себя обеспеченность, прежде всего, земельными ресурсами. Общая земельная площадь области составляет 24035,9 тысяч гектаров. В том числе все сельскохозяйственные угодья составляют 12166,8 тысяч гектаров. Область на уровне республики занимает достойное место и на ее долю приходится 5,3 % всех сельскохозяйственных угодий, 6,3 % всех земельных площадей. Довольно существенна доля области в структуре сенокосов и пастбищ. Соответственно, это располагает для развития на данной территории производства сельскохозяйственной продукции и продуктов ее промышленной переработки.

По наличию аграрных ресурсов, в т. ч. сельскохозяйственных угодий на 01.01.2012 г. занимает 6,5 %, а доля области в производстве продукции сельского хозяйства в республике с каждым годом снижается. Одновременно, как видно из данных таблицы 1, наличие сельскохозяйственных формирований области в масштабе республики с каждым годом снижается. Среди показателей, которые имеют тенденцию к росту, следует назвать долю в численности населения, валовой региональный продукт, произведенная промышленная продукция, совокупный экспорт и импорт области. Основное вливание инвестиций было произведено в 1998—2005 гг., что связано с приходом

иностранных компаний в разработку нефтегазовых месторождений, следствием чего и явилось возрастание объемов добычи углеводородного сырья и, соответственно, рост поставок его на внешние рынки. Несмотря на это, уровень безработицы, суммарная задолженность по обязательствам области растут.

Наибольшую долю в структуре ВРП области занимает промышленность, и в 2012 г. по сравнению с 2005 г. ее доля выросла с 24,75 до 47 %. Аналогичным образом, за это время выросла в структуре ВРП и доля таких отраслей, как строительство и транспорт. Доля таких отраслей, как сельское хозяйство, торговля и прочие в структуре ВРП за эти годы существенно снизилась. Так, в частности, доля сельского хозяйства упала с 12,48 % в 2005 г. до 7 % в 2012 г., что было связано с сокращением посевной площади и падением урожайности сельскохозяйственных культур. За эти годы снизились показатели удельного веса в ВРП торговли на 4,96 % и прочих отраслей услуг области — на 13,28 %.

Поскольку в области возросла доля промышленной продукции, то соответственно, возросло тем самым место области в экономике республики. Так, если в области в 1995 г. удельный вес аграрного сектора составлял — 38 %, индустриального — 28 %, сектора услуг — 34 %, то в 2012 г. они, соответственно, составили — 7; 47 и 22 %.

Другими словами, если выразить эти преобразования, то область, которую относили к аграрному региону, превратилась в индустриальный регион. Заметно улучшилось положение, занимаемой областью в объемах промышленного производства. Так, если в 2006 г. промышленность области в промышленности республики занимала 2,1 %, а в 2012 г. его доля возросла почти в два раза и достигла 4,0 %.

Тем не менее, область в региональном разделении труда имеет ярко выраженную сырьевую направленность. Об этом свидетельствуют такие факты как доля, занимаемая отраслью горнодобывающей промышленности в структуре промышленного производства. Так, на горнодобывающую промышленность в области приходилось в 2012 г. 94,0 %, а на обрабаты-

вающую промышленность — 4,1 %. В течение последних двух лет удельный вес обрабатывающей промышленности еще снизился на 6 пунктов, а горнодобывающая промышленность возросла на 1,8 пунктов. Если эти показатели сравнить по республике в целом, то можно сказать, что область в два раза больше ориентирована на освоение горнодобывающих производств, поскольку в республике соотношение горнодобывающей и обрабатывающих отраслей промышленности находятся примерно 45:55 % [2, с. 112].

Как показали наблюдения, по всем наименованиям производства продуктов питания показатели области в несколько раз ниже средних по республике значений. Исключение могут составить лишь показатели развития отраслей минерально-сырьевого комплекса.

За эти годы большими темпами наращивали объемы добычи нефти предприятия нефтяной промышленности. Основную долю в совокупном объеме промышленной продукции занимает промышленность, а в структуре произведенной промышленной продукции по отраслям области аналогичным образом преобладающая роль принадлежит нефтяному сектору. Эту тенденцию отражают данные таблицы 1.

**Таблица 1.**

**Динамика основных показателей развития промышленности  
Кызылординской области за 2005—2012 гг.**

Показатель	Годы							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Объем промышленной продукции, млрд. тенге	7,7	17,2	26,4	63,4	77,2	116,2	140,9	231,5
Индексы физического объема промышленной продукции, в %	87,6	117,3	121,2	132,7	116,0	135,6	118,7	109,3
Добыча нефти, тыс. тонн	1945,0	3009,3	3928,1	5338,0	6172,8	8432,3	9942,1	10665,7
Газ попутный, тыс. тонн	52,7	71,3	62,5	74,4	77,2	411,3	781,7	875,9
Производство обуви, тыс. пар	31	229,4	339	520,1	675,4	402	367,8	-
Жатки рядковые, шт.	43	61	74	31	27	16	7	7

*Примечание — составлена по источникам [1; 2]*



Наряду с этими природными факторами, определяющими потенциал области, следует отметить и наличие таких факторов, которые обусловлены сознательной деятельностью общества. Речь в данном случае идет об имеющемся потенциале области, созданной в результате проводимой экономической политики и исторически сложившимся размещением производительных сил. Так, завершилась приватизация в сельском хозяйстве, сформировавшая институциональную структуру агросектора региона. По области на базе бывших совхозов и колхозов создано 1822 агроформирований, в том числе 1663 крестьянских (фермерских) хозяйств, 13 производственных кооперативов, 17 акционерных обществ, 118 — ТОО, 9 — полных товариществ, 2 — госхоза.

В настоящее время область, ранее специализированная на выпуске преимущественно аграрной продукции, ныне превратилась в нефтедобывающий регион, и из года в год растут объемы промышленного производства. Тем самым возросли рейтинг области и занимаемое ей место в экспортном потенциале республики. Это стало результатом наращивания в области институционального потенциала и других отраслей. В 2005 г. в РК работало 17924 малых предприятия, из них на самостоятельном балансе было 5160 предприятий. На долю же Кызылординской области из них, соответственно, приходилось 211 и 87 предприятий. Среди предприятий, действующих в отраслях промышленности, наблюдаются резкие изменения. Так, если в 2001 г. в области действовало 239 предприятий, то в следующем году их число сократилось до 176. Интенсивное развитие предприятий нефтяного и газового сектора в следующем году востребованным сделало ряд вспомогательных производств.

Важное значение для развития области играет такой элемент экономического потенциала как количество и качество трудовых ресурсов. Население области из года в год, начиная с 1995 г., растет. Одновременно наблюдается положительная тенденция роста в количестве и структуре трудовых ресурсов. Так, по уровню экономически активного населения

показатели области не столь отличны от республиканских значений. Однако по уровню активного населения, занятого в отраслях народного хозяйства, показатели области ниже республиканских, среди безработных — значительно выше. Соответственно, количество безработных в 2008 г. по сравнению с 2005 г. возросло в 4,84 раза и достигло 36600 человек, в 2006 г. — 41000 человек. С интенсивным освоением нефтегазового сектора в области появилась возможность создания новых рабочих мест и сокращения количества безработных. Так, в 2009 г. их количество снизилось до 39000, а в 2010 г. составило 34400 человек. В 2011 г. в горнодобывающей промышленности численность занятого населения составила 6,3 тыс. человек, а в 2012 г. — 6,1 тыс. человек.

Приведенные выше показатели способствовали формированию такого социально-экономического уровня развития области, на характеристике которого следует остановиться. За последние годы в области возрастает количество предприятий и производств. Участие отечественных и иностранных предприятий в нефтегазовых проектах области позволили увеличить объемы закупок крупными компаниями, в том числе иностранными, продукции отечественных товаропроизводителей. Вместе с тем, в области наблюдается снижение активности промышленных предприятий и хозяйствующих субъектов малого и среднего бизнеса в сфере производства, выпуска оборудования, запасных частей и товаров народного потребления. В числе негативных тенденций надо назвать: изношенность основных средств (технологий), обуславливая затратный механизм формирования себестоимости (большой расход сырьевых, трудовых, энергетических ресурсов) и связывание в запасах значительной части оборотных средств предприятий.

### **Список литературы:**

1. Социально-экономическое развитие Кызылординской области в 2012 г. Статистический сборник. Кызылорда, 2012, — 56 с.
2. Регионы Казахстана. Статистический ежегодник. Астана, 2012, — 260 с.

## СЕКЦИЯ 8. ЭКОНОМИКА

### ПРОБЛЕМЫ МОРАЛЬНОГО РИСКА И НЕБЛАГОПРИЯТНОГО ОТБОРА В СХЕМЕ КОМПЕНСАЦИЙ ЗА ВЫБРОСЫ В АТМОСФЕРУ УГЛЕКИСЛОГО ГАЗА

*Балдичева Виктория Юрьевна*

*студент Национального исследовательского университета  
«Высшая школа экономики»,  
РФ, г. Москва*

*Дзагурова Наталия Борисовна*

*научный руководитель, доц. Национального исследовательского университета  
«Высшая школа экономики»,  
РФ, г. Москва*

С момента возникновения в мире беспокойности касательно ухудшающегося состояния окружающей среды и изменения климата, одной из величайших идей, предложенных экономистами для сокращения негативного воздействия человека с минимальными издержками, было использование в данной сфере рыночных механизмов. Однако анализ экономики окружающей среды с помощью инструментов классической экономической теории может дать только ограниченные и неточные результаты, поскольку в процесс формирования экологической политики оказывается вовлечено множество факторов, таких как инновации, политические и институциональные рамки. Таким образом, институциональный анализ экологического регулирования может точнее оценить результаты применения различных инструментов экологической политики и выявить их недостатки.

К основным механизмам рыночного регулирования воздействия на окружающую среду традиционно относят торговлю квотами на выбросы углекислого газа и экологические налоги, т. е. количественный и ценовой

инструменты соответственно. Но их практическое использование приводит к возникновению ряда проблем, одной из которых является моральный риск.

Введение ограничений на выбросы углекислого газа вызвало волну негодования со стороны развивающихся стран, которые посчитали несправедливым наложение одинаковых ограничений на страны с различными уровнями развития. Обеспечение условий для экономического роста для них являлось более приоритетной задачей, чем устранение его же последствий для окружающей среды. Поэтому, например, Киотский протокол предусматривает обязательное снижение выбросов только развитыми странами. Будучи освобожденными от ответственности за загрязнение, развивающиеся страны приобретают стимул отклоняться от экологических целей в пользу ускорения экономического роста, что и рождает проблему морального риска. Наиболее ярким примером здесь является Китай, который в 2007 г. стал мировым лидером по выбросам углекислого газа. Тем не менее, согласно Киотскому протоколу, как развивающаяся страна, он имеет право не сокращать выбросы, что касается и Индии. В результате, вклад развитых стран в уменьшение объемов парниковых газов в атмосфере сходит на нет из-за отсутствия ответственности для развивающихся [3, с. 9].

Проблемы с торговлей квотами и налогами на выбросы привели к изобретению нового механизма, который получил название “carbon offsets”; в дальнейшем будем называть его «компенсациями выбросов углекислого газа». С учетом того, что некоторые страны не подпадают под ограничения на объемы выбросов углекислого газа, встает вопрос о том, как можно стимулировать эти страны добровольно снижать выбросы, что и является основной целью вышеназванного механизма.

Суть компенсации заключается в том, что страны, имеющие обязательства по ограничению выбросов, могут возместить их за счет вложений в экологические проекты, осуществляемые в странах, не охватываемых регулированием выбросов. Если в результате реализации проекта наблюдается фактическое сокращение выбросов, то страна-инвестор может зачислить его в свою квоту,

приобретая соответствующие углеродные единицы (1 тонна углеродного эквивалента).

Чаще всего механизм компенсации рассматривается как дополнение к основным рыночным механизмам защиты окружающей среды. Их общей целью является снижение затрат, необходимых для достижения определенной экологической цели. Тем не менее, отличительной чертой компенсационных выплат является тот факт, что они нацелены на субсидирование фирм, сокращающих выбросы, а не повышение стоимости выбросов при дальнейшем увеличении их объемов [1, с. 1].

К основным преимуществам компенсации выбросов углекислого газа относится, как было сказано выше, снижение издержек на достижение экологических целей. Положительный эффект наблюдается как в развивающихся странах, которые приобретают новые источники капитала для стимулирования технологического развития и искоренения бедности, так и в развитых странах, получающих возможность сократить вредные выбросы по значительно более низкой цене. Причина кроется в том, что сокращение выбросов на 1 тонну в странах и отраслях, не ограниченных углеродными квотами, оказывается в разы дешевле, чем осуществление аналогичного мероприятия в регулируемых областях [1, с. 3]. Более того, субсидирование определенных технологий может способствовать их дальнейшему развитию. Наконец, среди ученых существует мнение, что применение механизма компенсации будет способствовать повышению участия развивающихся стран в глобальных проектах по защите окружающей среды, в том числе, их вовлечению в рыночные механизмы.

Несмотря на существующие преимущества компенсационного механизма, он активно критикуется в научных кругах из-за многочисленных недостатков, которые, в итоге, ведут к сокращению выбросов на меньшее значение, чем сумма переведенных углеродных единиц. Во-первых, проблему представляет недостаток контроля и измерения результатов осуществления проектов в странах, получающих финансирование. Для эффективности проводимых

программ необходимо обеспечение большей прозрачности и открытого доступа к информации. Следующая сложность касается недостаточной силы институтов власти и регулирования в странах, продающих компенсации. Они не только не способны создать необходимые условия для оценки эффективности экологических проектов, но часто оказываются не заинтересованы в этом, поскольку заботятся только о вливании в страну капитала [1, с. 4]. Тем не менее, введение определенных мер может в некоторой степени решить первые две проблемы, в то время как третья представляет наибольшую сложность.

Основная проблема заключается в верном определении так называемого исходного уровня выбросов (emissions baseline), которые бы осуществлял объект в условиях отсутствия программы компенсации. Если на рынке торговли квотами базовые уровни у фирм равны нулю, а любое превышение должно обеспечиваться покупкой эмиссионных квот, то в условиях компенсаций за выбросы исходный уровень выбросов не настолько ясен. Чтобы его определить, контролирующим институтам приходится делать предположения на основе имеющихся данных об объемах выбросов после продажи компенсаций. Таким образом, существует неуверенность как в точности определения, на сколько снизились выбросы у конкретного предприятия, так и в расчете общего среднего уровня снижения [4, с. 6].

Неопределенность при установлении исходных уровней выбросов, а следовательно, асимметричность информации, подталкивают фирмы к «нечестному» поведению, что порождает проблемы морального риска и неблагоприятного отбора. Далее каждая из них будет рассмотрена отдельно.

Проблема морального риска появляется, если фирмы прилагают усилия для завышения своих базовых уровней выбросов. Она возникает, главным образом, вследствие конфликта интересов: мировое сообщество в лице контролирующих институтов заинтересовано в снижении уровня выбросов, в то время как отдельные страны и отрасли стремятся лишь к получению финансирования. Чтобы достичь своей цели, они либо начинают вкладывать в активы, производящие большие объемы выбросов, чтобы получить

компенсационные выплаты, а затем прекратить вложения, либо откладывают инвестиции в технологии, позволяющие уменьшить выбросы из имеющихся ресурсов [1, с. 5]. В сложившейся ситуации принципал, т. е. контролирующие органы, может наблюдать действия агента, т. е. фирм, отраслей и стран, а именно получение ими компенсационных выплат, однако он не обладает информацией о сложившемся состоянии природы, т. е. реальном базовом уровне выбросов агента. Таким образом, невозможно оценить, насколько адекватна реакция агента на состояние мира, поэтому в данном случае мы имеем дело с проблемой скрытой информации.

Что касается неблагоприятного отбора, здесь основная проблема заключается в том, что выход на рынок компенсаций будет существенно выгоднее для фирм, базовые уровни выбросов которых уже достаточно низкие и находятся ниже ожидаемых значений контролирующих органов. Получается, что эти компании будут получать дополнительное финансирование для «сокращения» выбросов, которое могло бы произойти и в отсутствие компенсационных выплат. В данной ситуации важно объяснить понятие т. н. дополнительности (additionality).

Основным условием для получения финансирования для экологических проектов в рамках рынка компенсаций является возможность дополнительного снижения объемов выбросов по сравнению с ситуацией, когда проекты не внедряются. Это условие и получило название дополнительности. То есть, чтобы участвовать в программе, компания не может сослаться на уже достигнутый низкий уровень загрязнения: необходимо приложить усилия для дальнейших положительных сдвигов в данном направлении.

Как и в случае с моральным риском, фирмы пытаются извлечь выгоду из асимметрии информации, поскольку контролирующим органам может быть известен средний исходный уровень выбросов по отрасли, но не уровень каждой конкретной фирмы. Естественно, речь идет об отраслях, не имеющих количественных обязательств по сокращению выбросов. Ситуация, при которой контролирующим органам точно не известен даже средний уровень выбросов

по отрасли, тоже может возникнуть, но последствия таковой будут сильно отличаться от первого случая, хотя результатом обоих станет меньшее фактическое снижение объемов выбросов, чем запланированные значения [1, с. 6].

Предположим, что контролирующий институт достаточно точно знает средний базовый уровень выбросов по отрасли. В этой ситуации среди всех фирм какая-то часть будет иметь в действительности уровень выбросов выше среднего, а другая часть — ниже. Соответственно будут различаться и издержки фирм на сокращение выбросов с исходных значений. Чем ниже базовый уровень выбросов фирмы, тем меньше будут издержки для его понижения в рамках программы компенсации. В итоге, только фирмы с низкими исходными значениями будут заинтересованы во входе на компенсационный рынок, фирмы же с высокими базовыми выбросами уйдут с рынка. Вследствие проявления экологической активности только со стороны компаний с низким уровнем загрязнения, уровень выбросов углекислого газа сектором, не охваченным регулированием, увеличится, что повлечет за собой больше выбросов в общем [1, с. 7]. Фирмы с высоким уровнем выбросов выступают здесь в роли качественного сегмента рынка, поскольку как раз они приложили бы больше усилий для улучшения своих экологических показателей, если бы участвовали в механизме компенсации.

А сейчас предположим, что контролирующие органы не могут точно определить начальный средний уровень выбросов отрасли в целом и переоценивают его. В данной ситуации компенсационные расходы фирм оказываются меньше, чем реальные расходы на уменьшение загрязнения, поскольку им необходимо обеспечить лишь малое снижение, следовательно, больше фирм выходит на рынок, и предлагается больше компенсационных кредитов. Однако, несмотря на большее количество компенсационных выплат, реальное снижение выбросов сокращается, хотя общий уровень выбросов и не выходит за пределы ожидаемого значения [1, с. 8].

Из вышесказанного становится очевидно, что несмотря на высокий потенциал механизма компенсации выбросов, негативные последствия от его



введения могут с большой вероятностью перевесить положительные эффекты. Для решения возникших проблем было предложено несколько способов. Первое решение проблем морального риска и неблагоприятного отбора предполагало выдачу достаточного количества прав собственности всем акторам на рынке возмещения выбросов. Под правами собственности в данном контексте понимается право на определенный объем выхлопов в атмосферу. Но воплощение этой идеи было бы затруднительно с политической точки зрения, поскольку повлекло бы за собой значительное перемещение богатства.

Во-вторых, предлагаются пути более точного определения исходного уровня выбросов, который не может быть измерен на практике. Например, это можно осуществить, проводя случайный мониторинг фирм, получающих финансирование для проектов. Для этого всю совокупность таких фирм следует разделить на 2 группы, позволив одной осуществить экологические проекты, а другую оставить в стороне как основу для контроля [1, с. 13]. Несмотря на то, что этот способ помогает выявить завышение базовых уровней выбросов и наличие неблагоприятного отбора, он, тем не менее, не позволяет определить уровни загрязнения отдельных фирм, а также сопряжен с большими издержками.

Наконец, третий способ подразумевает наложение ограничений непосредственно на компенсационные выплаты. Оно может заключаться в ограничении размеров выплат, обложении их налогами и ограничении круга компаний или отраслей, которые могут торговать компенсационными выплатами. Но и этот способ не в состоянии полностью устранить проблемы морального риска и неблагоприятного отбора; он лишь уменьшит количество компенсационных выплат, торгуемых на рынке [4, с. 6].

Теоретический анализ концепции компенсационных выплат за выбросы углекислого газа выявляет, что она является малоэффективным рыночным инструментом экологической политики. Однако подобные механизмы в том или ином виде широко используются на практике, чему можно найти несколько объяснений.

Одним из оснований применения компенсаций выступает политический мотив, а именно попытка повлиять на электоральное поведение. Во время предвыборной гонки политики могут пообещать сокращение вредных выбросов до определенного уровня в случае их прихода к власти и внедрить систему компенсаций для создания видимости активности в сфере защиты окружающей среды. Но в итоге, из-за возможной «нечестной» игры обещанные показатели так и не будут достигнуты.

Сильным стимулом для участия развивающихся стран в механизме может стать ожидание получения прибыли в виде трансферов из развитых стран без необходимости принятия ограничений на промышленные выбросы. Несомненно, положительным эффектом также может стать стимулирование развития технологий и политических и экономических институтов в развивающихся странах, что в конечном счете увеличит их спрос на снижение загрязнения, но этот эффект вряд ли примет большие масштабы.

Еще одним объяснением распространенности механизма компенсаций может быть возможность решения правовых вопросов, связанных с проведением экологической политики. Так, решить проблему высокой концентрации парниковых газов в атмосфере можно, либо сокращая выбросы, либо увеличивая площадь лесов. Но если государство может наложить ограничения на объемы выбросов, то принуждение производителей к посадке лесов было бы противозаконно. Поэтому стимулировать подобные виды активности нужно не через регулирование, а через систему выплаты компенсаций.

Таким образом, данный механизм является своеобразным переходом от системы управления и контроля к рыночным механизмам, обеспечивая большую гибкость в достижении регулятивно-установленной цели и налагая ограничения, которые могут быть привлекательны для определенных общественных групп и политиков [4, с. 13].

Среди множества примеров применения механизма компенсации выбросов наиболее значимым является Механизм чистого развития (МЧР), внедренный в рамках Киотского протокола. Принцип его действия не отличается

от проектов такого рода: развитые страны с количественными ограничениями на объемы выбросов компенсируют их за счет инвестиций в экологические проекты развивающихся стран, для которых не предусмотрены ограничения. Важно отметить, что основной целью МЧР не является само по себе снижение объемов выбросов парниковых газов, но снижение издержек контроля уровня парниковых газов и обеспечение условий для устойчивого развития развивающихся стран. С момента образования механизма до сентября 2014 г. в его рамках было зарегистрировано практически 8 тыс. экологических проектов и выпущено почти 1,5 млрд Сертифицированных сокращений выбросов (углеродных единиц), из которых 60 % приходятся на Китай и 13 % — на Индию. Основными покупателями ССВ являются европейские страны [2].

Среди проблем в работе МЧР можно также выделить вопрос дополнительности, поскольку многие проекты вызывают сомнения в том, действительно ли они способствуют уменьшению загрязнения атмосферы. Также оказывается, что стоимость снижения выбросов в рамках механизма иногда в несколько раз превышает реальную стоимость аналогичного снижения, что явно противоречит одной из целей создания МЧР. Наконец, несколько исследований подтвердили, что транзакционные издержки, связанные с подачей заявки на кредит, мониторингом и предоставлением отчетов о результатах проектов в рамках механизма значительно превышают, например, издержки в системе торговли эмиссионными квотами [4, с. 8].

Таким образом, торговля компенсационными выплатами является, скорее, переходным механизмом экологического регулирования, который просуществует до появления более совершенной замены для него. Асимметричность информации на рынке при использовании данного механизма приводит к возникновению проблем морального риска и неблагоприятного отбора, полностью решить которые не представляется возможным, несмотря на попытки предпринять некоторые меры. Поэтому нецелесообразно использовать компенсации, если задачей является обеспечение экономической эффективности при достижении установленной экологической цели.

Тем не менее, они могут успешно применяться для субсидирования «зеленых» технологий при отсутствии других альтернатив и в условиях достаточной открытости информации.

### **Список литературы:**

1. J.B. Bushnell. The economics of carbon offsets // National Bureau of Economic Research. — 06.2010. — 16 p. URL: <http://nber.org/> (дата обращения: 07.12.14).
2. Clean Development Mechanism — [Электронный ресурс]. URL: <http://cdm.unfccc.int/Statistics/Public/CDMinsights/index.html> (дата обращения: 07.12.14).
3. J. Eastin, R. Grundmann, A. Prakash. The two limits debates: “Limits to Growth” and climate change. — 2010. — 11 p. URL: <http://elsevier.ru/> (дата обращения: 07.12.14).
4. R. Hahn, K. Richards. Evaluating the effectiveness of environmental offset policies. — 01.2013. — 17 p. URL: <http://gcbpp.org/> (дата обращения: 07.12.14).

## УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ В КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

*Егорова Ольга Яковлевна*

*студент магистратуры Финансового университета  
при Правительстве Российской Федерации,  
РФ, г. Москва*

*Смирнова Елена Евгеньевна*

*научный руководитель, доц. Финансового университета  
при Правительстве Российской Федерации,  
РФ, г. Москва*

Процесс начисления и уплаты налогов таит в себе один из наиболее значимых из-за своих негативных последствий видов риска. Это налоговый риск. Его реализация способна нанести непоправимый ущерб репутации компании и повлиять на ее стоимость вплоть до банкротства.

Налоговый риск, не имея общепринятого определения, наделяется большинством экономистов следующими характеристиками: негативный характер, содержание потенциальной угрозы финансовых и иных потерь, сложность в выявлении и оценке. Так, В.Г. Пансков утверждает, что налоговый риск — это вероятность возникновения в процессе налогообложения для субъекта налоговых правоотношений финансовых и других потерь, вызванных изменением, несоблюдением, незнанием налогового законодательства, а также недостаточной его правовой проработкой [4, с. 227]. Согласно определению М.Р. Пинской «Налоговый риск с точки зрения налогоплательщика — вероятность (угроза) доначисления ему налогов (сборов), пеней и штрафов в ходе налоговой проверки из-за возникших разногласий между налогоплательщиками и налоговиками в трактовке налогового законодательства, которые могут обернуться для хозяйствующего субъекта действительным возрастанием налогового бремени» [5]. Л.И. Гончаренко определяет налоговый риск, как неопределенность относительно достижения целей хозяйствующего субъекта в результате воздействия факторов, связанных с процессом налогообложения, которая может проявиться в виде финансовых (и иных) потерь или в возможности получения дополнительной выгоды (дохода) в результате позитивных

отклонений [1, с. 5]. С.Г. Дятловым налоговый риск определяется как опасность для субъекта налоговых правоотношений понести финансовые и иные потери, связанные с процессом налогообложения, вследствие негативных отклонений для данного субъекта от предполагаемых им, основанных на действующих нормах права, состояний будущего, из расчета которых им принимаются решения в настоящем [2, с. 123].

Налоговые риски могут носить и нефинансовый характер, например, риск выемки документов или ареста имущества налогоплательщика. В этой связи, обоснованным является определение налогового риска, данное А.А. Леушевым «Налоговый риск в широком смысле — это возможность понести финансовые (и иные) потери, связанные с процессом исчисления и уплаты налогов; в узком смысле — возможность доначислений налогов, штрафов, пеней и иных финансовых санкций налоговыми органами» [3].

Формирование и функционирование эффективной системы управления налоговыми рисками — одна из первоочередных задач, стоящих перед бизнесом. При этом мы сознательно говорим об управлении риском, а не о его минимизации. Источником риска является неопределенность, вызванная недостатком информации. Абсолютное владение информацией предпринимателем в условиях рыночной экономики невозможно. Следовательно, цель минимизации риска — нулевой риск, достижима только в условиях полного прекращения предпринимательской деятельности. В связи с этим уместно будет привести цитату из Постановления Конституционного Суда РФ № 9-П от 27 мая 2003 г.:

«...недопустимо установление ответственности за такие действия налогоплательщика, которые хотя и имеют своим следствием неуплату налога либо уменьшение его суммы, но заключаются в использовании предоставленных налогоплательщику законом прав, связанных с освобождением на законном основании от уплаты налога и с выбором наиболее выгодных для него форм предпринимательской деятельности и соответственно — оптимального вила платежа».

Итак, государство не противостоит законодательно обоснованной налоговой оптимизации, которая представляет собой не что иное, как управление налоговыми рисками.

Снижения информационной неопределенности, а, следовательно, и уровня налогового риска можно достичь путем повышения прозрачности компании для налоговых органов. Этому способствует последовательно проводимая компанией политика в сфере налогообложения — налоговая политика.

В широком понимании налоговая политика компании представляет собой экономическую и социальную модель поведения экономического субъекта в сфере налогообложения, основанную на использовании им совокупности законодательно установленных приемов, способов, правил и процедур в процессе ведения налогового учета, планирования, анализа, составления налоговой отчетности, обеспечивающая в целях оптимизации налогообложения. Налоговая политика в узком понимании — документ, формализующий налоговую стратегию и налоговую тактику компании, то есть конкретные меры по ее реализации.

Налоговая стратегия представляет собой внутрифирменную стратегию управления налоговым процессом с целью наилучшего сочетания структуры налогов и модели налогообложения. Утвержденная и опубликованная налоговая стратегия компании выступает для текущих и потенциальных инвесторов и акционеров компании гарантом того, что в части соблюдения налогового законодательства руководство компании проводит последовательную политику управления рисками, которая соответствует общей стратегии бизнеса и выработанному отношению к принятию рисков. Следовательно, налоговый риск можно определить, как риск недостижения целей, установленных налоговой стратегией организации или группы компаний.

Важно понимать, что стремление снизить уровень налогового риска не должно вести к консервативной и осторожной налоговой политике. Как уже было сказано, снижение вероятности реализации риска до нуля в условиях продолжающейся деятельности предприятия невозможно. Компании получают

прибыль, идя на риск, безрисковые стратегии, в свою очередь, практически никогда не бывают экономически выгодными и оптимальными для компаний. Поэтому центральное место в корпоративной налоговой политике занимает определение допустимого для организации уровня риска.

В то же время не стоит ориентироваться и на примеры агрессивной налоговой политики, нередко встречающиеся в российских компаниях. Такая политика заключается в сознательном принятии налоговых рисков ради получения налоговой экономии. Компаниями, реализующими подобную налоговую политику, часто применяются незаконные способы минимизации налоговых затрат, организационная структура в них выстраивается с целью экономии на налогах, а не повышения производственной эффективности, хозяйственные операции отражаются исходя из их юридического, а не фактического экономического содержания.

В то же время, следует различать агрессивную налоговую политику, основанную на юридически проработанной и надлежащим образом документально оформленной позиции налогоплательщика, и агрессивную политику, заключающуюся в заявлении всех возможных льгот и вычетов в максимальных объемах без надлежащей аргументации.

В первом случае агрессивная налоговая политика свидетельствует о высоком уровне профессионализма специалистов в области налогообложения компании (группы компаний). Тогда как во втором она может быть следствием быстрого и/или несбалансированного роста группы и недостатка внимания к вопросам соблюдения налогового законодательства со стороны ее руководства.

Очевидно, что первая позиция не всегда означает добросовестность налогоплательщика, ведь в ней может быть заложено использование пробелов в законодательстве. Однако она, несомненно, более соответствует цели снижения уровня налогового риска, чем вторая.

В ряде случаев агрессивная налоговая политика приводит к получению компанией существенной налоговой экономии. Однако ее проведение может



быть негативно воспринято внешними инвесторами и отрицательно повлиять на репутацию компании (группы компаний). Следовательно, налоговые риски тесно связаны с репутационными.

Добросовестность в исполнении компанией ее обязанностей как налогоплательщика имеет большое значение при выборе методов управления налоговыми рисками. Путем последовательного выстраивания отношений делового сотрудничества с общественностью и налоговыми органами можно добиться заметного снижения вероятности наступления налоговых санкций, а, следовательно, и уровня риска в сфере налогообложения. Вопрос добросовестности налогоплательщика тесно связан с общим уровнем культуры и, в частности, уровнем налоговой культуры общества, в котором осуществляется предпринимательская деятельность.

Консервативная налоговая политика предполагает готовность трактовать спорные вопросы, касающиеся порядка исчисления налогов, исходя из интересов государства, снижая тем самым вероятность реализации налоговых рисков. В частности, компании, проводящие такую политику, считают неприемлемой ситуацию, когда налоговые органы потенциально могут оспорить применение схем минимизации налогообложения, так как подобные обстоятельства наносят ущерб их репутации.

Отдельные налогоплательщики проводят излишне консервативную или «соглашательскую» налоговую политику. А именно, не заявляют своевременно налоговые вычеты и не используют в полной мере все имеющиеся налоговые льготы. Эта ситуация была описана в работе нобелевских лауреатов по экономике 2001 г. Дж. Акерлофа, М. Спенса и Дж. Стиглица под названием «налогового парадокса». Под налоговым парадоксом экономисты подразумевали ситуацию, в которой налогоплательщик, стремящийся оптимизировать свою деятельность для увеличения прибыли не принимает никаких действий с целью оптимизации своих налоговых обязательств. Как было сказано выше, консервативная налоговая политика не всегда полезна для бизнеса и может

привести к отвлечению дополнительных денежных средств на уплату излишне начисленных налоговых обязательств.

Кроме этого, оборотной стороной консервативной налоговой политики может быть завышение налоговых активов по НДС в финансовой отчетности, если компания-налогоплательщик откладывает заявление налоговых вычетов по НДС с целью выравнивания платежей в бюджет.

В результате, право на часть налоговых вычетов может быть утрачено в связи с пропуском трехлетнего срока, установленного статьей 173 Налогового кодекса.

Также отметим, что налоговая политика, предусматривающая налоговые переплаты, может свидетельствовать не только о консерватизме и нежелании компании (или группы компании) вступать в разногласия с налоговыми органами, но и, о ее осведомленности в наличии налоговых рисков. Переплачивая налоги, такая компания, как бы «резервирует» суммы на покрытие возможных налоговых санкций вместо принятия мер по их предотвращению.

В какой-то мере подобная политика экономически оправдана, ведь исходя из положений статьи 120 Налогового кодекса даже действия, совершенные налогоплательщиком не умышленно, могут быть признаны виновными и повлечь за собой существенные санкции. А от неумышленных ошибок в налоговом и бухгалтерском учете никто не застрахован.

Помимо общего риска ошибок и погрешностей в сфере налогообложения в зависимости от конкретных источников возникновения можно выделить такие группы рисков, как операционный, транзакционный и учетный риск [7, с. 107].

Под транзакционным понимают риск, возникающий вследствие неопределенности в отношении применения налогового законодательства при совершении конкретной транзакции. Как правило, чем менее стандартная транзакция, тем выше уровень такого налогового риска. Операционный риск — риск, связанный с неоднозначностью трактовки налогового и иного законодательства в ходе текущей деятельности компании. Учетный риск — риск

возникновения неблагоприятных налоговых последствий в сфере финансового учета. Особое внимание учетному риску уделено в законе Сарбейнса-Оксли, вступившем в действие с 2002 г. Так, статья 404 данного закона требует включения в состав финансовой отчетности отчета о состоянии систем внутреннего контроля. Здесь необходимо отметить, что налоговая политика компании занимает важное место в системе внутреннего контроля корпорации, регламентируя его осуществление в сфере налогообложения компании.

Компромиссом между возможностью получения налоговой экономии и принятием существенных рисков является сбалансированная налоговая политика. Такая политика предполагает отказ от агрессивной минимизации и переход к использованию законных возможностей снижения налогового бремени. При этом сотрудники компании, отвечающие за исчисление и уплату налогов, должны обладать достаточной квалификацией, чтобы оценивать соответствие подхода налоговых органов положениям действующего законодательства, и при необходимости успешно отстаивать в суде позицию компании как налогоплательщика.

Таким образом, в контексте управления налоговыми рисками, задачей налогового менеджмента является оптимизация соотношения уровня риска и важности решений, с которым они сопряжены. В процессе выработки налоговой политики необходимо определить критические направления деятельности компании, и в их отношении осуществлять особо тщательный мониторинг соответствия действующему законодательству.

Законодательно обоснованная и последовательно реализуемая компанией налоговая политика обеспечивает эффективное управление налоговыми рисками, которое является непременным условием успешной предпринимательской деятельности. Тем более, что ситуация в стране все больше напоминает ту, что была описана Президентом в послании Федеральному Собранию еще в 2000 году «...деловой климат в нашей стране улучшается слишком медленно и пока остается неблагоприятным. Предпринимательские

риски и налоги — высоки. Механизмы регистрации предприятий — сложны, проверки — бесконечны...».

### **Список литературы:**

1. Гончаренко Л.И. Налоговые риски: теория и практика управления // Финансы и кредит, 2009, № 2.
2. Дятлов С.Г., Категория риск в инвестиционно-строительной деятельности // СПбГУЭФ, 2008, № 8.
3. Леушев А.А. Методологические подходы к анализу и управлению налоговыми рисками // Финансы и кредит, 2007 № 1.
4. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: теория и практика: учеб. — М.: Юрайт, 2011.
5. Пинская М.Р. Налоговый риск: сущность и проявления // Финансы, 2009, № 2.
6. Тихонов Д., Липник Л. Налоговое планирование и минимизация рисков. — М: Альпина Бизнес Букс, 2004.
7. Элгуд Т. Эффективное управление налогообложением: Будущее корпоративной налоговой службы. — М: Альпина Паблишер, 2011.

## **ДИВЕРСИФИКАЦИЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ВЫЗОВОВ: ВЫХОД ВСЕГДА ЕСТЬ**

*Кохановская Юлия Дмитриевна*

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

*Орлова Наталья Леонидовна*

*научный руководитель, доц. Финансового Университета при Правительстве РФ,  
РФ, г. Москва*

В XXI веке экономики всех стран неразрывно связаны друг с другом. Глобализация диктует свои правила: ни одно национальное хозяйство не может существовать изолированно друг от друга, а наоборот — они должны быть скреплены движением товаров, услуг и факторов производства, т. е. экономических ресурсов, таких как: капитал, в различных его формах, технологии и др.

По этому принципу страны объединяются в группировки, коалиции, международные организации для взаимовыгодного сотрудничества. Не всегда интересы стран совпадают, поэтому возникает вопрос: способны ли ключевые экономики мировой арены поделить мир на сектора влияния, не сталкиваясь и не враждуя? Ответ: нет. Они по-прежнему будут формировать объединения, конфликтовать и заключать мир в зависимости от ситуации. Политика любых стран осуществляется всегда в их собственных интересах и почти никогда в интересах чужих.

Текущая ситуация в мире (политике, экономике, геополитике) указывает на то, что России не раз придется столкнуться со сложностями. Давно была выявлена зависимость состояния страны от экспорта сырья. Слезть с так называемой «нефтяной иглы» оказалось не так просто, и, кажется, кризис девяностых, когда обвал цен на нефть послужил одной из причин распада СССР, может повториться вновь, но выход всегда есть: развитие новых отраслей, инновации, которые могут стать хорошей альтернативой уже существующему локомотиву экономики. Об этих альтернативах и пойдет речь в данной работе.

Актуальность выбранной темы обусловлена взаимосвязью устойчивого социально-экономического развития национальной экономики с наличием в стране природных ресурсов, поэтому цель и содержание поставленных задач в попытке отказаться от имеющихся «клише» направлены на ознакомление с ранее нечасто афишируемой информацией. Объект же формируется путем системного анализа и сопоставления имеющихся данных.

### **«Секретный экспорт»: ареалы конкурентоспособности.**

Россия сейчас находится в эпицентре экономической турбулентности. Экономика только начала восстанавливаться после затянувшейся рецессии 2008-го года, как в силу вступают санкции стран Запада и ЕС. По оценке экономистов, санкции — это не катастрофическое развитие событий, но достаточно существенный удар по Российской экономике. По их мнению в долгосрочной перспективе наиболее негативные последствия для России будут иметь ограничения, накладываемые на экспорт в Россию высоких технологий и доступ российских банков к дешевым кредитным ресурсам. Учитывая тот факт, что природно-ресурсный потенциал мирового хозяйства и отдельной страны оказывает существенное влияние на экономику, наличие огромных запасов нефти стали фактором процветания не только целого ряда ближневосточных государств, но и России. В последние годы все острее ощущается, что обеспеченность стран природными ресурсами становится, с одной стороны, важнейшим геополитическим фактором их позиционирования в глобальной конкурентной среде; с другой — источником военно-политических рисков и угроз. Поэтому падение цен на нефть, прямо пропорциональное валютному курсу рубля, (две основополагающие конъюнктуры рынка) определяет курс развития российской экономики.

«Нефтегазовая игла», на которой сидит Россия, все же не означает, что ей нечего предложить миру. Многие «эксперты» высказываются, что никаких конкурентно-способных продуктов у нас нет, не было и, по всей видимости, не будет (не считая оружия). Но вот наглядные примеры российских товаров

и технологий, которые экспортируются РФ и являются конкурентоспособными на мировом рынке:

1) Kaspersky — системы защиты от вирусов, спама и хакерских атак и АБВУУ Finereader — технологии оптического распознавания документов и лингвистическое программное обеспечение;

2) Московская фирма NT-MDT производит и экспортирует сканирующие зондовые микроскопы собственной разработки;

3) IPG Photonics — входит в 3 ведущих мировых производителей промышленных лазеров, в сегменте сверхмощных лазеров — монополист;

4) Владимирский завод электродвигателей (ВЭМЗ) производит широкую номенклатуру качественных электродвигателей (сертифицированы корпорацией Lloyd's Register Quality Assurance);

5) Спортивные самолеты марок Су и Як поставляются на экспорт в Европу и США;

6) Московский судостроительный завод освоил производство яхт океанского класса — Azimut 58. На данный момент 80 % яхт строится на экспорт;

7) России был разработан ряд инновационных лекарственных препаратов и налажено их производство, в том числе: Анаферон, Гриппол, Фенотропил, Арбидол;

8) Петербургская фирма Transas является крупнейшим мировым поставщиком морских навигационных систем.

А ведь это далеко не весь список. Стоит обратить внимание, что были представлены в основном примеры инновационных, высокотехнологичных изделий/услуг/ПО, которые были разработаны именно в России (т. е. после 1991 г.). А ведь мало кто знает, что несырьевой экспорт России превышает 100 миллиардов долларов в год, и он мог бы быть на десятки миллиардов больше, если бы против товаров РФ на Западе не было введено множество заградительных пошлин и мер. Жизнь в российском бизнесе есть. Рост есть в самых разных отраслях отечественного бизнеса, хотя лидируют сферы купли-

продажи и строительства. Растут компании по самым разным причинам: новые большие госзаказы, слияния и поглощения, агрессивная экспансия и т. д., но растут, а это означает, что экономика не стоит на месте.

### **Инновационная грань российского экспорта в условиях смены конъюнктуры мирового рынка.**

В настоящее время глобализация всецело охватывает мировую торговлю, которая в свою очередь, являясь фундаментом развития всех экономик, в данный момент переориентирована на интеллектуализацию производства, повышение доли хай-тек продукции, а также торговлю патентами и лицензиями, и инновациями.

Что такое инновация? Инновацию можно определить, как внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованной рынком — это самое распространенное определение.

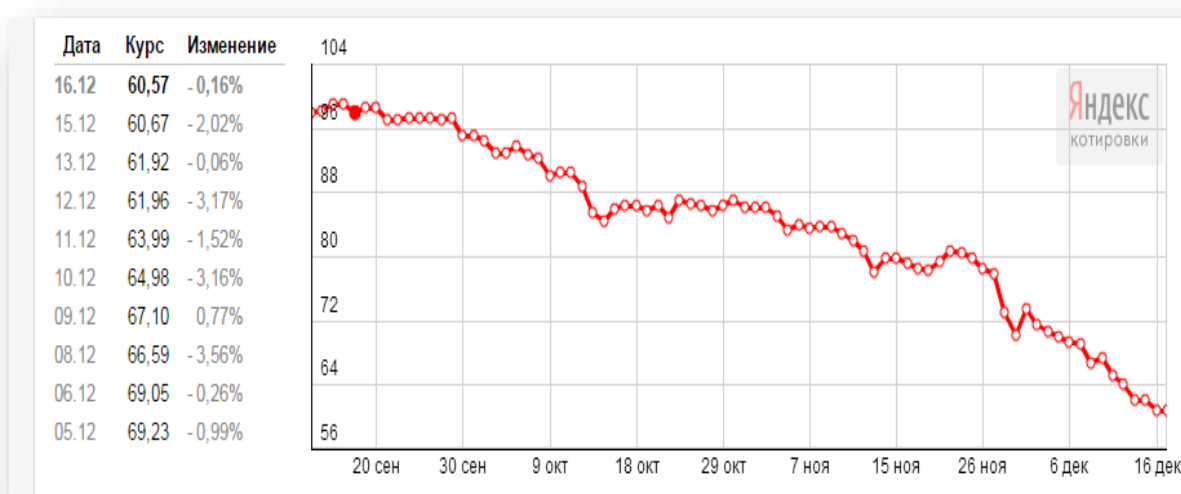
Что это означает для России? Как бы удивительно это не звучало, рост эффективности и развитие необходимо нашей стране в топливно-энергетическом секторе. Экспорт сокращается, во многом из-за снижения поставок сырой нефти и нефтепродуктов. Общая добыча нефти сокращается уже на протяжении нескольких лет из-за проблемного состояния геологической разведки в России. Поэтому для более эффективного участия в международной торговле необходимо более эффективное развитие геологоразведки, а также повышение эффективности работы с трудноизвлекаемыми запасами. Остановимся на этом моменте подробнее.

Уже в конце 90-х годов был издан Указ Президента РФ о Федеральной Целевой Программе «Мировой океан», целью которого было обеспечение национальных интересов Российской Федерации при использовании, изучении и освоении ресурсов Мирового океана — дополнительного источника минеральных, биологических и других ресурсов, требуемых для социально-экономического развития государств. Следовательно, рациональное использование этих ресурсов и всего потенциала Мирового океана в целом экономи-



чески оправдана. Помимо того, что Мировой океан является перспективнейшей областью экономической деятельности, его также стоит отнести к важнейшим факторам геополитики, районом неизбежного соперничества и возможного раздела на сферы влияния. Именно поэтому так важно привлекать средства и уже имеющиеся ресурсы в разработку этого объекта.

Не секрет, что в недрах Мирового океана хранится немалое количество трудноизвлекаемых запасов. Зная это, Правительство РФ уделило особое внимание финансированию этого проекта, поделив его между тремя основными источниками: средства федерального бюджета; средства бюджетов субъектов Федерации; внебюджетные источники — собственные средства предприятий, заинтересованных в реализации настоящей программы, заемные средства, средства фондов и другие, — и определив потребность в финансовых ресурсах на выполнение всей Программы в 253 251,48 млн. руб. Но к сожалению, вместо интенсивной разработки, инвесторы предпочитают замораживать проекты, в связи с нестабильной экономической ситуацией и рыночной конъюнктурой в целом, ведь если цены на нефть продолжат свое падение, как это происходит последнее время, (Рисунок 1.) не будет смысла в извлечении этих самых запасов. Издержки превысят прибыль во множество раз.



**Рисунок 1. Динамика цен на нефть Brent (ICE.Brent), USD/баррель за последний квартал**

Таким образом, появляются два инновационных вектора диверсификации ведущих экспортных статей России: внедрение новых технологий на стадии добычи ресурсов и в процессе переработки.

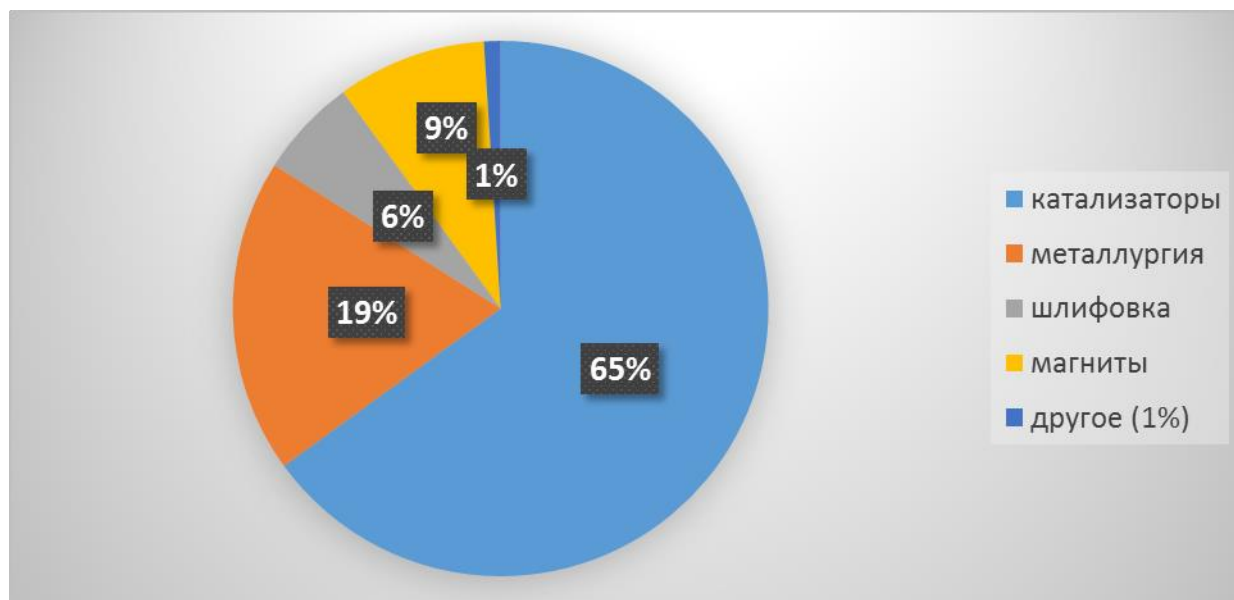
### **Россия: развитие экспортного потенциала.**

Что будет с энергетикой, если завтра весь мир откажется от бензина? При нынешних темпах роста продажи электромобилей в мире будут удваиваться каждые три года. Они начнут доминировать на рынке уже в 2025 г. (к сведению — в 2014 на один электромобиль приходилось 200 обычных машин.) Такие перемены в автомобильной индустрии повлекут за собой перестройку энергетической отрасли. Т. к. большая часть нефти идет на производство дизельного топлива и бензина, то спрос на нее упадет в несколько раз. Получается, что «лишняя» нефть может оказаться слабо востребованной и в производстве электроэнергии. При резком сокращении спроса и цен на нефть эксплуатация значительной части месторождений углеводородов станет нерентабельной.

Это один из вариантов развития событий. Другой — более вероятный — резкое падение цен на нефть. Снижение цены на нефть более чем в 6 раз в 1986 году стало одной из главных предпосылок распада Советского Союза. Как правило, экономика любой страны переживает нелегкие времена в то время как на мировом рынке снижаются цены на предметы экспорта этой страны и поднимаются на предметы ее экспорта. Выход один: диверсифицировать экспорт по возможности, как можно сильнее, чтобы в случае коллапса можно было бы изменить направление.

В связи с инновационным курсом мировой торговли для гармонизации товарной структуры экспорта следует ориентироваться на инновационную сферу новых типов ресурсов, которыми располагает Россия и которые имеют устойчивый спрос на мировом рынке. Здесь особая роль принадлежит редкоземельным элементам — это особый тип металлов, к которым можно отнести скандий, иттрий и переходные металлы-лантаноиды. Они в основном применяются в высокотехнологичных отраслях промышленности. (Рисунок 2.)

Имея спрос на высокие технологии и инновации, почему бы не создать предложение? По оценкам Industrial Mineral Company of Australia, спрос на редкоземельные оксиды, начиная с 2004 г. Рос ежегодно в среднем на 10 % и в 2015 году должен достигнуть 200 тыс. тонн.



**Рисунок 2. Применение редкоземельных элементов**

Сейчас в России промышленно разрабатываются Ловозерское месторождение лопарита и апатитовые месторождения, расположенные в Мурманской области. Расширяя свои позиции на рынке данного товара, Россия сбалансирует структуру экспорта и сможет использовать редкоземельные материалы для развития нефтяной и других отраслей промышленности, а также для создания конкурентноспособных инновационных товаров. По последним данным Китай обладает, примерно, половиной мировых запасов РЗЭ (46 %), второе место между собой делят Россия и США (около 10 %) — Таблица 1. Правительством России уже было предпринято ряд мер для стимулирования развития этой области: до 2018 года планируется вложить около 1 млрд. долларов в добычу и переработку РЗС, так как в настоящее время спрос уже в несколько раз превышает предложение, а также большая часть месторождений редкоземельных металлов на территории России объявлена в законодательном порядке стратегическими, доступ к их разработке иностранным инвесторам ограничен,

что открывает новые возможности для российских предпринимателей. Увы, эту возможность они не используют и уже к 2015 году правительство будет вынуждено приоткрыть доступ зарубежным коллегам еще на 10—15 %.

*Таблица 1.*

**Показатели мировых запасов редкоземельных ресурсов по странам мира**

<b>Страна</b>	<b>Добыча (тыс. тонн)</b>	<b>Резервы (тыс. тонн)</b>
<b>США</b>	<b>4 000</b>	<b>13 000 000</b>
Австралия	2 000	2 100 000
Бразилия	140	7 000 000
<b>Китай</b>	<b>100 000</b>	<b>65 200 000</b>
Индия	2 900	2 600 000
<b>Россия</b>	<b>2 400</b>	<b>12 800 000</b>
<i>Другие страны</i>	8 880	46 030 000
<i>Всего в мире</i>	120 320	148 300 000

Как уже отмечалось ранее, в России наблюдаются проблемы с геологоразведкой, а также эффективностью работы с трудноизвлекаемыми запасами. На данный момент к разработке привлечено около 2 % имеющихся запасов, а в следующем году прогнозируется снижение до 1,5 %, а учитывая непрерывно растущий спрос, имеет смысл наращивать воспроизводство. Чтобы быть лидером, стране необходимо быть на шаг впереди, и предвосхищать желания рынка, а не бояться возможных рисков.

**Заключение.**

Стоит отметить, что в условиях экономической нестабильности представляется необходимым выделить ряд важнейших мероприятий по усилению конкурентных позиций РФ на внешнем рынке. Обязательно должен быть налажен/продолжен диалог со странами Запада и ЕС, ведущим российским партнером во внешней торговой деятельности, с целью технологического обмена и расширения рынков сбыта продукции, обеспечения стабильности энергосистемы. Россия — одна из величайших держав. Нестабильная политическая ситуация не ставит ее развитие в тупик, напротив, служит толчком к развитию различных отраслей экономики. Уникальное географическое положение, ресурсный потенциал всегда помогали стране поддерживать рыночные показатели. Сейчас же мир выходит на абсолютно

новое понимание мировой ресурсной базы. Дело в том, что в мире востребованы абсолютно новые уникальные изделия. Но зачастую ресурсы для их воплощения труднодоступны по различным причинам: неразвитость инфраструктуры стран, владеющих этими ресурсами; политика их консервации; экологические барьеры; низкая проницаемость границ.

Россия имеет огромный потенциал для достойного существования и развития в условиях глобальной экономической турбулентности!

### **Список литературы:**

1. Мировая экономика и международные экономические отношения / В.В. Зубенко, О.В. Игнатова, Н.Л. Орлова, В.А. Зубенко — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 58—64 с.
2. Орлова Н.Л. Совершенствование структуры российского экспорта: узловые точки роста и приоритеты / Безопасность Евразии // 2014. — № 2. — 336—343 с.
3. Поспелов В.К. Мировая торговая система, — М.: Финансовый университет, 2014. Гл. 1.
4. Ранкс К. Что Россия дает миру. — 2014. — 30 июня URL: <http://slon.ru/biz/1117864/> (дата обращения: 25.11.2014).
5. Рубанов И. Базовые элементы / Журнал Эксперт, № 44, 2010.
6. Совет по изучению производительных сил — 2014. URL: <http://www.sops.ru> (дата обращения: 13.12.2014).
7. Соколов А. Сколько нефти нужно электромобилям / Журнал РБК, № 11, 2014. — 14 с.
8. Стариков Н. Геополитика. Как это делается / Изд-во «Питер» 2014. — 6—21 с.
9. Шеломенцев А.Г. Современные проблемы науки и образования № 4/ — 2014, — 26 августа URL: <http://www.science-education.ru/118-14422> (дата обращения: 14.12.2014).
10. Hobart King / REE — Rare Earth Elements — 2013. URL: <http://geology.com/articles/rare-earth-elements/> (дата обращения: 24.11.2014).
11. Tim Worstall Chinese Rare Earth Metals Surprise, Free Markets / Forbes — 2013. — 18 декабря URL: <http://www.forbes.com/sites/timworstall/2013/12/18/chinese-rare-earth-metals-surprise-free-markets-actually-work/> (дата обращения: 26.11.2014).

## ОСОБЕННОСТИ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ ЯПОНИИ

*Свириденко Антон Сергеевич*

*студент НИУ-ВШЭ,  
РФ, г. Москва*

*Старицына Елена Алексеевна*

*научный руководитель, преподаватель НИУ-ВШЭ,  
РФ, г. Москва*

Никогда не возникало сомнений по поводу того, что деньги влияют на многие экономические переменные, которые определяют уровень экономического развития страны. А монетарная политика, которая, по сути своей, есть не что иное, как управление деньгами и процентными ставками, всегда являлась объектом пристального внимания политиков и разработчиков экономической стратегии во всём мире. Для начала необходимо точно разобраться в понятии монетарной политики, и что оно в себя включает. Денежно-кредитная (монетарная) политика — это политика государства, воздействующая на количество денег в обращении (денежную массу). «Монетарная политика направлена на достижение шести главных стратегических целей: высокого уровня занятости граждан, экономического роста, стабильности цен, стабильности процентных ставок, стабильности финансовых рынков, а также стабильности валютных рынков» [1, Глава 18]. Ключевое слово, как можно заметить, «стабильность». Осуществляет данную политику Центральный банк страны. Воздействие на процессы, о которых было сказано выше, ЦБ осуществляет с помощью денежно-кредитного регулирования. А денежно-кредитное регулирование, в свою очередь, является совокупностью конкретных мероприятий ЦБ, направленных на изменение показателей денежного обращения.

Методы по проведению монетарной политики, которые используют Центральные банки стран по всему миру (в США это ФРС), существуют совершенно различные. Всё зависит от сложившейся ситуации в стране, от того, что в данный момент необходимо прежде всего. Зачастую разделяют 2 вида монетарной политики: стимулирующую и сдерживающую. Из названия

можно понять, что первая применяется во время экономического спада в стране, и своей целью имеет увеличение предложения денег, в то время как сдерживающая кредитно-денежная политика призвана снизить предложение денег в целях борьбы с инфляцией (повышением цен в стране на товары и услуги). В то время как инфляция — процесс, характерный для множества стран по всему миру, противоположность её, дефляция, встречается крайне редко. В большинстве случаев она является краткосрочной или сезонной, то есть не представляет собой продолжительный процесс. Однако на нашей планете существует государство, которое подвержено дефляции уже в течение 20 лет. Об отличительных особенностях проведения Центральным банком монетарной политики в этой стране (в последние годы) я и попытаюсь рассказать в данном эссе. А страна эта — Япония, которая сейчас хоть и является одной из самых экономически развитых стран на Земле (3-е место по размеру ВВП и объёму промышленного производства [2]), но имеет некоторые существенные экономические проблемы (о которых и пойдет речь в дальнейшем).

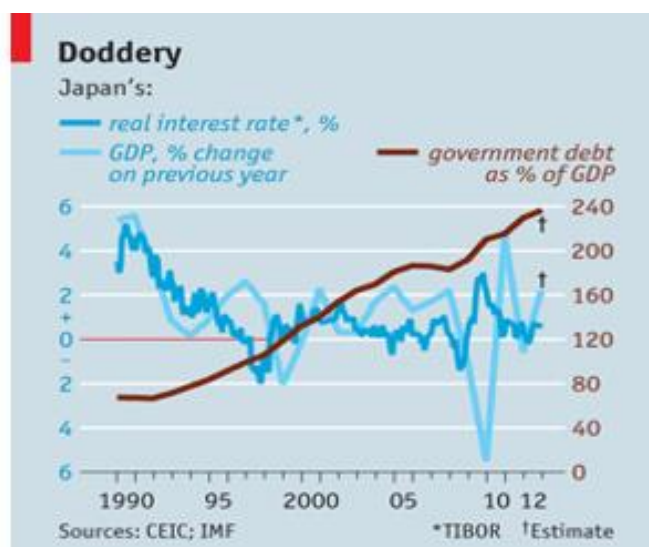
Для начала немного углубимся в историю, чтобы вспомнить, почему эта страна имеет столь серьёзные экономические трудности. Монетарное таргетирование, введённое в Японии в 70-х годах прошлого века, оказало сильное влияние на последующее экономическое развитие страны. Хотя Банк Японии официально и не принимал монетарного таргетирования (комплекс мер, применяемых государственными органами власти в целях контроля над уровнем инфляции в стране), но «после 1978 года кредитно-денежная политика больше фокусировалась на денежных агрегатах» [1, Глава 21]. А до 1987 года монетарная политика Банка Японии была даже успешнее, чем политика ФРС. Финансовые рынки регулировались крайне жестко. Однако ослабление экономического регулирования и инновации привели к агрессивным спекуляциям на фондовом рынке и рынке недвижимости. Сочетание исключительно высокой стоимости земли и исключительно низких процентных ставок привели к кратковременному положению, когда кредит был очень дешев и легкодоступен.

В 1989 году процентные ставки были подняты, и Банк Японии перешел к более жесткой политике, дабы снизить темпы роста денежной массы. Долго надувавшийся финансовый пузырь лопнул, что привело к периоду застоя, продолжавшегося около 20 лет. Этот период называют «потерянными десятилетиями».

26 декабря 2012 года на пост премьер-министра Японии был утверждён Синдзо Абэ. Он предложил методы проведения новой экономической политики, способной, по его мнению, вывести Японию из периода стагнации. Как говорится в статье от 26 января 2013 года [4] “Monetary policy in Japan”, новый премьер-министр поставил перед Банком Японии, который независим от решений правительства, задачу по проведению монетарной политики, которая подразумевает мощное смягчение политики самого банка. Банк Японии уступил и поставил цель добиться 2 % ежегодной инфляции, а также согласился на постоянный выкуп активов, чтобы увеличить, а именно удвоить денежную массу в стране, а также «накачать» экономику дополнительной ликвидностью. Особенностью данной монетарной политики является то, что выкуп активов должен продолжаться неограниченное количество времени. Программа, по сути своей, бессрочна. В добавление к этому, можно заметить, что «процентная ставка в Японии уже давно держится на уровне 0,1 %—0,2 %» [4], что говорит о том, что использование в монетарной политике такого инструмента, как снижение ставки процента, в данной стране невозможно, так как снижать её, объективно, уже некуда.

Правление банка было несогласно с данной политикой и, сделав прогнозы и взвесив все «за» и «против» переложило ответственность по достижению цели в 2 % инфляции в руки правительства, которое, благодаря реформам в государственной структурной сфере, должно было ускорить рост цен. В 2012 году казалось неосуществимым производить выкуп активов (государственных облигаций и др.) общей стоимостью в 13 триллионов иен ежемесячно. А прогнозы Банка Японии выглядели неутешительно, так как объём выкупаемых активов в скором времени стал бы равен 10 триллионам иен в год, что было бы критично мало для японской экономики, переживающей период стагнации.





**Рисунок 1. Изменение некоторых экономических показателей в Японии с 1990 по 2012 год**

Однако многие японские экономисты-аналитики полагали, что программа «абэномики» (экономической политики Синдзо Абэ, направленной на борьбу с дефляцией) эффективна и способна привести к положительным экономическим результатам. Понятие «абэномика» произошло из сочетания фамилии премьер-министра Японии и слова «экономика». Под ней предполагалось одновременное и скоординированное воздействие на экономику страны через программу «3 стрел»: достижение целей по росту цен, стимулирование экономического роста и проведение структурных реформ. С помощью такой программы Синдзо Абэ надеялся изменить некоторые макроэкономические показатели, представленные на графике (внутренний валовый продукт, ставку процента и государственный долг) [4], которые в течение последних лет менялись в худшую сторону (государственный долг рос и составил около 200 % от ВВП к этому периоду, в то время как процентная ставка лишь понижалась).

Правительство страны же, используя средства, полученные от выкупа ценных бумаг центральным банком, уже в январе 2013 года направило 10,3 трлн. иен на развитие экономики. Однако Банк Японии всё ещё сопротивлялся новому премьер-министру, так как управлял им тогда Масааки Сиракава, несогласный с его политикой и принадлежащий к иной политической партии, нежели сам Синдзо Абэ. Премьер-министр надеялся, что после

отставки главы Банка Японии, которая должна была произойти в марте 2013 года, его место займет человек из партии либералов, цели которого и пути их достижения будут совпадать с целями программы «абэномики» (Синдзо Абэ — лидер либерально-демократической партии Японии).

«Сам премьер-министр боялся говорить о наиболее спорных методах своей политики до выборов в верхнюю Палату советников, которые должны были пройти в июле того же года» [4]. При победе на данных выборах, с учетом смены руководства Центрального Банка, он бы подбирался как никогда близко к осуществлению намеченной цели.

Сейчас, спустя некоторое время, можно делать определённые выводы по данной монетарной политике. Иена обесценилась по отношению к доллару на 20 % в течение первых 4 месяцев её проведения, что является положительным фактором. Однако удешевление иены привело к ряду негативных последствий. «Государственный долг Японии достиг 245 % ВВП» [3]. Некоторые страны-соседи, такие как Китай и Южная Корея уже не раз обещали перейти в стадию валютной войны, что подразумевает под собой снижение в данных странах обменного курса национальных валют в целях увеличения объёмов экспорта. В целом, проведение этой монетарной политики оказало и продолжает оказывать существенное влияние на экономику страны восходящего солнца. А каков будет итог этого влияния, покажет только время.

### **Список литературы:**

1. Мишкин Фредерик. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков [Книга] / перев. Костровский О.К., Рыбьянец А.А. [б. м.]: ООО «И.Д. Вильямс», 2006. — 7-е: С. 880.
2. РосБизнесКонсалтинг. — [Электронный ресурс] — 1995—2014 г. — <http://top.rbc.ru> (дата обращения 07.12.2014).
3. Фонд «Викимедиа» — [Электронный ресурс] // Википедия — свободная энциклопедия. — 2001—2014 г. — <https://ru.wikipedia.org> (дата обращения 07.12.2014).
4. Monetary policy in Japan [Журнал] // The Economist. — 2013 г. — С. 63—64.

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВОЗМЕЩЕНИЯ ИЗ БЮДЖЕТА НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ**

***Соловьева Наталья Евгеньевна***

*канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры «Налоги и налогообложения», института экономики, ФГАОУ ВПО Белгородского национального исследовательского государственного университета, (НИУ БелГУ), РФ, г. Белгород*

***Золоторева Анастасия Хасановна***

*студент института экономики, ФГАОУ ВПО Белгородского национального исследовательского государственного университета, (НИУ БелГУ), РФ, г. Белгород*

***Мизенко Вероника Владимировна***

*студент института экономики, ФГАОУ ВПО Белгородского национального исследовательского государственного университета, (НИУ БелГУ), РФ, г. Белгород*

Налог на добавленную стоимость это один из видов косвенных налогов, форма изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, которая создаётся на всех стадиях процесса производства товаров, работ или услуг и вносится в бюджет по мере реализации. В результате применения НДС конечный потребитель товара, работ или услуг уплачивает продавцу налог со всей стоимости приобретаемого им блага, однако в бюджет эта сумма начинает поступать ранее конечной реализации, т. к. налог со своей части стоимости, «добавленной» к стоимости приобретённых сырья, работ и услуг, необходимых для производства товара, работы или услуги на различных стадиях [1].

Важную фискальную роль в российской налоговой системе занимают косвенные налоги, которые являются регулирующими налогами в доходной части федерального бюджета. Ведущее место в системе косвенного налогообложения отводится — налогу на добавленную стоимость, так как его удельный вес в доходной части консолидированного федерального бюджета составляет так в 2012 году 1886 млрд. рублей, а в 2013 году 1868 млрд.

рублей [3]. Отметим, что НДС — это всеобщий налог на потребление, который обязаны уплачивать все организации и индивидуальные предприниматели, производящие товар и реализующие его. Особое внимание уделяется тому, что в результате возмещения налога на добавленную стоимость консолидированный бюджет Российской Федерации теряет миллионы рублей, что актуализирует данную тему.

Налог на добавленную стоимость является одним из сложных налогов в российской налоговой системе. С каждым годом в главу 21 Налогового кодекса Российской Федерации вносятся многочисленные изменения и дополнения по улучшению администрирования данного налога [2, с. 18].

Налог на добавленную стоимость в налоговой системе существует сравнительно давно, он заменил ранее действующий налог с оборота. Основная сущность данного налога заключается в том, что методика взимания предполагает исчисление как самого налога, который подлежит уплате в федеральный бюджет, так и возмещение его из федерального бюджета. Под возмещением понимается возврат денежных средств из бюджета.

В теории налогоплательщику достаточно просто осуществить возврат налога из федерального бюджета, но на практике данная процедура не так уж проста и «прозрачна». Одной из функций налоговых органов заключается, в том, чтобы максимально пополнить бюджет страны. Как показывает практика, возмещение налога слишком сложная процедура, как для налогоплательщиков, так и для государства.

Для возмещения НДС рассмотрим теоритические аспекты данной проблематики и предложим возможные методы, способы или приемы решения проблем, с которыми наиболее часто приходится сталкиваться организациям и индивидуальным предпринимателям в практической деятельности.

Чтобы разобраться с поставленной задачей, для начала следует выделить порядок возврата НДС. Порядок возмещения налога на добавленную стоимость осуществляется на основании Налогового кодекса Российской Федерации как зачет (возврата суммы данного налога), который заявлен к возмещению

в официальном документе (налоговой декларации), до завершения проводимой налоговой проверки. Он так же распространяется и на предприятия, реализующие продукцию на внутреннем рынке, и на экспортеров. Представим процедуру возмещения НДС в 2014 году в виде таблицы 1.

**Таблица 1.**

**Процедура возмещения НДС в 2014 году**

№	Этап	Сущность
1	Подача налоговой декларации	Налогоплательщик заполняет и подает налоговую декларацию по НДС за налоговый период.
2	Проводится камеральная налоговая проверка	По данным, указанным в налоговой декларации, налоговые органы проводят камеральную налоговую проверку, которая устанавливает обоснованность заявленных налогоплательщиком требований
3	Составляется акт налоговой проверки	В случае выявления налоговыми органами нарушений в области налогового законодательства по окончании проведения камеральной налоговой проверки составляется акт. Налогоплательщик имеет право на его обжалование.
4	Возражения налогоплательщика	При обнаружении налоговыми органами факта нарушения законодательства о налогах и сборах налогоплательщиком и отражения их в акте налоговой проверки организация или ИП имеет право подачи в контролирующий орган своих возражений, которые будут рассмотрены.
5	Вынесение решения	Если налоговыми органами не обнаружено каких-либо нарушений, то в течении семи дней должны вынести решение о возмещении налога из бюджета на банковский счет налогоплательщика.
6	Арбитражный суд	Если налогоплательщик обжаловал решение об отказе, о возмещении НДС в вышестоящий налоговый орган (УФНС, а затем ФНС), что в результате осталось без изменения, то он может обратиться в Арбитражный суд с иском заявлением. Затем по исполнительному листу приходит возврат НДС

По данным таблицы видно, что для того чтобы налогоплательщику государство произвело возврат уплаченного НДС из федерального бюджета, следует пройти все указанные этапы и только после окончания всех этапов, при одобрении, он имеет право на возмещение НДС.

Основной проблемой возмещения НДС является сложное построение налогового законодательства. Эта проблема охватывает не только возврат налога из федерального бюджета, она так же затрагивает всю налоговую систему и налоговую политику. Ведь не каждый плательщик НДС имеет достаточно знаний для того, чтобы самостоятельно, без профессиональной

помощи специалиста вступить в налоговые правоотношения. И тогда налогоплательщику приходится обращаться за помощью к специалистам, например, в консалтинговую компанию, где они уже профессионально могут проанализировать предоставленный пакет документов, исправить неясности и неточности в них для подачи в налоговый орган, в целях проведения проверки.

Важной проблемой на сегодняшний день является незаконное возмещение НДС. А именно, речь пойдет о возмещении НДС при экспорте товаров с использованием «фирм однодневок». Следует отметить, что эта проблема существует в странах, где существует налог на добавленную стоимость и уплата его производится по принципу страны назначения, то есть бюджет страны производства товаров возмещает экспортеру налог, который был уплачен своим поставщиком, а импортер уплачивает НДС в бюджет своей страны. В системе поставщиков применяются «фирмы-однодневки». Например, эффект от использования фирмы-однодневки, который заключается в том, чтобы имитации приобретения товаров, работ, услуг однодневки (обычно нематериальных: консультационных, маркетинговых и т. п.), субъект налога, тем самым уменьшает налогооблагаемую прибыль, а также получает право на налоговый вычет по НДС. На самом деле никаких услуг не оказывается, а денежные суммы, переведённые в фирму-однодневку, обналчииваются и возвращаются организатору махинации. В момент проведения проверки выявляются все признаки, указывающие на наличие финансовой схемы. Начальным этапом решения этой проблемы является немедленное снижение количества «фирм-однодневок» путем ужесточения мер регистрации организаций и индивидуальных предпринимателей.

Еще одной немаловажной проблемой является искусственное завышение стоимости товара. Практика показывает, что в себестоимость продукции организации включают стоимость переработки сырья, хранения, комиссии и другие производственные и внепроизводственные затраты, тем самым искусственно завышая себестоимость продукции. Происходит снижение

налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, а при экспорте товара налогоплательщиком указывается завышенная сумма НДС к возмещению.

Для решения данной проблемы предлагаем ужесточить контрольные меры со стороны государства, как налоговых органов, так и налогоплательщиков.

Таким образом, выделим основные пути решения возврата НДС из федерального бюджета. Необходимо выработать современную методику в отношении взимания НДС, где будут учитываться интересы добросовестных налогоплательщиков и государства. Данная методика в будущем должна обеспечить фактическое поступление в бюджет сумм НДС. Особый акцент следует сделать на законодательную базу, а именно разработку мер совершенствования главы 21 действующего НК РФ. Одним из решений так же является сокращение численности недобросовестных налогоплательщиков.

### **Список литературы:**

1. Баженов А.А. Федеральные налоги и сборы: учебное пособие в схемах / А.А. Баженов; М-во образования и науки Рос. Федерации, ФГБОУ ВПО Владим. гос. ун-т — Владимир: Транзит-Икс, 2013. — 82 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. — М.: Издательство «Омега-Л», 2014. — 793 с.
3. Официальный сайт Федеральная налоговая служба РФ — [Электронный ресурс] / ФНС России [сайт] 2015. — Режим доступа: <http://www.nalog.ru>. (Дата обращения 02.02.2015).

## **РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ВНЕДРЕНИЯ АУТСОРСИНГА В СТРУКТУРУ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ**

***Горина Вера Валерьевна***

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

***Титаренко Сергей Евгеньевич***

*магистрант Волгоградского государственного технического университета,  
РФ, г. Волгоград*

***Аникеева Наталья Васильевна***

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

Последние годы наблюдается повышение спроса на логистические услуги, связанные непосредственно с доставкой сырья или перевозкой грузов потребителю [1, с. 83]. Это приводит к увеличению фирм удовлетворяющих потребности клиентов по данным направления. На рынке транспортных услуг с каждым годом увеличивается число конкурирующих компаний, из-за чего возникает повышенный спрос на улучшение качества работы предприятия [3, с. 187]. Одним из оптимальных способов решения данной задачи является внедрение механизма аутсорсинга в структуру фирмы, которая таким образом не только избавится от второстепенных функций, но и расширит перечень предоставляемых услуг. Также это позволит повысить качество обслуживания клиентов.

Сначала необходимо определить, что же представляет собой аутсорсинг и насколько целесообразно его внедрение. Так аутсорсинг, выступающий в качестве специфического механизма стратегического партнерства, способствует более глубокой специализации экономической системы в ключевой сфере ее хозяйственной деятельности. Аутсорсинг позволяет использовать все имеющиеся возможности внешней среды, а в отдельных случаях и ресурсы конкурентов [6, с. 38]. Также аутсорсинг является инструментом, позволяющим оптимизировать конфигурацию бизнес-системы, исходя из компромисса между



издержками, качеством продукции или (и) услуг компании и желанием собственников обладать производственными активами [5, с. 175].

Целесообразно условно отметить приоритетные мотивирующие факторы, обуславливающие внедрение стратегии аутсорсинга: необходимость превентивного воздействия (например, предприятие находится на стадии роста и осуществляет поиск дополнительных возможностей для развития); необходимость корректирующего воздействия (например, экономическая система находится на стадии спада, замедление которого невозможно при использовании только внутренних ресурсов) [6, с. 39].

Из-за достаточно небольшого распространения аутсорсинга в практике предприятий возникает некоторая загвоздка в осуществлении поставленных планов, зачастую руководители предприятий даже не знают с чего начать [3, с. 188]. Решением данной проблемы является разработка алгоритма внедрения аутсорсинг-стратегии, которая позволит максимально оптимизировать данный процесс. Также механизм аутсорсинга позволяет устранить или частично снизить экономические затраты по ряду статей затрат компании. Этим и обусловлена актуальность выбранной темы.

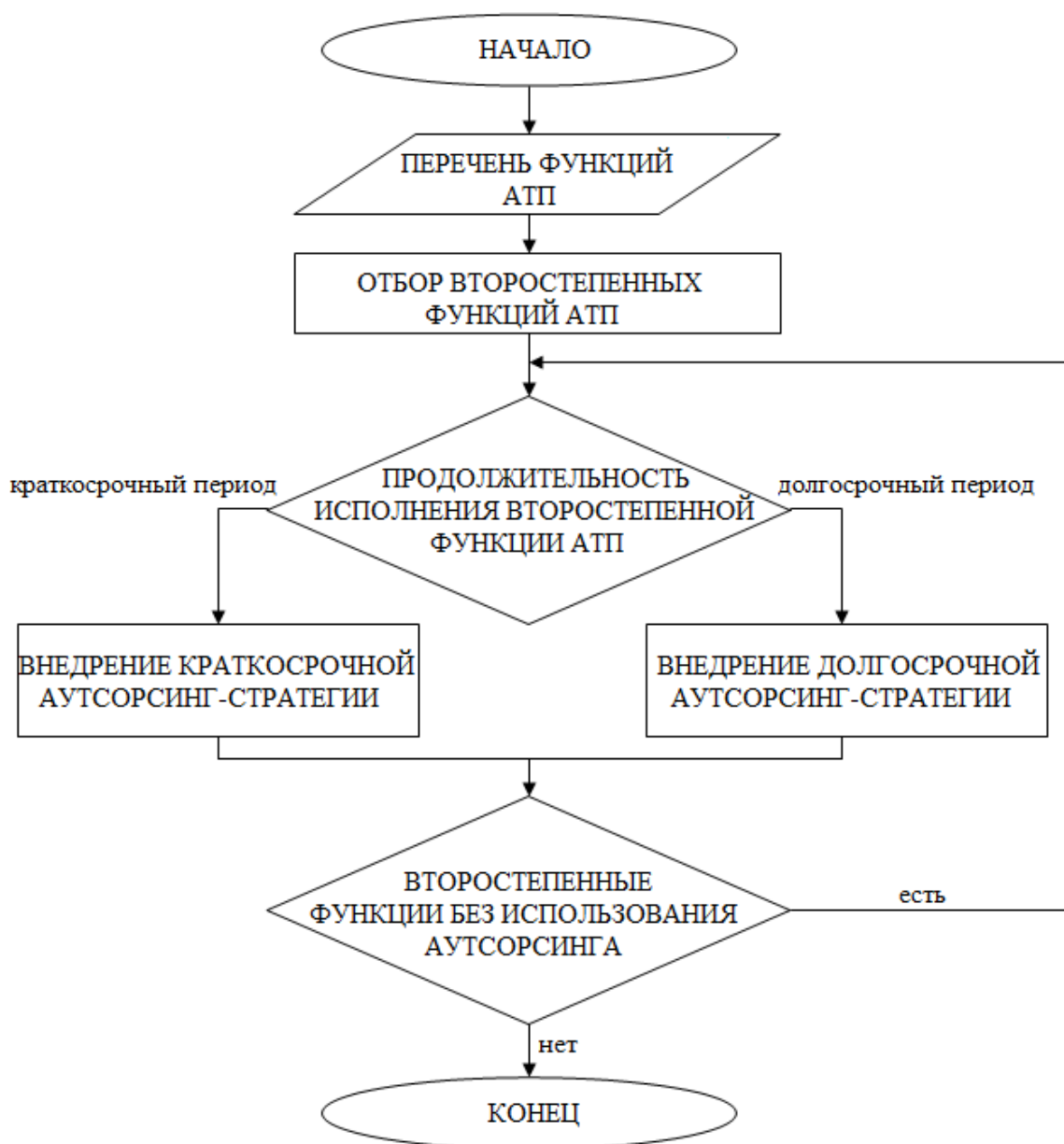
Алгоритм снижения затрат логистической компании по средствам аутсорсинга представлен на рисунке 1.

Первостепенным этапом такого алгоритма является определение перечня всех функций, осуществляемых компанией. Они являются входными параметрами блок-схемы, без которых осуществление дальнейших действий невозможно.

Как уже говорилось выше, принцип аутсорсинга основан на выполнении услуг, не связанных с основной деятельностью предприятия. Это определило следующий пункт алгоритма, который соответствует выделению в структуре компании второстепенных функций (например, подбор квалифицированного персонала; аренда парка подвижного состава, стоянок и зон технического обслуживания автотранспорта; использование услуг сторонних инженерно-технических работников и т. д.).

Не стоит забывать, что аутсорсинг-стратегия в зависимости от длительности внедрения может иметь различный характер, по которому она подразделяется на два вида:

- краткосрочная стратегия;
- долгосрочная стратегия.



**Рисунок 1. Алгоритм внедрения аутсорсинг — стратегии в структуру автотранспортного предприятия**

При ориентации стратегии аутсорсинга на краткосрочную перспективу отдельные компетенции передаются сторонней организации на определенный четко установленный период, по завершении которого осуществляется

обратный переход к самостоятельному осуществлению бизнес функций/ процессов — реинсорсинг [6, с. 40].

В тоже время, долгосрочная перспектива использования стратегии не имеет ограничений по времени или по другим критериям применения. Поэтому одним из основных условий выполнения алгоритма является установление продолжительности исполнения второстепенных функций предприятием.

Целесообразно подчеркнуть следующее: независимо от специфических черт аутсорсинга, его объект остается инкорпорированным в общий бизнес-процесс/функцию экономической системы. Именно данный аспект отличает феномен аутсорсинга от процесса собственно закупки внешних ресурсов.

Следующий этап алгоритма указывает, на основании проведенного анализа, какой именно механизм аутсорсинга применим для конкретного автотранспортного предприятия — краткосрочный или долгосрочный период его действия.

Заключительное условие разработанного алгоритма основано на проверке соответствия выполнения всех второстепенных функций сторонними организациями. Так при остатке таких функций в структуре предприятия необходимо вернуться к блоку определения продолжительности ее выполнения и действовать согласно последующему алгоритму, пока заключительное условие не будет выполняться. Следовательно, последовательность действий будет неоднократно повторяться до тех пор, пока компания не избавится от обременяющих ее функций.

Разработанный алгоритм является понятным как по структуре, так и по выделенным операциям.

Эффективность данного алгоритма можно рассчитать по следующей формуле:

$$\varepsilon_a = \frac{\sum Z_c}{\sum Z_a} ; \quad (1)$$

Обозначим:  $Z_a$  — эффективность аутсорсинга (показатель относительный);

$Z_c$  — затраты на создание собственной стратегии;

$Z_a$  — затраты на приобретение стратегии у аутсорсера.

Очевидно, что при эффективном использовании данного алгоритма, будет сохраняться неравенство:

$$Z_a < Z_c;$$

Причин данного утверждения несколько:

1. Стоимость услуг аутсорсинга как правило, гораздо ниже, чем затраты на построение собственной структуры. С зарплаты собственных работников компания обязана отчислять налоги и взносы в фонды.

2. Подбор кадров непростая задача, требующая определенного промежутка времени. Инфраструктура, технологии и специалисты у аутсорсера уже присутствуют.

3. Создание собственной структуры требует дополнительные офисные площади, оргтехнику, канцтовары, справочно-правовые системы, лицензионное ПО [2, с. 84].

Таким образом, полученный алгоритм внедрения аутсорсинг-стратегии представляет практический интерес для всех автотранспортных предприятий занимающихся, помимо основной деятельности, выполнением второстепенных функций, он позволяет не только исключить дополнительные затраты компании, но и повысить уровень качества обслуживания потребителей.

### **Список литературы:**

1. Аникеева Н.В. Потенциальные возможности использования аутсорсинга в логистике / Аникеева Н.В., Титаренко С.Е., Горина В.В. // Наука и современное общество: взаимодействие и развитие: матер. междунар. науч.-практ. конф. (г. Уфа, 15—16 дек. 2014 г.) / Научно-издательский центр «Ника». — Уфа, 2014. — С. 82—84.

2. Аникеева Н.В. Оценка эффективности деятельности предприятия в процессе использования аутсорсинга / Аникеева Н.В., Титаренко С.Е. // Известия ВолгГТУ. Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)». Вып. 18: межвуз. сб. науч. ст. / ВолгГТУ. — Волгоград, 2014. — № 4 (131). — С. 81—85.
3. Титаренко С.Е. Алгоритм внедрения аутсорсинг-стратегии в структуру автотранспортного предприятия / Титаренко С.Е., Горина В.В., Аникеева Н.В. // Наука в современном мире: приоритеты развития: сб. науч. тр. по матер. междунар. науч.-практ. конф. (г. Уфа, 15—16 янв. 2015 г.) / отв. ред. О.Б. Нигматуллин; Минобрнауки РФ. — Уфа, 2015. — С. 186—188.
4. Титаренко С.Е. Внедрение аутсорсинг-стратегии в структуру логистических компаний — [Электронный ресурс] / Титаренко С.Е., Горина В.В., Аникеева Н.В. // Молодёжный научный форум: общественные и экономические науки: электрон. сб. ст. по матер. XX студ. междунар. заоч. науч.-практ. конф. № 1 (20) / МЦНО. — Москва, 2015. — С. 213—217.
5. Титаренко С.Е. Механизм реализации производственного аутсорсинга как инновационного инструмента развития организации / Титаренко С.Е., Аникеева Н.В. // Теоретические и практические вопросы науки XXI века: сб. ст. междунар. науч.-практ. конф. (28 нояб. 2014 г.). В 2 ч. Ч. 1 / Междунар. центр инновационных исследований «ОМЕГА САЙНС». — Уфа, 2014. — С. 175—176.
6. Шатохина А.Г. Аутсорсинг и его роль в инновационном развитии предприятия // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки, 2013 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/outsorsing-i-ego-rol-v-innovatsionnom-razvitiipredpriyatiya> (дата обращения: 09.02.2015).

## **АНАЛИЗ ОБЪЕМОВ КРЕДИТОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КНР В ПЕРИОД С 1990 ПО 2013 ГОД: ТЕНДЕНЦИИ И ОПАСНОСТИ**

***Червинчук Антонина Сергеевна***

*студент Дальневосточного федерального университета,  
РФ, г. Владивосток*

***Кучук Ольга Валерьевна***

*научный руководитель, проф. Дальневосточного федерального университета,  
РФ, г. Владивосток*

Кредитование — один из главных финансовых инструментов коммерческого банка, один из главных его активов. Китайские банки не исключение — они также активно выдают кредиты на различные нужды различным кредиторам. Согласно статистике, обнародованной Народным банком Китая, на конец июня 2012 года общая сумма кредитов в юанях и иностранной валюте, выданной китайскими банками составляет 63 триллиона 300 миллиардов юаней, в юанях было выдано 59 триллионов 600 миллиардов, а в иностранной валюте — 582 миллиарда 300 миллионов долларов.

### *Кредитование предприятий.*

Кредитование предприятий включает в себя следующие виды: кредитование на приобретение оборотных и основных средств, кредитование слияний и поглощений, кредитование предприятий для приобретения недвижимости, доленая ссуда (выдаваемая заемщику со стороны нескольких банков), торговое финансирование, вексельный учетный кредит (то особенная форма краткосрочного кредитования, когда услуги и товары оплачиваются векселями, полученными в банковском учреждении.) и т. д. Можно отметить, количество кредитных продуктов для бизнеса в китайских банках не отстает в своем разнообразии от своих зарубежных коллег

Что касается объемов кредитования, то показатели по итогам ноября значительно выросли — на 19,2 %. Об этом свидетельствуют данные Народного банка Китая. «Показатель достиг значения 624,6 млрд. юаней (\$ 103 млрд.), в то время как эксперты в среднем прогнозировали рост до 580 млрд. юаней. За аналогичный период прошлого года объем выданных

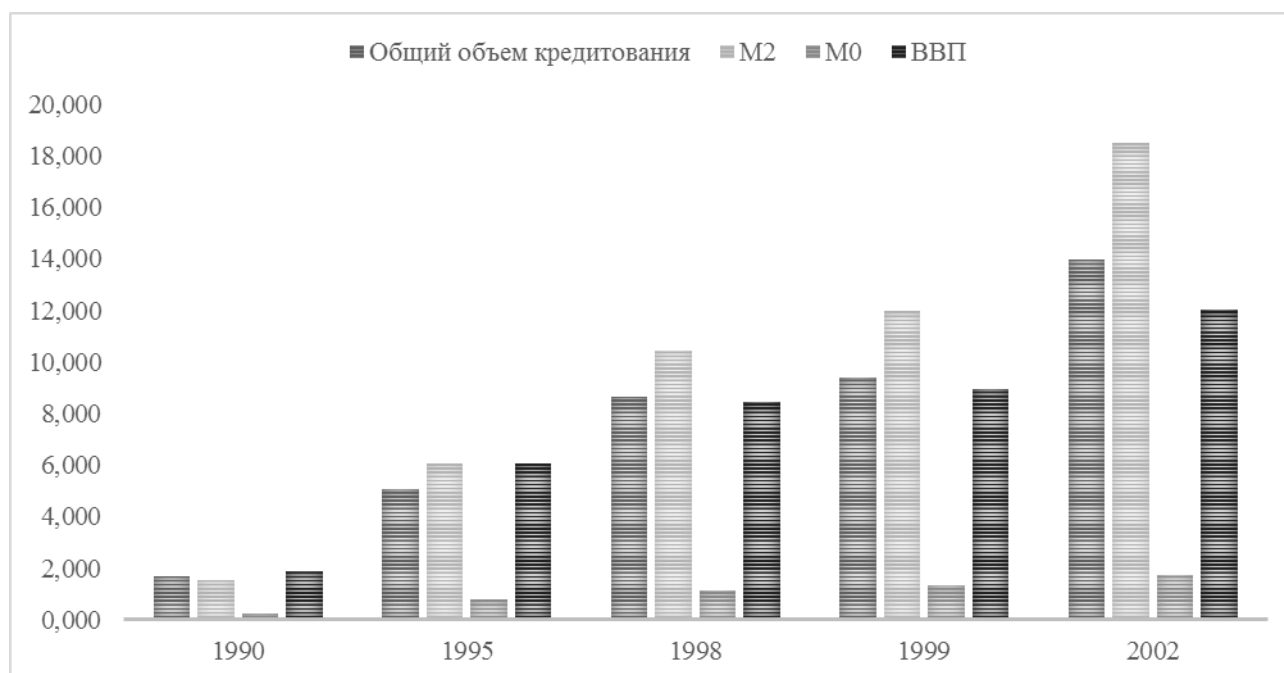
кредитов составил 522,9 млрд. юаней. Объем совокупного финансирования в Китае достиг 1,23 трлн. юаней, в то время как эксперты ожидали роста показателя лишь до 920 млрд. юаней. В то же время было зафиксировано замедление темпов роста денежной массы в стране с 14,3 % до 14,2 %, что совпало с прогнозами экспертов».

Более полную картину изменения ситуации в кредитной сфере даст анализ роста объемов кредитования к ВВП и денежной массе. Для сравнения возьмем данные различных лет с 1990 по 2002 год и современный период (с 2006 по 2013 годы).

**Таблица 1.**

**Сравнение показателей объема кредитования к ВВП и росту денежной массы в разные годы в период с 1990 по 2002 годы (в трлн. юаней)**

	Общий объем кредитования	M2	M0	ВВП
1990	1,684	1,529	0,264	1,867
1995	5,054	6,075	0,789	6,079
1998	8,652	10,450	1,120	8,440
1999	9,373	11,990	1,346	8,968
2002	13,980	18,501	1,728	12,033



**Рисунок 1. Динамика изменения соотношения показателей объема кредитования к ВВП и росту денежной массы в разные годы в период с 1990 по 2002 год**

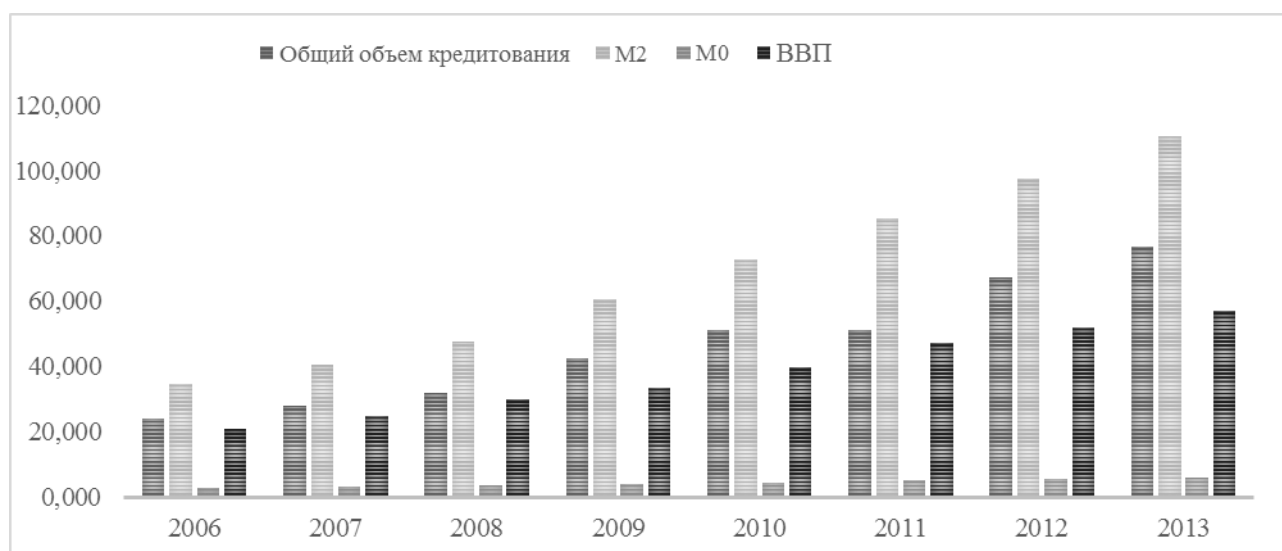
Приведенные данные позволяют сделать следующий вывод: в этот период времени наблюдается тенденция непрерывного роста всех показателей: ВВП, объем кредитования, агрегаты денежной массы M0, M1, M2.

Перейдем к современному периоду — с 2006 по 2013 годы.

**Таблица 2.**

**Сравнение показателей объема кредитования к ВВП и росту денежной массы в период с 2006 по 2013 годы (в трлн. юаней)**

	<b>Общий объем кредитования</b>	<b>M2</b>	<b>M0</b>	<b>ВВП</b>
2006	23,852	34,600	2,700	20,941
2007	27,775	40,300	3,000	24,662
2008	32,005	47,500	3,400	30,067
2009	42,560	60,600	3,800	33,535
2010	50,923	72,600	4,500	39,798
2011	51,000	85,200	5,100	47,156
2012	67,288	97,400	5,500	51,932
2013	76,633	110,400	5,900	56,885



**Рисунок 2. Динамика изменения соотношения показателей объема кредитования к ВВП и росту денежной массы в период с 2006 по 2013 год**

Из приведенных данных следует, что в целом тенденция стремительного роста всех рассматриваемых показателей сохранилась в данном периоде. Однако, агрегат M0, отражающий количество наличных денег в обращении, рос не так быстро, как остальные. В то же время следует отметить колоссальное увеличение агрегата M2, отражающего сумму наличных денег в обращении и безналичных средств.



**Таблица 3.****Динамика изменений объемов кредитования различных отраслей промышленности за 1990, 1993, 1995 годы (в трлн. юаней)**

	<b>1990</b>	<b>1993</b>	<b>1995</b>	<b>1993—1990</b>	<b>1995—1993</b>	<b>1995—1990</b>
Общий объем	1,684	3,419	5,399	203 %	158 %	321 %
Кредиты промышленным предприятиям	1,517	1,038	0,155	68 %	15 %	10 %
Кредиты предприятиям-поставщикам сырья	0,356	0,605	0,879	170 %	145 %	247 %
кредиты коммерческим предприятиям	0,577	0,904	1,216	157 %	135 %	211 %
кредиты строительным предприятиям	0,067	0,105	0,104	157 %	98 %	154 %
Кредиты городским коллективным предприятиям, частным предприятиям и на содержание домохозяйств	0,083	0,140	0,110	168 %	79 %	132 %
Сельскохозяйственные кредиты	0,104	0,172	0,192	166 %	112 %	185 %

*Объемы кредитования.*

Перейдем к более подробному анализу современного положения дел в сфере банковского кредитования. Рассмотрим современную динамику кредитования в КНР.

**Таблица 4.****Показатели нового кредитования в Китае 2007—2013 г (в трлн. юаней)**

<b>Дата</b>	<b>Объем</b>
2007 г.	0,214
2008 г.	0,804
2009 г.	0,772
2010 г.	1,39
2011 г.	0,481
2012 г.	0,641
2013 г.	0,454



***Рисунок 3. Объём нового кредитования в Китае***

Как видно на графике, самый большой объем выданных кредитов в КНР наблюдался в период с 2009 по 2010 годы, а затем наблюдается достаточно продолжительный период снижения показателя. После выхода позитивных данных по кредитам аналитики заговорили о снижении угрозы замедления экономики Китая. Ранее уже публиковались достаточно сильные данные по торговому балансу страны, что также заставляет пересмотреть пессимистичные прогнозы экспертов. Тем не менее, проблема заключается в том, что власти Поднебесной стремятся ограничить чрезмерный рост кредитования, при этом сохранив приемлемый вклад финансового сектора в ВВП. «Но, согласно последним данным, опубликованным Народным Банком Китая, общий объем кредитования в КНР сократился в марте 2014 года на 19 % в годовом исчислении до 2,07 трлн. юаней (\$ 333 млрд.)».

«Экономисты прогнозировали падение кредитования до 1,85 трлн. юаней. В марте 2013 года общий объем кредитования в КНР составлял 2,55 трлн. юаней, сообщает «Финмаркет» Объем новых кредитов в юанях составил 1,05 трлн. юаней, что незначительно превысило ожидания на уровне 1 трлн. юаней. Индикатор денежной массы M2 вырос на минимальные с мая 2001 года 12,1 % относительно марта прошлого года. В то же время большинство аналитиков ожидали повышения на 13 %. В феврале подъем составлял индикатора 13,3 %.

Власти КНР активно пытаются сдерживать рост кредитования, чтобы предотвратить дестабилизацию финансовой системы. При этом перед правительством стоит задача зафиксировать повышение ВВП страны на 7,5 % по итогам 2014 года».

Таким образом, можно отметить, что в настоящее время китайские банки ведут активную работу в сфере кредитования как физических, так и юридических лиц, предлагая своим клиентам различные кредитные продукты, что позволяет последним подобрать наиболее подходящий и выгодный вариант. Причем кредиты выдаются как в юанях, так и в иностранной валюте. Объемы кредитования находятся на достаточно высокой отметке, но за последние полгода был отмечен особый всплеск, но во избежание кризисных явлений правительство приняло меры для сдерживания объемов кредитования.

### **Список литературы:**

1. Объем кредитования в Китае уменьшился в марте на 19 % — [Электронный ресурс]. — URL: [www.rosbalt.ru/business/2014/04/15/1256974.html](http://www.rosbalt.ru/business/2014/04/15/1256974.html).
2. Объём нового кредитования в Китае. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://mfd.ru/calendar/details/?id=107> (дата обращения 20.04.2014 г.).
3. China statistical yearbook 1996 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata/YB1996e/index1.htm> (дата обращения 21.04.2014 г.).
4. China statistical yearbook 1996 (Статистический ежегодник КНР 1996 г.). — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata/YB1996e/index1.htm> (дата обращения 21.04.2014 г.).
5. Statistical Communiqué of the People's Republic of China on the 2013 National Economic and Social 2014 г. Development. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL [http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/201402/t20140224\\_515103.html](http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/201402/t20140224_515103.html) (дата обращения 21.04.2014 г.).
6. 中国2000年国民经济和社会发展总量指标统计 (Статистические данные о совокупных показателях развития экономики и общества в КНР) — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:[http://wenku.baidu.com/link?url=DoDxPQQSC-N7JY99\\_hnqpKduPX5U3wzCL7lr8z-cZ0Cjg0K8xkT7jzC7mIU13-6hwljRoD1Mt1aYoOVsn8DAnOeuA3O9T2eebd8qxKKBVvO](http://wenku.baidu.com/link?url=DoDxPQQSC-N7JY99_hnqpKduPX5U3wzCL7lr8z-cZ0Cjg0K8xkT7jzC7mIU13-6hwljRoD1Mt1aYoOVsn8DAnOeuA3O9T2eebd8qxKKBVvO) (дата обращения 19. 04. 2014 г.).

*ДЛЯ ЗАМЕТОК*

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

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

№ 2 (21)  
Февраль 2015 г.

В авторской редакции

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

E-mail: [mail@nauchforum.ru](mailto:mail@nauchforum.ru)

