

SCIENTIFIC PUBLISHING
«PROBLEMS OF SCIENCE»

EUROPEAN SCIENCE

JUNE 2015, No. 3 (4)

*The efficiency of use of human
resources of the organization*
Kulikov Yu. (Russian Federation)
p. 20

*Rubens at king Herod's feast:
on the repetitions and
self-citations in the classical art*
Sablin I. (Russian Federation)
p. 83



EUROPEAN SCIENCE

2015. № 3 (4)

EDITOR IN CHIEF
Valtsev S.

EDITORIAL BOARD

Alieva V. (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Anan'eva E.* (PhD in Philosophy, Ukraine), *Asaturova A.* (PhD in Medicine, Russian Federation), *Askarhodzhaev N.* (PhD in Biological Sc., Republic of Uzbekistan), *Bajtasov R.* (PhD in Agricultural Sc., Belarus), *Bakiko I.* (PhD in Physical Education and Sport, Ukraine), *Bahor T.* (PhD in Philology, Russian Federation), *Blejh N.* (D.Sc. in Historical Sc., PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Bogomolov A.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Gavrilenkova I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Grinchenko V.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Gubareva T.* (PhD Laws, Russian Federation), *Gutnikova A.* (PhD in Philology, Ukraine), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Divnenko O.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Dolenko G.* (D.Sc. in Chemistry, Russian Federation), *Zhamuldinov V.* (PhD Laws, Russian Federation), *Il'inskih N.* (D.Sc. Biological, Russian Federation), *Koblanov Zh.* (PhD in Philology, Kazakhstan), *Koval'ov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kravcova T.* (PhD in Psychology, Kazakhstan), *Kurmanbaeva M.* (D.Sc. Biological, Kazakhstan), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Matveeva M.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Macarenko T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Nazarov R.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Ovchinnikov Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Rozyhodzhaeva G.* (Doctor of Medicine, Republic of Uzbekistan), *San'kov P.* (PhD in Engineering, Ukraine), *Selitrenikova T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Skripko T.* (PhD in Economics, Ukraine), *Sopov A.* (D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Strekalov V.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Subachev Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Chiladze G.* (Doctor of Laws, Georgia), *Shamshina I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sharipov M.* (PhD in Engineering, Republic of Uzbekistan).

Publishing house «PROBLEMS OF SCIENCE»

Founded in 2009. Issued monthly

EDITORIAL OFFICE ADDRESS:

117321, Russian Federation, Moscow, Profsoyuznaya str., 140

SUPPORT:

153008, Russian Federation, Ivanovo, Lezhnevskaya st., h.55, 4th floor

Phone: +7 (910) 690-15-09.

<http://scienceproblems.ru> e-mail: admbestsite@yandex.ru

Moscow
2015

EUROPEAN SCIENCE

2015. № 3 (4)

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: Вальцев С.В.

Заместитель главного редактора: Котлова А.С.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Издается с 2014 года

Выходит 12 раз в год

Сдано в набор:

11.06.2015.

Подписано в печать:

15.06.2015

Формат 70х100/16.

Бумага офсетная.

Гарнитура «Таймс».

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 7,8

Тираж 1 000 экз. Заказ № 343

ТИПОГРАФИЯ

ООО «ПресСто».

153025, г. Иваново,

ул. Дзержинского, 39, оф.307

ИЗДАТЕЛЬСТВО

«Проблемы науки»

г. Москва

Алиева В.Р. (канд. филос. наук, Узбекистан), *Ананьева Е.П.* (канд. филос. наук, Украина), *Асатурова А.В.* (канд. мед. наук, Россия), *Аскарходжаев Н.А.* (канд. биол. наук, Узбекистан), *Байтасов Р.Р.* (канд. с.-х. наук, Белоруссия), *Бакико И.В.* (канд. наук по физ. воспитанию и спорту, Украина), *Бахор Т.А.* (канд. филол. наук, Россия), *Блейх Н.О.* (д-р ист. наук, канд. пед. наук, Россия), *Богомолов А.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Гавриленкова И.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Гринченко В.А.* (канд. техн. наук, Россия), *Губарева Т.И.* (канд. юрид. наук, Россия), *Гутникова А.В.* (канд. филол. наук, Украина), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Дивненко О.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Доленко Г.Н.* (д-р хим. наук, Россия), *Жамулдинов В.Н.* (канд. юрид. наук, Россия), *Ильинских Н.Н.* (д-р биол. наук, Россия), *Кобланов Ж.Т.* (канд. филол. наук, Казахстан), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Кравцова Т.М.* (канд. психол. наук, Казахстан), *Курманбаева М.С.* (д-р биол. наук, Казахстан), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Матвеева М.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Мацаренко Т.Н.* (канд. пед. наук, Россия), *Назаров Р.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Овчинников Ю.Д.* (канд. техн. наук, Россия), *Розыходжаева Г.А.* (д-р мед. наук, Узбекистан), *Саньков П.Н.* (канд. техн. наук, Украина), *Селитренникова Т.А.* (канд. пед. наук, Россия), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Скрипко Т.А.* (канд. экон. наук, Украина), *Сопов А.В.* (д-р ист. наук, Россия), *Стрекалов В.Н.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Субачев Ю.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Россия), *Чиладзе Г.Б.* (д-р юрид. наук, Грузия), *Шамина И.Г.* (канд. пед. наук, Россия), *Шаринов М.С.* (канд. техн. наук, Узбекистан).

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

117321, РФ, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 140

СЛУЖБА ПОДДЕРЖКИ:

153008, РФ, г. Иваново, ул. Лежневская, д.55, 4 этаж

Тел.: +7 (910) 690-15-09.

<http://scienceproblems.ru> / e-mail: admbestsite@yandex.ru

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий и массовых
коммуникаций (Роскомнадзор) Свидетельство ПИ № ФС 77 - 60218

Редакция не всегда разделяет мнение авторов статей, опубликованных в журнале

Содержание

TECHNICAL SCIENCE.....	6
<i>Asset Magira, Ozhikenov K. (Republic of Kazakhstan) Nonlinear control algorithms active magnetic levitation / Асет Магира, Ожикенов К. А. (Республика Казахстан) Исследование нелинейных алгоритмов управления активным магнитным подвесом</i>	<i>6</i>
<i>Vorontsov D. (Russian Federation) Use of data from data recorders of the crane to determine the service life of the cranes with the end of life / Воронцов Д. С. (Российская Федерация) Применение данных с регистраторов параметров работы крана с целью определения ресурса работы грузоподъемных кранов с истекшим сроком службы</i>	<i>10</i>
<i>Ginatullin L., Gallyamov A. (Russian Federation) Fuel oil facilities CHP / Гинатуллин Л. Р., Галлямов А. Д. (Российская Федерация) Мазутное хозяйство ТЭЦ.....</i>	<i>17</i>
ECONOMIC SCIENCE	20
<i>Kulikov Yu. (Russian Federation) The efficiency of use of human resources of the organization / Куликов Ю. А. (Российская Федерация) Эффективность использования кадрового потенциала организации</i>	<i>20</i>
<i>Zhadan A., Aseeva M. (Russian Federation) Current state and dynamics of market of depositary receipts for shares of Russian issuers / Жадан А. И., Асеева М. А. (Российская Федерация) Современное состояние и динамика рынка депозитарных расписок на акции российских эмитентов</i>	<i>25</i>
<i>Zhadan A., Aseeva M. (Russian Federation) Study of the peculiarities of the organization of the IPO process as a tool for attracting investments in Russia / Жадан А. И., Асеева М. А. (Российская Федерация) Исследование особенностей организации процесса IPO как инструмента привлечения инвестиций в России.....</i>	<i>31</i>
<i>Bondareva V., Alekseeva A. (Russian Federation) Process approach to human resources management and its impact on the assessment of the performance of staff on the example of "Sberbank" / Бондарева В. А., Алексеева А. В. (Российская Федерация) Процессный подход к управлению человеческими ресурсами и его влияние на оценку эффективности работы персонала на примере ОАО «Сбербанк»</i>	<i>37</i>
<i>Vlasova E. (Russian Federation) Models of corporate governance. Foreign experience / Власова Е. М. (Российская Федерация) Модели корпоративного управления. Зарубежный опыт</i>	<i>40</i>
<i>Zakharov A. (Russian Federation) To the question about viability of financing modern Russian public health services / Захаров А. А. (Российская Федерация) К вопросу о состоятельности финансирования здравоохранения в современной России</i>	<i>46</i>
<i>Malyshenko K. (Russian Federation) Evaluating the effectiveness of advertising campaigns on the Internet / Малышенко К. Г. (Российская Федерация) Оценка эффективности рекламной кампании в сети Интернет</i>	<i>49</i>

<i>Senchakova Ch.</i> (Russian Federation) Endowment as a public institution / <i>Сенчакова К. И.</i> (Российская Федерация) Эндаумент как общественный институт	54
<i>Voevodskova E.</i> (Russian Federation) The economic policy of the Russian Federation / <i>Воеводскова Е. Е.</i> (Российская Федерация) Экономическая политика Российской Федерации	56
<i>Khalilov F.</i> (Russian Federation) Project funding: Methodology and milestones / <i>Халилов Ф. З.</i> (Российская Федерация) Проектное финансирование: методология и основные этапы	58
<i>Igonin I.</i> (Russian Federation) Restructuring as the most effective way to display the company out of crisis / <i>Игонин И. Е.</i> (Российская Федерация) Реструктуризация как наиболее эффективный способ вывода предприятия из кризисного состояния	60
PHILOLOGICAL SCIENCE	65
<i>Sobirova B.</i> (Republic of Uzbekistan) Expression of antonyms in Russian and Uzbek languages / <i>Собирова Б. Б.</i> (Республика Узбекистан) Выражение антонимии в русском и узбекском языках	65
LEGAL SCIENCE	67
<i>Hudoykina T., Mironova E.</i> (Russian Federation) Technique negotiation / <i>Худойкина Т. В., Миронова Е. А.</i> (Российская Федерация) Техника ведения переговоров	67
<i>Hudoykina T., Burykina A.</i> (Russian Federation) The role of a settlement agreement in resolution of legal disputes / <i>Худойкина Т. В., Бурькина А. И.</i> (Российская Федерация) Роль мирового соглашения в разрешении правовых споров	70
<i>Hudoykina T., Kondrateva I.</i> (Russian Federation) Technology alternative resolution of a legal conflict / <i>Худойкина Т. В., Кондратьева И. В.</i> (Российская Федерация) Технология альтернативного разрешения юридического конфликта	71
<i>Hudoykina T., Sindyanina E.</i> (Russian Federation) The practice of the settlement agreement / <i>Худойкина Т. В., Синдянкина Е. О.</i> (Российская Федерация) Практика применения мирового соглашения	73
<i>Bryzhinskaya G., Kashitsin A.</i> (Russian Federation) On the question of the dynamics and the limits of the legal conflict / <i>Брыжинская Г. В., Кашицин А. А.</i> (Российская Федерация) К вопросу о динамике и пределах юридического конфликта	76
<i>Martynova E., Oleynikov A.</i> (Russian Federation) Reorganization of legal entities in the light of changes to the Civil Code of the Russian Federation / <i>Мартынова Е. В., Олейников А. В.</i> (Российская Федерация) Реорганизация юридических лиц в свете изменений, внесенных в Гражданский кодекс Российской Федерации	78
PEDAGOGICAL SCIENCE	81
<i>Karimova Z.</i> (Republic of Uzbekistan) The role of the interactive learning in teaching foreign languages / <i>Каримова З. А.</i> (Республика Узбекистан) Роль интерактивного обучения в преподавании иностранных языков	81

ART	83
<i>Sablin I.</i> (Russian Federation) Rubens at king Herod's feast: on the repetitions and self-citations in the classical art / <i>Саблин И. Д.</i> (Российская Федерация) Рубенс на пиру у царя Ирода: к проблеме повторений и самоцитирования в классическом искусстве	83
PSYCHOLOGICAL SCIENCE	88
<i>Il'jushkin V.</i> (Russian Federation) Ethnic and social stereotypes / <i>Ильющин В. В.</i> (Российская Федерация) Этнические и социальные стереотипы	88
<i>Nizola D., Smorkalova T.</i> (Russian Federation) Mobbing in the organization and preventive measure from it / <i>Низола Д. А., Сморкалова Т. Л.</i> (Российская Федерация) Моббинг и пути его искоренения	91
POLITICAL SCIENCE	94
<i>Kropina E.</i> (Russian Federation) Assessment of municipal programs to promote youth entrepreneurship (for example, the city of Vladivostok) / <i>Кропина Е. А.</i> (Российская Федерация) Оценка содержания муниципальных программ содействия молодежному предпринимательству (на примере г. Владивостока)	94

Nonlinear control algorithms active magnetic levitation Asset Magira¹, Ozhikenov K.² (Republic of Kazakhstan)

Исследование нелинейных алгоритмов управления

активным магнитным подвесом

Асет Магира¹, Ожикенов К. А.² (Республика Казахстан)

¹Асет Магира / Asset Magira – магистрант;

²Ожикенов Касымбек Адильбекович / Ozhikenov Kasymbek – кандидат технических наук,
доцент,

кафедра робототехники и технических средств автоматизации,

Казахский национальный технический университет имени К. И. Сатпаева, г. Алматы,
Республика Казахстан

Аннотация: в статье рассмотрены задачи слежения за командным сигналом при действии внешних возмущений. Использование методов разработки процедуры синтеза регулятора методом линеаризации обратной связью и регулятора на скользящих режимах.

Abstract: in the article the problem of tracking for the signal under the influence of external disturbances. Using the methods of developing the synthesis procedure control method linearization feedback and control on sliding modes.

Ключевые слова: активный магнитный подвес, нелинейные алгоритмы, линеаризация обратной связью, скользящий режим.

Keywords: active magnetic suspension, nonlinear algorithms, linearization feedback sliding mode.

Применение активных магнитных подшипников для поездов на магнитной подвеске - одно из востребованных направлений и исследуется в последние годы. Работа активного магнитного подшипника основана на принципе активного магнитного подвеса (АМП). АМП при помощи системы автоматического управления регулирует ток в обмотках электромагнита и обеспечивает удержание шарика в заданном опорном уровне. Для стабилизации и изменения необходимых динамических параметров шарика вводится система управления, реализующая некоторый алгоритм управления. Управлением является задача слежения за командным сигналом при действии внешних возмущений.

1. Задача слежения за позицией шарика в магнитном подвесе

В пространстве состояний модель системы магнитной левитации можно записать в следующем виде [1]:

$$\begin{aligned} \frac{dx_1}{dt} &= x_2, \\ \frac{dx_2}{dt} &= g_c - \frac{c}{m} \left(\frac{x_3}{x_1} \right)^2, \quad (1) \\ \frac{dx_3}{dt} &= -\frac{R}{L} x_3 + \frac{2C}{L} \left(\frac{x_2 x_3}{x_1^2} \right) + \frac{1}{L} u. \end{aligned}$$

где, x_1 – положение шарика, x_2 – скорость, x_3 – ток.

В задаче слежения требуется, чтобы положение шарика x_1 соответствовало заданной функции времени x_{1d} .

Для синтеза контура управления для системы (1) приведем ее нормальной форме и введем новые координаты

$$\begin{aligned} z_1 &= x_1, \\ z_2 &= x_2, \quad (2) \\ z_3 &= g_c - \frac{C}{m} \left(\frac{x_3}{x_1} \right)^2 \end{aligned}$$

В этих координатах z_3 является ускорением перемещения шарика.

$$\begin{cases} \dot{e}_1 = e_2 \\ \dot{e}_2 = e_3 \\ \dot{e}_3 = f_1(x) + g_1(x)u - \ddot{x}_{1d} \end{cases} \quad (3)$$

Таким образом, мы получили систему уравнений в отклонениях от заданной траектории x_{1d} . Заметим, что функции $f_1(x)$ и $g_1(x)$ можно не приводить к явной зависимости от e_1, e_2, e_3 , поскольку физически измеряемым является вектор фазовых координат x_1, x_2, x_3 .

2. Линеаризация обратной связью

Для синтеза закона управления системой (3) можно применить метод, который называется линеаризация обратной связью [1]. Поскольку мы можем выбирать для управления u любую физически реализуемую функцию, то можно ее взять в следующем виде:

$$u = \frac{1}{g_1(x)} (-f_1(x) + \ddot{x}_{1d} + v), \quad (4)$$

где, v - новое управление. Необходимым условием $g_1(x) \neq 0$. Это условие выполняется, поскольку переменная x_3 (ток) всегда положительна [1].

Тогда, подставив (4) в (3), получаем систему уравнений:

$$\begin{cases} \dot{e}_1 = e_2 \\ \dot{e}_2 = e_3 \\ \dot{e}_3 = v \end{cases} \quad (5)$$

Очевидно, что система (5) является линейной для управления v .

Синтезируем линейный алгоритм управления; если нам доступен для измерения весь фазовый вектор системы (1) и, соответственно, системы (5), то можно использовать следующий закон управления v :

$$v = -c_3 e_3 - c_2 e_2 - c_1 e_1 \quad (6)$$

Тогда система (5) может быть представлена в виде:

$$\begin{cases} \dot{e}_1 = e_2 \\ \dot{e}_2 = e_3 \\ \dot{e}_3 = -c_3 e_3 - c_2 e_2 - c_1 e_1 \end{cases} \quad (7)$$

Система (7) будет устойчивой, если будет Гурвицев полином:

$$p^3 + c_3 p^2 + c_2 p + c_1 = 0.$$

Выбором коэффициентов этого полинома можно добиться любого желаемого распределения корней и обеспечить желаемую динамику системы (7).

3. Синтез нелинейного закона управления

Введем новую переменную s как линейную комбинацию выходов системы (5)

$$s(x) = e_3 + \lambda_2 e_2 + \lambda_1 e_1 \quad (8)$$

Коэффициенты λ_1 и λ_2 выбираются, так, чтобы $\lambda_1 > 0$ и $\lambda_2 > 0$.

Тогда из критерия Гурвица следует, что полином

$$\rho^2 + \lambda_2 \rho + \lambda_1 = 0 - \text{устойчивый.}$$

Сделаем замену переменной e_3 на s в системе (5).

Система (5) примет вид

$$\begin{cases} \dot{e}_1 = e_2 \\ \dot{e}_2 = -\lambda_2 e_2 - \lambda_1 e_1 + s \\ \dot{s} = \lambda_2 e_3 + \lambda_1 e_2 + v \end{cases} \quad (9)$$

Возьмем управление v в (9) в виде

$$\begin{aligned} v &= -\lambda_2 e_3 - \lambda_1 e_2 + v_1 \\ v_1 &= -k_1 |e_1|^{1/2} \text{sign}(s) + v_2 \\ \dot{v}_2 &= -k_2 \text{sign}(s) \end{aligned} \quad (10)$$

где, $k_1 > 0$ и $k_2 > 0$ – параметры алгоритма.

Тогда система (9) примет вид

$$\begin{cases} \dot{e}_1 = e_2 \\ \dot{e}_2 = -\lambda_1 e_1 - \lambda_2 e_2 + s \end{cases} \quad (11)$$

$$\begin{cases} \dot{s} = -k_1 |e_1|^{1/2} \text{sign}(s) + v_2 \\ \dot{v}_2 = -k_2 \text{sign}(s) \end{cases} \quad (12)$$

Выражения (12) есть алгоритм под названием супертвист [2]. Этот алгоритм создает скользящий режим второго порядка на гиперплоскости $\dot{s} = 0$, $s = 0$ и обеспечивает равенство $s = 0$ за некоторое конечное время t_* [2, 3].

Уравнения в подсистеме (11) – линейная система с возмущением в виде s . Эта линейная система устойчива в силу выбора коэффициентов λ_1 и λ_2 . Отсюда следует, что при $s = 0$, начиная с момента времени t_* , e_1 и e_2 будут асимптотически стремиться к нулю.

4. Синтез наблюдателя

На практике обычно датчики имеются только для координаты x_1 – положение шарика и x_3 – сила тока. Для получения недоступного сигнала x_2 надо построить наблюдатель, восстанавливающий сигнал x_2 по сигналам x_1 и x_3 . Наблюдатель можно построить по первым двум уравнениям системы (1) в виде:

$$\begin{cases} \dot{\hat{x}}_1 = \hat{x}_2 + K_1 |\eta_1|^{1/2} \text{sign}(\eta_1) + K_3 \eta_1 \\ \dot{\hat{x}}_2 = g - \frac{c}{m} \left(\frac{x_3}{x_1} \right)^2 + K_2 \text{sign}(\eta_1) + K_4 \eta_1 \end{cases} \quad (13)$$

где, $\eta_1 = x_1 - \hat{x}_1$, $\eta_2 = x_2 - \hat{x}_2$ – ошибки наблюдения, а коэффициенты $K_1 > 0$, $K_2 > 0$, $K_3 > 0$, $K_4 > 0$ – параметры наблюдателя.

Проверим устойчивость наблюдателя (13). Для этого запишем систему уравнений для ошибок η_1 и η_2 , используя систему (1) и систему (13):

$$\begin{cases} \dot{\eta}_1 = \eta_2 - K_1 |\eta_1|^{1/2} \text{sign}(\eta_1) + K_3 \eta_1 \\ \dot{\eta}_2 = -K_2 \text{sign}(\eta_1) - K_4 \eta_1 \end{cases} \quad (14)$$

Система (14) есть алгоритм супертвист, который обеспечивает сходимость ошибок η_1 и η_2 к нулю за конечное время.

5. Параметрические возмущения с наблюдателем и помехой в канале управления

Рассмотрим вариант параметрических возмущений объекта управления (1). При моделировании рассматривались следующие значения измененных параметров объекта управления: $R = 27,8 * 1,1$ Ом; $L = 0,65 * 1,1$ Гн; $C = 0,000141 * 0,9$ Н м² А²; $m = 0,01187 * 1,25$ кг.

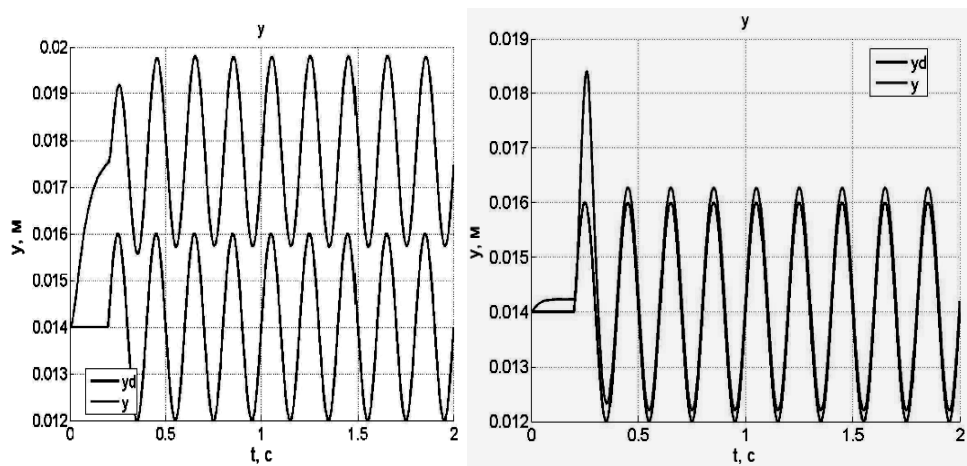


Рис.1. График изменения положения шарика в параметрическом возмущенном режиме с наблюдателем и помехой при линейном законе управления и при законе управления на скользящем режиме

В заключение следует отметить, что алгоритм (6) с линейным законом управления показал очень большую ошибку слежения. Нелинейный алгоритм супертвист (10) показал высокую робастность в условиях действия помех и больших вариаций параметров объекта управления.

Литература

1. Barie W., Chiasson J. Linear and nonlinear state-space controllers for magnetic levitation. // International Journal of Systems Science 27. - 1996. No. 11. – P. 1153-1163.
2. Moreno J. A., Osorio M. Strict Lyapunov functions for the super-twisting algorithm. // IEEE Transactions on Automatic Control 57. - 2012. – P. 1035–1040.
3. Shtessel Y., Edwards C., Fridman L., Levant A. Sliding mode control and observation. // Birkhauser. - 2013.

**Use of data from data recorders of the crane to determine the service
life of the cranes with the end of life
Vorontsov D. (Russian Federation)**

**Применение данных с регистраторов параметров работы крана с
целью определения ресурса работы грузоподъемных кранов
с истекшим сроком службы
Воронцов Д.С. (Российская Федерация)**

*Воронцов Дмитрий Сергеевич / Vorontsov Dmitry – ассистент кафедры,
кафедра информатики и информационной безопасности,
Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова, г. Архангельск*

Аннотация: производится анализ источников получения данных о текущем состоянии грузоподъемных кранов. Приводится список характеристик, необходимых для анализа работы крана, и какие из них предоставляет регистратор работы крана.

Abstract: the analysis of the sources of data about the current state of cranes. Is a list of characteristics required for the analysis of the crane, and which ones provide the registrar of the crane.

Ключевые слова: грузоподъемный кран, регистратор, истекший срок службы, наработка крана.

Keywords: crane, the registrar, end of life time, hours crane.

В современных условиях эксплуатации грузоподъемных кранов возникает необходимость точного определения наступления тех моментов времени, когда должны проводиться те или иные процедуры технического контроля и обслуживания. При исчерпании нормативного срока службы должно проводиться определение остаточного ресурса металлической конструкции с тем, чтобы решить вопрос о продлении срока службы крана[1].

Парк грузоподъемных машин имеет износ свыше 50%, то есть каждый второй грузоподъемный кран эксплуатируется с истекшим сроком службы. К таким техническим устройствам следует обращать повышенное внимание. Кроме того, в последние 2 года наметилась следующая ежегодная тенденция – на 1 новый кран приходится 2 крана с переходящим сроком в стадию с отработанным сроком эксплуатации, то есть обновление парка машин опаздывает со старением техники.

В настоящее время в качестве нормативного принимают календарный срок службы, приведенный в паспорте крана. Однако, данная характеристика ресурса является условной, назначаемой практически произвольно и её трактовка как нормативный ресурс неправомерна, поскольку срок службы в расчётах прочности (надёжности) конструкции крана не учитывается. Приводимые в паспортах показатели ресурса могут вступать между собой в противоречия, создавая опасные прецеденты в эксплуатации.

До последнего времени единственным механизмом получения информации о состоянии крана, для дальнейшего проведения экспертизы промышленной безопасности подъемного сооружения, являлись моточасы, фиксируемые со счетчика моточасов, а также справка о характере работы крана («Справка о фактическом использовании крана») (Рисунок 1), в соответствии с РД 10-112-2-09 «Методические рекомендации по экспертному обследованию грузоподъемных машин». Несмотря на простоту и надежность способа получения необходимых для расчетов данных, они не удовлетворяли требованиям практики, поскольку[2]:

1) показания счетчика моточасов выдаются в единицах времени (моточасах), а наработка крана и долговечность его металлической конструкции оцениваются на основании задаваемых числа циклов работы крана (подъемов грузов) и значения относительной массы поднимаемых грузов в каждом цикле;

2) справка, заполняемая чаще всего старшим механиком, может содержать не достоверные данные о характере работы крана, например, не точном указании в процентном соотношении масс грузов, поднимаемых краном, к максимально допустимому, что существенно искажает картину использования крана.

Поэтому на практике допускались большие неточности в оценке действительного режима работы крана.

Ситуация коренным образом изменилась, в соответствии с ПБ 10-382-00 «Правила устройства и безопасной эксплуатации грузоподъемных кранов» краны должны быть оборудованы регистраторами параметров (РП) их работы.

Регистратор параметров выполняет функции регистрации, первичной обработки, накопления и хранения оперативной (обновляемой) и долговременной (длительного хранения) информации о параметрах работы крана в течение установленного срока (срока эксплуатации).

Оперативная информация должна содержать основные сведения о работе крана в определенный промежуток времени (не менее 10 циклов работы), в том числе[3] :

- дата и время в период регистрации оперативной информации;
- нагрузки на грузозахватные органы;
- координаты груза относительно крана;
- состояние и работоспособность узлов и механизмов крана (срабатывание ограничителей грузоподъемности и др.);
- другие показатели, предусмотренные техническим заданием на проектирование РП.

Информация долговременного хранения должна содержать основные сведения о работе крана или его механизмов за определенный срок службы (срок эксплуатации крана), в том числе:

- общая наработка крана или его механизмов в моточасах;
- суммарное число рабочих циклов;
- массы поднятых грузов;
- другие показатели, предусмотренные техническим заданием на проектирование РП.

Однако РП первых выпусков ОНК-140 и ОГМ-240 не оборудовались устройством хранения долговременной памяти. Этот факт накладывает отпечаток на правильность расчетов по определению остаточного ресурса работы крана.

Кроме указанного фактора, в ходе экспертного обследования грузоподъемных кранов обнаруживается ряд отрицательных моментов эксплуатации РП владельцами кранов:

- беспричинное отключение РП;
- переделка кабелей питания приборов (РП);
- питание РП заменяется непаспортными схемами и т.д.

Следует пресекать такие вещи в первую очередь ответственными по надзору, экспертными организациями и контролирующими органами.

РП предоставляет следующую информацию:

– Марка крана, его заводской номер, регистрационный номер, название организации владельца и обслуживающей организации (Рисунок 2).

– Показания датчиков прибора (датчиков угла наклона, азимута, давлений, усилия и т.п.), значений рабочих параметров крана (длина стрелы, вылет, масса груза на крюке и т.д.), состояние дискретных входов и выходов прибора (состояние концевых выключателей, срабатывание реле и т.п.) (Рисунок 3.1 и 3.2).

– Общую наработку крана или его механизмов в моточасах, массы поднятых грузов, коэффициент распределения нагрузки, суммарное число рабочих циклов крана и их распределение в зависимости от максимальной нагрузки в течение цикла и д.р. (Рисунок 4.1 и 4.2).

Полученные данные из программы обработки и снятия информации с РП могут быть использованы для расчета действительного режима работы крана с использованием специализированного программного обеспечения.

В итоге после обработки текущих характеристик состояния подъемного сооружения на выходе предоставляется информация: по отработанным циклам, коэффициенту нагружения и фактическому режиму работы крана[1]. Таким образом, обладая этими данными, возникает 3 варианта:

1. режим работы крана меньше паспортного;
2. режим работы крана соответствует паспортным;
3. режим работы крана превышает паспортный (срок продления не более чем на 1 год).

По результатам работы можно сделать следующие выводы:

– не использовать старые модификации проборов ОНК-140 и ОГМ-240, не имеющие в своем составе устройства долговременного хранения информации;

– регистраторы параметров всегда должны подключаться только в соответствии с паспортом и техническими требованиями.

«УТВЕРЖДАЮ»

Главный инженер

(наименование предприятия)

« ____ » _____ 200 ____ г.

Справка о фактическом использовании крана

(Справка о характере работы) _____ зав. № _____, рег. № _____,
(тип крана (модель))

грузоподъемностью _____ т, группы классификации (режима) _____

1	Фактическое использование крана (где и какой (объект), технологический процесс обслуживает кран)	
2	Характеристика грузозахватного устройства (тип, масса, в т, и (или) емкость, в м ³), для транспортировки какого груза предназначено	
3	Максимальная масса перемещаемого груза	Т
4	Средняя масса перемещаемого груза от начала эксплуатации	т, для КМ*
5	Среднее количество груза, транспортируемого краном за год (для кранов, используемых для обслуживания транспортно-складских объектов с известными величинами грузопотоков, в том числе с учетом дополнительных «перевалок»)	Т
6	Количество часов работы крана в сутки (смену) (среднее)	Ч
7	Количество дней в году, когда работает кран (среднее)	День
8	Количество циклов работы крана в сутки (среднее)	Цикл
9	Число рабочих циклов от начала эксплуатации	для КМ*
10	Какой % составляют в общем объеме грузы:	
	до 0,25 Q _{ном}	%
	от 0,25 до 0,5 Q _{ном}	%
	от 0,5 до 0,75 Q _{ном}	%
	от 0,5 до Q _{ном}	%
11	Температурные условия крана:	
	нижний предел температуры рабочего состояния	°С
	верхний предел температуры рабочего состояния	°С
	нижний предел температуры нерабочего состояния	°С
	верхний предел температуры нерабочего состояния	°С
12	Характеристика среды, в которой работает кран:	
	степень агрессивности по СНиП 2.03.11 — 85	
	пожароопасность по ПУЭ	
	взрывоопасность по ПУЭ	
13	Год выпуска	
14	Средний ежедневный пробег за срок службы	тыс. км
15	Основные отказы за время работы	
16	Показания счетчика моточасов, спидометра	
17	Фактический режим работы крана	
18	Объекты, на которые устанавливается кран при работе	
19	Виды работ, выполняемых краном	

Справку составил

(подпись, Ф.И.О., должность)

*Пункты 4 и 9 только для кранов-манипуляторов

Рисунок 1. Справка о характере работы крана

Данные Считывающего Устройства

Файл

Информация о кране | Статистическая информация | Оперативная информация

Кран

Марка: КБ-30ФЛ

Заводской №: 835

Регистр. №: 1444444

Ограничитель грузоподъемности

Тип: ОНК-M29

Заводской №: 1444444

Владелец крана

ООО "АрхМоторДеталь"

Обслуживающая организация

Наименование: ООО "АрхМоторДеталь"

№ разрешения: Д586300

Ф.И.О. лица, проводившего установку: Синицкий Д.В.

Дата привязки: 14.04.2008

Рисунок 2. Информация о грузоподъемном сооружении

Данные Считывающего Устройства

Файл

Информация о кране | Статистическая информация | Оперативная информация

Обслуживающая организация: ООО "АрхМоторДеталь".

Разрешение №: Д586300.

Остировку произвёл: Синицкий Д.В., 14.04.2008 9:31:55.

Информация прочитана: 14.04.2008 9:18:48.

Дата / время	Длина	Вылет	Вес	Загр.	Азимут	Разов
09.04.2008 8:16:57	14,94м	14,94м	0,00т	0,0%	---	
09.04.2008 9:13:27	14,87м	14,87м	0,65т	12,9%	---	
09.04.2008 9:13:28	14,73м	14,73м	1,51т	30,1%	---	
09.04.2008 9:13:29	14,68м	14,68м	1,90т	37,9%	---	
09.04.2008 9:13:30	14,50м	14,50м	3,38т	67,6%	---	
09.04.2008 9:13:31	14,39м	14,39м	4,71т	94,1%	---	
09.04.2008 9:13:32	14,14м	14,14м	5,65т	112,9%	---	
09.04.2008 9:13:33	14,25м	14,25м	5,42т	108,3%	---	ПРГ
09.04.2008 9:13:53	14,39м	14,39м	4,59т	91,6%	---	ПРГ
09.04.2008 9:13:54	14,56м	14,56м	3,76т	75,1%	---	ПРГ
09.04.2008 9:13:55	14,79м	14,79м	1,06т	21,2%	---	
09.04.2008 9:13:56	14,99м	14,99м	0,00т	0,0%	---	
09.04.2008 9:13:57	14,99м	14,99м	0,00т	0,0%	---	
09.04.2008 9:14:07	14,82м	14,82м	0,06т	1,3%	---	
09.04.2008 9:14:08	14,84м	14,84м	0,68т	13,6%	---	
09.04.2008 9:14:09	14,55м	14,55м	2,93т	58,5%	---	
09.04.2008 9:14:10	14,23м	14,23м	5,56т	111,1%	---	

Печать

Рисунок 3.1. Данные оперативной информации

Файл Вид Дополнительно Справка														
№	Дата и время	a	b	L1	L2	g	Nп	K	F	Q	R	H	Qmax	M
1	17.05.15 00:55:31	127	0	10	0	165	0	0	16383	255	255	255	255	25
2	05.07.15 02:06:03	127	127	10	0	75	0	0	16383	255	255	255	255	25
3	05.07.15 02:06:29	127.84	127	15	0	75	0	0	16383	255	255	255	255	25
4	05.07.15 02:06:54	127	127	15	0	75	0	0	16383	255	255	255	255	25
5	05.07.15 02:07:19	127	127	15	0	75	0	0	16383	255	255	255	255	25
6	24.07.15 04:14:06	56.67	0	10	0	175	0	0	16383	255	6.05	11	1	25
7	24.07.15 04:14:31	56.8	0	10	0	175	0	0	16383	255	6.03	11.02	1	25
8	24.07.15 04:14:56	56.8	0	18	0	175	0	0	16383	255	10.41	17.71	1	25
9	24.07.15 04:15:21	56.67	0	18	0	175	0	0	16383	255	10.45	17.68	1	25
10	09.06.08 14:37:04	56.67	0	18	0	175	0	0	16383	255	10.16	18.04	1	25
11	09.06.08 14:37:29	56.67	0	25	0	175	0	0	16383	255	15.22	22.51	1.36	25
12	09.06.08 14:37:54	35.72	0	25	0	175	0	0	16383	255	21.68	16.22	0.36	25
13	09.06.08 14:38:19	57.5	0	63.84	0	175	0	0	16383	255	14.92	22.71	1.42	25
14	09.06.08 14:38:44	57.64	0	25	0	175	0	0	16383	255	14.87	22.74	1.43	25
15	09.06.08 14:39:09	57.5	0	25	0	175	0	0	16383	255	14.92	22.71	1.42	25
16	09.06.08 14:39:34	57.5	0	25	0	175	0	1	16383	255	14.92	22.71	3.34	25
17	09.06.08 14:39:59	57.22	0	25	0	175	0	1	16383	255	15.02	22.64	3.29	25
18	09.06.08 14:40:24	57.5	0	25	0	175	0	1	16383	255	14.92	22.71	3.34	25
19	09.06.08 14:40:49	33.95	0	25	0	175	0	1	16383	255	0.01	26.57	11.5	25
20	09.06.08 14:41:14	31.14	0	25	0	175	0	1	16383	255	1.05	26.62	11.5	25

Список файлов Оперативная инф.(таблица) Таблица перегрузок Долговременная инф. Оперативная инф.(графики)

Угол азимута, град.

Рисунок 3.2. Данные оперативной информации

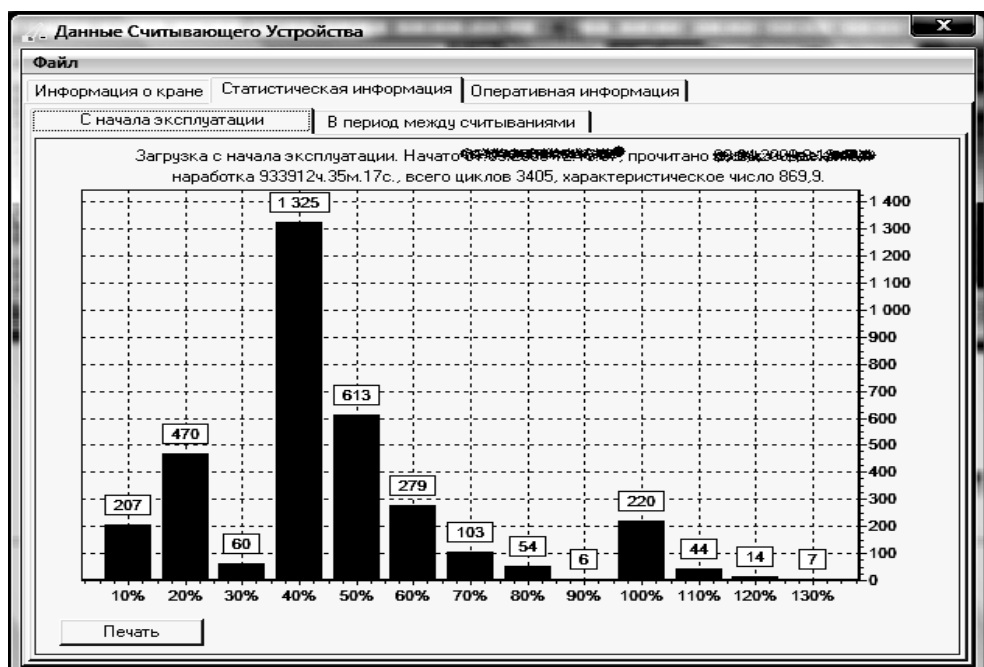


Рисунок 4.1. Данные информации долговременного хранения

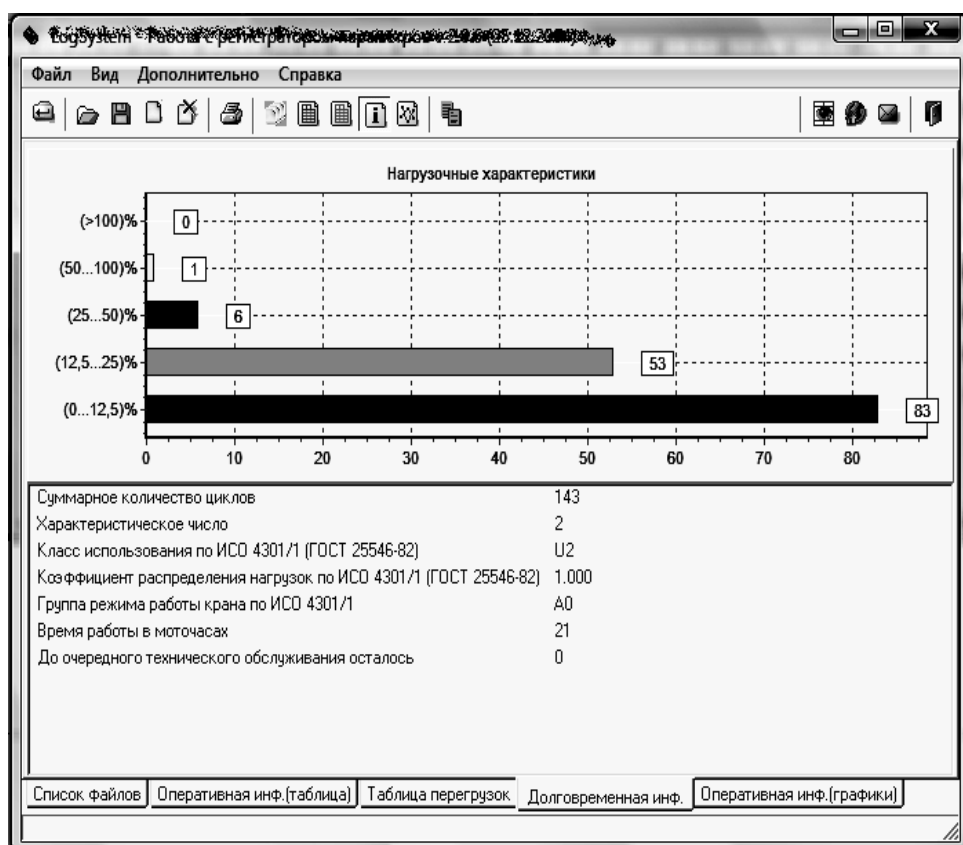


Рисунок 4.2. Данные информации долговременного хранения

Литература

1. ГОСТ 25546-82. Краны грузоподъемные. Режимы работы.
2. РД-09-102-95. Методические указания по определению остаточного ресурса потенциально опасных объектов, поднадзорных Госгортехнадзору России.
3. Воронцов С.М., Воронцов Д.С. Оценка режимов работы грузоподъемных кранов на соответствие паспортным характеристикам. // Информационный листок № 04-003-11. Архангельск: Архангельский ЦНТИ, 2011.

Fuel oil facilities CHP Ginatullin L.¹, Gallyamov A.² (Russian Federation)

Мазутное хозяйство ТЭЦ Гинатуллин Л.Р.¹, Галлямов А. Д.² (Российская Федерация)

¹Гинатуллин Линар Рашитович / Ginatullin Linar – студент;

²Галлямов Артур Дамирович / Gallyamov Artur – студент,
кафедра промышленной теплоэнергетики и систем теплоснабжения,
Казанский государственный энергетический университет (КГЭУ), г. Казань

Аннотация: на сегодняшний день существует огромное количество видов топлива, благодаря которому человечество получает как тепловую, так и электрическую энергию. Одним из них является мазут, не смотря на все минусы его хранения, отказаться от него мы не можем. Т.к. он используется не только в виде основного топлива, а еще в виде растопочного, аварийного и резервного топлива. Поэтому многие ТЭЦ имеют свое мазутное хозяйство и встречаются с рядом проблем связанными с хранением и эксплуатацией мазута.

Abstract: today, there are a number of types of fuel, thanks to which mankind receives as heat and electrical energy. One of them is oil, in spite of all the disadvantages of storage, refuse it we can't. Because it is used not only as a primary fuel, and in the form of kindling, and emergency backup fuel. Therefore, many CHP plants have their fuel oil facilities and meet with a number of problems associated with storage and use of fuel oil.

Ключевые слова: мазутное хозяйство, ТЭЦ, мазутные хранилища, резервуарный парк.

Keywords: fuel oil facilities, power plants, oil storage tank farm.

Мазутное хозяйство является одним из основных потребителей энергии идущей на собственные нужды тепловой электростанции. Резервуарный парк, в свою очередь, является основной энергоемкой частью мазутного хозяйства.

Основное назначение мазутного хозяйства тепловой электрической станции или котельной - обеспечение бесперебойной подачи к котлам подогретого и отфильтрованного мазута в необходимом количестве и с соответствующими давлением и вязкостью.

Поскольку сами котельные установки должны удовлетворять требованиям надежности, экономичности и безопасности, в том числе санитарной и экологической, то естественно, все эти требования переносятся и на мазутное хозяйство.

Но ряд требований для мазутных хозяйств ТЭС и котельных имеют свою специфику. Это, прежде всего, требование надежности системы подготовки и подачи топлива к котельным агрегатам. Оно заключается в создании таких

условий, которые сделали бы невозможным даже кратковременное прекращение подачи топлива к котлам.

Это, прежде всего, относится к мазутным хозяйствам тепловых электростанций, снабжающим технологическим паром крупные объекты промышленности.

В последнее время возросла роль экономических требований к мазутным хозяйствам ТЭС и котельных. Приведение цен на топливо к реальным выдвинуло, помимо традиционных требований экономичности сжигания, и ряд новых требований. Это прежде всего уменьшение доли затрат на собственные нужды ТЭС и котельных, приходящейся на содержание мазутного хозяйства.

Поскольку мазутное хозяйство ТЭС и котельных - это целый комплекс сооружений, аппаратов и трубопроводов, требующий значительных капиталовложений при строительстве и потребляющий значительную долю собственных нужд станции или котельной, то роль мазутного хозяйства, как системы хранения и подготовки жидкого топлива, очень велика. И, хотя оборудование мазутных хозяйств традиционно относится к вспомогательному оборудованию электрических станций, тем не менее, с учетом всего вышеизложенного, мазутное хозяйство ТЭС или котельной, и в том числе резервуарный парк, должно рассматриваться наравне с основными системами и оборудованием станций и котельных.

В резервуарах осуществляется: хранение, прием, подогрев, выдача и обезвоживание мазута [1].

Для разогрева мазута в резервуарах используются различные способы: статический подогрев, циркуляционный подогрев, виброподогрев и электроподогрев [1]. Каждый из них имеет ряд достоинств и недостатков.

Резервуары выпускаются различной емкости. Основные типы резервуаров: железобетонные емкостью 5.000, 10.000, 20.000 и 30.000 м³; стальные емкостью 5.000, 10.000 и 20.000 м³. Кроме основных типов резервуаров в каждом конкретном случае могут монтироваться резервуары меньшей емкости (например, прямоугольные железобетонные резервуары емкостью 250 или 500 м³) [1].

Компоноваться резервуарный парк может различными способами. Например, суммарная емкость мазутохранилища 50.000 м³ может быть организована как пятью резервуарами по 10.000 м³, так и десятью резервуарами по 5.000 м³ и т.д. [1].

Имеется множество факторов влияющих на потребление энергии резервуарным парком мазутного хозяйства. Существующие же на данный день методы расчета не позволяют учесть все эти факторы. Поэтому разработка такой методики расчета затрат энергии на содержание уже существующих и вновь проектируемых мазутных хозяйств, которая учитывала бы все перечисленные выше факторы, является весьма актуальной.

Необходимо создать методику, которая позволила бы рассчитать затраты теплоты и эффективность любых типов резервуаров или резервуарного парка в целом, провести анализ существующих схем подогрева мазута в резервуарах с целью изыскания возможных путей их усовершенствования, а так же анализ вариантов компоновки мазутохранилищ.

Такая методика должна учитывать следующие факторы [1]:

1. типы резервуаров (стальные или железобетонные; вертикальные, горизонтальные, прямоугольные);
2. геометрические характеристики резервуаров;
3. расположение резервуаров (наземные, подземные, полуподземные);
4. параметры тепловой изоляции (материал, толщина);
5. марку и теплофизические свойства мазута (плотность, вязкость, теплоемкость, теплопроводность)
6. климатические условия в регионе (температуру воздуха и скорость ветра);

7. свойства грунта (теплоемкость, теплопроводность);
8. диапазон температур мазута ($t_{\max}$, $t_{\min}$);
9. способ подогрева мазута в резервуарах (циркуляционный, статический, электроподогрев);
10. параметры греющего пара.

Использование такой комплексной методики расчета на стадии проектирования мазутных хозяйств позволило бы избежать неэкономичных вариантов компоновки мазутохранилища, выбора методов и режимов подогрева мазута.

Литература

1. *Назмеев Ю.Г.* Мазутное хозяйство ТЭС. Издательство: Московский Энергетический Институт, 2002 г. 612 стр.

The efficiency of use of human resources of the organization

Kulikov Yu. (Russian Federation)

Эффективность использования кадрового потенциала организации

Куликов Ю. А. (Российская Федерация)

Куликов Юрий Александрович / Kulikov Yuriy – кандидат экономических наук, доцент,

кафедра менеджмента и маркетинга,

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

Высшего профессионального образования

Российский химико-технологический университет имени Д. И. Менделеева, г. Москва

Аннотация: в статье рассматриваются понятие и составляющие кадрового потенциала. Выявлены основные факторы, сдерживающие развитие трудовых ресурсов. Показано влияние кадрового потенциала на конкурентоспособность, прибыльность и производительность организации.

Abstract: the article discusses the concept and components of the human potential. The main factors hindering the development of labor resources. Shows the effect of the human capacity for competitiveness, profitability and productivity of the organization.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, кадровый потенциал, экономическая эффективность, конкурентоспособность организации.

Keywords: human resources, human capacity, economic efficiency, competitiveness of the organization.

УДК 331.101

Особенностью современных рыночных отношений является жесткая конкуренция, в условиях которой выживает и развивается организация, сумевшая предложить потребителю наиболее конкурентоспособный продукт. Каждая компания сталкивается с динамичными изменениями сред, турбулентность которых существенно возросла за последние десятилетия. Меняются внешние условия финансово-хозяйственного функционирования (макроэкономические, технологические, правовые, политические, социальные), непосредственное окружение (покупатели, поставщики, конкуренты) и внутренние компоненты организации (структура, цели, задачи, производственно-экономические возможности, кадровый состав). В каждой из составляющих всех указанных сред ключевую роль в эффективности управления как макроэкономическими системами, так и конкретными организациями играют люди, которые должны соответствовать складывающимся реалиям хозяйственной деятельности, что невозможно без процесса постоянного обучения, повышения квалификации, переподготовки. Именно владеющий знаниями персонал – первоначальное условие необходимое для развития кадрового потенциала [1].

Специалисты в области управления персоналом считают [2], что причины неудач организаций сводятся фактически к трем основным категориям: недостаточная профессиональная квалификация сотрудников; неэффективное использование ресурсов (в том числе и человеческих); применение устаревших подходов к работе. Нетрудно заметить, что краеугольным камнем в создании эффективной и конкурентоспособной организации является персонал всех уровней управления, который должен иметь знания, навыки, опыт, соответствующие занимаемой должности. Успех компании на рынке во многом отражает уровень компетентности персонала и то, в какой мере сотрудники смогли раскрыть свой потенциал. Ученые отмечают [3], что существует прямая, тесная и логическая взаимосвязь между личными качествами сотрудника, полученным им образованием, компетентностью

непосредственного руководителя, уровнем раскрывшегося потенциала и производительностью труда. Таким образом, резюмируя сказанное выше, констатируем, что эффективность деятельности организации зиждется на трех китах – первоклассном образовании, высоком профессионализме и раскрытом трудовом потенциале, что подтверждают некоторые ученые [3, 4]. При этом раскрыть потенциал можно только у тех сотрудников, которые обладают качественным образованием и практическим опытом в своей профессиональной деятельности.

Рассмотрим более детально, что представляет собой термин «трудовой потенциал». Например, В. Костаков считает, что это запасы труда, которые зависят от общей численности трудовых ресурсов территории, декомпозируемых по полу и возрасту, накопленным знаниям, социальной мобильности (территориальной и профессиональной). Н. Волгин и В. Буланов определяют это понятие как совокупность всех трудовых возможностей (как отдельного человека, так и различных групп работников) [5].

Анализ литературы показал [1, 2, 3, 5], что нет общепринятого определения понятия «трудовой потенциал», нет единого количественного измерителя этой величины, что специалисты делают в определении акцента на тех аспектах, которые они больше всего изучают, что в это понятие вкладывается идея о некоторой максимальной величине работы (труда), которую сотрудник может «отдать» компании, исходя из своих гендерных признаков, региона проживания, уровня образования, личностных качеств, знаний, навыков, опыта. Специалисты сходятся в том, что единицей трудового потенциала является сотрудник, что не существует эталонной величины, по которой можно вычислять КПД работников организации, что величина трудового потенциала индивидуальна для каждого сотрудника [4, 5].

Можно полагать, что руководство компаний само должно выявлять максимально возможное значение трудового потенциала каждого отдельного работника и определять уровень его использования. Вероятно, трудовой потенциал организации складывается из индивидуальных трудовых потенциалов всех ее сотрудников. В этом тезисе следует сделать ряд важных допущений:

1. Предположим, в компании начал трудовую деятельность новый работник. Оценить его потенциал можно весьма условно. Работодатель нанимает сотрудника, учитывая его профессиональные навыки, компетенции, опыт, подтвержденные документально. Как этот человек будет работать практически, какой вклад он может внести в достижение целей компании – вопросы, ответы на которые имеют лишь вероятностный характер. Поэтому количественная оценка кадрового потенциала новых работников представляется весьма проблематичной. Сотрудники организации, проявившие себя, показавшие конкретные результаты своей деятельности, могут быть оценены более реалистично. В силу этого допущения, оценку кадрового потенциала компании (а, следовательно, и оценку эффективности и результативности деятельности организации) следует базировать на тех сотрудниках, которые на протяжении продолжительного времени показали свои возможности, работу которых можно охарактеризовать как стабильную и предсказуемую.

2. В силу постоянного роста скорости изменчивости сред и увеличения объемов стохастической информации, работа компаний все более принимает проектный характер, что, в первую очередь, свойственно предприятиям малого бизнеса. Государственные организации, крупные промышленные предприятия работают в более предсказуемой среде и часто имеют дело с единичным или крайне ограниченным ассортиментом продукции (услуг). Очевидно, что выполнение разноплановых работ в отличающихся проектах может осуществляться с разной степенью эффективности. Работники, показавшие высокий потенциал и большую отдачу в одних проектах, могут не проявить себя в других. В силу этого допущения, оценку кадрового потенциала следует

осуществлять на основе тех успешно реализованных проектов, которые наиболее близки компании по сфере деятельности.

3. Практически во всех организациях в той или иной мере занимаются планированием финансово-хозяйственной деятельности. Складывающиеся условия хозяйствования вынуждают менеджмент предприятий все чаще управлять не оперативными задачами по выполнению плана, а заниматься диспетчированием, связанным с принятием мер корректирующего характера в силу частого отклонения повседневной деятельности от плана. Специалисты в сфере управления считают [3], что система планов экономической организации является отправной точкой в постановке целей и задач, выполнение которых должно оцениваться на базе план-факторного анализа и точными следует признавать такие планы (реализуемые посредством целей и задач), отклонение которых от фактического результата не превышает 5 %. В силу этого допущения, оценку кадрового потенциала необходимо проводить на основе тех результатов, которые были получены при реализации целей и задач с допустимым отклонением от плановых показателей.

4. Для любой организации, в которой существует коллектив, действенен принцип синергии, при котором величина трудового потенциала всех работников будет больше суммы потенциала отдельно взятых сотрудников. Известно, что трудовой коллектив имеет несколько структур – социальную, функциональную, социально-демографическую [1, 4]. Социальная структура может быть представлена такими категориями как - рабочие, служащие, специалисты и руководители. Функциональную структуру специалисты по управлению обычно представляют таким образом [4]: работники преимущественно физического труда (основные, вспомогательные, обслуживающие) и работники преимущественно умственного труда (административно-управленческий персонал, работники финансового-экономического блока, производственно-технический персонал). В социально-демографической структуре группы выделяются по возрасту, полу, национальности и т. п. Грамотный руководитель непременно вникнет в профессионально-квалификационную структуру своего коллектива, в которой выделяют высококвалифицированных, квалифицированных, малоквалифицированных и неквалифицированных сотрудников. Знание всех срезов работников позволяет руководителю увидеть достоинства и недостатки коллектива, выявить его психологические особенности, а также те персонифицированные силы, которые способны повысить или, наоборот, понизить эффективность деятельности организации. Когда сотрудник со своим уровнем развития и подготовки будет находиться «на своем месте», тогда компания будет гармонично развиваться и функционировать путем повышения эффективности коллективного труда. В силу этого допущения, оценку кадрового потенциала необходимо проводить с учетом закона синергии, означающего, что свойства и возможности организации как единого целого превышают сумму свойств и возможностей ее отдельных элементов (работников), что обусловлено их взаимодополнением, взаимоподдержкой, взаимовлиянием.

При оценке кадрового потенциала важно выявлять не только трудовые, новаторские, творческие и профессиональные возможности, но учитывать и подвергать анализу ситуации, в которых перспективные задумки реализовать не удалось. Чаще всего это проявляется в таких случаях, когда: у сотрудников нет мотивации к повышению производительности труда; в коллективе нет гармоничного микроклимата; в компании есть ярко выраженный конфликтоген; в штате находятся трудновосприимчивые работники (по уровню культуры, темперамента, образования, профессионализма) [4].

Поэтому менеджменту организаций можно рекомендовать:

- создание сильной команды, состоящей из квалифицированных кадров;
- создание благоприятного климата в коллективе;

- применение для разных категорий сотрудников соответствующих систем стимулирования и мотивации;
- использование разносторонних методов профессионально-квалифицированного развития работников.

В доказательство актуальности изучения, анализа и развития кадрового потенциала можно привести исследование, проведенное University of Sheffield Institute of Psychology and Centre for Economic Performance at London School of Economics в 2007 году с целью выявления факторов и критериев, которые улучшают деятельность компании, повышают ее конкурентоспособность [2]. Цель работы состояла в изучении того, что больше всего влияет на прибыльность и производительность организации. Объектами анализа стали стратегия бизнеса, управление качеством, совершенствование технологических процессов, инвестиционная деятельность и развитие кадрового потенциала.

Исследование дало следующие результаты:

- правильно выбранная стратегия обеспечивает организации прирост 2 % прибыльности и 3 % производительности;
- успешная программа в области управления качеством обеспечивает организации прирост 1 % прибыльности и 1 % производительности;
- внедрение и применение современной технологии обеспечивает организации прирост 1 % прибыльности и 1 % производительности;
- успешная инвестиционная деятельность, приводящая к появлению прорывных продуктов, обеспечивает организации прирост 8 % прибыльности и 6 % производительности;
- развитие кадрового потенциала способно повысить производительность труда на 18 %, а прибыльность – на 19 % [2].

Нередки ситуации, когда сотрудник нанимается на работу исключительно из необходимости обеспечить свои первичные потребности. С прагматической точки зрения действия человека разумны и оправданны, но с точки зрения менеджмента организации – совершенно неэффективны и даже вредны. Очевидно, что работники, находящиеся «не на своем месте», не «горят» интересами компании, не проявляют творческого подхода к работе, не стремятся внести свой вклад в общее дело, неактивно включаются в жизнь коллектива, не заинтересованы в увеличении объемов работы. Изучая кадровый потенциал сотрудников эквивалентных должностей, руководитель с большой долей вероятности выявит работника с низкой отдачей и неизбежно задастся вопросом – есть ли экономический смысл увольнять неэффективного члена трудового коллектива? Дилемма бизнеса всегда заключается в том, что будущая потенциально выгодная альтернатива по отношению к настоящему стабильному положению всегда сопряжена с затратами и риском, что имеет отношение и к сфере управления персоналом. Увольняя сотрудника с потенциалом ниже среднестатистического (не принимая в расчет вопиюще неблагоприятные случаи), руководитель, естественно, задумается о том, наймет ли он более квалифицированного, опытного, образованного, сознательного, ответственного, активного работника. Заполнение освободившихся вакансий всегда сопряжено с затратами, как и вхождение работника в организацию (причем, чем выше должность, тем больше затрат ресурсов требует процесс). С другой стороны, у работодателя есть альтернатива, связанная с тем, что сотруднику можно пересмотреть условия трудового договора, подобрать действенные мотиваторы, отправить его на курсы повышения квалификации, найти «свое» место в компании, т. е. сделать все то, что способно раскрыть потенциал работника. Этот вариант требует также затрат ресурсов, преимущественно – временных и финансовых. Интересно отметить, что, не сопоставляя расходы двух альтернатив, работодатели предпочитают уволить малоэффективного сотрудника и испытать удачу в поиске другого работника, который, возможно, будет обладать большим трудовым

потенциалом [4]. Данный факт представляется отчасти парадоксальным, поскольку работодатели от среднестатистического офисного или производственного сотрудника ожидают наличия качественного образования, значительного опыта работы в известных компаниях, высокой квалификации, разносторонних навыков в смежных областях, знания компьютера и специального программного обеспечения, высокой личностной культуры и, одновременно, небольших притязаний в отношении уровня заработной платы и оснащения рабочего места. Вероятность нанять такого «универсального солдата» относительно невелика, но менеджмент организаций предпочитает целенаправленно искать лучших работников даже путем высоко затратных проб и ошибок.

В заключение необходимо отметить, что, по мнению ряда специалистов [1, 4, 5], одна из приоритетных целей кадрового менеджмента – поиск и привлечение наилучших работников, создание условий для максимального раскрытия их трудового потенциала, активное применение таких методик адаптации персонала, как наставничество, тренинги, деловые игры, интерактивные обучающие программы. Не может быть сомнений в том, что персонал – источник успеха организации, объект наивысшего внимания, способный привести компанию к высокоэффективным результатам, посредством полноценного раскрытия кадрового потенциала. Повышение трудового потенциала организации в современных условиях хозяйствования превратилось из практической прикладной задачи в проблему междисциплинарного характера, имеющую важное значение и являющуюся одним из ключевых факторов экономического успеха.

Литература

1. *Бухалков М. И.* Управление персоналом: развитие трудового потенциала. Учебное пособие. / М. И. Бухалков. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 192 с.
 2. *Герчиков В. И.* Управление персоналом: работник – самый эффективный ресурс компании: учебное пособие. / В. И. Герчиков. - М.: ИНФРА-М, 2012. – 282 с.
 3. *Леженкина Т. И.* Научная организация труда персонала. – М.: Маркет ДС, 2011. – 232 с.
 4. *Одегов Ю. Г., Абдурахманов К. Х., Котова Л. Р.* Оценка эффективности работы с персоналом. Методологический подход. – М.: Альфа-Пресс, 2011. – 752 с.
 5. *Пугачев В. П.* Руководство персоналом организации: учебник. – М.: Аспект Пресс, 2008. – 279 с.
-

Current state and dynamics of market of depositary receipts for shares of Russian issuers

Zhadan A.¹, Aseeva M.² (Russian Federation)

Современное состояние и динамика рынка депозитарных расписок на акции российских эмитентов

Жадан А. И.¹, Асеева М. А.² (Российская Федерация)

¹Жадан Анастасия Игоревна / Zhadan Anastasia – соискатель степени магистр экономики;

²Асеева Мария Алексеевна / Aseeva Maria – кандидат экономических наук, доцент, Российский государственный социальный университет, г. Москва

Аннотация: в статье рассматриваются производные финансовые инструменты, а именно депозитарные расписки. Для исследования состояния рынка ADR/GDR на акции российских компаний рассмотрим его динамику и структуру на биржах Европы и США в докризисный и посткризисный периоды.

Abstract: the article deals with derivative financial instruments, namely Depositary receipts. To study the market condition ADR/GDR on the shares of Russian companies consider its dynamics and structure on the exchanges of Europe and the USA in the pre-crisis and post-crisis periods.

Ключевые слова: фондовый рынок, финансовый рынок, инвестиции, эмитенты, депозитные расписки, интеграция.

Keywords: stock market, financial market, investments, issuers, Depositary receipts, integration.

В современном мире, где активно проходят процессы интеграции финансовых систем и интернационализации финансовых рынков, депозитарные расписки являются одним из инструментов, позволяющих преодолеть национальные границы фондового рынка и привлечь на национальный фондовый рынок капитал иностранных инвесторов [1, С. 6].

Процессы глобализации, в условиях которых в настоящее время складывается развитие мировой экономики, оказывают существенное влияние на функционирование мировой финансовой системы. Участники финансового рынка все чаще прибегают к использованию таких производных финансовых инструментов, как депозитарные расписки.

Депозитарные расписки (далее DR) насчитывают более чем восьмидесятилетнюю историю: их появление берет свое начало с периода, предшествующего Великой депрессии. Первые расписки были выпущены финансовой компанией Morgan Garanty на акции знаменитого британского ритейлера Selfridges в 1927 г. с целью торговли ими в Нью-Йорке, т. е. привлечения инвесторов на биржах США, и стали результатом законодательных ограничений на размещение и обращение ценных бумаг иностранных эмитентов (британским правительством был наложен запрет на вывоз акций национальных компаний за границу). Однако финансовый кризис 1929 г. и последовавшая за ней Великая депрессия надолго затормозили развитие рынка DR. Основное развитие выпуск и обращение депозитарных расписок получили в послевоенный период, когда компании из Европы стали активнее выходить на американский рынок, предлагая свои акции (в форме депозитарных расписок) и привлекая капитал для развития. Тем не менее, вплоть до середины 80-х гг. прошлого века ежегодно размещалось не более десятка DR. Пик активности этого процесса пришелся на 80–90-е гг. прошлого столетия и был связан с массовым выходом на американский и европейский рынки компаний-эмитентов из стран Юго-Восточной Азии, Австралии и ряда государств Латинской Америки [4, С. 30].

Назначение депозитарной расписки заключается в том, что она представляет собой распространенный в мировой практике инструмент, универсальный механизм, позволяющий организовать обращение ценных бумаг за пределами юрисдикции, где был проведен их выпуск, и тем самым привлечь в страну-эмитента иностранный капитал [5, С. 114].

На протяжении длительного времени выдвигаются различные трактовки понятия депозитарных расписок. В общем случае депозитарная расписка представляет собой свободно обращающуюся на фондовом рынке вторичную ценную бумагу, выпущенную в форме сертификата авторитетным депозитарным банком мирового значения на акции иностранного эмитента и свидетельствующую о владении определенным количеством акций иностранной компании, депонированных в стране нахождения этой компании, кругооборот которых осуществляется в другой [3, С246].

Иначе говоря, депозитарные расписки – это переводные свидетельства о владении акциями иностранной компании. Обычно акции хранятся в банке компании-эмитента, а корреспондентский банк в другой стране создает депозитарные расписки, которые котируются на открытом рынке вместо акций. Каждая расписка соответствует определенному количеству акций.

В настоящее время на мировых фондовых рынках обращается более 3000 депозитарных расписок на акции различных компаний более чем из 75 стран, среди которых значительное место занимает Россия [8].

Для исследования состояния рынка ADR/GDR на акции российских компаний рассмотрим его динамику и структуру на биржах Европы и США в докризисный и посткризисный периоды.

В период с 1996-2000 гг. наблюдался активный выход российских эмитентов на зарубежные торговые площадки посредством выпуска программ депозитарных расписок (таблица 1) [2, С. 36]. Основными площадками, где размещались акции российских эмитентов, являлись:

- London Stock Exchange (LSE);
- New York Stock Exchange (NYSE);
- Deutsche Boerse (DB).

Таблица 1. Динамика рынка ADR/GDR на акции российских компаний

Биржа	Годовой объем торгов ADR и GDR на акции российских эмитентов, млрд. долл.									Изменение (2007 к 1999)	
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	млрд. долл.	%
NYSE	1,58	3,95	1,5	1,8	11,3	12,6	17,5	26,8	26,2	+ 24,62	+ 1 558%
LSE	6,22	15,31	18,46	19,26	53,4	96,2	134,5	214,3	169,8	+ 163,58	+ 2 630%
DB	9,31	10,27	3,66	4,2	4	4,9	12,4	19,7	17,9	+ 8,59	+ 92%
Всего	17,11	29,53	23,62	25,26	68,7	113,7	164,4	260,8	213,9	+ 196,79	+ 1 150%

За указанный период объемы торгов на биржах США, Великобритании и Германии выросли почти в 1,4 раза, при этом наиболее интенсивный рост торговли депозитарными расписками на акции российских эмитентов наблюдался на LSE (он возрос почти в 3 раза), а на DB наблюдалась обратная картина – если в 2000 г. по сравнению с 1999 г. он возрос почти на 10 %, то в 2001 г. по сравнению с 1999 г. он сократился почти в 3 раза и составил \$3,66 млрд. против \$10,27 млрд. в 2000 году. Последнее в значительной мере обусловлено массовым переходом российских эмитентов на LSE, что было связано с менее жесткими требованиями LSE к процедуре допуска депозитарных расписок на акции российских эмитентов на этой бирже.

Изменение удельного веса различных зарубежных торговых площадок в совокупном объеме торговли депозитарными расписками на акции российских эмитентов за анализируемый период наглядно отражено в таблице 2 [2, С. 37].

Таблица 2. Структура рынка ADR/GDR на акции российских компаний

Биржа	Удельный вес бирж в объеме сделок с ADR и GDR на акции российских эмитентов, %									Изменение (2007 к 1999), %
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
NYSE	10%	13%	6%	7%	16%	11%	10%	10%	12%	+ 2%
LSE	36%	52%	79%	76%	78%	85%	82%	82%	80%	+ 44%
DB	54%	35%	15%	17%	6%	4%	8%	8%	8%	- 46%
Всего	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	—

Как видно из таблицы, если в 1999 г. наибольший удельный вес в объеме торгов приходился на DB (54 %), то в 2001 г. он резко сократился, составив лишь 15 %. Также значительно сократился удельный вес сделок с депозитарными расписками на акции российских эмитентов на NYSE с 10 % до 6 %. В то же время возросла доля LSE в общем объеме сделок с депозитарными расписками на акции российских эмитентов – она возросла за рассматриваемый период приблизительно на 43 % и в 2001 г. уже составила 79 %. Изменение структуры, как было отмечено ранее, обусловлено ростом количества российских эмитентов, которые размещали свои акции через депозитарные расписки на LSE.

В нулевые годы (в период с 2001 по 2007 год, явившимся последним предкризисным годом) наблюдался интенсивный рост объемов торговли акциями российских эмитентов через депозитарные расписки на прочих ведущих западных торговых площадках (см. табл. 1). За анализируемый период (2001-2007 гг.) объемы торговли депозитарными расписками на NYSE, DB и LSE выросли в 9 раз и составили всего свыше \$870 млрд. При этом распределение было следующим: на LSE на сумму \$705,92 млрд., на NYSE – \$97,7 млрд., а на DB – \$66,38 млрд. (см. рис. 1) [2, С. 38]. Соответственно, если на долю LSE приходился 81 %, то на DB и NYSE вместе – 19 %.

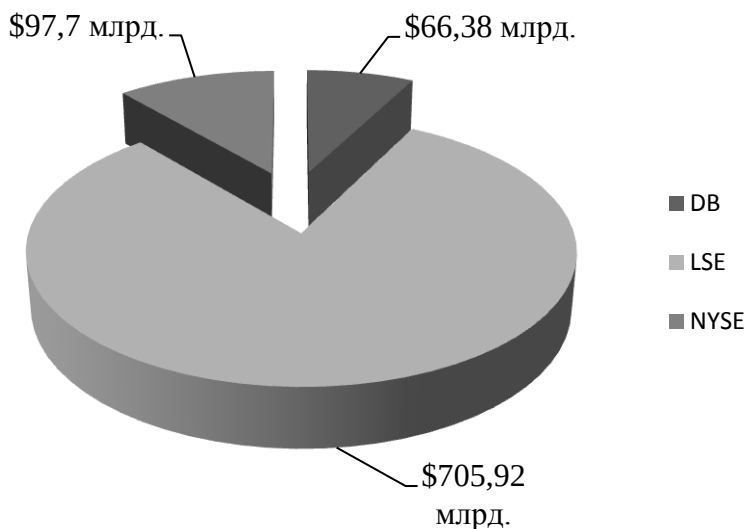


Рис. 1. Объемы торговли DR на акции российских эмитентов на зарубежных биржах в период с 2001-2007 гг., млрд. долл.

Преимущественная торговля на LSE в период с 2001-2007 гг. обусловлена в первую очередь более низкими издержками при размещении депозитарных расписок и включении их в котировальные списки, а также, как отмечалось ранее, более либеральными требованиями LSE к эмитентам акций, размещаемых с использованием программ депозитарных расписок. Немаловажно заметить и тот факт, что именно на LSE размещались депозитарные расписки таких компаний, как Газпром, Лукойл и РАО ЕЭС.

Совокупные объемы и структура торговли депозитарными расписками на акции российских эмитентов на зарубежных биржах в докризисный период (1999-2007 гг.) наглядно представлены на рисунке 2 [2, С. 38].

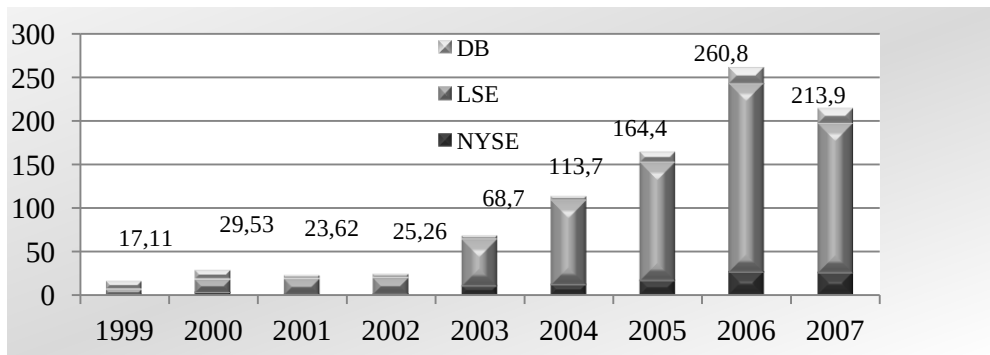


Рис.2. Совокупные объемы и структура торговли ADR/GDR на акции российских компаний в период с 1999-2007 гг., млрд. долл.

В целом объемы торговли депозитарными расписками на зарубежных площадках за 9 лет выросли в 12,5 раз (или на \$196,79 млрд.) и составили в 2007 году \$213,9 млрд.

После кризиса 2008 г. торговля депозитарными расписками вышла на новый уровень развития. Таблица 3 содержит показатели объема торгов ADR и GDR на акции российских эмитентов за период с 2009-2014 гг. и их абсолютное и относительное изменение [2, С. 39].

Таблица 3. Динамика рынка ADR/GDR на акции российских компаний

Биржа	Годовой объем торгов ADR и GDR на акции российских эмитентов, млрд. долл.						Изменение (2014 к 2009)	
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	млрд. долл.	%
NYSE	66,91	81,3	52,85	53,53	36,42	32,63	-34,28	-51,23%
LSE	407,3	538	419,64	356,86	242,8	217,52	-189,78	-46,59%
DB	56,74	58,6	42,16	35,68	24,28	21,75	-34,99	-61,67%
Всего	530,9	677,9	514,6	446,07	303,5	271,9	-259,05	-48,78%

Объем торговли депозитарными расписками на акции российских эмитентов в 2009 году вырос практически в 2 раза. В 2010 году темп роста несколько сбавил обороты, прирост составил 27,69 %. Однако, начиная с 2011 года, наблюдается отрицательная тенденция в торговле депозитарными расписками. Оборот на всех указанных зарубежных биржах значительно уменьшился (почти в 2 раза (или на 49 %)). Снижение выпуска программ депозитарных расписок российскими эмитентами связано с тем, что число программ американских и глобальных депозитарных расписок на ценные бумаги ряда стран возросло в большей степени, чем на ценные

бумаги российских эмитентов, а также с ухудшением политической и экономической ситуации в стране.

Что касается структуры рынка, то после кризиса 2008 г. она осталась прежней. Лидирующая позиция принадлежит LSE, а NYSE и DB идут с отставанием и занимают примерно равную долю рынка в районе 10 % (см. табл. 4) [2, С. 40].

Таблица 4. Структура рынка ADR/GDR на акции российских компаний

Биржа	Удельный вес бирж в объеме сделок с ADR и GDR на акции российских эмитентов, %						Изменение (2014 к 2009), %
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
NYSE	13%	12%	10%	11%	12%	10%	-3%
LSE	77%	79%	82%	80%	81%	80%	3%
DB	11%	9%	8%	9%	7%	10%	-1%
Всего	100%	100%	100%	100%	100%	100%	

Совокупные объемы и структура торговли депозитарными расписками на акции российских эмитентов на зарубежных биржах в докризисный период (2009-2014 гг.) наглядно представлены на рисунке 3 [2, С. 40].

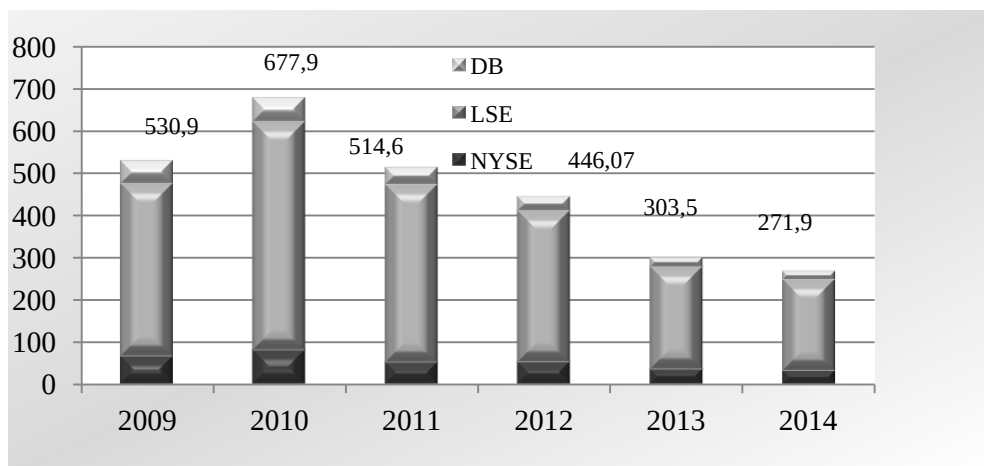


Рис.3. Динамика и структура ADR/GDR на акции российских компаний

В целом за последние 6 лет объемы торговли депозитарными расписками на зарубежных площадках снизились практически в 2 раза (или на \$259 млрд.) и составили в 2014 году \$271,9 млрд.

Таким образом, совокупная динамика рынка депозитарных расписок на акции российских эмитентов с точки зрения общего объема торгов за период с 1999 г. по 2014 г. выглядит следующим образом (см. рис. 4) .

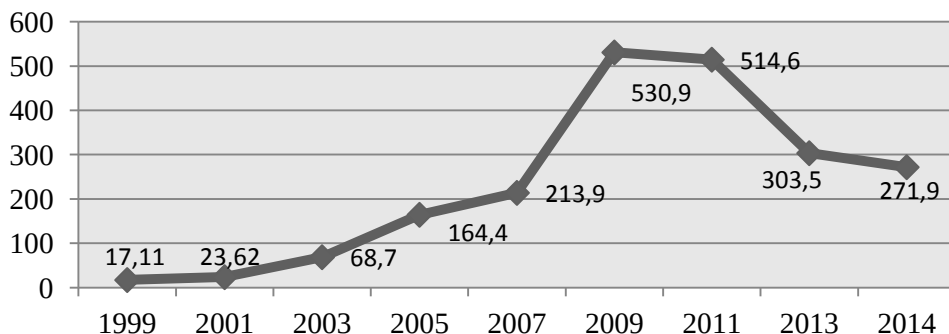


Рис.4. Динамика рынка ADR/GDR на акции российских компаний (1999-2011 гг.)

В последние годы рынок российских депозитарных расписок занимает второе место (\$271,9 млрд.) в мире по рыночной капитализации, уступая лишь Великобритании (\$431,7 млрд.). ADR/GDR на российские акции составляют 15 % всех расписок, выпущенных в мире. Кроме этого Россия занимает третье место в мире по количеству программ ADR/GDR. Всего на акции российских компаний в настоящее время выпущено расписок на \$271,9 млрд. Таким образом, доля России в общем количестве депозитарных программ в мире – 5 %, что свидетельствует о том, что в целом российские программы, несмотря на «молодость» российских акционерных обществ, уже занимают существенную нишу на общемировом рынке депозитарных расписок.

Таким образом, проанализировав современное состояние рынка депозитарных расписок в России, можно сделать вывод, что данный рынок всё ещё находится на этапе развития и в ближайшей перспективе продолжит свое дальнейшее развитие.

Литература

1. Асеева М. А., Глеба О. В., Азарникова И. В. Время перемен в коммерческой деятельности. // Science Time. 2014. № 9 (9). С. 6-15.
2. Круглов Д. А., Фролова В. Б. Анализ развития рынка ADR и GDR на акции российских эмитентов. // Экономика и социум – 2014 - №2 (11) – с. 36-47.
3. Кутер М. И., Коваленко А. Г. Российские депозитарные расписки: Актуальность и специфика. // Вектор науки Тольяттинского Государственного Университета – 2011 – № 3 (17) – с. 246-248.
4. Новаковский А., Быковцева Н. РДР или прямой листинг? // Финансы и отчетность – 2011 – № 4 – с. 30-31.
5. Сребник Б.В., Вилкова Т.Б. Финансовые рынки: профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг: Учебное пособие / Б.В. Сребник, Т.Б. Вилкова. – М.: ИНФРА-М, 2012. – с. 114-118.
6. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О валютном регулировании и валютном контроле» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015).
7. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 21.07.2014, с изм. от 29.12.2014) «О рынке ценных бумаг» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015).
8. The Depositary Receipts Market Review January 2015 // BNY Mellon – 2015 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.bnymellon.com/>.

Study of the peculiarities of the organization of the IPO process as a tool for attracting investments in Russia

Zhadan A.¹, Aseeva M.² (Russian Federation)

Исследование особенностей организации процесса IPO как инструмента привлечения инвестиций в России

Жадан А. И.¹, Асеева М. А.² (Российская Федерация)

¹Жадан Анастасия Игоревна / Zhadan Anastasia – соискатель степени магистр экономики;

²Асеева Мария Алексеевна / Aseeva Maria – кандидат экономических наук, доцент,
Российский государственный социальный университет, г. Москва

Аннотация: в статье проводится сравнительный анализ IPO с другими средствами привлечения инвестиций. Практически во всех экономически развитых странах IPO является одним из наиболее распространённых методов привлечения финансирования деятельности фирм. Классическим понятием IPO в экономической литературе считается понимание под этим термином именно первоначального публичного предложения акций компании обширному кругу инвесторов на рынке ценных бумаг.

Abstract: the article presents a comparative analysis of IPO с other means of attracting investment. Almost all the developed countries IPO are one of the most common methods of attracting financing activities of firms. The classical notion of an IPO in the economic literature is the understanding of this term it is the initial public offering of the company's stock an extensive range of investors on the securities market.

Ключевые слова: фондовый рынок, инвестиции, финансирование, инвесторы, облигационный займ, биржевые котировки.

Keywords: stock market, investment, financing, investors, bond loan, stock quotes.

В рамках реализации важнейшей стратегической задачи российской экономики – ее перехода на инновационный путь развития, для которого характерной чертой является наличие развитого финансового рынка, способного обеспечивать необходимыми ресурсами инновационно-инвестиционную деятельность, особую актуальность приобретает тема исследования проблем развития российского рынка ценных бумаг, и в частности – рынка IPO. Ведь выход на публичное размещение для любой компании-эмитента – это важный шаг для дальнейшего развития, привлечения капитала, инвесторов как российских, так и западных, формирования публичного имиджа компании [4, С. 71].

В соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г. №39-ФЗ, под размещением эмиссионных ценных бумаг понимается «отчуждение эмиссионных ценных бумаг эмитентом первым владельцам путем заключения гражданско-правовых сделок» [1].

Первичное размещение – это первое размещение ценной бумаги данного эмитента на рынке (**Initial Public Offering или сокращенно IPO**). Оно имеет место, когда:

- Акционерное общество только учреждается.
- Коммерческая организация впервые выпускает свои ценные бумаги на рынок.
- Компания размещает какой-то новый вид ценной бумаги, который ранее она не выпускала.

Первичное публичное размещение акций определяется в Российской Федерации понятием IPO. Можно сказать, что IPO представляет собой реализацию широкому кругу инвесторов акций компании первичным публичным размещением на фондовой бирже [3].

Компания, осуществляя IPO, перестаёт быть частной и становится «публичной». При этом компания должна соответствовать ряду требований: иметь отстроенную систему корпоративного управления, понятную инвесторам структуру активов и денежных потоков, а также раскрывать все существенные факты своей деятельности.

Несмотря на то, что смысл понятия IPO в трактовке многих современных авторов полностью соответствует названию: первичная публичная продажа акций компании и листинг этих акций на фондовой бирже. В Великобритании для обозначения того же понятия используют термин размещение «flotation», а понятие IPO на Лондонской фондовой бирже (**LSE**) включает в себя все случаи первого размещения акций компании на её торгах, даже если компания до этого уже размещала свои акции на других биржах. В то же время понятие IPO, по определению комиссии по ценным бумагам и биржам (**SEC**) в США – это сделка на фондовом рынке, когда компания первый раз предлагает свои акции к публичной продаже [2].

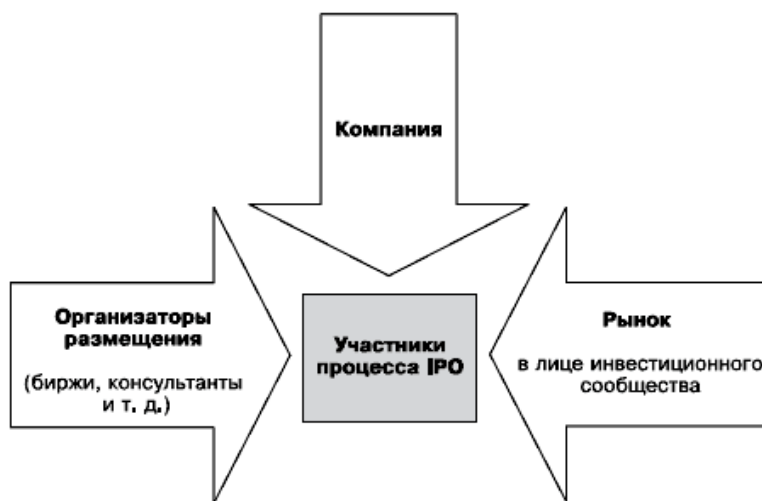


Рис. 1. Участники процесса IPO

На сегодняшний день можно выделить следующий широкий круг участников IPO: эмитент, организатор размещения, андеррайтер, юридический консультант, аудитор, финансовый консультант, организатор торговли на рынке ценных бумаг (фондовая биржа), маркет-мейкер, инвестор.

Главные цели компании-эмитента в IPO – привлечение долгосрочных финансовых ресурсов в максимальном объеме, создание и поддержание статуса публичной компании. Немаловажным моментом является минимизация издержек на подготовку и проведение IPO. Основные проблемы IPO для эмитента сосредоточены в вопросах организации размещения, в выборе торговой площадки (страны), фондовой биржи, на которой будет проводиться размещение, организатора размещения, андеррайтера, проведения комплекса мер по реструктуризации компании, по раскрытию информации о компании как во время проведения IPO, так и после него.

Рассмотрев углубленно стратегические цели и задачи IPO, можно прийти к выводу, что процесс IPO следует рассматривать не только как один из методов привлечения капитала, и не только в узком русле инвестиционных процессов. IPO – многомерное финансово-экономическое явление. Используя механизм IPO, общество становится более «корпоративным», способствует сплочению интересов различных общественных и профессиональных групп. С другой стороны, сбои в этом механизме способны обострить социальное напряжение и породить многочисленные нежелательные последствия.

Рассмотрим средства привлечения инвестиций. Самым простым и наиболее частым средством привлечения инвестиций в России является кредит. Кредит – это частное соглашение между двумя субъектами, которое является непубличным. Кредитодатель должен иметь лицензию ЦБ РФ на осуществление кредитной деятельности. Небольшой кредит под залог имущества может получить любое малое предприятие, например, ООО с уставным капиталом 10 тысяч рублей.

Вексель – документ, составленный по утвержденной законом форме и содержащий безусловное абстрактное денежное обязательство, ценная бумага или разновидность кредитных денег. Вексель является универсальным кредитно-расчетным инструментом: с помощью векселя могут оформляться кредитные отношения, вексель может выполнять функции кредитных денег и средства платежа, как ценная бумага вексель становится объектом различных сделок (залог, учет векселей, сделки купли-продажи векселей). Вторая важная функция векселя заключается в том, что вексель служит инструментом денежных расчетов. С помощью одного и того же векселя можно погасить несколько различных денежных обязательств. Вексельная программа может быть средством привлечения инвестиций [5, С. 60].

Облигационный займ – в основе своей публичное долговое отношение между эмитентом и неограниченным кругом лиц, которое российские компании используют как альтернативу кредитованию.

Однако необходимо заметить, что выход на публичный рынок – не просто источник привлечения необходимых финансовых средств, а источник, имеющий ряд ярких плюсов.

Таблица 1. Плюсы IPO перед другими источниками инвестирования

Источники инвестиций и их недостатки	Плюсы IPO
Нераспределенная прибыль: зависимость от складывающейся экономической конъюнктуры	Крупное разовое поступление капитала. Независимость от будущей экономической конъюнктуры
Бюджетные средства и государственные ссуды: издержки, связанные с бюрократическими проволочками	Оперативность поступления ресурсов, отсутствие бюрократических проволочек. Отсутствие обязательств (в том числе и по социальным программам)
Банковские кредиты: зависимость от одного кредитора; возврат привлеченных средств по высоким ставкам	Независимость от конкретного финансового института. Отсутствие будущих выплат
Облигационные займы: обеспечение купонных выплат; привлечение средств на определенный срок	Отсутствие обязательств по обслуживанию займа. Неограниченный срок привлечения капитала

По данным таблицы 1 можно отметить, что IPO действительно можно рассматривать как серьезную альтернативу другим инвестиционным источникам. Более того, в некоторых случаях (IPO) может рассматриваться компаниями как единственный способ привлечения долгосрочных инвестиций. Дело в том, что, например, к облигационным займам прибегают крупные и широко известные на рынке компании. Для перспективных, но небольших компаний традиционное облигационное заимствование невозможно. В силу неразвитости финансового рынка и высокой стоимости подготовительного процесса компании малого и среднего бизнеса в России не используют этот инструмент для привлечения инвестиций. Однако в российской практике IPO имеется случай привлечения инвестиций небольшой компанией.

Конечно, каждая компания имеет свою специфику, поэтому для каждого конкретного случая выход на публичный рынок может сулить свои положительные и отрицательные стороны [6].

Основными плюсами IPO являются:

1. Доступ к долгосрочному капиталу на выгодных условиях.

Частная компания имеет ограниченный доступ к заемному капиталу вследствие своего статуса, отсутствия прозрачности структуры собственности, производственных показателей и других факторов. Как следствие, на некотором этапе развития она начинает испытывать финансовый «голод», что тормозит ее развитие. Статус публичной компании открывает новый источник финансирования – рынок – и, как следствие, облегчает доступ к традиционным кредитным ресурсам. Естественно, что возможность привлечения значительных денежных средств, не лимитированных по времени их использования, является для компании самым привлекательным и неоспоримым преимуществом использования IPO.

Разумеется, со своей стороны, в случае участия в первичном размещении акций на бирже, инвестор несет дополнительный риск. Покупая любые акции, инвестор сразу начинает нести риск падения их цены. Если размещение произойдет ниже рыночной цены, то можно продать полученные акции на открытом рынке дороже, чем купили при размещении, или же наоборот.

2. Улучшение текущего финансового состояния компании.

Доход от размещения поступает на баланс компании, увеличивая ее балансовую стоимость. При IPO происходит увеличение собственного капитала предприятия как за счет роста акционерного капитала в результате продажи акций компании, так и за счет добавочного капитала вследствие получения эмиссионного дохода. Падение курсовой стоимости акций в последующем никак не влияет на эти средства. По данным опроса, 71% британских компаний, разместивших акции на Лондонской фондовой бирже, называли возможность привлечения финансов главной причиной своего решения.

3. Обретение рыночной стоимости компании и повышение капитализации.

Биржевые котировки отражают оценку рынком текущей стоимости компании. Наличие объективной оценки стоимости важно в следующих ситуациях: расширения бизнеса посредством слияний или поглощений, желания первоначального владельца диверсифицировать свои активы и перевести часть своих акций в наличные деньги. При условии ликвидного рынка это можно сделать в любой момент. Также появляется возможность использовать акции как залог для получения займа. Текущая стоимость акций, их ликвидность определяют условия получения дополнительных средств. Кроме того, использование акций в качестве залога для получения средств гораздо более выгодно для собственников, чем их продажа, так как в последнем случае возрастает вероятность потери контроля над бизнесом.

4. Повышение общего статуса, кредитного рейтинга и престижа компании. Компания, чьи акции котируются на бирже, становится более узнаваемой, что создает дополнительные конкурентные преимущества ее бизнеса и может способствовать росту числа потенциальных партнеров и клиентов. Кроме того, повышение кредитного рейтинга компании способствует снижению стоимости привлекаемых заемных средств за рубежом. Региональные компании, благодаря выходу на национальный фондовый рынок, получают хорошую возможность для экспансии в масштабах страны, что особенно важно для компаний, производящих продукцию массового спроса.

5. Улучшение корпоративной культуры и повышение лояльности сотрудников. Внимание, с каким финансовое сообщество и пресса следят за компанией, объявившей о планах IPO, обеспечивает бесплатную рекламу, что положительно сказывается на ее корпоративном имидже. Руководство может успешнее привлекать и сохранять в компании нужные кадры, предлагая им различные компенсационные схемы и планы, связанные с предложением опционов и акций по фиксированным или льготным ценам или предоставлением права переоценивать акции до уровня их рыночной цены при

реализации опционов. Такие компенсационные схемы не только сохраняют в компании денежные средства и обеспечивают определенные налоговые льготы, но и стимулируют труд сотрудников и их преданность компании.

6. Выгодный выход собственников из бизнеса.

Немаловажной причиной популярности IPO, особенно в России, является предоставляемая в этом случае собственникам возможность использовать IPO в качестве инструмента для выгодного выхода собственника из бизнеса. Такой выход из бизнеса интересен по ряду причин. Грамотное IPO позволяет владельцам получить максимальную цену за свои акции, прибыльно выйти из бизнеса и не допустить его перехода в нежелательные руки, например, конкурирующим структурам. Продажа бизнеса через публичный рынок дает возможность не только выходить, но и возвращаться в него.

Однако при всех своих положительных моментах публичного размещения акций компании существует и ряд негативных факторов. Недостатки, связанные с приобретением статуса публичной компании, о которых я расскажу ниже, должны рассматриваться в контексте целей и задач компании. Во многих случаях при тщательном планировании и эффективной помощи со стороны опытных и квалифицированных консультантов такие недостатки могут быть сведены к минимуму [5].

Основными минусами IPO являются:

1. «Прозрачность» компании. К наиболее «чувствительным» областям, на которые компания становится обязанной «проливать свет», относятся: 1) перечень и структура владельцев компании; 2) уровень, размер и объем заработной платы, выплат, компенсаций и вознаграждений руководящего персонала; 3) финансовая информация, характеризующая текущее положение дел в компании.

2. Высокие затраты. Несмотря на то, что выпуск акций не сопровождается появлением долгового бремени для компании, все же осуществление размещения требует расходов, связанных с его организацией. Это затраты на услуги финансового консультанта, биржи, регистратора, андеррайтера, юристов, аудиторов и др., а также на маркетинговую, информационную поддержку. Андеррайтер - это сторона, гарантирующая эмитенту выручку от продажи выпуска ценных бумаг. Обычно в качестве андеррайтера выступает инвестиционный банк. Основные расходы приходятся на оплату услуг андеррайтеров, в зависимости от фондового рынка, на котором размещаются акции компании - самые высокие цены при размещении на американском фондовом рынке. При этом доля таких издержек не зависит от размера компании. Что касается фондового рынка Великобритании, то размер комиссии зависит от размера компании, размещающей свои акции. Представим один из вариантов перечня затрат на проведение IPO.

3. Потеря определенного контроля над компанией. Если в ходе IPO компания продает более 50 % своего акционерного капитала сторонним инвесторам, первоначальные владельцы могут навсегда потерять контроль над некогда безраздельно принадлежавшей им компанией. Однако если проданный пакет акций распределен между большим числом акционеров, лишение даже 50 % пакета акций позволяет сохранять бразды правления в руках держателей крупных пакетов акций. Как правило, решения о предпочтительной структуре инвесторов, участвующих в первичном размещении принимаются в ходе предварительных консультаций между эмитентом и андеррайтером. Тем не менее, риск недружественного поглощения все равно присутствует.

4. Зависимость от конечных результатов. В закрытой и частной компании собственник и менеджер действуют совершенно независимо. Только они могут решать, удовлетворяют ли их результаты деятельности компании или нет. При этом под «результатами» они могут понимать как итоговые финансовые показатели, так и любые иные – маркетинговые, производственные, результаты опытно-исследовательских и конструкторских разработок и др. За деятельностью публичной компании ведется постоянный контроль со стороны инвестиционного сообщества, которое следит за каждым движением компании, интересуется финансовыми

результатами, намеченными планами и их достижениями и т. п. Это заставляет игроков более взвешенно подходить к разработкам планов развития компании [6].

Публичное размещение акций дает множество преимуществ и открывает огромные возможности, однако цена, которую необходимо за это заплатить, может быть очень значительной.

Таблица 2. Основные преимущества и недостатки публичного размещения акций

+ IPO	- IPO
Доступ к долгосрочному капиталу на выгодных условиях	«Прозрачность» компании
Улучшение текущего финансового состояния компании	Сложная, длительная организация, требующая привлечения широкого круга внешних участников
Обретение рыночной стоимости компании и повышение капитализации	Высокие затраты
Повышение общего статуса, кредитного рейтинга и престижа компании	Потеря определенного контроля над компанией
Улучшение корпоративной культуры и повышение лояльности сотрудников	Зависимость от конечных результатов
Выгодный выход собственников из бизнеса	

Таким образом, рассмотрев основные достоинства и недостатки IPO, можно заключить, что теоретически достоинства этого источника привлечения капитала преобладают над его недостатками. Однако IPO является одним из многих способов внешнего финансирования, неудачно и не вовремя проведенное IPO способно принести фирме многочисленные проблемы, вплоть до дефолта инициатора первоначального публичного размещения.

IPO как средство привлечения инвестиций отличается сложным многомерным процессом, имеет длительный характер и требует максимум усилий со стороны компании для эффективного размещения своих акций на бирже. Причем это касается всех сторон этого процесса, начиная от формирования команды, подготовки проспекта эмиссии и заканчивая непосредственно определением цены размещения. Планируя IPO, фирма должна тщательно взвесить не только собственные мотивы и возможности, но и скрупулезно изучить микроэкономическую, мезоэкономическую (отраслевую и региональную), а также макроэкономическую конъюнктуру. Особенно важным моментом является процесс подготовки к IPO, ведь от его качества зависит положительный результат публичного размещения акций.

Литература

1. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. N 395-ФЗ «О рынке ценных бумаг».
2. Стандарты эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг, утвержденные приказом ФСФР России от 25 января 2007 г. № 07-4/пз-н.
3. Положение о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг, утвержденное Приказом ФСФР России от 09.10.2007 № 07-102/пз-н.
4. Вихляева И. В., Асеева М. А. Факторный анализ инновационной деятельности в современной России. // science time. 2014. № 10 (10). С. 71-82.
5. Рубцов Б. Б., Напольнов А. П. Мировой и российский рынки IPO: анализ тенденций и перспектив развития. // Эффективное антикризисное управление. – 2011. – № 5. – С. 60–69.
6. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rcb.ru>. (Дата обращения 05.06.2015).

**Process approach to human resources management and its impact on
the assessment of the performance of staff
on the example of "Sberbank"**

Bondareva V.¹, Alekseeva A.² (Russian Federation)

**Процессный подход к управлению человеческими ресурсами и его
влияние на оценку эффективности работы персонала
на примере ОАО «Сбербанк»**

Бондарева В. А.¹, Алексеева А. В.² (Российская Федерация)

¹Бондарева Виталия Александровна / Bondareva Vitali – студент;

²Алексеева Алла Викторовна / Alekseeva Alla – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра менеджмента информационных технологий в экономике,

Национальный исследовательский университет Московский энергетический институт,
Смоленский филиал, г. Смоленск

Аннотация: в настоящее время возросло влияние человеческого потенциала, что повлекло за собой реновацию и расширение подходов к управлению человеческими ресурсами.

Abstract: currently growing influence of human potential, which resulted in the renovation and expansion of approaches to human resources management.

Ключевые слова: процессный подход, человеческие ресурсы.

Keywords: process approach, human resources.

В связи с тем, что в стратегических задачах большей части российского бизнеса довольно низок приоритет инновационной деятельности, созданная в стране инновационная инфраструктура используется неэффективно; при этом зарубежные компании активно применяют и разработки, и идеи отечественных ученых и разработчиков. Такая ситуация не только тормозит индустриализацию отечественной производственной сферы, повышение и рост профессионального уровня работников, но и усугубляет зависимость национальной промышленной сферы от экономик развитых стран, снижает ее конкурентоспособность.

Все это негативно сказывается на развитии человеческих ресурсов страны, приверженности россиян к активному участию в реализации стратегических задач по формированию национальной инновационной экономики, повышению восприимчивости населения к новейшим технологиям, развитию инновационного предпринимательства. Процесс формирования инновационного типа мышления, нового подхода в осуществлении предпринимательской деятельности требует систематизации и использования эффективных инструментов и методов.

Ключевая и стратегическая роль человеческих ресурсов состоит в том, что именно они приводят в движение и организуют взаимосвязь и взаимодействие всех экономических и информационных ресурсов в инновационной сфере, обеспечивают экономическую эффективность.

Стратегией ОАО «Сбербанк» предусмотрена одна из целей – лидерство по качеству обслуживания. Таким образом, становится очевидным, что стратегия развития банка уделяет большее внимание клиентской базе.

В настоящий момент существующую систему работы с человеческими ресурсами в ОАО Сбербанке можно охарактеризовать как «руководство кадрами». Здесь сотрудники рассматриваются как издержки или фактор производства, но не как стратегический ресурс, от которого в наибольшей степени зависит успех организации.

Управление человеческими ресурсами ОАО «Сбербанк» должно быть направлено на создание эффективного механизма управления персоналом на основе социального

партнерства в рамках задач обеспечения деятельности банка. Основной целью является формирование высокопрофессионального, ответственного и сплоченного коллектива, эффективно решающего весь спектр задач, стоящих перед банком.

Задача банка - стать лидером - должна предполагать развитие следующих ключевых преимуществ:

- масштаб и стабильность деятельности банка;
- профессионализм работников и традиции банка;
- социальная и экологическая ответственность.

Большинство организаций стали применять процессный подход к управлению человеческими ресурсами, с целью упрочнить свою позицию на рынке.

Процессный подход представляет собой совокупность всех ключевых бизнес-процессов. Основное внимание в процессном подходе уделяется процессам, которые связывают отдельные функции и направлены на достижение конечного результата организации в целом. К таким процессам относится и управление человеческими ресурсами. В этой связи управление человеческими ресурсами также должно строиться на принципах процессного подхода, что означает рассмотрение всей деятельности системы управления человеческими ресурсами как сети взаимодействующих процессов, протекающих внутри организационной структуры организации и реализующих цель ее существования. При этом управление человеческими ресурсами играет особую роль и занимает особый статус в общей системе бизнес-процессов организации [1].

Все это объясняется тем, что успех деятельности организации в большой степени определяется тем, насколько бизнес-процессы организации сосредоточены на достижение ее стратегических и тактических целей и насколько эти процессы эффективны. Следовательно, сложно переоценить значимость и вклад процесса управления человеческими ресурсами в достижении стратегических целей и высокого уровня эффективности управления организации, так как основной ресурс любой организации является кадровый. Он обязан работать на результат, необходимый для организации. Процесс управления человеческими ресурсами охватывает всю сферу деятельности организации, все процессы, которые оказывают большое влияние на эффективность других систем управления, что в настоящее время является определяющим конкурентоспособным преимуществом любой организации. Процессы, связанные с управлением человеческими ресурсами, не локализованы в рамках службы управления человеческими ресурсами, а являются сквозными: проходят через всю организацию. Если система управления организацией функционирует недостаточно результативно, это прежде всего отражение неэффективного управления человеческими ресурсами, так как персонал либо недостаточно профессионально подготовлен, либо он недостаточно мотивирован, либо руководство не соответствует решению проблем качества управление человеческими ресурсами. Управление результативно настолько, насколько успешно сотрудники организации используют свой потенциал для реализации общеорганизационных целей. Если учесть, что в современных условиях одной из важнейших и даже основной общеорганизационной целью становится качество, процесс управления человеческими ресурсами должен быть связан с качеством, быть адекватной системе менеджмента качества, базироваться на тех же принципах и основах. Достичь такого результата стремится служба управления человеческими ресурсами любой организации, и в этом ей сможет помочь применение процессного подхода, который даст возможность создать эффективный процесс управления человеческими ресурсами, который сможет обеспечить достижения устойчивых, конкурентных преимуществ организации в целом. Сущность процессного подхода в управлении человеческими ресурсами заключается в том, что все сотрудники обеспечивают жизнедеятельность конкретных бизнес-процессов, напрямую участвуя в них.

Таблица 1. Показатели готовности организации к внедрению процессного подхода к управлению человеческими ресурсами [2]

Показатель неготовности	Значимость	Показатель готовности
<i>Финансово-экономические показатели</i>		
Слабость материальной и научно-технической базы службы управления персоналом	Средняя	Необходимая хозяйственная, материальная и научно-техническая инфраструктура
Недостаток средств для финансирования проекта внедрения	Средняя	Резерв финансовых и материально-технических средств, необходимый для реализации проекта внедрения и постоянного улучшения системы управления персоналом
<i>Организационно-управленческие показатели</i>		
Доминирование интересов устоявшейся организационной структуры организации и службы управления персоналом	Высокая	Гибкость организационной структуры организации и службы управления персоналом – постоянное совершенствование и развитие методов управления персоналом
Излишняя централизация и консервативность управления в системе управления персоналом	Высокая	Демократичный стиль управления, делегирование полномочий
Иерархические принципы построения организации и службы управления персоналом	Высокая	Горизонтальные связи между подразделениями и потоками информации
Жесткость и индикативность планирования результативности работы службы управления персоналом	Средняя	Допущение корректировок в плане работы службы управления персоналом
Ведомственная замкнутость, трудность межотраслевых действий	Высокая	Децентрализация, автономия, формирование межорганизационных, взаимопользовательских, проблемных групп
<i>Социально-культурные показатели</i>		
Недостаток квалифицированного персонала, способного внедрить и использовать процессный подход к управлению персоналом	Высокая	Персонал организации, обладающий достаточным уровнем квалификации
Инертность мышления, приверженность привычным схемам управления и действий	Высокая	Обеспечение возможностей самореализации, творческого труда
Сопrotивление персонала внедрению процессного подхода к управлению персоналом	Высокая	Персонал, осознающий потребность осуществления изменений, связанных с внедрением процессного подхода к управлению персоналом, вовлеченный в проект внедрения

В результате внедрения процессного подхода человеческие ресурсы организации получат:

- 1) рост способностей;
- 2) чувство причастности к общему процессу;
- 3) удовлетворенность от своей работы;
- 4) улучшенный процесс подготовки человеческих ресурсов, возможность профессионально-квалификационного продвижения, роста;
- 5) новый способ морального и материального вознаграждения;
- 6) рост занятости в результате подъема эффективности организации;
- 7) рост возможностей для личного интеллектуального развития.

Отсюда следует, что процессный подход к управлению человеческими ресурсами является основным из современных подходов к управлению.

Переход на процессное управление Сбербанка обеспечит результативное управление сложными процессами организации, так как процессный подход особенно эффективен при реализации крупных, устоявшихся организаций, именно этот подход

позволяет Сбербанку сохранить гибкость без потери управляемости и обеспечить стабильное качество обслуживания клиентов.

Реализации процессного подхода в Сбербанке для управления человеческими ресурсами позволяет обеспечить высокоэффективное взаимодействие всех участников бизнес - процессов и достичь целей обеспечения организации своевременно и качественно.

Литература

1. Новиков Н.А. Эффективное управление организацией. М.: Просвещение, 2010. 221с.
2. Милидова В.А. Управление персоналом. М.: Просвещение, 2012. 127с.

Models of corporate governance. Foreign experience Vlasova E. (Russian Federation) Модели корпоративного управления. Зарубежный опыт Власова Е. М. (Российская Федерация)

*Власова Елизавета Михайловна / Vlasova Elizaveta – магистрант,
кафедра корпоративного управления,
факультет государственного и муниципального управления,
Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение Высшего образования
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: в статье анализируются основные модели корпоративного управления, сформировавшиеся в развитых странах. Рассматриваются главные особенности моделей, ключевые игроки и их функции.

Abstract: the article analyzes the main models of corporate governance formed in developed countries. This article explores main characteristics of the models, key players and their functions.

Ключевые слова: корпоративное управление, три модели корпоративного управления, англо-американская модель корпоративного управления, японская модель корпоративного управления, германская модель корпоративного управления.

Keywords: corporate governance, three models of corporate governance, the Anglo-US model, the Japanese model, the German model.

Капитализм в начале двадцатого века представляет собой пестрое разнообразие экономических систем. Одновременно с укрупнением, разрастанием компаний и превращением семейного бизнеса в огромные корпорации, развивались и модели управления. Историческое, экономическое и социальное развитие стран и регионов предопределило отличия в способах управления компаниями.

Система корпоративного управления компаний в определенной стране зависит от нескольких факторов: законодательство, определяющее права и обязанности всех сторон, вовлеченных в корпоративное управление компаний; уровень развития корпоративного управления в стране де-факто; устав компании. В то время как положения устава по вопросам корпоративного управления могут отличаться друг от друга в разных компаниях, де-юре и де-факто факторы влияют таким образом, что можно выделить определенную модель корпоративного управления, присущую конкретной стране [1, с. 1].

В каждой стране структура корпоративного управления имеет определенные характеристики или элементы, которые отличают ее от других стран. В настоящее время исследователи выделяют три модели корпоративного управления, сформировавшиеся в развитых странах: англо-американская, японская и континентально-европейская (германская).

Каждая модель определяет следующие составные элементы: основные участники корпоративного управления; структура долевой собственности в данной стране; состав совета директоров; нормативно-правовая база; требования к раскрытию информации официально зарегистрированных на бирже акционерных обществ; корпоративные действия, требующие одобрения акционеров; и взаимодействие среди ключевых игроков.

Англо-американская модель

Игроками в англо-американской модели являются менеджмент, директора и держатели акций, государственные организации, биржи, саморегулируемые организации, консалтинговые фирмы, которые консультируют корпорации по вопросам корпоративного управления и голосования по доверенности. Ключевые игроки – это менеджмент, совет директоров и держатели акций (так называемый «треугольник корпоративного управления») [1, с. 1].

Англо-американская модель, разработанная в рамках свободной рыночной экономики, предполагает разделение собственности и контроля в большинстве публичных корпораций. Это важный правовой аспект, так как в таком случае инвесторы вносят в компанию свой капитал, становясь владельцами бизнеса, но не несут юридической ответственности за действия компании. Инвесторы передают полномочия по управлению компанией менеджменту за определенное вознаграждение (агентское вознаграждение).

Интересы акционеров и менеджмента не всегда совпадают. Законы, регулирующие корпорации в странах, использующих англо-американскую модель корпоративного управления, пытаются решить этот конфликт несколькими путями. Самое главное, они предписывают акционерам выбирать совет директоров и требуют, чтобы совет директоров выступал в качестве доверенного лица акционеров и контролировал менеджмент от их имени.

Совет директоров компаний, придерживающихся англо-американской модели, состоит из так называемых «инсайдеров» и «аутсайдеров». Инсайдером или исполнительным директором может быть сотрудник компании или человек, имеющий личные или бизнес связи с менеджментом компании. Аутсайдер или независимый директор – это привлеченный со стороны профессионал, не имеющий прямых взаимоотношений с компанией и менеджментом.

По традиции сложилось так, что один и тот же человек являлся председателем совета директоров и одновременно генеральным директором компании. Такая практика во многих случаях приводила к злоупотреблениям, в том числе: концентрации власти в руках одного человека; концентрации власти у небольшой группы лиц (например, если совет директоров состоит исключительно из «инсайдеров»); менеджмент и/или совет директоров пытается удержать власть в течение длительного периода времени, не учитывая интересы внешних акционеров.

Не так давно как в 1990 году один человек являлся председателем совета директоров и одновременно генеральным директором более чем в 75 % из 500 крупнейших американских корпораций. В Великобритании, напротив, большинство советов директоров имело независимых председателей [1, с. 3]. В соответствии с 12-м ежегодным исследованием 100 крупнейших американских публичных компаний (12th Annual Survey of the Largest US Public Companies) в сфере корпоративного управления, проведенного Shearman&Sterling LLP, в 2014 году в 35 компаниях генеральный директор не является председателем совета директоров. Рост данного показателя с 2006 года объясняется компаниями следующим: функции генерального

директора и председателя совета директоров являются разными по своей сути; такое разделение позволяет получать преимущества от уникальных навыков и лидерских качеств каждого из занимающего эти должности.

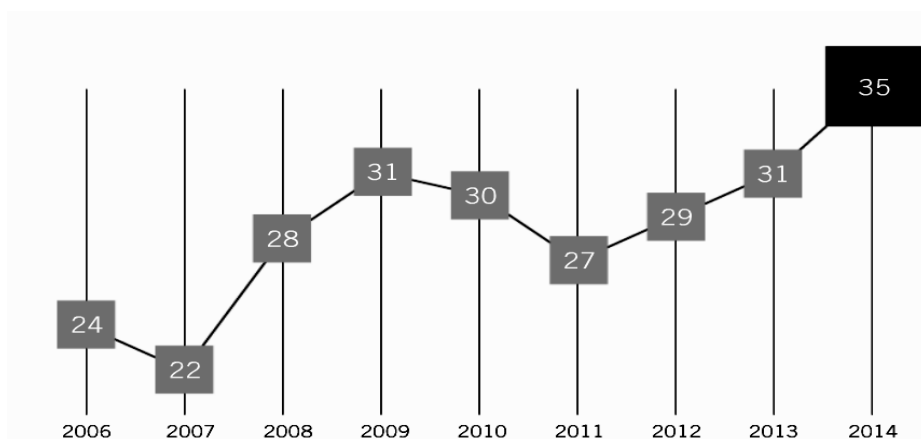


Рис. 1. Количество американских компаний топ-100, разделяющих должности генерального директора и председателя совета директоров [2, с. 16]

В настоящее время наметился тренд увеличения количества независимых директоров в совете. Последние исследования, проведенные Shearman&Sterling LLP, показывают, что в 2014 году 75 % и больше директоров в советах 92 американских компаний, входящих в топ-100, являются независимыми. Генеральный директор является единственным не независимым директором в 59 американских компаниях топ-100 по состоянию на 2014 год. Этот показатель растет с 2006 года, что проиллюстрировано на Рис.2.

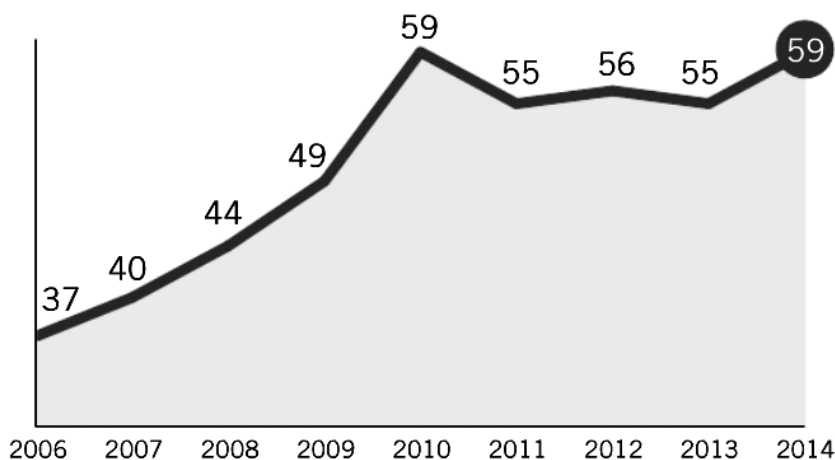


Рис. 2. Количество американских компаний топ-100, в совете директоров которых генеральный директор является единственным не независимым директором [2, с. 9]

Японская модель корпоративного управления

Японская модель корпоративного управления основана на холдинговой концепции, когда крупный корпоративный конгломерат («кэйрэцу») группируется вокруг основного банка. Банк обеспечивает компании группы финансированием, что

дает им защиту от внешнего враждебного поглощения. Кэйрэцу представляет собой модель кооперации, а также конкурентных взаимоотношений, характеризующихся внедрением оборонительных тактик для защиты от недружественных поглощений, снижением уровня оппортунизма вовлеченных сторон и поддержанием длительных деловых отношений.

Японская модель ориентирована на удовлетворение требований крупных банков, предоставляющих компаниям финансирование. Таким образом, фокус на внутреннем контроле становится ключевым, так как внешние рынки капитала не оказывают на компании большого влияния.

Большинство акционеров активно вовлечены в управление компанией, чтобы стимулировать экономическую эффективность, добиться баланса интересов партнеров и сотрудников компании.

Система государственного управления Японии содействует гибкости финансирования компаний, эффективной коммуникации между ними и банками, потому что банковские кредиты являются основным источником финансирования для бизнеса. В японской модели собственники, например, другие компании или даже банки, контролируют стратегию управления. Большинство пакетов акций распределено между ограниченным числом акционеров, которые, в свою очередь, могут являться основными кредиторами, поставщиками, покупателями, с целью поддерживать долгосрочные деловые отношения, основанные на доверии, а не только на получении выгоды.

Ключевыми игроками японской модели являются: основной банк, аффилированные компании, менеджмент и государство. Такое сочетание служит не столько цели уравновесить силы, сколько наладить долгосрочные взаимоотношения. Не аффилированные с компанией лица не имеют права голоса или сильно в нем ограничены. Таким образом, совет директоров в японской модели практически не имеет независимых членов. Даная особенность японской модели привела к ряду скандалов и подрыву доверия к такому устройству корпоративного управления со стороны западных инвесторов.

В ноябре 2011 года президент Olympus Суити Такаяма сделал заявление о том, что компания, пытаясь поддержать цены на акции, скрывала убытки в течение 20 лет. Незадолго до этого подобное заявление сделал предшественник Суити Такаямы Майкл Вудфорд [6]. Акции компании резко пошли вниз после таких заявлений, а инвесторы потеряли доверие.

Одной из причин произошедшего считается недостаточный контроль со стороны совета директоров за действиями менеджмента. Отсутствие независимых директоров и согласие на принятие решений, направленных на сокрытие истинного положения дел, остальных членов совета сыграли не последнюю роль в таком развитии событий.

После скандала с Olympus японская модель корпоративного управления подвергалась жесткой критике со стороны запада, и правительство стало разрабатывать законодательство, предписывающее иметь в совете независимых директоров.

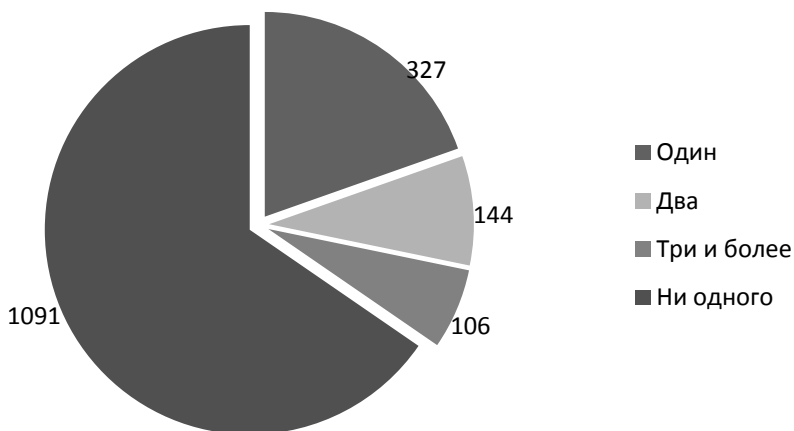


Рис. 3. Количество котирующихся на токийской бирже компаний, распределенных по количеству независимых директоров в советах, 2011 год [4]

В 2013 году статистика не сильно изменилась, несмотря на усилия правительства исправить ситуацию: около 600 из 1400 крупнейших публичных компаний не имели ни одного независимого члена совета директоров [5].

Континентально-европейская (германская) модель корпоративного управления

Континентально-европейская модель характеризуется большой концентрацией капитала, акционеры участвуют в управлении компанией и контролируют компанию.

Менеджмент несет ответственность, помимо акционеров, перед профсоюзами, бизнес-партнерами и т. п. Данная модель распространена в странах Западной и Северной Европы, использовалась также в странах Центральной и Восточной Европы.

Существует ряд важных отличий Германской модели от остальных. Банки играют важную роль в управлении компаниями. Представитель банка обязательно присутствует в совете директоров на постоянной основе, а не только в кризисный период как в японской модели.

Германская модель предполагает разделение совета директоров на две части: правление (management board) и наблюдательный совет (supervisory board). Правление полностью состоит из инсайдеров, административного персонала компании, в то время как в наблюдательный совет входят представители сотрудников и акционеров.

Правление и наблюдательный совет полностью автономны, размер наблюдательного совета устанавливается законодательством. Включение в наблюдательный совет представителей работников закреплено законом.

Большинство немецких корпораций традиционно предпочитали банковское финансирование финансированию с помощью выпуска акций. В результате этого немецкий фондовый рынок мал по сравнению с экономикой Германии, а уровень индивидуального владения акциями низок. Большей частью акций крупных немецких компаний владеют иностранные инвесторы. В 2014 году распределение было следующим [3]:

- 57.1 % иностранные инвесторы;
- 29.4 % немецкие институциональные инвесторы (банки, нефинансовые корпорации, паевые инвестиционные фонды);
- 11.8 % частные инвесторы.

Основными игроками в немецкой модели являются банки, выполняющие функции акционеров, кредиторов, эмитентов и сами акционеры компании.

Подводя итог, можно сказать, что при текущей тенденции к глобализации нельзя рассматривать повышение роли организации системы управления корпорацией, игнорируя интересы акционеров, сотрудников, бизнес-партнеров и т. п. Нерешенные конфликты интересов могут негативно отразиться на результатах деятельности компании, поэтому крайне важно построить эффективную модель корпоративного управления.

Рассмотренные модели являются обобщением способов управления компаниями в определенных регионах. Каждая модель имеет свои особенности, зависящие от исторического, экономического, социального развития страны. При использовании данных моделей для построения системы корпоративного управления в других странах нужно учитывать особенности страны, ее экономики, законодательства, истории, реального состояния бизнеса.

Литература

1. EWTI/PFS Program. / Lectures on Corporate Governance. - Three Models of Corporate Governance. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.emergingmarketsesg.net/esg/wp-content/uploads/2011/01/Three-Models-of-Corporate-Governance-January-2009.pdf>.
 2. 12th Annual Survey of the Largest US Public Companies. - Shearman&Sterling LLP. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.shearman.com/en/newsinsights/news/2014/10/survey-of-corporate-governance-of-us-companies>.
 3. Bundesbank - German equities mostly. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Topics/2014/2014_09_29_german_equities_mostly_foreign_funded.html.
 4. Economist. «Olympian depths». 03.11.2012. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economist.com/news/leaders/21565626-want-invest-underperforming-companies-no-outside-directors-go-japan-olympian>.
 5. Economist. «A revolution in the making». 01.05.2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economist.com/news/business/21601557-long-last-japanese-firms-seem-be-coming-under-proper-outside-scrutiny-revolution>.
 6. Lenta.ru. «Двадцать лет лжи». 11.11.2011г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lenta.ru/articles/2011/11/11/olympus/>.
-

**To the question about viability of financing modern
Russian public health services
Zakharov A. (Russian Federation)**

**К вопросу о состоятельности финансирования
здравоохранения в современной России
Захаров А. А. (Российская Федерация)**

*Захаров Артем Александрович / Zakharov Artem – магистрант,
экономический факультет,*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
Высшего профессионального образования Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации, Волгоградский филиал,
г. Волгоград*

Аннотация: в статье рассматриваются особенности финансирования системы здравоохранения в России с выделением основных проблем в вопросах регулирования и формирования бюджетов в данной сфере.

Abstract: in article main features of financing Russian public health services are considered and directions of reforming of this mechanism at the reform present stage are analyzed.

Ключевые слова: обязательное медицинское страхование, финансирование, бюджетно-страховая модель, добровольное медицинское страхование, здравоохранение.

Keywords: compulsory health insurance, financing, budget and insurance model, voluntary medical insurance, public health services.

Настоящее состояние отечественной системы обязательного медицинского страхования (ОМС) неизбежно заставляет задуматься о ее состоятельности и, как следствие, о возможности отказа от нее и перехода на иную систему финансирования отрасли.

Согласно действующему на сегодняшний день законодательству в Российской Федерации установлен страховой принцип финансирования медицинской помощи населению. В 1993 году бюджетная система здравоохранения была дополнена системой обязательного медицинского страхования (ОМС) [1].

Обязательное медицинское страхование (ОМС) является институтом социальной защиты населения, затрагивающим интересы всех граждан Российской Федерации [2]. Уровень социального, экономического, правового и культурного развития общества и государства напрямую зависит от его показателей. В настоящее время функционирование системы обязательного медицинского страхования находится в зоне повышенного внимания органов государственного управления и общественности. Население должно быть уверено в том, что уровень медицинского обеспечения по ОМС будет обеспечивать достойный уровень жизни при реализации возможных социальных рисков. Анализ современного состояния системы и изучение основных методик по формированию источников его финансирования необходим для формирования транспарентного и эффективного организационно-финансового механизма ОМС. Настоящим итогом реформ в изучаемых сферах в России явилось становление бюджетно-страховой модели финансирования государственной системы здравоохранения. Характеристикой сложившейся системы являются множество слабо скоординированных друг с другом и управляемых по разным правилам источников выделяемых средств финансового обеспечения региональных систем здравоохранения.

Здравоохранение РФ представляет собой быстро развивающуюся отрасль, с прогрессивно растущей разницей между выделяемыми ресурсами и все возрастающими потребностями населения. Это приводит к удорожанию медицинских услуг, а, следовательно, к росту расходов на здравоохранение.

Ранее существовавшие многоканальность финансирования здравоохранения и, соответственно, система бухгалтерской и статистической отчетности создавали препятствия для контроля качества оказания медицинской помощи, снижали финансовую прозрачность и управляемость отрасли здравоохранения. Все вышеперечисленные факторы затрудняли процесс финансового планирования и реализации территориальных программ государственных гарантий оказания населению бесплатной медицинской помощи, включая территориальные программы обязательного медицинского страхования, приводя к неэффективному использованию финансовых ресурсов. При этом региональные социально-экономические особенности финансового обеспечения систем здравоохранения недостаточно учитывались территориальными программами обязательного медицинского страхования, что привело к принятию решения о переходе на преимущественно одноканальную схему финансирования лечебных учреждений, т. е. около 80 % всех затрат учреждений на оказание услуг в настоящее время финансируются из территориальных фондов обязательного медицинского страхования (ТФОМС).

Немаловажное значение имеет и то, что возмещение части расходов муниципальных медицинских учреждений осуществляется из средств местных бюджетов, иными словами, в большинстве своем являются убыточными.

Другими словами, имеет место остаточный принцип финансирования системы здравоохранения и присущие ему недостатки, основным из которых является отсутствие необходимого объема финансовых ресурсов на ее поддержание и развитие, с другой стороны – при ограниченном финансировании создана затратная инфраструктура здравоохранения.

Ассигнование учреждений здравоохранения, в большинстве своем являющихся бюджетными, осуществляется из средств федерального бюджета, бюджета субъектов РФ и муниципальных органов местного самоуправления, обеспечивая оказание услуг, заложенных в программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи.

Обязательное медицинское страхование (ОМС) является составной частью государственного социального страхования и должно обеспечивать всем гражданам РФ равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств ОМС в объеме и на условиях, соответствующих программам ОМС.

Федеральный закон и законы субъектов РФ устанавливают распределение средств федерального и территориального фондов ОМС в соответствии с их бюджетами.

Однако при формировании бюджетов территорий на предстоящий финансовый год предусматривается ситуация нехватки средств ОМС для неработающего населения, и в случае необходимости осуществляется целевое финансирование из бюджета вышестоящих органов исполнительной власти.

В складывающейся ситуации Министерство здравоохранения планирует внедрить новую систему организации медицинской помощи, а также подключить дополнительные источники ее финансирования. Гражданам в дополнение к обязательной медицинской страховке, будет предложено докупить пакет услуг в виде полиса ОМС+. Предполагается, что обладателям такого полиса будут доступны повышенные в качестве сервисные услуги, чего не получит «бюджетный» больной, которого лечат по системе госгарантий. Новая система премиального страхования включена в «Стратегию развития здравоохранения России на 2015–2030 годы».

Классический медицинский процесс в силу присущей ему системной организации принципиально не позволяет осуществить предикцию, превенцию и реализовать индивидуальный подход в лечении пациента. С этим обстоятельством связан системный кризис классической медицины, который проявляется не только излишним потреблением ею материального ресурса – бессмысленной материальной расточительностью, но, что важнее всего, никем не контролируемой, безответственной потерей ресурса человеческих жизней. Перманентный системный кризис современной медицины – следствие слабой структурированности системы медицинского процесса. Следующим необходимым шагом в развитии медицинского процесса, позволяющим революционно изменить систему здравоохранения, ее структуру и процесс, обеспечить ее измеримость, наблюдаемость, прогнозируемость и управляемость, иначе, реализовать в системе предикцию, превенцию, индивидуальный лечебный процесс, объективный контроль материального ресурса системы и ответственность за ресурс человеческой жизни, является переход к измеримому описанию объективного статуса пациента.

Схемы финансирования, перебор их вариантов для медицинского процесса не имели «революционного» эффекта. Что есть страхование: перераспределение средств в пользу нуждающихся за счет добровольных плательщиков. Чем это отличается от бюджетного финансирования? Те же злоупотребления и коррупция. Система способна потратить неограниченный ресурс, в том числе и ресурс человеческой жизни. Ведь отказ от оказания медпомощи или ее неполное оказание – бесконтрольное и безответственное потребление суверенного ресурса человеческой жизни.

Учитывая все вышесказанное, логично возникает вопрос: какой перечень услуг должен финансироваться за счет бюджета, ОМС, а какие услуги можно исключить из государственного финансирования и передать в сектор коммерческого страхования и прямой оплаты потребителями. В свою очередь обнажается следующая, не менее значимая для нашей страны проблема: слабая востребованность добровольного медицинского страхования (ДМС) на рынке даже несмотря на высокий уровень качества и сервиса оказываемых медицинских услуг.

Хотя в современных кризисных условиях даже данный вид страхования не способен в полной мере компенсировать недофинансирование отечественной системы здравоохранения и довести совокупные расходы на эти цели до уровня европейских стран.

Особое внимание в складывающейся ситуации следует уделить более высоким формам социальной защиты населения и регулирования системы финансирования здравоохранения.

Литература

1. Закон РФ от 28.06.1991 г. № 1499-1 «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» с изменениями и дополнениями от 24.07.2009 г. // Справочная система «Консультант плюс».
2. «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» Федеральный закон от 29.11.2010г. N 326 -ФЗ.

Evaluating the effectiveness of advertising campaigns on the Internet

Malyshenko K. (Russian Federation)

Оценка эффективности рекламной кампании в сети Интернет

Малышенко К. Г. (Российская Федерация)

*Малышенко Ксения Геннадиевна/ Malyshenko Ksenia –магистрант,
направление бизнес-информатика, кафедра экономической информатики и управления,
Институт управления и региональной экономики,
Волгоградский государственный университет, г. Волгоград*

Аннотация: в настоящей статье рассматриваются основные показатели эффективности рекламных кампаний в сети Интернет и освещаются основные проблемы, возникающие в процессе их расчета. По результатам исследования предлагается ряд мер, направленных на более полную и точную оценку эффективности рекламы в современных условиях глобальной компьютерной сети.

Abstract: this article examines key indicators of the effectiveness of advertising campaigns on the Internet and highlights the main problems encountered in the process of calculation. The study proposes a number of measures aimed at a more complete and accurate assessment of the effectiveness of advertising in modern conditions of the global computer network.

Ключевые слова: интернет-реклама, веб-сайт, коммуникативная эффективность, экономическая эффективность.

Keywords: internet-advertising, web site, communication effectiveness, economic efficiency.

В современных условиях интернет-технологии влияют на все сферы деятельности предприятий. В маркетинге возможности Интернета могут быть использованы для того, чтобы преодолеть ограниченные возможности традиционных средств продвижения продукции посредством печатных СМИ или рекламы на телевидении и радио. Интернет-реклама является одним из инструментов, наиболее подходящих для привлечения большого количества потребителей и уменьшения количества ресурсов, необходимых для продвижения продукции компании на рынке. Это связано со значительным увеличением количества интернет-пользователей, постоянным совершенствованием и развитием Интернета как инструмента для ведения бизнеса.

Интернет-реклама (реклама в Интернете) является одной из форм продвижения, которая использует Интернет и World Wide Web для распространения информации и привлечения клиентов. Это наиболее удобный способ продвижения, который может быть использован компаниями любой отрасли и любого масштаба деятельности.

Он характеризуется низкими барьерами входа, высокой избирательностью по отношению к целевой аудитории, что упрощает отслеживание данных об эффективности рекламы для глубокого и четкого оперативного анализа, высокой эффективностью в сравнении с традиционными видами медиа-продвижения [3].

Интернет-реклама включает в себя:

- контекстные объявления на страницах результатов поисковых систем;
- контекстную рекламу на сайтах – объявления, которые имеют отношение к контексту страницы;
- баннеры и мультимедийные объявления (в том числе видео и анимационные);
- рекламу в социальных сетях;
- lead generation – получение контактных данных потенциальных клиентов;
- промежуточные страницы объявлений (англ. interstitials) – страницы с рекламой между этапами некоторых действий, таких как процедура загрузки;
- рассылки по электронной почте.

Относительные доли этих форматов в общем объеме интернет-рекламы по данным исследований рекламной отрасли, проведенных Pricewaterhouse Coopers LLP для Interactive Advertising Bureau (США) [4], показаны на рисунке 1.

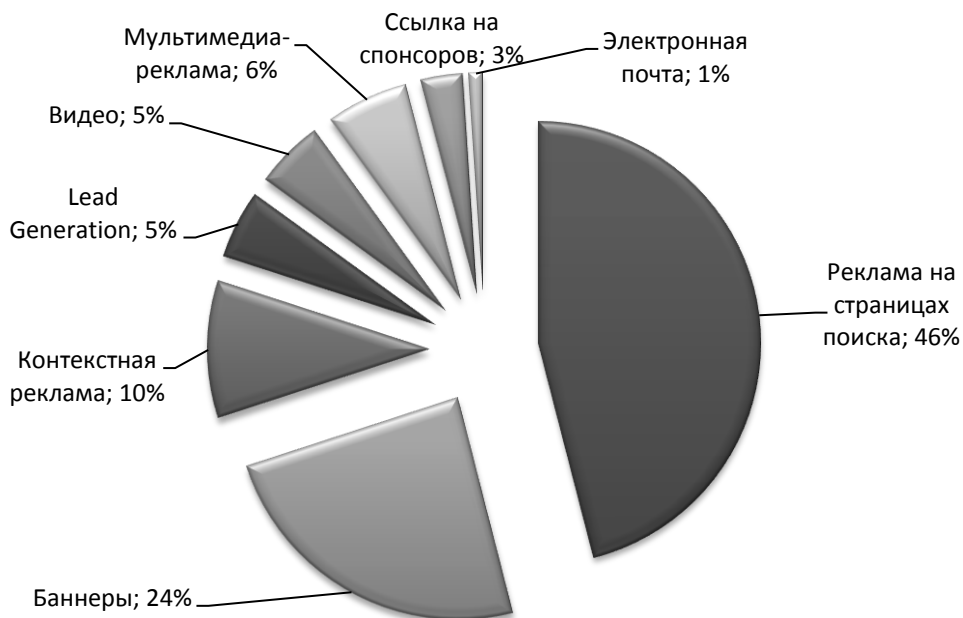


Рис. 1 Структура мирового рынка интернет-рекламы по форматам

Как видно из приведенной диаграммы, основные методы рекламы в Интернете нацелены на специальные веб-сайты (сайты компаний, промо-сайты, интернет-магазины) для получения информации о компании и ее продукции, а также для ускорения распространения информации о торговой марке.

Таким образом, анализ интернет-рекламы должен включать использование такого набора показателей, который позволит провести комплексное изучение всех аспектов продвижения в сети Интернет.

В интернет-рекламе, как и в любом другом виде продвижения, рекламное сообщение должно привлечь внимание потребителя, пробудить интерес к продукту, вызвать желание получить его и стимулировать потребителя к действию (покупке) [1, 5, 6, 7]. Очевидно, что показатели эффективности интернет-рекламы должны отражать все эти этапы.

Эффективность интернет-рекламы состоит из двух взаимосвязанных компонентов: коммуникативной и экономической эффективности [1]. Коммуникативная эффективность определяет скорость коммуникативного воздействия рекламного сообщения на аудиторию, включающую создание имиджа продукта или компании, узнаваемость бренда после рекламной кампании, степень восприятия рекламного сообщения и т. д. В свою очередь, экономическая эффективность рекламных мероприятий определяет их эффективность с точки зрения прибыли и других экономических показателей, характеризующих рекламные кампании, например, затраты, доходы, прибыли, темпы роста объемов продаж и другие. Согласно современных исследований по теме данной статьи [1, 2, 3, 5, 6], для оценки коммуникативной эффективности рекламы в сети Интернет могут быть использованы следующие показатели:

CTR (англ. click-through rate) – отношение числа пользователей, которые нажали на рекламу на веб-страницах к количеству показов объявления:

$$CTR = \frac{\text{Количество кликов по рекламе}}{\text{Количество показов}}.$$

Это один из самых популярных показателей эффективности интернет-рекламы, который используется на большинстве рекламных площадок в статистике для владельцев сайтов [8]. Этот показатель имеет один существенный недостаток. Он не принимает во внимание количество пользователей, которые нажали на рекламу случайно или тех, кто не заинтересован в рекламируемой продукции [2].

CTB (англ. click-to-buy) – показатель, используемый для отображения количества пользователей, которые принимают предложение о покупке среди общего числа людей, которые нажали на рекламу:

$$CTB = \frac{\text{Количество покупателей}}{\text{Количество кликов по рекламе}}.$$

Вычислить CTB легко лишь в том случае, когда рекламируемый сервер имеет механизм прямых онлайн-продаж. Но в случае с рекламой обычного магазина или предприятия такое вычисление является достаточно сложным, поскольку в этом случае необходимы дополнительные исследования с целью определения, откуда покупатели узнали о товаре или услуге [2].

CTI (англ. click-to-interest) показывает, сколько пользователей Интернета, которые нажали на рекламу, заинтересовались рекламируемым веб-сайтом [1, 2].

Очевидно, что данные, полученные при расчете коммуникативной эффективности, не отражают полной картины результатов рекламной кампании. Именно поэтому рассчитывается экономическая (или коммерческая [5]) эффективность. Соответствующие показатели демонстрируют затраты на реализацию рекламной кампании.

CPC (англ. cost per click) – сумма, уплаченная рекламодателем интернет-издателям за один клик по рекламному объявлению, которое направляет одного посетителя на сайт рекламодателя. Он может быть исчислен также как цена за тысячу показов. Это значение является одной из основ определения цены в онлайн-рекламе [2, 5]. Формула этого показателя имеет следующий вид:

$$CPC = \frac{\text{Затраты на рекламу}}{\text{Количество кликов по рекламе}}.$$

CPV (англ. cost per visitor) – это значение учитывает реальное количество посетителей, а не только количество кликов по рекламе. Необходимость в таком показателе обусловлена тем, что посетители могут быть потеряны из-за сбоя соединения или ошибки в работе программы [3, 8]. Он определяется по формуле:

$$CPV = \frac{\text{Затраты на рекламу}}{\text{Количество посетителей веб – сайта}}.$$

CPB (англ. cost per buyer) – это индекс, который рассчитывается как отношение затрат на рекламу к количеству совершенных сделок купли [2, 7]:

$$CPB = \frac{\text{Затраты на рекламу}}{\text{Количество покупателей}}.$$

Кроме стоимости рекламы, которая известна компании, все эти показатели требуют статистической информации о количестве кликов по рекламным объявлениям на различных рекламных площадках, статистические данные о пути каждого посетителя во время просмотра сайта и данные о результатах пересмотра (интерес посетителей, количество совершенных покупок или заказов). Такая информация может быть получена с помощью специального программного обеспечения компаний, предоставляющих рекламные платформы, владельцев корпоративных веб-сайтов или владельцев интернет-магазинов. Но существует несколько проблем, которые делают процесс оценки эффективности рекламы более

сложным и менее точным, что приводит к отсутствию необходимой информации для бюджетного планирования рекламной кампании, управления затратами, разработки стратегии продвижения и других сфер деятельности компании. Кратко их можно сформулировать следующим образом:

- недостаточная точность информации, полученной из статистики посещения сайта из-за технических особенностей процесса сбора данных;
- качественный характер некоторых показателей;
- приближенный характер результатов интернет-рекламы для магазинов и сервис-провайдеров, которые не продают товары и услуги через Интернет.

Для оценки коммуникативной эффективности должно быть определенное количество кликов по конкретному рекламному объявлению и количество его показов. Эти данные могут быть отслежены тремя способами: по статистике веб-сайта, где размещено объявление; по статистике рекламируемого сайта, отображающей количество пользователей, которые открыли его страницы после нажатия на объявление или баннер; и используя статистику компаний, которые предоставляют рекламные услуги. Указанные данные должны быть тщательно проверены перед проведением оценки.

Необходимо учитывать, что некоторые пользователи выключают так называемые «cookies» (небольшие файлы, которые используются для идентификации пользователей веб-сайта, их перемещения между страницами или сохранения дополнительных данных) и JavaScript (скрипты, которые используются для интерактивных веб-страниц) или блокируют рекламу с помощью специального программного обеспечения [2, 3]. В таких случаях данные интернет-пользователей не могут отслеживаться или отслеживаться правильно. Например, без «cookies» сессия одного пользователя с просмотром нескольких страниц может быть воспринята программой статистики как активность разных пользователей. В случае блокировки рекламы статистика просмотров страницы, очевидно, не воспроизводит количества показов объявления. Также возможна ситуация, когда посетитель не прокручивает страницу до места, где размещено объявление.

Следующей проблемой интернет-рекламы является оценка интереса посетителя, связанная с просмотром веб-страниц. Его невозможно измерить непосредственно [3]. Как уже было сказано выше, в случае рекламы компаний, которые не продают свою продукцию через сеть Интернет, трудно отличить клиентов, привлеченных с помощью интернет-рекламы от тех, что воспользовались другим источником информации.

Можно сделать вывод, что большинство проблем оценки эффективности рекламы в Интернете связаны с особенностями технологических средств, которые используются для сбора и анализа данных. Таким образом, можно предложить следующие мероприятия для их преодоления:

- Для оценки количества показов, кликов и количества посетителей следует использовать комбинацию серверных и клиентских средств мониторинга и статистики издателей рекламы с целью получения наиболее точных данных путем расчета среднего значения по данным этих трех источников.

- Интерес пользователей можно измерить путем анализа поведения пользователей при просмотре сайта (количество просмотренных страниц, их порядок и продолжительность сеанса просмотра, которая может быть получена через детальный анализ статистики рекламируемого веб-сайта).

- Для оценки коммуникативного эффекта можно использовать небольшие анкеты, чтобы определить, откуда клиент узнал о товаре или услуге. Другим возможным методом является предоставление клиентам на сайте специальных промо-кодов, дающих право на скидки, и которые служат индивидуальным идентификатором клиента.

С учетом указанных выше положений может быть разработана схема оперативного анализа эффективности онлайн-рекламы (рисунок 2).

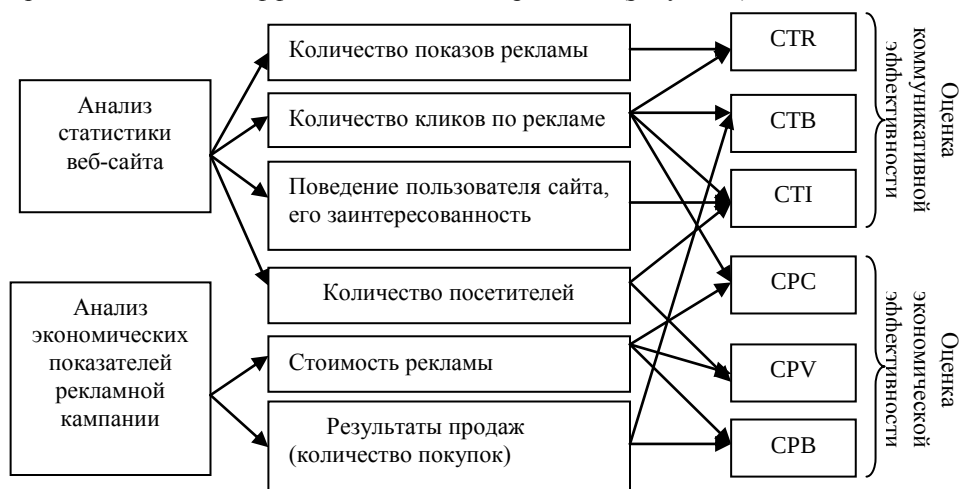


Рис. 2. Схема анализа эффективности интернет-рекламы

Схема демонстрирует, каким образом в результате анализа статистики функционирования веб-сайта и анализа экономических показателей рекламных кампаний происходит формирование основных показателей коммуникативной и экономической эффективности интернет-рекламы.

В связи с развитием интернет-технологий как средства продвижения, дальнейшие исследования в этой области маркетинга могут быть направлены на разработку новых показателей эффективности интернет-рекламы и совершенствование существующих методов ее оценки.

Литература

1. Дейнекин Т. В. Комплексный метод оценки эффективности интернет-рекламы в коммерческих организациях. // Маркетинг в России и за рубежом, № 2. – 2003.
2. Юрасов А. В. Электронная коммерция: Учебное пособие. – М.: Дело, 2003. – 480 с.
3. Литовченко И. Л., Пилипчук В. П. Интернет & маркетинг: Учебное пособие. – К.: Центр учебной литературы, 2008. – 184 с.
4. Interactive Advertising Bureau Internet Advertising Revenue Report: 2014 results. – Ney York: PricewaterhouseCoopers LLP, 2015.
5. Wells W., Burnett J., Moriarty S. E. Advertising: principles & practice. – Prentice Hall, 2003. – 599 p.
6. Schumann D. W., Thorson E. Internet Advertising: Theory and Research, 2-nd Edition. – Routledge, 2007. – 516 p.
7. Холмогоров В. Интернет-маркетинг. Краткий курс. 2-е издание. – СПб.: Питер, 2002. – 272 с.
8. Сологуб А. П., Капинус Л. В. Оценка эффективности интернет-рекламы. // Вестник Бердянского университета менеджмента и бизнеса. - № 2 (10). – 2010.

Endowment as a public institution
Senchakova Ch. (Russian Federation)
Эндаумент как общественный институт
Сенчакова К. И. (Российская Федерация)

*Сенчакова Кристина Игоревна / Senchakova Christina – студент,
факультет налогов и налогообложения,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Abstract: *today we have a tendency to change the different institutional forms of public sector. In this way, I think that the theme «Endowment» as a public institution» is a very actual subject for discussion.*

Аннотация: *в настоящее время усиливаются тенденции преобразования и видоизменения институциональных форм организации общественного сектора. Таким образом, тема «Эндаумент как общественный институт» является очень актуальным предметом для дискуссии.*

Keywords: *endowment, donations, benefactors, problems.*

Ключевые слова: *эндаумент, пожертвования, благотворители, проблемы.*

As we know, the non-profit organizations (NPO) are widely spread in the public sector. Now in many countries NPO use endowment funds as a form, which can help to generate revenue from external sources. In this way, I think that the theme «Endowment as a public institution» is a very actual subject for discussion.

Endowment - fund for using in non-commercial purposes, as a rule, for the financing to institutions of science, education, medicine, and culture. Endowment are formed mainly by charitable donations. Base value of this Fund cannot be used for the current needs [1].

These funds have a number of distinctive features. They are: the long-term nature of the fund; decisions about the use of revenue are made by NPO management; endowments have a clear target character, but on the other hand, they are not aimed at one project.

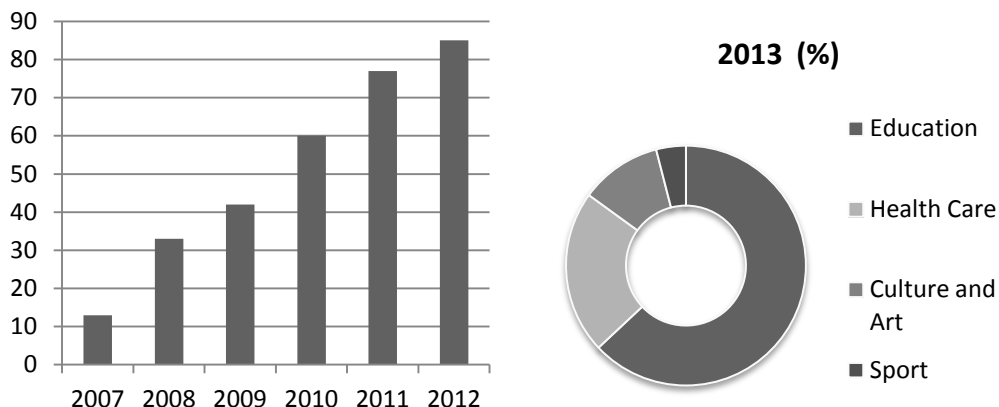
Let's look at the endowment principle of working in the university. A target capital is formed by benefactors; they may choose a goal for the resources and control spending. The capital is invested to provide stable growth; Received revenue is used to finance various development programs of the university. Thus, the target capital remains intact.

Endowments appeared in the USA in the 16th century. At present they are primarily used to support non-state educational institutions. Let's look at the table which shows the riches endowments in 2013. Harvard University endowment had more than \$30 billion, Yale University - \$20 billion, Princeton and Stanford - more than \$18 billion.

10 Universities with the Largest Financial Endowments ^[2]

School name (state)	End of fiscal year 2013 endowment
Harvard University (MA)	\$32,689,489,000
Yale University (CT)	\$20,708,793,000
Princeton University (NJ)	\$18,786,132,000
Stanford University (CA)	\$18,688,868,000

«The first endowment fund established in Russia was MGIMO Development Fund. It has existed since 2007. In 2008 its capital amounted to 375 million rubles» ^[3]. The benefactors of the fund were the richest businessmen (Alisher Usmanov, Vladimir Potanin, Fattah Shodiev), as well as teachers, students, their parents and friends.



The endowment of the Financial University under the Government of the Russian Federation is also one the largest with more than 200 million rubles. The most famous patron of this fund is billionaire Prokhorov M.D. Revenues from Endowments are directed at implementation of innovative research and scientific projects, technical modernization, improvement of education.

Every year there is an increase of endowment funds in Russia ^[4]. If we talk about the structure of the industry, there is a leader takes the sphere of education [4].

Now I'd like to speak about the problems of Endowment funds and their possible solutions. The first problem is the closed nature of these funds. It can be solved by providing information of the activities of the fund via the Internet. Secondly, endowment mechanism is inaccessible for small instructions with less popular profile. This problem can be solved with the help of state authorities and government financing. And finally, absence of tax benefits for donors to endowments. If such tax allowances were included in the Tax Code, the number of benefactors would significantly increase.

In conclusion I'd like to highlight that endowments play an increasingly important part in the development of education, science, research and the economy as a whole. Effectiveness of these funds depends on the level of development in public sector.

References

1. Modern forms of financing non-profit organizations: fundraising and endowment Mironenko E. V. Saint Petersburg State University of Engineering and Economics.
2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.usnews.com/education/best-colleges/>.
3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.fa.ru/dep/endowment/news/Documents/4_Alasheev.pdf.
4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://endowment.donorsforum.ru>.

The economic policy of the Russian Federation
Voevodskova E. (Russian Federation)
Экономическая политика Российской Федерации
Воеводскова Е. Е. (Российская Федерация)

*Воеводскова Елена Евгеньевна / Voevodskova Elena – студент,
факультет государственного и муниципального управления,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: экономические задачи любого государства в значительной мере определяются отнюдь не совершенными качествами рыночной экономики. Для демократического механизма характерно огромное число недостатков, которые и устанавливают актуальность участия в экономике государства. В данной статье рассматриваются особенности экономической политики России.

Abstract: economic objectives of the state is not always a perfect quality of the market economy. For democratic mechanism is characterized by the large number of shortcomings and establishing the relevance of participation in the state's economy. This article discusses the features of Russia's economic policy.

Ключевые слова: экономическая политика России, проблемы современной России, социально-экономическая политика России, новая экономика России.

Keywords: economic policy in Russia, the problems of modern Russia, socio-economic policy of Russia, the new Russian economy.

Социально-экономическая политика современной России нацелена на устранение таких отрицательных аспектов:

- Рыночная система не может сохранить невоспроизводимые ресурсы.
- Отсутствие специфичных механизмов для защиты окружающей среды.
- Отсутствие нормативов, которые смогли бы урегулировать применение природных ресурсов, которыми обладает человечество.
- Абсолютное игнорирование итогов большей части принятых решений.
- Отсутствие стимулов для производства различного рода услуг и товаров, которые ориентированы на коллективное использование. Это и дамбы, и дороги, общественный транспорт и т.д.
- Отсутствие механизмов, которые могут гарантировать права жителей страны на работу и получение дохода.
- Изучение фундаментального типа в науке не ведутся на экономических началах.
- Ориентировка на удовлетворение потребностей граждан, которые имеют финансовые ресурсы. Без учета интересов остальных слоев населения.
- Нестабильность в становлении экономики, а также циклическая схема процветания [1, 15 с.].

В итоге увеличения масштабов производства необходимо вести глобальные вливания в экономику капитала, которые не могут реализовать даже наиболее крупные российские предприятия. Политический контроль над экономикой обладает стратегическим предназначением. В стране работает огромное число предприятий, которые осуществляют экономическое развитие, но не они не способны быть вверены представителям частного бизнеса. В роли примера привести можно биологические исследования и атомное производство. Государству по вопросам урегулирования экономики характерно ставить только глобальные цели. Это не только поддержка макроэкономического баланса, но также и гарантирование общественного производства. Приоритеты и цели обладают свойством меняться.

Это зависит будет лишь от того, на какой стадии развития находится сегодня экономика страны в общем.

Экономическое развитие Российской Федерации могут гарантировать цели, которые правительство ставит при построении собственной политики. Они могут изменяться, как отмечалось выше, но чаще всего они сводятся к единому перечню. Политика России нацелена на:

- Поддержку гармонии в области общественного производства.
- Стимулирование увеличения объемов производства.
- Гарантирование населению полной занятости.
- Оправданное разделение дохода.
- Стабилизацию на рынке цен.
- Недопущение процессов инфляции.
- Сохранение природных ресурсов [2, 84 с.].

Зачастую проблемой выступает достижение равновесия между защитой окружающей и среды наращиванием производства. Новая экономика развивается под воздействием политики государства, которая устраняет конфликты, нивелирует противоречия, и разрабатывает результативную методику управления.

Основное проявление, которое свидетельствует о вмешательстве правительства Российской Федерации в экономику – это развитие долгосрочного плана формирования последней. Так, в 2008 году узаконено было распоряжение о концепции экономического и социального развития России на период до 2020 года. Если исследовать, каковы приоритеты политики государства в экономике на данный период, можно отметить увеличение благосостояния граждан России, обеспечение необходимого уровня национальной безопасности, динамическое развитие экономики и укрепление положения на мировом рынке.

Новая экономика государства нацелена на достижение высоких стандартов в сфере благосостояния людей. В соответствии с предварительными оценками, уже к 2020 году не только уровень дохода, но также и условия жизни любого человека должны находиться в соответствии с показателями, которые свойственны для высокоразвитых государств. Можно говорить о доступности, о безопасности здравоохранительных и образовательных услуг, культурных благ, и к тому же о наличии экологически чистой среды.

Направления экономической политики Российской Федерации направлены на инновации и лидерство. Государство в перспективе не только будет должно удерживать положение лидера в энергетическом сегменте, областях по переработке сырья и добыче его. Ему необходимо развить экономику высоких технологий и знаний, которая сможет обеспечить на мировом рынке высокий уровень конкурентоспособности. Можно отметить то, что планы правительства – это предоставление высокотехнологичных интеллектуальных услуг и товаров на мировом рынке, на которые к 2020 году приходится будет не меньше 5–10 % от общего числа идентичных предложений. [3, 119 с.].

Основываясь на том, какие приоритеты политики российского государства в сфере экономики существуют сегодня, говорить можно о планах, которые направлены на развитие новых территориальных центров роста не только в сырьевых регионах, но также и в областях, в которых сконцентрированы инновационные, аграрные и промышленные потенциалы. Это обеспечит уменьшение регионального неравенства. На пути к имеющейся цели планируется формирование транспортной разветвленной сети, которая будет гарантом территориальной мобильности и межрегиональной интеграции.

Особенности экономики России, определенные спецификой перехода на инновационный, социально ориентированный тип, определяют актуальность одновременного решения задач как догоняющего, так и опережающего развития.

Глобальная конкуренция на мировом рынке и открытая экономика не позволяют достичь благосостояния и эффективности без опережающего развития секторов деятельности, определяющих спецификацию в мировой системе хозяйствования. Новые приоритеты и цели в экономической политике предопределены переходом к экспортно-сырьевой модификации роста. Последняя базируется на сбалансированности между бизнес-свободой, социальной справедливостью и национальной конкурентоспособностью. Подход к процветанию невозможен без выполнения комплекса преобразований, которые и определены политикой страны, ее приоритетами и целями в развитии экономики.

Литература

1. Воронин В.П. Мировая экономика: Конспект лекций / В.П. Воронин, Г.В. Кандакова, И.М. Подмолодина. - М.: Юрайт, ИД Юрайт, 2010. - 184 с.
2. Гладков И.С. Экономика: Интегрированный учебный курс для вузов по курсам: «Экономическая теория», «История экономики», «Мировая экономика», «Международные экономические отношения» / И.С. Гладков, Е.А. Марыганова, Е.И. Суслова. - М.: КноРус, 2008. - 448 с.
3. Гурова И.П. Мировая экономика: Учебник для студентов / И.П. Гурова. - М.: Омега-Л, 2012. - 400 с.

Project funding: Methodology and milestones Khalilov F. (Russian Federation)

Проектное финансирование: методология и основные этапы Халилов Ф. З. (Российская Федерация)

*Халилов Фаррух Зафарович / Khalilov Farrukh – студент,
кредитно-экономический факультет,
кафедра «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: целью данной научной работы является рассмотрение проблем проектного финансирования. Приведены методология и выделены основные этапы проектного финансирования. По итогам работы формулируется значение данного источника финансовых ресурсов.

Abstract: the purpose of this research is to examine the problem of project funding. The methodology and the basic stages of project funding are reviewed. According to the results of the article, the value of this source of financial resources is formulated.

Ключевые слова: проектное финансирование, финансовые ресурсы, инвестиции, национальное хозяйство, кредитор.

Keywords: project funding, financial resources, investments, a national economy, a lender.

Проектное финансирование выражает особую форму финансового обеспечения реализации крупномасштабных проектов на основе мобилизации внешних финансовых ресурсов с целью получения прибыли от денежных потоков, генерируемых вновь создаваемым предприятием.

Данное направление инвестиционной деятельности имеет приоритетное значение для таких отраслей национального хозяйства, как горнодобывающая промышленность, электроэнергетика, развитие производственной инфраструктуры.

Существуют разные определения термина «Проектное финансирование». Крупная аудиторская компания KPMG приводит следующее определение: «Проектное финансирование – это предоставление целевого финансирования (кредита) на реализацию инвестиционного проекта. Отличительной особенностью такого финансирования является то, что возврат кредита производится исключительно или в основном из денежных доходов, генерируемых инвестиционным проектом» [1].

Участниками проектного финансирования являются: Банк (кредитор), предоставляющий основную часть финансирования (обычно 70–80%); инвестор – лицо, инициирующее проект и участвующее в его финансировании (обычно 20–30%); проектная компания, реализующая проект.

Проектное финансирование можно разделить на три этапа [2]:

Этап I – предварительное исследование. На данном этапе кредитор анализирует перспективы проекта и принимает решение о целесообразности предоставления финансирования. Получателем финансирования выступает специально создаваемая для реализации проекта компания. Ее создание зачастую является требованием кредитора и обусловлено необходимостью отделения проекта от иной деятельности инвестора

Для принятия инвестиционного решения банк осуществляет комплексное исследование проекта: анализирует рынок, проверяет финансовую модель и бизнес-план, проводит юридическое, налоговое и финансовое исследование проектной компании, запрашивает консультации по юридическим и налоговым вопросам, связанным с реализацией проекта.

Этап II – согласование и подписание документов по сделке. В случае принятия кредитором положительного решения, стороны согласовывают протокол о намерениях (termsheet), содержащий достаточно детальный перечень основных условий финансирования. В нем указываются: список основных участников проекта, целевое использование и порядок предоставления финансирования, размер и валюта кредита, процентная ставка, срок кредита и порядок его погашения, перечень обеспечения, предоставляемого инвестором и проектной компанией, по исполнению обязательств заемщика перед банком, права и обязанности сторон.

Этап III – предоставление кредита и реализация проекта. При реализации проекта стороны обязаны соблюдать достигнутые договоренности. Банк должен иметь возможность контролировать процесс реализации проекта, в связи с чем документы по сделке содержат требования о предоставлении заемщиком на регулярной основе отчетов о ходе реализации проекта, расходовании бюджета, аудированной финансовой отчетности и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод, что проектное финансирование выступает эффективным инструментом при реализации масштабных инвестиционных проектов. Главным его недостатком является сложная процедура привлечения средств. Однако он восполняется высоким уровнем надежности и возможностью аккумулирования больших объемов финансирования на долгосрочный период и с льготной процентной ставкой.

Литература

1. Файт Э. «Введение в проектное финансирование», Интелбук – М. 2013.
2. Федотова М., Никонова И., Лысова Н. «Проектное финансирование и анализ» - М. 2012.
3. Сайт Всемирной торговой организации [Электронный ресурс]: URL: <http://www.wto.org> (дата обращения: 22.05.2015).

Restructuring as the most effective way to display the company out of crisis

Igonin I. (Russian Federation)

Реструктуризация как наиболее эффективный способ вывода предприятия из кризисного состояния Игонин И. Е. (Российская Федерация)

*Игонин Иван Евгеньевич / Igonin Ivan – студент,
кафедра стратегического и антикризисного менеджмента, факультет менеджмента,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: в данной статье автором представлены рекомендации воздействия на риски предприятия на основе реструктуризации предприятия. Рекомендации включают алгоритм, предназначенный для описания последовательности действий и логики превентивного управления рисками на основе реструктуризации предприятия. Данные рекомендации могут применяться предприятиями различных отраслей экономики при проведении реструктуризации, с целью вывода предприятия из кризисного состояния, улучшения финансово-экономических показателей и увеличения стоимости предприятия.

Abstract: in this article, the author presents recommendations to mitigate risks of the enterprise on the basis of enterprise restructuring. Recommendations include algorithm is developed to describe the sequence of actions and the logic of preventive risk management on the basis of enterprise restructuring. These recommendations can be use by enterprises of various economic sectors during restructuring, with the aim of bringing the company out of crisis, improvement of financial and economic performance and increase enterprise value.

Ключевые слова: реструктуризация предприятия, риск, воздействие на риски, измерение величины риска, методы.

Keywords: restructuring of the enterprise, risk, exposure risk, measurement of risk value methods.

В настоящее время не существует единого подхода к термину «реструктуризация». Латинское слово «структура» (structura) обозначает порядок, расположение, строение. Реструктуризация же дословно обозначает перестройку структуры чего-либо. В западной экономической практике содержание этого понятия также не является устоявшимся.

Реструктуризация предприятия предполагает реорганизацию системы управления предприятием, оптимизацию бизнес-процессов, реорганизацию системы управления денежным потоком, совершенствование организационной структуры предприятия и выявление наиболее эффективных, инвестиционно привлекательных и быстро окупаемых направлений развития предприятия с возможной последующей его реорганизацией и диверсификацией [7, с. 740].

Реструктуризация проводится в рамках корпоративного управления с целью сделать функционирование компании более прибыльным или лучше организованным для более эффективного достижения её нынешних потребностей. Другие причины реструктуризации включают: изменение собственности или структуры собственности, разъединения или серьезные антикризисные изменения в бизнесе, репозиционирование, продажа.

Реструктуризация может выступать в виде корпоративной реструктуризации, реструктуризации долгов или финансовой реструктуризации.

Руководители, проводящие реструктуризацию, часто нанимают финансовых и юридических консультантов для оказания помощи в детализировании соответствующих сделок или проведения переговоров. Данный процесс может быть

также проведен путем назначения нового генерального директора, приглашаемого специально, чтобы осуществить сложные и спорные решения, необходимые для сохранения или изменения компании.

Реструктуризация с успехом может осуществляться на предприятиях, находящихся на различных стадиях своего экономического развития. Особого внимания заслуживают предприятия в состоянии кризиса, по отношению к которым применяются процедуры банкротства. Как показало изучение, в процедурах банкротства организаций в качестве мер по их реструктуризации наибольшее распространение получили реструктуризация имущественного комплекса, организационной структуры управления, кредиторской задолженности.

Реструктуризация имущественного комплекса предприятия предполагает формирование структуры активов, обеспечивающей максимально возможную эффективность ведения экономической деятельности и подходящей его организационной структуре. К основным мерам по реструктуризации имущественного комплекса можно отнести: продажу, аренду неиспользуемого недвижимого имущества, оборудования, объектов незавершенного строительства, продажу излишних материалов, комплектующих изделий и т. д.; продажу объектов социально-культурного назначения. Благодаря проведению реструктуризации имущественного комплекса организации существенно сокращается объем нерациональных расходов, связанных с содержанием излишних материальных активов, излишних материалов, комплектующих изделий и т. д.; продажу объектов социально-культурного назначения. Благодаря проведению реструктуризации имущественного комплекса организации существенно сокращается объем нерациональных расходов, связанных с содержанием излишних материальных активов.

Главной задачей реструктуризации организационной структуры управления предприятием является формирование состава подразделений, иерархической соподчиненности и связи между ними, при которых обеспечивается максимально эффективное управление предприятием. Реструктуризация организационной структуры предприятия должна основываться на следующих положениях: формирование организационной структуры управления в соответствии с главными направлениями реструктуризации бизнеса; определение порядка обмена информацией и использование современных информационных технологий; четкая постановка задач и функций для каждого структурного подразделения, а также определение внутренних связей между ними; исключение дублирования выполняемых подразделениями функций; формирование системы контроля и др.

Важное место в контроле занимает система обратной связи. Данная система позволяет руководителям различных уровней управления своевременно выявлять ситуации непредвиденного характера и на их анализе вносить корректировки в свои действия, что позволяет избежать нежелательных отклонений и риска. Система обратной связи включает в себя: определение целей предприятия; расчет необходимых ресурсов; возможность использования внешних ресурсов; постоянный контроль за отклонениями; корректировка возникших отклонений [5, с. 442].

Эффективность деятельности предприятий зависит во многом от соблюдения принципов развития, рационального построения организации управления, оптимальности решений, принимаемых предприятием, возможности руководящего аппарата предвидеть риски, умения создавать слаженную единую команду, которая будет работать на достижение высоких результатов и создавать достойный имидж [4, с. 651].

Реструктуризация задолженности всегда актуальна в процедурах банкротства и имеет целью максимально снизить долговую нагрузку на организацию и защитить ее активы от взыскания кредиторами, а также добиться получения максимальных сумм денежных средств по дебиторским задолженностям. Структура кредиторской задолженности организаций чаще всего включает в себя: фискальную задолженность;

задолженность по заработной плате; задолженность перед поставщиками и подрядчиками; долгосрочную и краткосрочную задолженность по выданным банками кредитам.

Реструктуризация задолженности по обязательным платежам. Задолженность предприятия по обязательным платежам подразумевает под собой задолженность по налогам и сборам, суммы по начисленным штрафам и пеням. Определены три способа проведения реструктуризации задолженности по обязательным платежам: отсрочка или рассрочка платежа, налоговый кредит и инвестиционный налоговый кредит. Все эти направления предполагают перенесение сроков уплаты налога.

Также наиболее распространенной формой реструктуризации является непосредственно продажа компании, при которой в ответ на новые потребности внешней среды происходит смена старого собственника.

Продажа компании подразделяется на 2 вида: единовременная продажа и поэтапная продажа.

В обоих случаях покупатели анализируют финансово-экономические показатели деятельности, их тенденции и динамику изменения, ресурсную базу, систему дистрибуции, устойчивость бизнеса к колебаниям на рынке сбыта, юридическую чистоту прав собственности, а также потенциальные риски, связанные со сменой текущего собственника [6, с. 56].

Различия 2 видов заключаются в задачах продавца компании.

Так, при единовременной продаже компании, задачами продавца бизнеса являются: подготовка убедительной отчетности по компании, урегулирование с другими собственниками вопросов, относящихся к продаже бизнеса, проведение правового аудита владения материальными и нематериальными активами компании, аудита принятых решений, относящихся к уставному капиталу компании.

При поэтапной продаже компании в качестве основной задачи продавца бизнеса выделяем разработку такой системы корпоративного управления, которая будет обеспечивать соблюдение интересов продавца в качестве неконтрольного акционера одновременно с реализацией оставшейся части акций по максимально возможной стоимости. Также параллельно с разработкой системы ведутся переговоры с потенциальными покупателями или поэтапная продажа акций миноритарным акционерам.

С другой стороны, в случае снижения эффекта от увеличения масштаба производственной деятельности и стабильном росте затрат компании на управление и обслуживание производства, возникает необходимость специализации предприятия на определенном виде деятельности.

В этом ключе наибольшую актуальность приобретает форма реструктуризации, предполагающая выведение вспомогательного производства в отдельные хозяйственные единицы и специализацию компании на определенном виде деятельности, которая подразумевает:

- Создание дочерних обществ на базе существующих подразделений компании.
- Приобретение контрольного пакета акций в дочернем обществе.
- Централизация основного имущества на уровне центрального аппарата управления компании (ЦАУ компании).

Предоставление основного имущества на условиях аренды дочерним обществам.

Данная реструктуризация компании посредством ее продажи является моделью долгосрочных и капитальных внутренних изменений, которые направлены на оптимизацию управления компанией с ориентацией на внедрение стратегии завоевания рынка сбыта.

Основные цели реструктуризации компании с учетом выведения вспомогательного производства:

- Оптимизация центрального аппарата управления компании с сохранением только ряда ключевых и стратегических функций, отказ от непрофильных или дублирующих функций, наделение филиалов компании большими полномочиями и ответственностью.

- Выведение за рамки компании вспомогательных производств в целях: разграничения финансовых потоков, усиления контроля над рентабельностью производства, отказа от производства непрофильной продукции или услуг, которые могут быть приобретены на рынке по более низкой стоимости (при наличии рынка).

- Выведение за рамки компании потенциальных кандидатов на банкротство, рискованных производств, способных привести к производственным простоям, дополнительным затратам на ликвидацию аварий/инцидентов или повлиять на имидж компании.

- Выведение наиболее перспективных подразделений бизнеса для новых проектов в целях повышения привлекательности для инвестиций, наделения большей самостоятельностью руководства подразделений и привлечения квалифицированных сотрудников.

Реструктуризация компании посредством выведения вспомогательного производства и специализация предприятия на определенном виде деятельности направлена на структурные преобразования ввиду уже прошедших рыночных изменений. Основным принципом, используемым во второй форме, является рост конкурентоспособности основного производства посредством освобождения от нагрузки непрофильного производства, с одной стороны, и роста конкурентоспособности непрофильного производства за счёт оптимизации затрат, а также увеличения доходной части и объемов загрузки с учетом привлечения сторонних заказчиков, с другой стороны. Именно вторая форма реструктуризации имеет наибольший интерес для изучения и наибольший потенциал для развития в Российской Федерации, так как, несмотря на прошедшее время, в практике российских предприятий имеется достаточное количество неудачных примеров аутсорсинга непрофильного производства [2, с. 178].

Наибольшее распространение получили следующие способы реструктуризации коммерческой задолженности: отсрочка или рассрочка платежей, путем изменения сроков уплаты просроченных задолженностей на более поздние сроки или дробление платежей на несколько долей, которые должны быть оплачены строго в обговоренные сроки; добровольное освобождение кредитором должника от уплаты долга; проведение взаимозачета встречных требований; переоформление задолженности в заем; возможность предоставления отступного (обмен долгов на имущество должника, на доли в уставном капитале, акции организации), выплата долга, благодаря получению нового кредита с более низкой процентной ставкой. Было выявлено, что использование данных способов реструктуризации долга в процедурах несостоятельности крайне проблематично из-за низких показателей кредитоспособности организации.

Реструктуризация будет успешной, когда менеджеры сначала поймут фундаментальную бизнес-задачу и те возможности, которыми обладает их компания. При этом многие компании признают необходимость реструктуризации слишком поздно, когда остается меньше вариантов и возможностей для сохранения бизнеса. Некоторые исследования показывают, что добровольная реструктуризация может генерировать больше возможностей для роста и выхода из кризиса, чем ситуация, когда реструктуризация проводится под непосредственной угрозой банкротства или недружественного поглощения [1, с. 280].

Опыт проведения реструктуризации в России свидетельствует о том, что это одна из сложнейших задач.

Сегодняшний экономический климат в России является сложной задачей для выживания любой компании, независимо от отраслевой принадлежности. В то же время применимо к любой современной российской корпорации, сегодняшнюю ситуацию можно использовать как возможность. Учитывая сегодняшние социально-экономические тенденции, для того, чтобы выжить, все крупные предприятия должны готовиться к масштабной реструктуризации своего бизнеса.

Можно предложить два основных принципа успешного проведения реструктуризации, соблюдение которых поможет компании избежать последствий социально-экономического кризиса.

1. Превосходство принципа качества над принципом количества. Это касается как организационной структуры компании (необходимо сохранение только эффективных специалистов), так и характеристик выпускаемого продукта.

2. Радикальный пересмотр организационных схем. Организационные схемы и принципы функционирования подразделений должны рассматриваться не как цель, а как средство. Если старые схемы управления не приносят должной эффективности, их необходимо пересматривать. Организационные структуры в современных рыночных условиях должны быть достаточно гибкими, чтобы адаптироваться к изменениям и сохранять потенциал развития.

Отмеченные особенности позволяют сформулировать несколько ключевых требований к системе оценки проектов организационных преобразований [3, с. 218]:

1) необходимость использования комплексной системы показателей, которые позволяют оценить эффекты различного уровня, возникающие при реализации проекта;

2) необходимость использования качественных и количественных методов оценки;

3) необходимость применения показателей, характеризующих потенциальную осуществимость проекта.

Необходимость в реструктуризации компании может возникнуть вследствие выявления тенденций к снижению качества реализации процессов, либо в связи с важными переменами внутри или вне компании. Таким образом, полная совокупность факторов, которые необходимо учитывать, включает в себя возможные изменения основных характеристик деятельности компании и элементов внутренней, а также внешней среды.

Литература

1. Гитанс Я. М. Организационное проектирование и реструктуризация (реинжиниринг) предприятий и холдингов. Экономические, управленческие и правовые аспекты, Wolters Kluwer, 2008. – с. 231.
2. Шапиро В. Д., Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний, М.: Экономика, 2013. – с. 145.
3. Боккоева Г. Н. Особенности реструктуризации российских компаний. / Г. Н. Боккоева, Т. В. Комарова. // Молодой ученый. — 2014. — № 21. — с. 280-281.
4. Кисель Т. Н. Актуальные вопросы реструктуризации промышленных предприятий: создание интегрированных структур. // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 1–1. - с. 218–220.
5. Огнева Т. В. Принципы построения организационной структуры предприятиями. / Огнева Т. В. // Экономика и предпринимательство. 2013, № 9 (38). – с. 651 – 654.
6. Рябова Т. Ф. Контроль качества, как основа конкурентоспособности продукции на рынке. / Экономика и предпринимательство. 2014, № 1 ч. 3. – с. 442 – 445.
7. Юткина О. В. Реструктуризация, как эффективный инструмент повышения конкурентоспособности предприятий. / Юткина О. В., Маслюкова Е. А., Огнева Т. В. // Экономика и предпринимательство. 2013, № 12 ч. 2 (41-2). – с. 740 – 743.

Expression of antonyms in Russian and Uzbek languages Sobirova B. (Republic of Uzbekistan)

Выражение антонимии в русском и узбекском языках Собирова Б. Б. (Республика Узбекистан)

*Собирова Башират Баходировна / Sobirova Bashorat – преподаватель,
кафедра русского языка,*

Гулистанский государственный университет, г. Гулистан, Республика Узбекистан

Аннотация: в статье рассматриваются пути выражения антонимии. Раскрываются основные виды словообразующих гнезд антонимов в русском и узбекском языках.

Abstract: the article discusses ways of expressing antonyms. Disclosed are the main types of nests preformative antonyms in Russian and Uzbek languages.

Ключевые слова: антонимия, антоним, русский язык, узбекский язык, словообразование, префикс, аффикс.

Keywords: antonyms, antonym, Russian, Uzbek language, word formation, prefix, affix.

Теория антонимии непрерывно совершенствуется и развивается, потому что вся система языка также развивается непрерывно. Особенно лексическая система языка подвергается изменениям. Любое изменение слов, фразеологизмов, применение слова в новом словосочетании приводит к появлению новых антонимических оппозиций, а в результате потери словом противоположного значения или же вообще исчезновения слова из языка, меняется какая либо часть антонимических пар. Несмотря на это, антонимия постоянно обогащается за счет появления новых слов и словосочетаний и за счет развития полисемии.

Сферы антонимии имеют единую семантическую основу – противопоставление смыслов и значений образованных семантикой противопоставляемых друг другу слов или словосочетаний.

В сопоставляемых русском и узбекском языках выражением антонимичности аффиксальных антонимов могут служить отрицающие аффиксы, входящие в состав слова [2, 26].

В русском языке в системном образовании лексической антономии строение слова играет важную роль, а в узбекском языке строению слова присуща пассивная роль. В обоих языках противопоставление в коренных антонимах отражается в значении корня слова и не выражается специальными морфологическими средствами. Это приближает их к антонимам с различным строением, не имеющим с своем составе противоположных элементов.

В русском языке имеется две формы выражения словообразовательной антонимии и два вида взаимосвязи в строении слова. Их отличие друг от друга основывается на проявлении какой-либо единицы строения слова (одного слова или целого словообразующего гнезда) в качестве части антонимической пары. Первый вид взаимосвязи осуществляется лексическим путем. Антонимическую пару образуют два однокорневых слова. Но из-за того что в них имеются антонимические аффиксы – суффиксы или префиксы – они противопоставляются друг другу.

В русском языке основным словообразующим средством, выражающим антонимию, считаются префиксы. Значение антонимии в однокоренных словах, во-первых, можно образовать присоединением к ним антонимических префиксов (при + ходить – у + ходить, со + бирать – раз + бирать); во-вторых, применением

префиксов, обозначающих противоположное значение (грамотный – не + грамотный, меры – контр + меры). В узбекском языке из этих видов антонимов есть только второй вариант. При этом приставке «не–» соответствует узбекский аффикс «–сиз». Однако в последнее время в узбекском языке в некоторых случаях также применяется префикс «но–» (расмий – норасмий, тенг – нотенг) или «аксил–» (террористик – аксилтеррористик).

По составу производных основ русский язык отличается многообразием антонимических гнезд. Например, в словообразующих гнездах, состоящих из антонимов-существительных, в русском языке традиционными считаются нижеследующие типы: исходные существительные, образованные из них прилагательные, наречия, оканчивающиеся на –о, а также глаголы, обозначающие качественные изменения (например: свет — тьма, светлый — темный, светло — темно, светлеть — темнеть (на узбекском соответственно: ёруғлик – зулмат, ёруғ – қоронғи, ёруғ – қоронғи, ёришмоқ – қоронғилашмоқ). Такие антонимические словообразующие гнезда хотя и встречаются в узбекском языке, но не типичны. Для узбекского языка типичны гнезда, включающие в себя исходное существительное, образованные от него качественные прилагательные и глаголы (например: фойда (польза) - зарар (вред), фойдали (полезный) – зарарли (вредный), фойдаланмоқ (пользоваться, использовать) – зарарланмоқ (повредиться, быть повреждённым) и др.

Таким образом, можно видеть, что в русском языке антонимических словообразующих гнезд больше и они разнообразнее.

Литература

1. *Мардыева Э. Р.* Принципы составления словаря фразеологических антонимов русского языка: Дисс. канд. филол. наук. Уфа, 2003.
2. *Тихонов А. Н., Емельянова С. А.* Антонимы и словообразование. // Вопросы русского и общего языкознания. Сборник научных трудов Ташкентского университета. № 50. — Ташкент, 1976.

Technique negotiation Hudoykina T.¹, Mironova E.² (Russian Federation)

Техника ведения переговоров Худойкина Т. В.¹, Миронова Е. А.² (Российская Федерация)

¹Худойкина Татьяна Викторовна / Hudoykina Tat'yana – доктор юридических наук, профессор;

²Миронова Екатерина Александровна / Mironova Ekaterina – студент,

кафедра правовых дисциплин, юридический факультет,

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск

Аннотация: в данной статье дается описание переговорному процессу, раскрываются технические проблемы ведения переговоров. Анализируются стадии переговоров. Проводится разграничение понятий «техника ведения переговоров», «тактика ведения переговоров» и «технология ведения переговоров».

Abstract: this article deals with the general description of the negotiation process, disclosed technical problems negotiating. The analysis stage of negotiations. Distinguishes the concepts of «technique», «tactic» and «technology».

Ключевые слова: тактика ведения переговоров, техника ведения переговоров, технология ведения переговоров, переговоры, переговорный процесс.

Keywords: tactics, techniques, technology, negotiations, the negotiation process.

Современное общество, к сожалению, невозможно представить без конфликтов. Причем лежат они не только в социальной плоскости, но и в правовой. Теоретико-практическими проблемами разрешения правовых конфликтов занимается такая наука как юридическая конфликтология. Одним из приоритетных направлений исследований в юридической конфликтологии, наряду с профилактикой и прогнозированием юридического конфликта, является разработка альтернативных форм разрешения правовых споров и конфликтов.

Из всего многообразия способов преодоления возникшего разногласия наиболее популярным и эффективным считаются переговоры. Любые переговоры представляют собой общение. Общение – это одна из самых распространенных форм деятельности человека. Можно даже предположить, что общение априори предполагает под собой ведение переговоров. Следует уточнить, что рассматривая переговоры сквозь призму юридической конфликтологии, мы будем говорить не просто об общении, как об абстрактном понятии, а об осознанном и целенаправленном обмене мнениями с определенной целью – разрешение конфликта [1, с. 24].

Относительно определения понятия «переговоры» не существует единого мнения. М. Г. Ятманова под переговорами понимает «осознанное общение с людьми для достижения определенных целей» [6, с. 5]. Гэвин Кеннеди в своей книге «Переговоры: полный курс» выводит такое определение: «Переговоры – это процесс поиска условий для получения того, что нужно нам, у того, кто чего-то хочет от нас» [3, с. 19]. И. Н. Кузнецов утверждает, что переговоры представляют собой «средство, взаимосвязь между людьми, предназначенные для достижения соглашения, когда стороны имеют совпадающие либо противоположные интересы» [4, с. 153-154].

Считаем более целесообразным понимать под переговорами целенаправленное и осознанное общение между людьми, для разрешения существующего разногласия сообразно интересам участников.

Важным элементом переговоров, безусловно, является техника их проведения. По нашему мнению, техникой ведения переговоров является совокупность приемов,

необходимых и применяемых при проведении переговоров. Общепринятым в технике ведения переговоров является выделение следующих этапов:

- 1) подготовка к переговорам;
- 2) процесс ведения переговоров;
- 3) анализ результатов и выполнение достигнутых в ходе переговоров договоренностей.

Подготовку к переговорам можно разделить на две части – содержательную и организационную. На этапе подготовки происходит: 1) определение целей и задач для удержания инициативы; 2) сбор необходимых сведений о партнере по переговорам, его личностных характеристиках; 3) выбор стратегии и тактики ведения переговоров; 4) подготовка аргументов, анализ имеющейся информации о проблеме, ставшей предметом переговоров. Этап подготовки имеет большое значение, поскольку он задает тон всем переговорам, от него зависит весь исход самих переговоров.

Наибольшую значимость имеет процесс ведения переговоров. Именно он является кульминацией всего переговорного процесса. Выделим несколько фаз, характерных для данного этапа.

1. Начало ведения переговоров. Соблюдая правила хорошего тона, стороны должны поприветствовать друг друга и обменяться мнениями по поводу предмета переговоров. Важным моментом на данной фазе будет расположенность оппонентов на серьезный и честный диалог и готовность слышать друг друга и прийти к определенным договоренностям.

2. Передача информации и ее аргументация. На данной фазе осуществляется выявление мотивов и целей партнера, обмен информацией, происходит предварительное определение направлений всей последующей деятельности, которая в идеале должна привести к принятию конкретного решения. На этой фазе формируется предварительное мнение и позиция, которые устраивали бы каждую из сторон. В целом, на данном этапе можно устранить или смягчить противоречия, критически проверить положения и факты.

3. Опровержение аргументов оппонента. Здесь важно приемлемо объяснить высказанные или невысказанные сомнения, возражения, замечания, нейтрализовать замечания партнера (если есть возможность), опровержение возражений партнера.

4. Принятие решения. Переговорщики должны выработать определенные решения, которые должны быть взаимовыгодными для каждой из сторон. Необходимо вместе придумать как можно больше решений, а затем вместе отбросить наименее справедливые и наименее реалистичные. В данной ситуации важно, чтобы каждый понимал значение и важность не только собственных целей и интересов, но и соотносил их с желаниями противоположной стороны.

Переговоры можно считать завершенными, если тщательно проанализированы их результаты и приняты необходимые меры для реализации договоренностей, либо сделаны выводы для подготовки следующих переговоров. Анализ переговоров должен включать: сравнение результатов переговоров с целями, стоявшими перед сторонами; определение действий и мер, вытекающих из результатов переговоров; составление деловых, личных и организационных выводов для будущих переговоров.

От техники ведения переговоров следует отличать тактику ведения переговоров. Тактика ведения переговоров – это гибкий, динамичный элемент ведения переговоров, включающий в себя способы и методы деятельности, применяемые для достижения поставленных задач [5, с. 75]. Выделяют наступательную тактику, оборонительную тактику и тактику молчания.

Наступательной называется тактика, в которой роль базисных приемов играют приемы наступательного поведения, позволяющие успешно атаковать намеченных противников, равных по силам или уступающих конкурентным силам, преодолевая их встречные действия. Напротив, в оборонительной тактике главенствующую роль играют приемы оборонительного поведения, заключающиеся в оказании

сопротивления давлению и влиянию наступающих соперников. Под тактикой молчания будем понимать совокупность приемов в реальном процессе речевого общения, которые выражаются в молчании одного из субъектов данного общения.

Также от понятия «техника ведения переговоров» следует отличать понятие «технология ведения переговоров». Технология ведения переговоров – это совокупность действий, которые осуществляются сторонами в процессе переговоров, и принципы их реализации. Стоит отметить, что она содержит в себе способы представления позиции, принципы и тактические приемы взаимодействия с оппонентом.

Самые распространенные технологии при проведении переговоров – позиционный торг и метод достижения компромисса. «Позиционный торг включает в себя жесткую и мягкую линии поведения. Метод достижения компромисса – это попытка лавировать между достижением своих интересов и желания ладить с людьми» [2, с. 17].

Наравне с вышеперечисленными существует технология принципиальных переговоров. Она выражается в стремлении найти взаимную выгоду там, где только возможно. Данная технология базируется на объективных психологических нормах и закономерностях, предусматривают альтернативность в принятии решений.

Таким образом, можно сделать вывод, что важным элементом переговоров является техника их проведения, которую следует рассматривать как совокупность приемов, необходимых и применяемых при проведении переговоров. От «техники ведения переговоров» следует отличать «тактику ведения переговоров» и «технологию ведения переговоров», которые, являясь созвучными понятиями, коренным образом расходятся по содержанию.

Литература

1. Баранов В. М., Худойкина Т. В. Теория юридического конфликта: философские и социолого-правовые аспекты. // Юрист – Правоведь. 2000. № 1. С. 18-28.
2. Бузунов А. М. Технология принципиальных переговоров, как эффективный способ разрешения конфликтов. // Научно-теоретический журнал «Ученые записки». 2011. № 6. С. 16-19.
3. Кеннеди Г. Переговоры: Полный курс; пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2011. 388 с.
4. Кузнецов И. Н. Деловое общение: Учебное пособие для бакалавров. Ростов н/Д: Феникс, 2014. 335 с.
5. Худойкина Т. В., Левин В. Ф., Брыжинский А. А. Теоретико-правовой анализ, история, современное состояние и перспективы развития альтернативного разрешения правовых споров и конфликтов в России. Саранск, 2005. 192 с.
6. Ятманова М. Г. Ведение переговоров. Стратегии и тактики: учебно-методическое пособие. СПб.: СПбГУ, 2012. 92 с.

The role of a settlement agreement in resolution of legal disputes

Hudoykina T.¹, Burykina A.² (Russian Federation)

Роль мирового соглашения в разрешении правовых споров

Худойкина Т. В.¹, Бурыкина А. И.² (Российская Федерация)

¹Худойкина Татьяна Викторовна / Hudoykina Tatiana – доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой,

кафедра правовых дисциплин;

²Бурыкина Александра Ильинична / Burykina Alexandra – студент, юридический факультет,

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск

Аннотация: в данной статье дается понятие мирового соглашения, выделяются его признаки и особенности. Раскрываются виды мирового соглашения (внесудебное и судебное). Рассматривается мировое соглашение как примирительная процедура.

Abstract: this article presents the concept of the settlement agreement, are distinguished its signs and features. Disclosed kinds of settlement agreement (the extra-judicial and judicial). We consider the settlement agreement as conciliation.

Ключевые слова: мировое соглашение, спор, стороны, признаки, примирительная процедура.

Keywords: the settlement agreement, the dispute, the parties, signs, conciliation.

Одним из важнейших способов мирного урегулирования споров является примирение сторон. Судебное примирение в российском право понимании – это заключение мирового соглашения.

Мировое соглашение – договоренность сторон о прекращении судебного спора на основе взаимных уступок. Заключая его, субъекты могут предусмотреть порядок распределения судебных расходов, уплаты пошлин и т. д.

К числу основных признаков мирового соглашения можно отнести следующие:

– мировое соглашение – это средство защиты прав человека;

– мировое соглашение – это договор;

– мировое соглашение – это сделка, заключающаяся между лицами, уже связанными гражданским правоотношением.

Основными особенностями мирового соглашения являются:

– оно заключается на основании волеизъявления и убежденности конфликтующих субъектов в необходимости именно такого способа урегулирования спора;

– разногласия сторон разрешаются на основе добровольного и совместного урегулирования взаимных претензий;

– спор разрешается на взаимовыгодных условиях, путем прекращения прежних обязательств и принятия новых [1, с. 152].

Мировое соглашение утверждается, если оно не противоречит законодательству и не нарушает права и интересы сторон. Оно может применяться как в досудебном, так и в судебном порядке.

Внесудебным мировым соглашением является соглашение о разрешении материально-правового спора на взаимовыгодных для конфликтующих субъектов условиях, т. е. сделка в гражданско-правовом значении.

Судебное же мировое соглашение – это соглашение, заключенное в ходе судебного производства, которое должно отвечать определенным требованиям:

1) содержание мирового соглашения должно соответствовать закону;

2) такое соглашение должно действительно являться добровольным волеизъявлением сторон;

3) данное волеизъявление должно приобрести правовое значение (обязательное его утверждение судом).

Некоторые ученые, например, Д. Л. Давыденко, понимают мировое соглашение не как процедуру, а как результат, достигнутый в ходе использования различных процедур (переговоров, судебного разбирательства, посредничества) [2, с. 45].

Мировое соглашение должно рассматриваться как примирительная процедура. Стороны могут урегулировать спор, используя любые примирительные процедуры. Мировое соглашение это – самостоятельный процесс, в ходе которого субъекты урегулируют свой спор. Можно выделить несколько этапов такого урегулирования: волеизъявление сторон; его правовое оформление; правовое закрепление достигнутого урегулированного спора или конфликта [1, с. 182].

Роль мирового соглашения является значительной в рамках разрешения юридических споров и конфликтов. Стороны способны пойти на компромисс по отношению друг к другу, принять взаимовыгодное решение и осуществить его перемирием. Сущностью мирового соглашения является примирение сторон на выгодных для них условиях.

Литература

1. *Брыждинский А. А., Худойкина Т. В.* Общие задачи совершенствования негосударственного регулирования конфликтов в Российской Федерации. // Вестник Мордовского университета. 2006. Т. 16. № 1. С. 181-186.
2. *Давыденко Д. Л.* Мировое соглашение как средство внесудебного урегулирования частноправовых споров (по праву России и некоторых зарубежных стран): автореф. Дис. ...канд. юрид. наук. - М., 2004. - 150 с.

Technology alternative resolution of a legal conflict Hudoykina T.¹, Kondrateva I.² (Russian Federation)

Технология альтернативного разрешения юридического конфликта

Худойкина Т. В.¹, Кондратьева И. В.² (Российская Федерация)

¹*Худойкина Татьяна Викторовна / Hudoykina Tatiana – доктор юридических наук,
профессор, заведующий кафедрой,
кафедра правовых дисциплин;*

²*Кондратьева Ирина Владимировна / Kondrateva Irina – студент,
юридический факультет,*

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск;

Аннотация: в данной статье дается понятие технологии альтернативного разрешения юридического конфликта. Раскрывается содержание и современные способы альтернативного разрешения юридических конфликтов (переговоры, посредничество, третейское разбирательство).

Abstract: this article presents the concept of alternative technologies permit legal conflict. The content of modern methods of alternative resolution of legal conflicts (negotiation, mediation, arbitration).

Ключевые слова: юридический конфликт, спор, медиация, арбитраж, противоборство сторон, судебный порядок, переговоры.

Keywords: *legal conflicts, disputes, mediation, arbitration, the warring parties, the judicial procedure, negotiations.*

Актуальность данной работы заключается в том, что в настоящее время способы разрешения юридических конфликтов получают все большее распространение в сфере урегулирования разногласий.

Юридическим конфликтом является противоборство, в котором разногласия интересов конфликтующих сторон, средства и способы их разрешения имеют правовые основы или влекут за собой юридические последствия.

Юридический конфликт, представляя собой разновидность социального конфликта, отличается от последнего тем, что «протекает в сфере общественных отношений, урегулированных нормами права» [1, с. 25].

Технология разрешения юридического конфликта - это специально созданная совокупность правовых методов и норм, предназначенных для урегулирования возникшего спора между сторонами, а также общие способы разрешения противоборства.

Технологию альтернативного разрешения юридического конфликта можно сформулировать как целенаправленную деятельность по урегулированию противоборства с помощью негосударственных способов разрешения конфликта с некоторой последовательностью их применения.

Различают следующие стадии альтернативного разрешения конфликта: подготовительная стадия, стадия применения способа разрешения конфликта, стадия выхода из конфликта.

Альтернативными способами разрешения конфликтов являются переговоры, медиация, арбитраж, третейское разбирательство и другие способов разрешения конфликтов [2, с. 70].

Одним из популярных способов разрешения конфликтов являются переговоры, в процессе которых стороны пытаются достичь компромиссного варианта решения проблемы. Использование для разрешения конфликта переговоров представляет собой систему правоотношений, с помощью которой противоборствующие стороны стремятся достичь компромисса, выгодного для себя результата.

Наиболее распространенным способом разрешения юридических конфликтов при осуществлении вещных прав является судебный, когда суд разрешает гражданско-правовой спор в порядке гражданского или арбитражного судопроизводства [3, с. 29].

Медиация - это процедура активного участия в конфликте нейтральной незаинтересованной стороны, которая имеет авторитет у всех конфликтующих участников и предпринимает активные усилия для взаимовыгодного урегулирования спора, внесудебный процесс урегулирования коммерческих споров, процесс переговоров, организованный медиатором, которого стороны избрали в качестве независимого арбитра для разрешения возникшего между сторонами спора.

Основное отличие медиации от иных методов разрешения конфликтов состоит в том, что она не требует участия государственных органов для разрешения конфликта.

Третейскому разбирательству, как одному из способов альтернативного разрешения правовых споров, присущи их общие характерные черты, применяемые на добровольной основе в целях урегулирования и разрешения спора, формализованные правовые средства, основанные на участии третьего независимого лица, избираемого сторонами, для урегулирования возникших разногласий.

Таким образом, разрешение юридического конфликта представляет собой систему взаимодействующих друг с другом юридических средств, направленных на преодоление и устранение противоборств между субъектами правоотношений.

Литература

1. Богданов Д. В. Соотношение категорий «социальный конфликт», «юридический конфликт», «правовой конфликт», «налоговый конфликт». / Д. В. Богданов. // Финансовое право. - 2012. - № 3. - 310 с.
2. Худойкина Т. В. Разрешение правовых споров и конфликтов с помощью примирительных процедур. / Т. В. Худойкина. // Мировой судья. 2004 № 4. С. 17-19.
3. Коллизийное право: Учеб. и науч.-практ. Пособие. / Ю. А. Тихомиров. М.: Издательство Ю. А. Тихомирова, 2005. - 394 с.

The practice of the settlement agreement Hudoykina T.¹, Sindyankina E.² (Russian Federation)

Практика применения мирового соглашения Худойкина Т. В.¹, Синдянкина Е. О.² (Российская Федерация)

¹Худойкина Татьяна Викторовна / Hudoykina Tatiana – доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой,
кафедра правовых дисциплин;

²Синдянкина Екатерина Олеговна / Sindyankina Ekaterina – студент, юридический факультет,
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск

Аннотация: в данной статье дается описание мирового соглашения, анализируются теоретические подходы к его определению. Раскрывается, в каком процессе применяется мировое соглашение, и на какой стадии дела. Показывается, какое значение имеет мировое соглашение как альтернативный способ разрешения споров.

Abstract: in this article the description is given to the settlement agreement, as disclosed in the course of any applicable settlement agreement and at what stage of the case. Showing how important the settlement agreement as an alternative method of dispute resolution.

Ключевые слова: мировое соглашение, практика применения, банкротство, конфликт, соглашение.

Keywords: settlement agreement, practice of application, bankruptcy, conflict, agreement.

В настоящее время проблема поиска способов эффективного цивилизованного предупреждения и урегулирования споров, возникающих между участниками как гражданского, так и арбитражного производства, становится все более актуальной. С развитием новых технологий и коммуникаций возникают новые конфликты между людьми, которые суд просто не может решить в короткий срок и надлежащим образом. Поэтому проблема разрешения разногласий, не дожидаясь каждый раз заседания суда, является важной. В этом плане наиболее приемлемым является такой способ урегулирования конфликта, как мировое соглашение. Это связанно с тем, что условия урегулирования спора в мировом соглашении устанавливают сами стороны, исходя из своих интересов и возможностей, в ходе переговоров [1, с. 18], что способствует сохранению благоприятных отношений между ними.

Для того чтобы понять механизм применения и разрешения конфликта посредством мирового соглашения, необходимо понять, что же такое мировое соглашение. В российском законодательстве нет четкого определения мирового соглашения, имеется лишь порядок и условия его заключения. Так в Арбитражно-процессуальном кодексе говорится о том, что стороны могут закончить любое судебное дело путём заключения мирового соглашения (п. 4 ст. 49 АПК РФ). Также понятие мирового соглашения встречается и в Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)».

Мнения ученых по поводу понятия «мировое соглашение» различно. Выделяют несколько подходов к изучению и толкованию данного термина. Согласно первому подходу, мировое соглашение представляется договором. Такое понимание было распространено в дореволюционном праве, когда имелись понятия «судебная мировая сделка» и «внесудебная мировая сделка». Отличаются они тем, что первое понятие имело установленные особые формы заключения и совершается в присутствии суда и других участников. М. А. Рожкова полагает, что мировое соглашение - это «сплав» гражданско-правовой сделки и процессуальных элементов, специально предусмотренных законом [4, с. 32].

Второй подход определяет мировое соглашение как непосредственно соглашение, заключаемое сторонами, направленное на окончание судебного дела. Данный подход, по нашему мнению, является наиболее правильным.

Для применения мирового соглашения в качестве урегулирования конфликта необходимы некоторые условия, которые, как видно из практики судов, соблюдаются в полной мере, что приводит к такому мирному способу решения сложившегося спора. Существенным условием заключения соглашения должно быть наличие взаимных уступок сторон: каждый контрагент должен отступить в части от своего права ввиду такого же отступления с другой стороны. Другое условие – обоюдное волеизъявление сторон, (т. е имеет двусторонний характер). Это необходимо для того, чтобы конфликт был полностью исчерпан.

Можно выделить как минимум три направления применения мирового соглашения в практике разрешения конфликтов. Во-первых, в процедуре банкротства, где понятие «мировое соглашения» имеет несколько значений. Во-вторых, в третейском суде. В-третьих, применение мирового соглашения в общей арбитражной практике.

Начнем с процедуры банкротства, определим использование и роль мирового соглашения в ней. Банкротство как социально-экономическое явление характеризуется высокой степенью конфликтности, в основе которой лежит противоречие интересов должника и кредитора. В этих условиях возрастает роль института мирового соглашения, выступая формой цивилизованного разрешения спора. В настоящее время понятие мирового соглашения по делу о банкротстве рассматривается в трех аспектах. Первый аспект – это соглашение (договор), заключенное в деле о банкротстве, второй – процедура банкротства, третий – основание прекращения производства по делу о несостоятельности. Но Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» называет мировое соглашение все же процедурой банкротства (ст.23), то есть самостоятельной стадией дела о банкротстве, которая предполагает в рамках ее осуществления целенаправленные действия и мероприятия, ведущие к достижению целей данного Закона. Такой целью процедуры мирового соглашения является восстановление платёжеспособности должника [5, с. 110]. В связи с этим мировое соглашение в процедуре банкротства не влечет прекращения производства по делу, а лишь является его стадией.

Разнообразна практика применения мирового соглашения и в третейском разбирательстве. Правовая регламентация мирового соглашения в третейских судах содержится в Федеральном Законе «О третейских судах в Российской

федерации», Законе Российской Федерации «О международном коммерческом арбитраже», а также в регламентах третейских судов. Согласно данным законам в третейском разбирательстве под мировым соглашением понимается сделка, к которой стороны пришли в ходе судебного спора. При этом мировое соглашение применяется, если оно не противоречит закону и иным нормативным актам, не нарушает права и законные интересы лиц, только тогда суд прекращает судебное разбирательство и содержание мирового соглашения излагается в решении суда. Важно, что третейский суд при наличии утвержденного соглашения оформляет разрешение спора по существу в форме решения суда, тогда как государственный суд утверждает мировое соглашение определением.

Самой многозначительной является практика применения мирового соглашения в арбитражном производстве. Оно может быть заключено на любой стадии процесса. В п. 2 ст. 140 АПК РФ закрепляются обязательные требования к содержанию мирового соглашения: письменная форма; четко изложенные условия; и др.

Итак, можно сделать вывод, что применение такого способа разрешения конфликта, как мировое соглашение, является довольно распространенным в Российской Федерации. Кроме того, оно имеет свои преимущества перед судебным решением. Во-первых, стороны при заключении мирового соглашения сохраняют уважение и деловые отношения друг с другом, во-вторых, мировое соглашение является первым шагом к примирению сторон, в то время как судебное решение нередко увеличивает разногласия между ними, в-третьих, заключение сторонами мирового соглашения экономит время и средства суда, в-четвертых, мировое соглашение предпочтительнее судебного решения, особенно в случаях, когда имеются трудности фактического порядка для вынесения решения или трудности, связанные с исполнением будущего решения.

Литература

1. *Брыжинская Г. В., Баева А. С.* Коммуникация как неотъемлемая часть конфликта. // Актуальные проблемы юридической техники в правотворческой и правоприменительной деятельности. Материалы Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Саранск, 2014. С. 17–20.
2. *Давыденко Д. Л.* Некоторые теоретические аспекты мирового соглашения. // Юрист. – 2003. № 3. С. 20 – 25.
3. *Кузьмина М. Н.* Юридический конфликт: теория и практика разрешения. - М.: Издательство «Юрлитинформ», 2008. 245 с.
4. *Рожкова М. А.* Мировое соглашение в арбитражном суде: проблемы теории и практики. М.: Статут, 2004. 234 с.
5. *Рухтин С. А.* Мировое соглашение: проблемы заключения и исполнения при банкротстве. // Журнал российского права. 2007. № 9. С. 100-110.

On the question of the dynamics and the limits of the legal conflict Bryzhinskaya G.¹, Kashitsin A.² (Russian Federation)

К вопросу о динамике и пределах юридического конфликта Брыжинская Г. В.¹, Кашицин А. А.² (Российская Федерация)

¹Брыжинская Галина Викторовна / Bryzhinskaya Galina – кандидат педагогических наук,
доцент,

кафедра психологии;

²Кашицин Андрей Алексеевич / Kashitsin Andrey – студент,
юридический факультет,

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва, г. Саранск

Аннотация: в статье предпринята попытка разрешить проблемы временных и пространственных границ юридического конфликта, проследить стадии юридического конфликта, дать им характеристику.

Abstract: the article attempts to solve the problems of temporal and spatial boundaries of the legal conflict to trace the legal stage of the conflict, give them a description.

Ключевые слова: конфликт, динамика конфликта, стадии, пределы, конфликтная ситуация.

Keywords: conflict, the dynamics of the conflict, stage, beyond, a conflict situation.

Вопрос о пределах и динамике юридического конфликта является одним из самых сложных и дискуссионных в теории юридической конфликтологии. Чтобы лучше понять природу юридических конфликтов, разработать рекомендации для их разрешения на практике, безусловно, необходимо уяснить, в каких пределах конфликт попадает под действие права, и какова динамика его протекания.

Целесообразно начать разбор юридического конфликта с определения его пространственных и временных границ. Пространственные пределы определяются территорией, на которой юридический конфликт происходит. Для практической деятельности определение пределов юридического конфликта важно с точки зрения его благоприятных и неблагоприятных последствий для общества, например, конфликт между государствами, в перспективе, намного опаснее конфликта между работником и работодателем на предприятии. Таким образом, определение границ конфликта важно не только для определения территории его протекания, но и для прогнозирования последствий такого конфликта для больших групп людей, а может, и для всего общества, и разработке мер по устранению или смягчению конфликтной ситуации.

Что касается определения временных пределов юридического конфликта, то здесь речь идет, в первую очередь, о временных сроках его протекания [1, с.34-35]. Юридический конфликт может длиться как несколько дней, так и несколько лет, поэтому сложно найти критерий для разграничения. При решении этого вопроса стоит говорить о динамике юридического конфликта и стадиях, которые определяют структуру и природу конфликта в целом.

Развитие конфликта проходит в обычных условиях три стадии – предконфликтную, конфликтную и послеконфликтную [2, с. 96].

Предконфликтная стадия – стадия, на которой формируются основания для юридического конфликта, и происходит осознание субъектами конфликтной ситуации. То есть можно говорить, что на этой стадии, во-первых, возникает некая ситуация, создающая противоположные интересы у будущих конфликтующих субъектов. Необязательно такая ситуация перерастет в конфликт, так как решающее значение на этой стадии имеет осознание потенциальными субъектами данной ситуации. Но даже осознание не всегда приводит к активным

конфликтным проявлениям, так как субъекты нередко отказываются решать свои противоречия в рамках правового поля.

Конфликтная стадия – стадия непосредственного протекания юридического конфликта, выраженная в активных действиях противоборствующих сторон. Эта ключевая стадия юридического конфликта, когда субъекты в рамках правового поля отстаивают свои права и законные интересы. Наиболее приемлемым вариантом здесь является мирное протекание юридического конфликта и получение мирного разрешения на постконфликтной стадии [3, с. 17-20].

Послеконфликтная стадия характеризуется тем, что она может породить два варианта окончания юридического конфликта: 1) юридический конфликт может быть завершен, но разногласия противоборствующих сторон не будут разрешены; 2) юридический конфликт будет завершен, и разногласия между противоборствующими сторонами будут разрешены [4, с. 40]. Очевидно, что второй вариант является более приемлемым.

Есть мнение, что в динамике юридического конфликта большую роль играет вмешательство третьей стороны: государственного правоприменительного (правоохранительного) органа, который будет разбирать конфликт и принимать по нему решение. Это может быть суд, арбитраж, административная инстанция (например, директор предприятия, министерство и т. д.), либо иное государственное учреждение, с которым стороны связаны соответствующими правоотношениями [5, с. 65-67]. Сложно не согласиться с данной позицией, но и переоценивать роль публичной власти не стоит, она, бесспорно, выходит на ведущие роли на завершающей стадии конфликта, когда орган публичной власти издает правоприменительный акт и завершает конфликт (но не обязательно при этом конфликт будет разрешен). На примере гражданских дел можно видеть, что автономная воля, юридическое равенство участников гражданских правоотношений и доминирующая роль диспозитивного метода выводит на первый план именно противоборствующие (конфликтующие) стороны, оставляя публичной власти не самые широкие полномочия, какие она имеет при разрешении уголовных или административных дел.

Таким образом, можно сказать, что динамика юридического конфликта – это совокупность предконфликтной, конфликтной и послеконфликтной стадий, содержание которых определяют природу юридического конфликта как полноценного правового явления.

Важно уяснить, что определение пространственных, временных и динамических характеристик юридического конфликта имеет не только сугубо теоретическое, но и практическое значение, помогает отграничить конфликтные ситуации от юридических противоречий, правовых коллизий, правонарушений.

Литература

1. *Брыжнинская Г. В., Багрий А. А.* Достижение компромисса в переговорном процессе: психологические аспекты. В сборнике: Современное общество, образование и наука. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 9 частях. 2014. С. 34 – 35.
2. *Ворожейкин И. Е., Кибанов А. Я., Захаров Д. К.* Конфликтология: Учебник – М.: Инфра М, 2004. 240 с.
3. *Брыжнинская Г. В., Баева А. В.* Коммуникация как неотъемлемая часть конфликта. В сборнике: Актуальные проблемы юридической техники в правотворческой и правоприменительной деятельности. Материалы Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Саранск, 2014. С. 17-20.

4. Худойкина Т. В., Левин В. Ф., Брыжинский А. А. Теоретико-правовой анализ, история, современное состояние и перспективы развития альтернативного разрешения правовых споров и конфликтов в России. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та. 2005. 192 с.
5. Брыжинская Г. В., Худойкина Т. В. Переговорный процесс: психолого-правовой анализ. // *Paradigmata poznani*. 2015. № 1. С. 65-67.
6. Худойкина Т. В. Мирное урегулирование и разрешение споров. // *Московский журнал международного права*. 1998. № 2. С. 52 – 60.
7. Баранов В. М., Худойкина Т. В. Теория юридического конфликта: философские и социолого-правовые аспекты. // *Юрист-Правовед*. 2000. № 1. С. 18 – 28.
8. Юридическая конфликтология. / Бойков А. Д., Варламова Н. Н., Дмитриев А. В., Дубовик О. Л., и др.; Отв. ред.: Кудрявцев В. Н., М.: Изд-во ИГиП РАН, 1995. 316 с.

Reorganization of legal entities in the light of changes to the Civil Code of the Russian Federation

Martynova E.¹, Oleynikov A.² (Russian Federation)

Реорганизация юридических лиц в свете изменений, внесенных в Гражданский кодекс Российской Федерации

Мартынова Е. В.¹, Олейников А. В.² (Российская Федерация)

¹Мартынова Екатерина Владимировна / Martynova Ekaterina – студент,
юридический факультет;

²Олейников Алексей Владимирович / Oleynikov Alexey – кандидат юридических наук, доцент,
кафедра гражданско-правовых дисциплин,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение Высшего
профессионального образования Астраханский государственный технический университет,
г. Астрахань

Аннотация: в статье рассматривается понятие реорганизации, новеллы Гражданского кодекса. Приводится сравнительный анализ действующих положений и прошлых редакций ГК РФ, а также некоторые проблемы, не получившие свое закрепление в новой редакции закона.

Abstract: the article discusses the concept of reorganization, the novel of the Civil Code. The comparative analysis of current and past editions of the provisions of the Civil Code, as well as some issues has not received the fastening in the new law.

Ключевые слова: реорганизация, правовое закрепление процедуры реорганизации, правосознание кредиторов.

Keywords: reorganization, the legal consolidation of the process of reorganization, legal lenders.

На сегодняшнем этапе теоретические дискуссии на тему понимания сущности юридических лиц ослабели, данное положение дел вызвано четкой законодательной позицией, исключающей возможность двусмысленного понимания его сущности и положения в системе участников правоотношений.

Так, согласно действующему законодательству Российской Федерации, юридическим лицом признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде [1].

Следует заметить, что юридические лица, как правило, создаются без указания на определенный срок своей деятельности. Данное обстоятельство обусловлено возможностью прекратить свою деятельность, либо изменить существенные признаки юридического лица путем реорганизации.

В Российской империи и в первые годы Советского государства термин «реорганизация» не использовался, хотя сам этот процесс (за исключением выделения) рассматривался как один из способов прекращения юридического лица [4, с. 222]. Необходимо отметить, что понятие «реорганизация» действующее законодательство не раскрывает, однако с лат. *ge* – приставка указывает на повторность, и *organize* – организовать, создавать, устраивать. Реорганизация как юридическая процедура сопровождается созданием одних юридических лиц и прекращением деятельности других, которые, как правило, обусловлены друг другом.

Отличительной чертой реорганизации юридического лица является не погашение всех его обязательств, а переход прав и обязанностей к вновь образованным юридическим лицам. «Правопреемники реорганизованного юридического лица продолжают его деятельность, они становятся его универсальными правопреемниками, носителями всех его прав и обязанностей, как учтенных, так и неучтенных в передаточном балансе, в том числе в разделительном балансе» [5, с. 93]. С содержательной стороны реорганизация представляет собой совокупность взаимосвязанных действий, к которым могут применяться в отдельных случаях правила о сделках, включая и правила об их недействительности, но ни один вид реорганизации как совокупность действий не может считаться сделкой [3, с. 80].

В главе 4 ГК РФ законодатель выделяет пять форм реорганизации: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование. Кроме того, абзацем вторым части 1 статьи 57 ГК РФ допускается реорганизация юридического лица с одновременным сочетанием различных ее форм. Таким образом, можно выделить шестую форму реорганизации - смешанная.

На протяжении длительного периода времени гражданское законодательство не регулировало должным образом вопросы реорганизации юридических лиц. Так, кредиторы долгое время были лишены возможности защищать себя как субъекта экономической деятельности, была исключена солидарная ответственность вновь возникших юридических лиц, правопреемство по которым невозможно установить. Помимо этого, недобросовестность должников не влекла никаких последствий, закон не предусматривал способов оспаривания процедуры реорганизации.

Ныне действующие нормы дают большую возможность кредиторам обеспечить исполнение обязательств должниками. Теперь в ГК РФ установлена ответственность управляющих органов и лиц, установлена солидарная ответственность реорганизуемого и образованных в результате реорганизации юридических лиц, урегулирован вопрос оповещения юридических лиц о реорганизации, установлено право признания решения о реорганизации юридического лица недействительным, признание реорганизации корпорации несостоявшейся, предусмотрено право требования досрочного исполнения обязательств или представления достаточного обеспечения исполнения обязательств и другое.

Однако с учетом анализа теоретической и практической составляющей рассматриваемого вопроса нельзя считать, что на сегодняшний день правовая база правоотношений в сфере реорганизации в полном объеме сформирована. Стоит отметить, что не получили нормативного закрепления следующие положения.

Во-первых, закон не урегулировал вопрос очередности удовлетворения требований кредиторов. Указывая на необходимость удовлетворить требования кредиторов до завершения процедуры реорганизации, вопрос о том, в какой последовательности, а также, чьи требования будут считаться приоритетнее в данном случае, закон не дает разъяснений.

Во-вторых, не установлены меры по выявлению недобросовестных юридических лиц и по предупреждению кредиторов о юридических лицах, осуществляющих реорганизацию с противоправными целями.

В-третьих, не установлены меры ответственности для юридических лиц, осуществляющих реорганизацию с противоправными целями, с внесением недостоверных данных в учредительные документы. Как показала практика, осуществляя реорганизацию, юридические лица нередко указывают адрес места нахождения организации, не соответствующий действительности, что создает препятствия для осуществления контрольных функций контролирующим органом, а также для кредитора при необходимости связи с организацией.

В-четвертых, не возложена обязанность на регистрирующий орган по обязательной проверке достоверности вносимых в учредительные документы сведений в период до государственной регистрации в ЕГРЮЛ, что необходимо в целях предупреждения нарушения прав добросовестных кредиторов.

Следует также отметить, что сложившаяся практика свидетельствует об отсутствии достаточного уровня правосознания в вопросе реорганизации. Кредиторы, избирая неправильный способ защиты, лишают себя права требования исполнения обязательств должником, ограничивая тем самым свою конкурентоспособность на рынке товаров, работ, услуг. В качестве примера можно привести постановление ФАС Поволжского округа от 28.05.2013 по делу N А65-17168/2012, согласно которому ООО «Гарант-НК» обратилось в Арбитражный суд Республики Татарстан с иском к ООО «Орион-Пластик» об изменении договора о присоединении в части присоединения «Присоединяемого общества-5» - ООО «Орион-Пластик», исключив это общество из договора о присоединении, признать недействительной запись в ЕГРЮЛ [2]. Суд, отказывая в удовлетворении требований, ссылается на положения о моменте завершения процедуры реорганизации в форме преобразования, а также разъяснил, что данные требования истцом предъявлены к ООО «Орион-Пластик» - обществу, которое прекратило свою деятельность в связи с реорганизацией в форме присоединения, правопреемником которого является сам истец. Решая поставленный вопрос, суд не нашел оснований для удовлетворения жалобы, поскольку единственный ответчик по делу прекратил деятельность в качестве юридического лица. Общество неправильно установило свои требования, исключив тем самым возможность их удовлетворения.

Таким образом, закон нуждается в уточнении совокупности вопросов, которые могут выноситься на рассмотрение суду по вопросу оспаривания реорганизации должника, установлении ответственности недобросовестных реорганизуемых юридических лиц, имеется необходимость в ведении учета юридических лиц, злоупотребляющих законом в целях защиты интересов не только кредиторов, но и государства.

Литература

1. Часть первая Гражданского кодекса РФ от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ (в ред. от 08.03.2015). // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301; 2015. N 10. Ст. 1419.
2. Постановление ФАС Поволжского округа от 28.05.2013 по делу N А65-17168/2012. // Из архива ФАС Поволжского округа.
3. Гражданское право. В 2 ч. Ч. 1. / Под ред. В. П. Камышанского, Н. М. Коршунова, В. И. Иванова. М.: Юнити-Дана, 2012. 543 с.
4. Долинская В. В. Акционерное право: основные положения и тенденции. Монография. М.: Волтерс Клувер, 2006. 736 с.
5. Черепахин Б. Б. Труды по гражданскому праву. М.: Статут, 2001. 479 с.

The role of the interactive learning in teaching foreign languages

Karimova Z. (Republic of Uzbekistan)

Роль интерактивного обучения в преподавании иностраннных языков

Каримова З. А. (Республика Узбекистан)

*Каримова Зайнаб Абдуамитовна / Karimova Zaynab – преподаватель,
кафедра иностранных языков,*

Гулистанский государственный университет, г. Гулистан, Республика Узбекистан

Аннотация: в статье раскрывается место инновационных технологий в обучении иностранному языку. Рассматривается роль интерактивных методов и игровых технологий.

Abstract: the article deals with topical innovative technologies in teaching foreign languages. The role of interactive gaming techniques and technologies.

Ключевые слова: образовательные технологии, методы обучения, ролевая игра, интерактивное обучение.

Keywords: educational technology, teaching methods, role play, interactive learning.

В последнее время, когда рынок образовательных технологий изобилует предложениями по самым разнообразным приемам изучения иностранного, в том числе английского языка, вопрос «По какой технологии или методике вы преподаете?» становится все более актуальным, что свидетельствует о повышении культуры потребления интеллектуальной продукции. В начале XXI века произошла «революция» в методах преподавания английского языка. Если ранее все приоритеты отдавались грамматике, чтению и переводу, работе с топиками, то сейчас больше времени уделяется инновационным, интерактивным методам обучения, применению информационно-коммуникационных технологий, презентаций и метода проектов.

Использование ИКТ позволяет: «реализовать индивидуализацию и дифференциацию обучения; повысить объём выполненной работы на уроке, усовершенствовав контроль знаний; рационально организовать учебный процесс; формировать навыки подлинно исследовательской деятельности; обеспечить доступ к различным справочным системам, электронным библиотекам; сделать больший акцент деятельности учащихся на уроке на самостоятельную работу, развивать критическое мышление... Объяснение нового материала по мере возможности должно сопровождаться показом - презентацией. Показ делает объяснение новой темы более интересным» [2, 15].

Если раньше преподавание носило, в основном, информативную функцию, было отвлеченным и теоретизированным, то сегодня преподавание приобрело прикладной характер. Преподаватель является организатором группового взаимодействия. В рейтинге популярности первую строчку удерживает коммуникативный подход, направленный на практику общения [1, 374].

К технологии инновационного обучения предъявляются следующие требования: диалогичность, деятельностно-творческий подход, направленность на поддержку индивидуального развития студентов, предоставление студенту необходимого пространства для принятия самостоятельных решений и др. Среди различных педагогических технологий следует особо выделить интерактивный метод обучения. Интерактивное обучение – это, прежде всего, диалоговое

обучение, в ходе которого осуществляется взаимодействие. Чтобы урок стал интерактивным, организуются индивидуальная, парная и групповая работа, исследовательские проекты, работа с различными источниками информации, применяются такие методы как: Инсерт, Кластер, мозговой штурм, Аквариум и др. В последнее время особенно часто используется ролевая игра. Для студентов ролевая игра есть деятельность по овладению иноязычным профессиональным общением, в ней сочетаются игровое и учебное начало, воспроизводятся профессиональные и межличностные цели, используются вербальные и невербальные средства общения (жесты, мимика, интонация). Цель таких игр составляет речевая тренировка, игровая цель направляет студентов на выполнение различных действий, а иностранный язык становится средством их выполнения, создавая основу для практики иноязычной речевой деятельности студентов (говорения, письма, смыслового восприятия речи, аудирования, чтения). Игровые упражнения позволяют организовать целенаправленную речевую практику обучаемых, тренировку и активизацию ее в рамках навыков и умений монологической и диалогической речи, общения, формированию различных функциональных типов высказываний (описание, сообщение, информация, доказательство, выражение мнения, согласия и т. п.).

В заключение следует сказать, что интерактивное обучение имеет конкретные и прогнозируемые цели: активизирует познавательную деятельность, помогает установлению контактов между студентами, развивает общие учебные умения и навыки, а также обеспечивает воспитательную задачу, так как приучает работать в команде, прислушиваться к чужому мнению.

Литература

1. Концептуальные проблемы мировой литературы и лингвистики в социокультурном пространстве XXI века: теория, методология, практика. // Материалы межвузовской научно-практической конференции. Ташкент, 2009.
2. Кан И. С. Использование ИКТ на уроках географии (из опыта работы). // Проблемы педагогики. № 3 (4). 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL <http://scienceproblems.ru/images/PDF.pdf>.

Rubens at king Herod's feast: on the repetitions and self-citations in the classical art Sablin I. (Russian Federation)

Рубенс на пиру у царя Ирода: к проблеме повторений и самоцитирования в классическом искусстве Саблин И. Д. (Российская Федерация)

*Саблин Иван Дмитриевич / Sablin Ivan – кандидат искусствоведения, доцент,
факультет свободных искусств и наук,
Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург*

Аннотация: в статье на примере сравнительного анализа двух произведений великого фламандского живописца эпохи барокко П.-П. Рубенса рассматривается проблема повторений в области формальных решений классической картины при принципиальных различиях сюжетики. Приемы риторики и театрализации, к которым постоянно прибегал живописец, раскрываются с помощью комплексного прочтения картин.

Abstract: the present article deals with two paintings by the great master of the baroque Flemish school P.P. Rubens, which demonstrate the similar formal solutions of the principally different stories. A complex study of these creations aims at a disclosure of the rhetoric and theatrical staging constantly used by the painter.

Ключевые слова: искусство барокко, фламандская школа, классическая картина, религиозная сюжестика, формальный анализ, интерпретация.

Keywords: baroque art, Flemish school, classical painting, religious story, formal analysis, interpretation.

«Пусть тот, кто полагает, что эти картины перегружены, попробует указать... фигуры, которые можно было бы убрать как излишние» [1, с. 95].

При всем остроумии и изяществе апологии великого фламандца, предпринятой более ста лет назад одним из отцов искусствознания, Якобом Буркхардом, художник этот сейчас – больше, чем когда-либо ранее – нуждается, пожалуй, в защите от упреков в «избыточности», как и в «искусственности» придуманных им образов. Впрочем, ныне он попросту делит непонимание современным посетителем музея тех правил игры, которым следовало все классическое искусство Запада, с большинством других великих живописцев. На взгляд неизбежно поверхностный и безразличный все их старые полотна ужасающе однообразны как в формальном – светлые (полу) обнаженные тела в причудливых комбинациях на темном фоне, так и в содержательном – иллюстрации к двум-трем книгам – отношениям.

Но, как и в случае с *мнимо лишними* фигурами, представления о постоянных самоповторах разбиваются о всякое сколько-нибудь внимательное рассмотрение полотен именно этого – наделенного редким даром воображения мастера. Тем интереснее единственный (известный мне) случай откровенного в творчестве Рубенса повтора. Речь о картинах «Пир в доме Симона Фарисея» (Государственный Эрмитаж) и «Пир царя Ирода» (Национальная галерея, Эдинбург).

Они поразительно схожи по форме и прямо противоположны по содержанию. В их странной близости таится какая-то загадка. Наверное, потому кажется почти естественным в разговоре об одной картине проигнорировать существование

другой. Так, в статье, посвященной эдинбургской картине [5], парное произведение (в далеком северном городе, тогда, к тому же, за железным занавесом) вовсе не называется, а в каталоге живописи Рубенса в Эрмитаже [2, с. 186] его упоминание предельно кратко – без воспроизведения (однако эдинбургская картина не настолько известна, чтобы не поместить ее в каталог, раз уж автор иллюстрирует многие другие параллели). Похоже, что создатель каталога вспоминает о ней лишь потому, что в Эрмитаже хранится (но не экспонируется) вариант этого второго пира, который раньше тоже приписывали Рубенсу, однако, весьма невысокий уровень которого заставляет предположить лишь чье-то неумелое подражание [2, с. 243]. Кроме того, этот вариант в меньшей степени похож на «Пир в доме Симона Фарисея», тогда как бесспорное творение Рубенса в Эдинбурге обнаруживает исключительное сходство.

Все же, что может сказать автор каталога об их похожести, это: «аналогичный мотив драматического конфликта за праздничным столом» [2, с. 186]. Одно лишь обращение к описанию этих «конфликтов» в Евангелии (Пир в доме Симона фарисея: Мат. 26, 6-13; Мар. 14, 3-9; Лук. 7, 36-50. Пир царя Ирода: Мат. 14, 3-11; Лук. 6, 17-28.) позволило бы обнаружить что угодно, только не аналогию! Впрочем, анализ эрмитажных картин в обязанности автора явно не входил, и никто не вправе требовать от нее чего-то подобного; мне же хотелось бы предложить здесь интерпретацию *конфликта* двух произведений.

Оговорюсь, что, в каком бы порядке ни задумывал (тем более, осуществлял) эти полотна Рубенс, исследователю невозможно уйти от личного опыта – речь о последовательности знакомства с ними. Вот и мне была известна сначала только петербургская картина, потому и в данном тексте имеет смысл начать с нее. Последующая встреча со столь похожей и, одновременно, непохожей версией в шотландской столице не могла не поколебать уверенность исследователя в *понятности* родного полотна, внеся неожиданный диссонанс в его восприятие, как и ту сложность, за которую, в конце концов, зритель, как мне кажется, должен быть благодарен живописцу, ускользнувшему блестяще от мнимо исчерпывающей интерпретации.

Понятность эрмитажной картины происходит из царящего в ней умиротворенного настроения. Все движение сосредоточено в верхней части картины (основные участники сидят, нижние части их тел не слишком подвижны), где несколько фигур, недовольных происходящим, действительно обращают какие-то вопросы к Христу, их тела принимают диагональное положение, стол же, край которого расположен почти посредине, не только выражает устойчивость и стабильность, он также отделяет от этих несогласных возмущившую спокойствие блудницу (традиция отождествляет ее с Магдалиной, по всей вероятности, ошибочно), которую сей предмет убранства даже как бы оберегает собой, сияющая же белизна скатерти над ней становится выражением святости и благодати, продолжением поясняющего жеста Христа, словно бы с Ним заодно прощая женщину.

Воистину, «Пир в доме Симона Фарисея» не может содержать в себе конфликт или какой-то спор – по той простой причине, что уж слишком силы спорщиков неравны [3, с. 108]! На стороне Христа – сам художник, вместе с Ним показывающий безусловно положительное отношение к тому, что делает грешница. Рубенс вообще любит разнообразные телесные соприкосновения, отнюдь не всегда эротического свойства. Уже поэтому он – вместе с главным героем – не может не простить существо, столь тесно прижавшееся, буквально свернувшееся клубком у ног Спасителя в поисках защиты и понимания. Впрочем, реакция присутствующих тоже – не более чем вопрос, недоумение, они с почтением относятся к дорогому гостю, происходящее в данный момент им непонятно, они вопрошают – и получают вместе со зрителями вполне

удовлетворяющий их и нас ответ. Показательно, как по мере приближения к Христу волна возмущения спадает – столь убедительна Его реакция, столь велик Его авторитет. Это скала, о которую разбиваются любые волны – и греха, и фарисейства.

Особый интерес представляют ближайшие соседи Христа. Складывается впечатление, что эти люди (ученики?) настолько доверяют Ему, что даже не обращают внимания на происходящее, а кто-то, быть может, и вовсе ничего не видит (стол скрывает от них женщину, припавшую к ногам Спасителя). Ближайший Его сосед, голова которого дана в сильном ракурсе, вытирает рот салфеткой и одновременно ведет беседу с другим человеком, сидящим через одного по правую руку. Этот последний и тот, кто сидит между ним и человеком с салфеткой – совершенно замечательные типажи. Чтобы усилить их контраст, художник помещает одного из них (того, что справа) на фоне колонны, край которой их разделяет, за головой же другого – синее небо (по-видимому, стол накрыт на террасе, часть в доме, т. е. под навесом, часть на улице).

Это лицо на фоне неба преисполнено сытого самодовольства и какой-то вялости. Похоже, что человек этот склонен к обжорству. В споре он не участвует, никакого интереса к нему не проявляет, в каком-то смысле эта, одна из центральных фигур (по расположению в картине) призвана олицетворять спокойствие, ничего страшного ведь не происходит, беспокоиться не о чем – словно говорит она всем видом. Рядом с ней худое, костистое лицо, напряженно вглядывающееся вдаль, мимо стола, мимо сцены, куда-то в сторону зрителей – почти как призрачное лицо в глубине «Возвращения блудного сына» Рембрандта, картины на похожий сюжет, но с совершенно иной (в частности, лишенной всяческой динамики) трактовкой идеи раскаяния и прощения. Это лицо словно бы показывает нам, что случившееся нуждается в осмыслении – неважно, что минутное возбуждение скоро угаснет, думающий зритель еще долго будет под впечатлением от увиденного. Такому участнику не нужно знать деталей, не нужно их рассматривать – как это делает немного комичный персонаж слева, поправляющий очки – все равно увиденное необходимо обдумать. Эти два героя в центре даны почти фронтально, один только *глядит* перед собой, другой же – *видит* нечто вдали.

Теперь обратим взоры к другой картине, сюжет которой вообще исключает постановку вопроса о «драматическом конфликте». Здесь уж точно никто ни с кем не спорит! (Разве только художник с самим собой...)

Зато там тоже есть белая скатерть, вот только роль у нее иная – никакого сияния от нее не исходит, никого она не оберегает, ничто не смягчает. (Стол показан под иным углом, что вполне логично – ведь в другой картине мы словно принимали положение грешницы, практически опускаясь на пол рядом с ней, и смотрели на стол снизу, здесь же грешница распрямилась (стала Саломеей), оттого и наша точка зрения изменилась, и поверхность стола нам теперь хорошо видна.) Скатерть эта только в левой части стола постелена ровно – справа ее сминает один из участников – царь Ирод резким движением одновременно руки и ноги. Замечательная находка (и, безусловно, иконографическое новшество) – Саломея приносит голову Крестителя на закрытом блюде, только перед царем открывая его, так что Рубенс достигает эффекта внезапности, сравнимого с неожиданным припаданием грешницы к ногам Иисуса в другой картине. В этом отношении трактовки двух столь исходно разных сюжетов, которые Рубенс мог разрабатывать параллельно, действительно оказываются связаны между собой. Оттого и гости (и слуги) так сильно поражены и селятся рассмотреть, что там показывает Саломея – им плохо видно из-за ее спины. Если бы она вошла в зал с открытой головой Крестителя, ее появление такого эффекта бы не произвело.

Вообще-то, все знают, что за обещание дал Ирод, но одно дело знать о приказе, другое – видеть его результат.

Расположение основных участников, конечно, несколько иное, чем в эрмитажной картине. Рука, которой сосед Христа вытирал рот, переходит теперь к Ироду, подперев ею голову, тот демонстрирует задумчивость и явное огорчение. «И опечалился царь...» (Мат. 14, 9), не желавший доводить дело до казни, но опечалился только сейчас, когда увидел, что приказание выполнено. Кажется, грустно лишь ему – все остальные участники либо удивлены, либо веселы. В особенности Иродиада, сидящая по правую руку от царя. Еще одно иконографическое новшество (макабрного свойства) – царица берет блюдо одной рукой, другой же целит вилку в голову Крестителя, словно это еще одно блюдо; всем своим видом она стремится показать, что именно этого желала, и теперь воспринимает случившееся как нечто само собой разумеющееся. Ее чувства в утрированном виде повторяет стоящая за ней служанка, которую прямо-таки распирает от удовольствия, в то время как Иродиада все же несколько сдержанна, смотрит изучающе на царя, не решаясь сразу вонзать свое оружие в голову, ждет, что скажет Ирод.

В сравнении с ней Саломея и неподвижна, и лишена каких-либо эмоций. Есть в ней нечто механическое: просто принесла тарелку, просто открывает ее – ведь она лишь инструмент интриги, а ее центральное положение – повод поместить здесь роскошное красное пятно, столь привычное у Рубенса, которое в другой картине досталось Иисусу. Но замечательней всего то, что из участников другой картины сюда попал лишь тот самый обжора, видимо, завсегдатай подобных пиров. Он и сел на то же место – посредине (чтоб весь стол был под контролем), а в лице его чуть больше эмоций, ему тоже интересно, что это за новое блюдо. Архитектура в картине несколько иная (более роскошная, как и подобает дворцу, а не дому), и все равно он сидит на краю более и менее освещенных пространств, только сдвинулся немного вправо. Его соседу по эрмитажной картине, *смотрящему вдаль*, в этой сцене места не нашлось. Другие царят эмоции, другое настроение, некому задуматься над происходящим – разве только царю.

Но если нет в самой картине вопроса, как нет и всех со всеми примиряющего разъяснения, то остается нам – внимательным, небезразличным зрителям – через века обратить свой вопрос к автору такой причудливой подмены, благо он сам здесь присутствует.

Зачем? Зачем вместо кающейся грешницы – Саломея, а вместо Христа – Ирод? И одновременно сам художник (со своей женой), и это ему приносят на каком-то пиру эту его картину (или только замысел ее), а он понимает, что сотворил и ужасается?

Возможно, он желал показать нам двусмысленность *театра классической картины*, где в любой момент герой может оказаться злодеем и, наоборот – все по воле режиссера и благодаря таланту исполнителей. Но подмена глубже! Вместо более-менее отчетливого нравственного послания эрмитажной картины в этом полотне царит двусмысленность. Царь-то вроде раскаялся, но его одинокий голос тонет в праздничном веселье – все остальные не замечают ничего ужасного. Вместо раскаяния и отпущения грехов здесь великое зло, совершенное как бы невзначай, и только нечто вроде сомнения в конце, а так ли уж нужно было совершать это убийство...

Стремился ли Рубенс таким образом показать свою исключительную виртуозность: смотрите, могу и так, и по-другому: надо, Иродом наряжусь, а то окажется у меня сам Иисус в гостях? Хотел ли иронически обыграть свою другую картину, дабы снизить излишний морализаторский пафос той? Повторю: во всем его творчестве такая парадоксальная пара – нечто исключительное. Художник,

который никогда не испытывал недостатка в смелых свежих решениях, наверняка не просто так допустил столь явный самоповтор.

Быть может, ему в какой-то момент стало самому не по себе от обилия форм и мотивов на «творческом пиру» жизни, он увидел, как при этом пусть и не убивается, но все-таки утрачивается нечто важное, как все прочие (ученики, заказчики) продолжают веселиться, восхищенные его мастерством, и только одному ему тревожно и неловко? Может, он усомнился во всесии классической картины и приемов ее построения, потому и скомкал нервно в руке белоснежную скатерть (кто знает, может, и картину бы скомкал, уничтожил)? Или, подобно современным художникам, отважился на провокацию – достаточно дерзкий эксперимент, каковым и стал этот *повтор*? Все это вопросы, почти что обреченные остаться без ответа. Но и поставить их – уже немало.

Литература

1. Буркхардт Я. Рубенс. СПб.: Академический проект, 2000. 238 с.
2. Варшавская М. Я. Картины Рубенса в Эрмитаже. Л.: Аврора, 1975. 319 с.
3. Даниэль С. М. Картина классической эпохи: Проблемы композиции в западноевропейской живописи XVII в. Л.: Искусство, 1986. 196 с.
4. Badt K. Modell und Maler von Jan Vermeer: Probleme der Interpretation (Eine Streitschrift gegen Hans Sedlmayr.) Koeln: DuMont, 1961. 168 S.
5. Burchard L. Rubens' «Feast of Herod» at Port Sunlight. // The Burlington Magazine. 1953. Dec. Vol. 95. #609. S. 383-387.

Ethnic and social stereotypes

Ильющкин В. (Russian Federation)

Этнические и социальные стереотипы

Ильющкин В. В. (Российская Федерация)

Ильющкин Виталий Владимирович / Il'yushkin Vitalij – кандидат психологических наук, доцент, кафедра философии и социально-гуманитарных наук, ФГБОУ ВПО Ивановский государственный политехнический университет, г. Иваново

Аннотация: в статье затрагивается проблема соотношения этнических и социальных стереотипов.

Abstract: the article addresses the issue of ethnic relations and social stereotypes.

Ключевые слова: социальный стереотип, этнический стереотип, этнос, нация.

Keywords: social stereotype, ethnic stereotype, ethnic group, nation.

В предыдущих своих работах [4-13] мы уже рассматривали различные аспекты социальных стереотипов, в этой работе мы затронем проблему соотношения этнических и социальных стереотипов.

Причинная интерпретация наблюдаемого или прогнозируемого поведения представителей собственной и иноэтнических групп отражает характер межнациональных отношений и приводит к различной степени субъективной близости или отдаленности национальных групп друг от друга. На обыденном уровне этнического сознания это отражается в этноинтегрирующих и этнодифференцирующих признаках-атрибуциях [15].

Несмотря на то, что этнические и национальные стереотипы изучаются и в контексте межгрупповых отношений, чаще всего они рассматриваются по аналогии с межличностными, межиндивидуальными отношениями. В связи с этим сфера функционирования национальных и этнических стереотипов во многих случаях ограничивается индивидуальным сознанием и поведением.

Следует заметить, что в современной психологической науке чаще всего понятия «национальный стереотип» и «этнический стереотип» рядоположны. Так, например, традиционно закрепившийся в общественных науках термин «национальный или этнический стереотип», в определении В.Г.Крысько означает устойчивое, схематичное и эмоционально окрашенное мнение одной этнической общности о другой или о самой себе. Оба варианта термина часто употребляются как синонимы. Вместе с тем следует различать понятие «национальный стереотип», отражающее только характеристики сформировавшейся нации, и «этнический стереотип», более широкое понятие, включающее в себя характеристики многих этносов, на основе которых сформировалась нация [14, 41]. Содержательно трактовка данных понятий зависит от того, что принято понимать под этносом и нацией.

В общественных науках существует тенденция, в соответствии с которой понятие «нация» часто заменяют на понятие «этнос». Данная тенденция связана с тем, что понятие «нация» активно использовалось в получившей распространение марксистской концепции.

Однако, этнос и нация - явления, относящиеся к разным социальным сферам. Ю.И.Семенов полагает, что «сущность этнической общности наиболее ярко проявляется в этнических процессах: этнической ассимиляции, этнического слияния, этнического включения и этнического расщепления. Они происходят стихийно и во многом независимо от сознания и воли людей. Сущность же нации наиболее отчетливо выражается в национальных движениях, которые представляют собой деятельность

масс людей, направленную к достижению определенных целей, причем чаще всего политических. Каждое такое движение имеет определенную программу. Национальные движения, в отличие от этнических процессов, относятся к сфере политики. Они представляют собой один из видов политических движений. Нация в этих движениях выступает как определенная общественная, прежде всего политическая, сила, с которой надо считаться» [16, 236-266].

Этнос, тем не менее, явление скорее историческое. Но, возникнув, он не остается неизменным. Ю.И.Семенов выделяет три стадии [16]:

- первая стадия - этнос состоит из большего или меньшего числа субэтносов, и каждый из членов этноса обязательно входит в один из субэтносов. Субэтническое самосознания на этой стадии нередко доминирует над этническим. Человек прежде всего осознает себя членом субэтноса и лишь затем этноса. Язык этноса на этой стадии существует как совокупность множества диалектов;

- вторая стадия - характерно доминирование сознания принадлежности к этносу, этнического самосознания. Субэтническое самосознание если и сохраняется, то отходит на второй план. Однако чаще всего субэтносы превращаются в этнографические группы. Возникает общий литературный язык этноса, близкий к разговорному. В основу литературного языка обычно кладется один из диалектов языка этноса;

- третья стадия - резкое возрастание подвижности населения, его интенсивное перемешивание. Распространение грамотности. Постепенно исчезает простонародная, прежде всего крестьянская культура, которая выступала в качестве культуры этноса. Ее замещают элитарная и городская культуры, которые, слившись воедино, постепенно проникают в самые широкие слои населения и становятся общесоциальной культурой.

В идеальном случае население страны должно одновременно составлять одну нацию и один этнос. В подобном случае этническое самосознание должно слиться с национальным, культура этнической общности полностью заместиться национальной культурой, а язык этноса стать национальным языком. Именно это и дало основание для того, чтобы приписать нации такие признаки («общность языка», «общность культуры»), которые в действительности характеризуют этнос.

Если часть этнической общности оказывается в составе чужого государства и со временем начинает считать его своим отечеством, то между ней и основной частью этноса возникает национальная, а затем и этническая граница. Если эта составляющая не была ассимилирована, то становится самостоятельным этносом или дифференцируется как национальная общность.

В социальных концепциях сущности нации и этноса утверждается, что в историческом аспекте этнос предшествует нации, поэтому включается в ее состав как природно-биологическая основа. В.Г. Бабаков, В.М. Семенов [1, 71], разделяя понятия «этнос» и «нация», утверждают, что «этнос включает в себя территориально-языковые и культурно-психологические компоненты, в то время как в понятии нации помимо этнического компонента наличествуют социальные процессы, которые играют едва ли не ведущую роль в жизнедеятельности подобного коллектива. Такое понимание нации, на наш взгляд, проистекает из наблюдений над формированием национальных государств и обусловлено социальной дифференциацией общества. Поэтому нация выступает высшей ступенью социально-этнического рода. Соответственно, в нации обнаруживаются два взаимосвязанных компонента:

- этнический, а именно: язык, устоявшиеся формы материальной культуры, народное искусство, фольклор, традиции, нравы, обычаи, особенности психического склада людей как наиболее устойчивые, консервативные элементы в национальном;

- социальный, включающий в себя социально-классовую структуру, систему социальных отношений, политические институты».

В.П. Торукало [17] утверждает, что «каждый исторический тип этноса (племя, народность) представляет собой единство биологического и социального, причем последнее все более доминирует в процессе исторического развития, снимая свои

природно-данные предпосылки. Нация же обусловливается преимущественно социально-экономическими факторами, главнейшим из которых становится государство».

Ю.В. Бромлей [2], разграничивая исторические типы этнических общностей «племя», «народность», «нация», говорит о том, что «родовым понятием для них выступает понятие «этническая общность»». Отсюда вопрос о специфике этнического как одной из главнейших категорий этноса снимается. Этнические свойства, принадлежащие сфере языка, культуры, психики, по мнению Ю.В. Бромлея, представляют собой чисто социальные явления. Однако ученым не учитывается тот факт, что общность людей не исчерпывается социальными факторами. Таким образом, этнические общности, в концепции Ю.В. Бромлея, одновременно становятся социальными общностями, обладая при этом еще и территориальной и экономической общностью. Различаются между собой племя, народность, нация не только этническими чертами, но и типом социально-классовой структуры.

В целом, в исследованиях национального и этнического самосознания обнаруживается изоморфизм структуры сознания, но конкретные содержательные компоненты сознания или картины мира варьируются в зависимости от исторических, географических, социальных и иных факторов.

В отечественной науке под нацией чаще всего понимали определенную ступень в развитии народа, историческую общность, результат развития отношений, приводящих к экономическому, территориальному, культурному, языковому и социально-психологическому единству определенной совокупности людей, стремящихся обеспечить интересы своего дальнейшего независимого развития непременно с помощью обособленного национального государства» [3, 28].

Итак, в работе мы придерживаемся мнения о том, что национальные и этнические стереотипы – понятия не рядоположные. Понятие этнос относится к народности, к национальному образованию, зачастую не имеющему собственной территории и государственности. Нация всегда привязана к определенной территории. Исходя из этого, этнический стереотип – более широкое понятие, включающее в себя родоплеменные стереотипы и стереотипы народности в целом. Национальные стереотипы входят в понятие этнического. Они связаны с конкретной страной, государством и относятся к государствообразующей нации. Мы считаем, что синонимизация данных понятий неправомерна, и настаиваем на том, что этнический стереотип рассматривается в границах более широких социальных систем, чем национальный стереотип, функционирующей в границах такой социальной системы как государство.

Литература

1. Багдасарова А.Б. Этническое самосознание: сущность, структура, особенности формирования. Материалы научной конференции «Этнические процессы накануне XXI века». – Ставрополь, 1998. - С. 28-31.
2. Бромлей Ю.В. Этнос и этнография. - М., 1973. -283 с.
3. Вдовин А.И. «Российская нация». Национально-политические проблемы XX века и общенациональная российская идея. – М.: Либрис, 1995. – С. 28.
4. Ильюшкин В.В. Взаимосвязь стереотипов социального научения, менталитета и социального представления // European research. 2015. № 3 (4). С. 31-36.
5. Ильюшкин В.В. Социально-психологические особенности национальных стереотипов // Наука, техника и образование 2015 № 4(10). С. 196-198.
6. Ильюшкин В.В. Социальный стереотип как концентрированное выражение социальной установки // Вестник науки и образования. 2015. № 1 (3). С. 87-92.
7. Ильюшкин В.В. Стереотипизация как важный фактор в восприятии и познании людьми друг друга // European science. 2014. № 1 (1). С. 31-36.

8. *Ильющкин В.В.* Стереотипы межнационального восприятия //International scientific review. 2014. № 1 (1). С. 34-40.
9. *Ильющкин В.В.* Теоретические представления о национальных и этнических стереотипах в социальных науках и психологии // European research. 2014. № 1 (1). С. 83-88.
10. *Ильющкин В.В.* Экономическое детерминирование социальных стереотипов // Economics 2015 № 2(3). С. 5-6.
11. *Ильющкин В.В.* Исследование социальных стереотипов в рамках теории каузальной атрибуции // Проблемы современной науки и образования. 2015. № 6 (36). С. 218-220.
12. *Ильющкин В.В.* Исследование социальных стереотипов в рамках теории каузальной атрибуции // Проблемы современной науки и образования. 2015. № 6 (36). С. 218-220.
13. *Ильющкин В.В.* The approaches to the definition of «social stereotype» // International Scientific Review № 3(4) / International Scientific Review of the Problems and Prospects of Modern Science and Education: II International Science Conference (United Kingdom, London, 7-8 June, 2015). p. 74-78.
14. *Королев С.И.* Вопросы этнопсихологии в работах зарубежных авторов. -М, 1979. – С.15.
15. *Оганджян Р.С.* Некоторые вопросы формирования этнических стереотипов в многонациональной среде // Психологический журнал, 1989. Т. 10. № 1. - С.49 - 55.
16. *Семенов Ю.И.* Производство и общество. - М.: Изд. Савин С.А., 2003. - С. 236 - 266.
17. *Торукало В.П.* Нация и национальные отношения: истоки, теория, современность: Автореф. дисс ... д-ра филос. наук. -М., 1997. - 40 с.

Mobbing in the organization and preventive measure from it Nizola D.¹, Smorkalova T.² (Russian Federation)

Моббинг и пути его искоренения

Низола Д. А.¹, Сморкалова Т. Л.² (Российская Федерация)

¹*Низола Дарья Александровна / Nizola Daria – студент-бакалавр;*

²*Сморкалова Татьяна Леонидовна / Smorkalova Tatyana – кандидат психологических наук,
доцент кафедры,
кафедра общей и прикладной психологии,
Гуманитарный университет, г. Екатеринбург*

Аннотация: в статье анализируются проблемы моббинга как психологического террора. В частности, в статье определяются причины, симптомы, этапы и приведены способы борьбы с ним.

Abstract: in this article the problems of mobbing as psychological terror are analyzed. In particular, causes, symptoms, stages, preventive measure from it are determined in this article.

Ключевые слова: моббинг, фазы развития, профилактика.

Keywords: Mobbing, stages of development, preventive measure.

Мы живем в цивилизованном обществе. Так думают многие. Но это не отменяет того, что одни сильнее других, т.е. неравенство есть и будет. Да сейчас, в основном, не пользуются физической силой, но используют намного изощреннее методы, методы психологической борьбы. Один из таких методов – это моббинг, который является формой психологического насилия в виде травли сотрудников в коллективе.

По статистике в Европе от моббинга страдают около 17 % сотрудников в организации[3]. В России данную статистику, к сожалению, не ведут. Поэтому данное явление трудно для изучения в нашей стране.

Это явление, как не парадоксально, первый начал использовать биолог К. Лоуренс, применяя по отношению лишь к диким животным. В профессиональную сферу термин моббинг перенес шведский ученый Х. Лейменн в 80х. Он придал данному термину значение, которое принято сейчас [5, глава 6]. А именно из травли в диком мире он стал ассоциироваться с психологическим нападением, травлей и террором в цивилизованном обществе.

Этому явлению могут подвергнуться и рядовой сотрудник со стороны начальника (боссинг) или коллег, так и руководящее лицо со стороны его подчинённых. Убытки от потерянного рабочего времени и недостатка мотивации могут быть гораздо больше, чем при сокращении рабочего времени или повышении зарплаты [1, глава 21]. Поэтому надо вовремя выявить начало процесса и ликвидировать его до страшных необратимых последствий

Каковы проявления данной болезни? Как ее распознать в организации?

Симптомы, например, могут быть следующие: бойкот (социальная изоляция); злые и ироничные насмешки над сотрудником сотрудника начинают дискредитировать; вещи пропадают; как бы нечаянно портят вещи; от человека утаивают информацию; подчиненные саботируют все его требования (если травле подвергается руководитель) и т.д.

Эти симптомы проявляются на трех разных фазах развития моббинга в организации [2]: Фаза накопления. Слабые симптомы: социальный климат напряжённый (говорят сквозь зубы, интриги, интонации сотрудников, витающее чувство дискомфорта), изменение поведения сотрудников (например, вместе чай пили, теперь не зовут человека или появились нерегулярные насмешки над сотрудником. Нет активных действий. Причины [4, с649-650]: незавершенный конфликт в коллективе, новый руководитель или работник, человек поведением демонстрирует превосходство над остальными, ведет себя заносчиво, дистанцируется от коллег и пр. Реакция человека: он терпит, пытается все свести в шутку

Активная стадия моббинга. Человек активно подвержен травле, насмешкам и необоснованной критике, которые имеют регулярный характер. А также имеются и другие описанные выше симптомы. Реакция человека: задумывается покинуть место работы и перейти на другое.

Профессиональная несостоятельность. Реакция человека: из постоянной критики человек перестает ощущать себя профессионалом, появляется физическое и эмоциональное истощение, редукция собственных профессиональных достижений, т.е. развивается профессиональное выгорание. Человек либо уходит из организации, либо уходит из профессии вообще.

Появляется вопрос: существует ли **методы профилактики моббинга**? Они существуют и подразделяются на два вида: организационные и индивидуальные.

Организационно-управленческие способы.

- Нормативное регулирование социально-трудовых отношений (Трудовой кодекс, внутренние акты).

- Поддержание здорового профессионального климата в организации (например, с помощью корпоративной культуры, наставничества). Сюда же можно отнести формирование нетерпимого отношения к сплетням и интригам в коллективе, наличие культуры общения.

- Создание условий, обеспечивающих обратную связь от сотрудников (совещания, анкеты, тет-а-тет)(мониторинг коллектива).

- Четкое описание должностных обязанностей сотрудников с обозначением их границ профессиональной ответственности (ведь часто на этой почве возникают конфликты).

- Развитие навыков управления у высшего руководства (анализ своего стиля). Из практики известно, что при либеральном стиле чаще наблюдаются явления моббинга в организации.

- Формирование прозрачного механизма принятия управленческих решений (предотвратит недоверие к руководству), а также формирование системы кадрового продвижения и карьерного роста (показать куда человек может расти в профессиональном плане).

Индивидуальные способы профилактики моббинга

1. Проявлять доброжелательное отношение к коллегам (здороваться, стараться ходить на мероприятия вместе, не надо противопоставлять свое мнение мнению коллектива по пустякам), выполняйте свои обязанности как можно лучше.

2. Контролировать свое поведение (вы сами можете стать агрессором, поэтому не кричите, не переходите на личности критикуйте по делу).

3. Не позволяйте обижать себя, пресекайте насмешки на ранних этапах.

Применяя данные меры в комплексе вы минимизируете вероятность появления моббинга в вашей организации, в вашем коллективе.

Литература

1. *Базарова Т.Ю.* Управление персоналом: Учебник для вузов/ Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2002. 560 с.
2. *Евтихов О.В.* Моббинг: фазы развития и его профилактика / О.В. Евтихов, 2010.- Режим доступа: www.elitarium.ru.
3. *Коновалова В.* Моббинг как моббинг/ Коновалова В.Кадровик. Кадровый менеджмент, 2011, N 3.- Режим доступа: <http://hr-portal.ru>.
4. *Малкина-Пых И.Г.* Психология поведения жертвы. Справочник практического психолога / И. Г. Малкина-Пых.- М.:Изд-во Эксмо, 2006.
5. *Сорокина Е.Г., Вдовина М.В.* Конфликтология в социальной работе: Учебник / Е.Г. Сорокина, М.В. Вдовина. — М.: Дашков и К, 2014-с 28

Assessment of municipal programs to promote youth entrepreneurship (for example, the city of Vladivostok)

Kropina E. (Russian Federation)

Оценка содержания муниципальных программ содействия молодежному предпринимательству (на примере г. Владивостока)

Кропина Е. А. (Российская Федерация)

*Кропина Екатерина Андреевна / Kropina Ekaterina – студент,
кафедра государственного и муниципального управления и права,
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, г. Владивосток*

Аннотация: последние годы социально-экономического развития страны характеризуются значительной активностью молодёжи в предпринимательской деятельности. Во Владивостоке для стимулирования предпринимательской активности молодежи была принята муниципальная программа «Молодежь – Владивостоку» на 2014-2018 годы. В ней говорится о ряде мероприятий, но их реализация лишь косвенно касается молодежного предпринимательства.

Abstract: in recent years the socio-economic development of the country are characterized by considerable activity of young people in entrepreneurial activities. Vladivostok to stimulate entrepreneurial activity of young people was adopted by the municipal program «Youth of Vladivostok» for 2014-2018. It States about some events, but their implementation is only indirectly related to youth entrepreneurship.

Ключевые слова: молодежное предпринимательство, муниципальная программа, Владивосток, развитие бизнеса, занятость молодежи.

Keywords: youth entrepreneurship, municipal program, Vladivostok, business development, youth employment.

Огромным потенциалом в сфере предпринимательства обладают молодые, начинающие предприниматели, как самые инициативные, активные, новаторские кадры. Однако, согласно статистике, примерно 300 млн. молодых людей в возрасте от 18 до 30 лет во всем мире либо не имеют постоянного места работы, либо вообще являются безработными. Около 20 % из них обладают отличными способностями для начала собственного бизнеса, и в силу различных причин только 5 % решаются на это [1].

Последние годы социально-экономического развития характеризуются значительной активностью молодёжи в предпринимательской деятельности. Особенность молодежного предпринимательства во Владивостоке проявляется в ограниченности экономических и производственных связей, материальной и финансовой зависимости от родителей, большом риске подвергнуться вымогательству, возникновении неучтённых и нередко криминальных источников доходов, готовности значительной части молодых людей к противозаконным действиям и их безразличии к общественным интересам и т. п.

Во Владивостоке для стимулирования предпринимательской активности молодежи была принята муниципальная программа «Молодежь – Владивостоку» на 2014-2018 годы. В ней говорится о ряде мероприятий, но их реализация лишь косвенно касается молодежного предпринимательства.

Содержательная структура муниципальной программы «Молодежь – Владивостоку» на 2014-2018 годы выстраивается в рамках городского развития и современного образования молодежи, основывается на принципах инициативы, самореализации и деятельностной пробы молодежи. Наполнение Программы

соответствует задачам и направлена на то, чтобы молодежь оставалась в городе Владивостоке, будучи при этом социально мобильной, чтобы молодежь города Владивостока занималась делом, и это дело было выгодно городу. Тематика образования и карьерных траекторий, неформальное (опережающее) образование молодежи - приоритетные направления Программы.

Задачи муниципальной программы:

1. Обеспечить широкое включение молодежных инициатив в социально-экономическое развитие города.
2. Способствовать формированию у молодежи «чувства территории» - сопричастности молодежи к месту проживания.
3. Разработать и внедрить систему стимулов, ориентирующих молодых людей на созидательные активные действия и т. д.

Исходя из Стратегии и стратегического плана развития Владивостока до 2020 г., утвержденного решением Думы г. Владивостока от 08.07.2011 г. № 728, некоторые из приоритетных направлений реализации Программы будут следующие:

1. Молодежная инициатива

Молодежная инициатива – способность молодых людей к самостоятельному действию, изменяющему жизнь к лучшему в различных сферах социальной жизни. Намеренное действие, в котором молодежь самостоятельно берет на себя решение задачи и выступает как ее активный проводник в жизнь, форма проявления общественной активности.

Перечень сфер жизнедеятельности города, в которых могут быть реализованы молодежные идеи: муниципальное управление; общественно-политическая сфера; сфера благоустройства территории города; сфера ЖКХ; экология; транспорт; информационно-коммуникативная сфера; малое и среднее предпринимательство; образование; здравоохранение; культурно-досуговая сфера; спорт; сфера работы с детьми и молодежью; социальная защита населения.

2. Присуждение премии молодежи города Владивостока «Есть за что!» и вручение знака «Молодежный вектор»

Главным фактором, стимулирующим молодежь к активным действиям в решении проблем города, а также возможностью закрепления молодых людей во Владивостоке, должно стать присуждение премии молодежи города Владивостока «Есть за что!» и вручение знака «Молодежный вектор». Уменьшение количества премиантов и увеличение размера премии позволит поощрить наиболее достойных и оказать финансовую поддержку молодым людям, чья деятельность принесла пользу для горожан и развития города [2].

Премия присуждается гражданам (молодым людям) в возрасте от 14 до 35 лет включительно, проживающим и (или) учащимся (работающим) на территории Владивостокского городского округа.

Премия – это поощрение, одобрение деятельности молодых людей за вклад: в развитие привлекательности городской территории и международной интеграции; в сохранение исторического наследия города Владивостока; в области предпринимательства и экономического развития; в области образования и просвещения; в области развития общественных связей и журналистики; в области социальных коммуникаций и благотворительности; в области науки; в области искусства и культуры; в области градостроительства и архитектуры; в укреплении здорового образа жизни; в развитие физической культуры и спорта.

Основанием для присуждения Премии является состоявшееся дело, событие, которое повлияло на развитие города Владивостока и принесло пользу для горожан [3].

Исходя из вышеизложенного видно, что проблемам молодежного предпринимательства уделяется недостаточное внимание. Либо вознаграждаются уже существующие проекты, либо поддерживаются проекты некоммерческого характера.

Молодёжным предприятиям, которые только начинают свое существование, не хватает ресурсной базы и, прежде всего, материальной базы для развития бизнеса. Дают о себе знать недостаток опыта у молодого предпринимателя в организации бизнеса и примыкающих к нему сферах, недостаток коммуникативных способностей. Связь предпринимательской деятельности с постоянным риском, неопределённостью условий и неизвестностью результатов заставляет молодёжь искать пути меньшего сопротивления, то есть выбирать такие сферы деятельности, в которых не требуется больших умственных способностей, физических и материальных затрат. Следствием этого является недостаточная общественная эффективность предпринимательской деятельности молодёжи, получившей преимущественное распространение в непроеизводственной сфере.

Для решения описанных проблем требуется разработка мероприятий, в которых будет осуществляться:

1. Оценка развития субъектов малого и среднего предпринимательства, путем проведения социологических опросов (анкетирование, интервьюирование) для мониторинга количественного изменения доли молодых предпринимателей в сфере экономики.
2. Консультирование начинающих молодых предпринимателей по вопросам развития малого и среднего бизнеса.
3. Обучение начинающих молодых предпринимателей на семинарах и тренингах.
4. Совершенствование системы финансирования программ, привлечение спонсоров, определение приоритетов для первичного финансирования и оценка бюджетных вложений.
5. Ежегодный анализ эффективности проводимых мероприятий.

Проводимые во Владивостоке изменения должны быть обращены в будущее и, прежде всего, к молодёжи, поскольку молодёжь является потенциально наиболее мобильной общественной группой на рынке труда. Необходимо создать молодым поколениям условия и стимулы, создать приемлемые механизмы получения квалификации и переквалификации. Особенностью процессов, происходящих в российской экономике в настоящее время, является переход к новому витку развития, на котором в фокусе хозяйственной политики оказывается не столько само предприятие, сколько проблемы его адаптации к изменяющимся условиям внешней среды, которые могут быть решены только на более высоком корпоративном уровне.

Литература

1. Программа поддержки и развития молодежного предпринимательства «Молодежный бизнес России» [Электронный ресурс]: Международный форум лидеров бизнеса (IBLF RUSSIA). URL: <http://www.iblfrussia.org/programmes/current/detail.php?ID=290> (дата обращения: 21.05.2015).
2. Молодежная политика [Электронный ресурс]: Официальный сайт администрации города Владивостока. URL: http://www.vlc.ru/life_city/youth_policy/ (дата обращения: 21.05.2015).
3. Положение о присуждении премии молодежи города Владивостока «Есть за что!» [Электронный ресурс]: Официальный сайт администрации города Владивостока. URL: http://www.vlc.ru/life_city/youth_policy/Est-za-cto-2014/ (дата обращения: 21.05.2015).



ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОБЛЕМЫ НАУКИ»
[HTTP://WWW.SCIENCEPROBLEMS.RU](http://www.scienceproblems.ru)
EMAIL: [ADMBESTSITE@NAROD.RU](mailto:admbestsite@narod.ru)