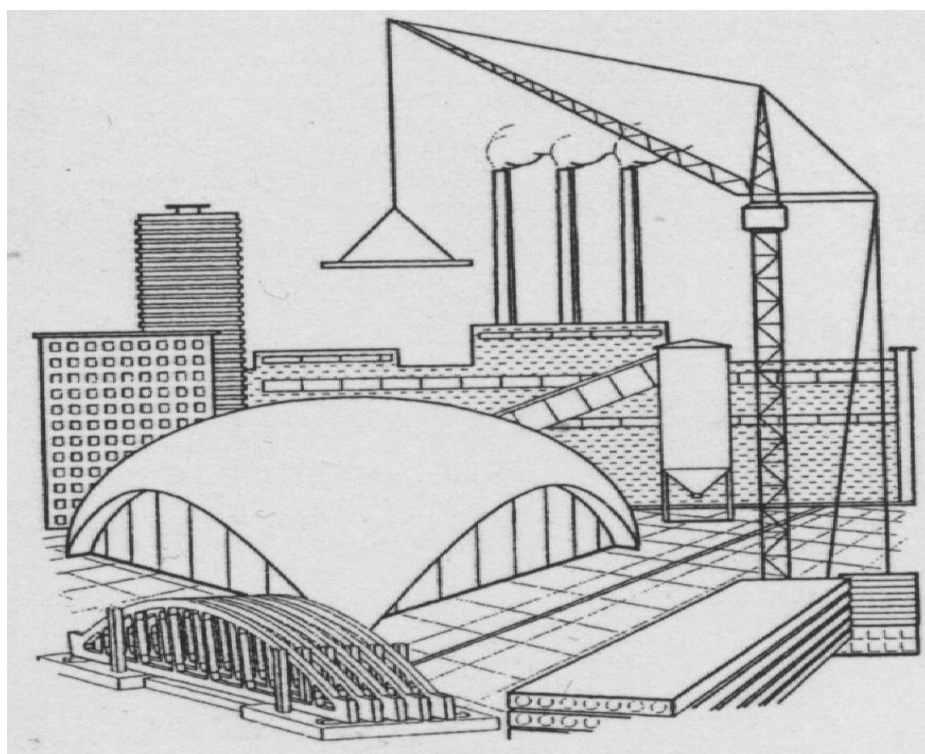


Министерство образования и науки РФ
ГОУ ВПО «Волгоградский государственный архитектурно-строительный
университет»
Себряковский филиал ГОУ ВПО «Волгоградского государственного архитектурно-
строительного университета»



ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

**Материалы
I студенческой научно-технической
конференции СФ ВолгГАСУ
17 ноября 2010 года**



Михайловка - Волгоград, 2010

Министерство образования и науки РФ
ГОУ ВПО «Волгоградский государственный архитектурно-строительный
университет»
Себряковский филиал ГОУ ВПО «Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета»

**Инновационное развитие
строительного комплекса региона**

**Материалы
I студенческой научно-технической
конференции СФ ВолгГАСУ
17 ноября 2010 года**

Волгоград, 2010

УДК 338.45.69+69(470.45)(063)
ББК 65.31+38(235.54)Я43
С 692

Редакционная коллегия: проф. Калашников С.Ю., проф. Богомолов А.Н., проф. Акчурин Т.К., доц. Забазнова Т.А., проф. Беляев М.К., проф. Навроцкий Б.А., проф. Бабкин В.А.

С692 Инновационное развитие строительного комплекса региона. Материалы I студенческой научно-технической конференции СФ ВолгГАСУ 17 ноября 2010 г., г. Михайловка, Волгоградской области: Волгогр.гос.архит.-строительный университет. г. Волгоград: ВолгГАСУ, 2010г., 512 с.

ISBN

В материалах конференции представлены теоретические и экспериментальные результаты исследований студентов в области инновационного развития строительного комплекса региона по следующим актуальным направлениям: инновации в строительстве, образование и наука, создание экономических условий для возникновения конкурентной среды в строительстве, экология в строительстве. В материалах содержатся статьи и доклады участников конференции по выше указанным направлениям.

Предназначены для преподавателей, соискателей, аспирантов и студентов ВУЗов.

УДК 338.45.69+69(470.45)(063)
ББК 65.31+38(235.54)Я43



© Авторы материалов конференции, 2009
© Государственное учреждение высшего профессионального образования «Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет»

Содержание

Основные тематические направления

Направление I.

Инновации в строительстве

1. Голунова Д., Мордасова А. Направления снижения стоимости жилой недвижимости Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет	9
2. Ермилова К.В, Мурзина А.А. Строительство в регионах России	13
3. Кочетова Д.А., Анисифорова Д.В. Организация и проведение торгов в дорожной отрасли	18
4. Кочетова Д. Инновации в дорожном хозяйстве	23
5. Кучеренко С.С. Возможности инновационного развития Волгоградской области и малоэтажное строительство.....	27
6. Мешалкин В.В. Создание госкорпорации «Автодор».....	29
7. Свечников Д. Влияние шума работающих машин на окружающую среду.....	32
8. Смелова Л.С. Новые, огнестойкие и пожаростойкие строительные материалы.....	34
9. Солонухо Е.С. Инновационное развитие транспортного комплекса.....	40
10. Широкова И.В. Организация дорожного фонда РФ.....	43

Направление II.

Образование и наука.

11. Андреев Д.С. Массовая культура и её проявление в современном обществе.....	48
12. Артёмова Ю. Знание иностранного языка как условие конкурентноспособности будущего инженера-строителя на рынке труда.....	55
13. Бахолдин И.И. Повышение производительности труда за счёт использования информационных технологий.....	57
14. Бунчукова И.Д. Проблемы определения недвижимости по действующему гражданскому законодательству РФ.....	58
15. Варивончик И. История денег в советском государстве в 20-40-х годах XX века.....	62
16. Егорушин О. Объекты незавершенного строительства: теория и практика.....	69
17. Жеребцова О. Развитие творческого потенциала личности студента в процессе изучения иностранного языка.....	72
18. Зубарева Н.И. Американизации русской культуры.....	74
19. Кознова К.Н. Договор строительного подряда как основной документ, регламентирующий взаимоотношения заказчика и подрядчика при производстве строительных работ.....	81
20. Лопатина М.Н. Мотивация труда – основа эффективного управления предприятием....	85

21. Николаев А. Педагогические условия развития творческого потенциала студентов специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» в полиязыковом образовательном пространстве строительного ВУЗа.....	91
22. Пархоменко С.Ю. Понятие, признаки, правовая природа строительного подряда.....	95
23. Пацюк С.В. Формирование современного экономического мировоззрения у студентов ВУЗа.....	98
24. Пономарев А. Анализ состояния проблемы профессионально-прикладной физической подготовки в теории и практике физической культуры.....	101
25. Попова Д. Права и обязанности родителей детей.....	105
26. Садыгова А. Сущность и классификация международных договоров.....	111
27. Секачёва Д. Профессионализм инженера.....	115
28. Храмова Е.А. Организационная культура как инновационный фактор раскрытия потенциала людей.....	122
29. Ростовцева К.А. Внедрение интернет - технологий в сфере недвижимости на примере единой Национальной Мультилистинговой Системы.....	125
30. Черникова Н.М. Коммуникативно-прагматическая функция обращений в различных ситуациях межличностного общения.....	127
31. Черникова Н.М. Постмодерн в культуре Европы XX века.	133

Направление III.

Создание экономических условий

для возникновения конкурентной среды в строительстве

32. Бесперстова М.О. Анализ проблем развития транспортной инфраструктуры в России.....	140
33. Боровик М.С. К развитию теории реакции предприятия на внедрение прогрессивных технологий.....	142
34. Денисова Н.В., Анисифорова Д.В. Управление «человеческим капиталом» как основным фактором повышения конкурентоспособности предприятий в условиях кризиса.....	148
35. Дикова Н.В., Петриченко А.В. Управление персоналом в период кризиса.....	155
36. Зиновьев Д.А. Рынок жилья. Пути снижения стоимости жилья.....	162
37. Карпушко Е.Н. Интернет-ресурсы для рынка недвижимости.....	163
38. Кучеренко С.С. Жилищно строительные кооперативы – кризис и пути выхода из него.....	169
39. Мелик-Степанян Н.В. Информационный подход в определении объектов недвижимости на уровне города.....	170

40. Пацюк С.В. Влияние экономического кризиса на инновации и модернизацию экономики в России.....	174
41. Рыжова О.А. Определение конкурентных сил рынка.....	177
42. Рыжова О.А. Оценка конкурентоспособности предприятия.....	180
43. Рыжова О.А. Пути повышения конкурентоспособности.....	185
44. Солонухо Е.С. Источники финансирования дорожной отрасли.....	190

Направление IV.

Экология в строительстве

45. Andreev D.S. Geometrical and electronic structure of molecule β -naftol by method MNDO.	195
46. Andreev D.S. Geometrical and electronic structure of molecule o-metoksiallilbenzol by method AB INITIO.....	197
47. Андреев Д.С., Бабкин В.А. Квантово-химический расчет молекулы 3-метилаценафтадена методом AB INITIO.....	199
48. Бабкин В.А., Шамин С.М. Квантово-химический расчет молекулы 2,4-спирогептана методом MNDO.	202
49. Буравлева Е. Характеристика иловых отложений озера Придорожное.....	204
50. Косова К.О. Санитарно-защитные зоны строительных предприятий.....	205
51. Спиридонов В.Е. Геоэкологическое состояние долинно-ландшафтных комплексов Дона и Хопра.....	206
52. Шамин С.М. Квантово-химический расчет молекулы спиропентана методом MNDO..	211

В настоящее время в Себряковском филиале ВолгГАСУ создана благодатная почва для проведения I Студенческой научно-технической конференции «Инновационное развитие строительного комплекса региона». Студенты филиала участники многих научно-инновационных конкурсов, конференций, форумов - «Селигер 2009», «Волга 2009», «Форум Победителей Прорыв 2009», международный конкурс НИР «Инженерная премия - Монодиалого», Первый Волгоградский молодежный инновационный конвент-2010 и др. Студенты активно вовлечены в работу научно-исследовательских лабораторий: «Компьютерное моделирование молекулярных систем», «Легкие бетоны и строительные технологии», «Механика грунтов», «Геоинформационные системы». Филиал вышел с инициативой по реализации своих проектов и идей в плане создания малого предприятия на базе НИЛ «Легкие бетоны и строительные технологии», которое позволит решать задачи развития инновационной экономики.

Созданный молодежный инновационный центр (МИЦ) является инициатором и организатором конференции, ее основные направления следующие: инновации в строительстве, образование и наука, создание экономических условий для возникновения конкурентной среды в строительстве, экология в строительстве. Такой широкий спектр тематических направлений адекватно отражает актуальные проблемы и болевые точки нашей современной жизни, а это и вопросы огнестойких и противопожарных материалов и конструкций, проблемы болонского процесса и модернизации образования, проблемы рынка жилья и нанотехнологий. Студенты активно затрагивают не только проблемы, но и предлагают пути их решения.

Лучшие научные работы молодых исследователей представлены в настоящем сборнике. Материалы конференции будут весьма интересны молодым ученым, которые специализируются в области строительства, энергетики, экономики, работают на получение новых фундаментальных знаний, ставят целью практическое использование гипотез и теорий для разработок технических нововведений.

Всем участникам конференции желаю здоровья и успехов в научном поиске.

С уважением ректор ВолгГАСУ,

д.т.н., профессор

С.Ю. Калашников

Направление I.
Инновации в строительстве

НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Голунова Д., Мордасова А., Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Научный руководитель: к.э.н. Денисова Н.В.

Целью данной статьи является раскрытие проблем, влияющих на стоимость жилой недвижимости, и предложение рекомендаций по снижению себестоимости объектов строительной отрасли.

Направления снижения стоимости жилой недвижимости и формирование рынка доступного жилья является одним из приоритетов государственной жилищной политики. Доступное и достойное жилье обеспечивает социальную и экономическую стабильность государства. Возможность улучшения жилищных условий стимулирует граждан к эффективному труду и формирует отношение их к государству, являющемуся гарантом реализации их конституционного права на жильё. Таким образом, данная тема является особенно актуальной для населения, государства и бизнес-сообщества. И поэтому необходимо более детальное изучение ее.

Для этого рассмотрим статистические данные за 2010 г. и прогнозные данные по стоимости жилья на 2011 г. Рынок жилой недвижимости в глобальном масштабе восстанавливается, несмотря на замедление темпов роста цен.

Согласно статистическим данным, в 2010 г. был увеличен объем строительства жилья до 145 млн. кв. метров, то есть до 1 кв. метра на человека в год. Потенциальные мощности строительных фирм по регионам, достигли 53,4 млн. кв. метров. Увеличился объем жилищного строительства до 72 млн. кв. метров, для чего потребовалось расширить строительные мощности на 36 %. Объем ввода жилья в 2010 г. удовлетворил возросший платежеспособный спрос на 60 %.

Что касается стоимости жилья, по прогнозным данным, представленным Центром макроэкономических исследований, в 2011 году жилье в России будет дорожать медленнее инфляции. Его стоимость вырастет не более, чем на 7-8%. Предпосылок для большего удорожания нет. С января по октябрь 2010 года сохранялись невысокие темпы роста цен на жилье. В среднем стоимость жилья увеличилась на 1,5%, а в 30 регионах России было зафиксировано снижение цен. По данным за октябрь, средневзвешенная цена в рублях на жилье эконом-класса составляла 36,749 тыс. рублей за квадратный метр в новостройках и 41 тыс. рублей за квадратный метр на рынке вторичного жилья. В целом до конца 2010 г. и в будущем 2011 г. будет продолжаться стагнация цен с учетом инфляции. В номинальном выражении незначительный рост цен будет зафиксирован в 2011 году (+6%).

Прогноз номинальных цен на жилье в 2010-2011 г. основан на макроэкономическом прогнозе ЦМИ, построенном еще до засухи, пожаров и скачка цен на продовольственные товары и предполагающем, что годовой показатель инфляции в 2010 г. и 2011 г. составит 6,8% и 7,1%.

Наблюдаемое в последние месяцы ускорение инфляции может повлечь за собой и некоторое увеличение темпов роста номинальных рублевых цен на жилье, который, тем не менее, будет мало отличаться от темпов потребительской инфляции. Ситуация на рынке жилой недвижимости в ближайший год будет разительно отличаться от предкризисной, когда темпы увеличения номинальной стоимости жилья значительно «обгоняли» потребительскую инфляцию. Цены на жилье во многом определяются спросом, поскольку предложение на рынке чрезвычайно негибкое.

Не смотря на стабилизирующуюся после кризиса ситуацию относительно строительства и потребительской стоимости жилья, ситуация всё-таки остается сложной и среднестатистический гражданин также не может позволить себе приобрести жильё.

Потребность граждан в жилье - это объективная необходимость в улучшении жилищных условий, а спрос граждан на жилье - это потребность, позиционированная ими на рынке жилья, обеспеченная соответствующими финансовыми и материальными средствами. Как известно, стабильно высокий спрос, создающийся путем развития кредитного рынка, при недостаточном предложении, ведёт к росту цен. Таким образом, нельзя допустить опережающих темпов увеличения спроса населения на жилье над темпами увеличения предложения жилья.

Рассмотрим основные факторы, влияющие на рост себестоимости строительства.

К ним можно отнести повышение стоимости строительных материалов, изделий и конструкций, опережающее рост цен в других отраслях и на потребительском рынке. Доля строительных материалов в себестоимости строительства составляет на сегодняшний день 68 %. На рынке строительных материалов происходит и монопольное повышение цен на цемент, металлопрокат, нерудные материалы. К примеру, Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России недавно возбудила дело в отношении холдинга "Евроцемент групп" по фактам установления монопольных цен на цемент. Если растет в цене металл и цемент, то автоматически растет и себестоимость железобетона. А это производство с невысокой рентабельностью, так что производители вынуждены поднимать на железобетон цены, невзирая на то, готов ли к этому рынок или нет.

Во-вторых, это низкий уровень организации строительного процесса, логистики и расчетов в строительстве. Потери от брака и простоев составляют до 15 %.

В-третьих, это низкое качество проектно-сметной документации, ошибки в проектировании, приписки в сметах, завышение объемов выполненных работ. Много

изменений в проекты вносятся по ходу строительства, что увеличивает сметную стоимость в среднем на 8 %.

В-четвертых, начало строительства осуществляется без утвержденной проектно-сметной документации.

В-пятых, из-за отсутствия финансирования объектов происходят частые остановки производственного цикла и консервация объектов. Затраты на возобновление строительства приводят к потерям до 10 % сметной стоимости.

В-шестых, наличие в строительстве бартера - материалы и услуги за квартиры. Как правило, зачет стоимости материалов и услуг происходит по более высоким ценам с дисконтом около 12 %.

В-седьмых, высокие непроизводственные потери застройщиков на этапе подготовки строительства - длительные сроки согласований и коррупция.

В-восьмых, большие затраты на инженерную подготовку территорий, несовершенство правил определения затрат на подключение к инженерным сетям и головным источникам.

В-девятых, обременение застройщиков различными платежами на развитие инфраструктуры или передачи части построенного жилья. Как правило, это порядка 10 % квартир или эквивалентные денежные платежи застройщиков. Все это оборачивается попытками самих застройщиков "взвинтить" цены на жильё при повышении спроса.

В-десятых, частая смена подрядчиков на объектах и просчеты в их выборе, несовершенство конкурсных процедур.

В-одиннадцатых, несовершенство нового градостроительного законодательства и отсутствие новых подзаконных актов к нему. Довольно много споров ведется вокруг закона «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». Указанный закон ставит застройщиков в довольно жесткие рамки и может оказать влияние на их ценовую политику. Все издержки застройщиков, будут способствовать росту цен на жильё. А именно: дополнительные банковские кредиты, которые придется брать строительным компаниям из-за невозможности привлечь средства дольщиков; высокие процентные ставки по этим кредитам в итоге отразятся на стоимости квадратного метра. Все это приведет к следующим последствиям: уменьшится количество застройщиков, что повлечет за собой снижение предложение на рынке жилья. Однако при этом вырастут сроки окупаемости проектов.

В настоящее время, в соответствии с требованием рынка, большую часть принципиальных вопросов по распределению и использованию финансовых ресурсов при реализации целевых программ и отдельных проектов необходимо решать с использованием конкурсных процедур (подрядных торгов), целью которых является создание конкурентной

среды. Подрядные торги – это конкурсная форма размещения заказов в инвестиционно-строительной деятельности на всех фазах осуществления проекта с целью выбора лучшего предложения для выполнения работ и оказания услуг. Однако, на данный момент, система конкурсных процедур в РФ еще не полностью сформирована и имеет ряд недостатков. Это и пробелы в законодательной базе в части проведения конкурсных процедур в строительстве, и несовершенство нового градостроительного кодекса, отсутствие новых подзаконных актов к нему.

Итак, на основе вышеизложенного, можно предложить ряд мероприятий, выполнение которых позволит значительно снизить стоимость жилья. Приоритетной задачей в этом можно считать переход на расчеты в строительстве по твердым ценам, определяемым по результатам подрядных торгов. По объектам бюджетного и смешанного финансирования нужно перейти к подписанию ценовых и тарифных соглашений на год с основными производителями строительных материалов. Со стороны заказчика – это гарантии объема потребления и закупок, со стороны строительного бизнес-сообщества – это гарантии неизменности оптовых цен или согласованных пределов их повышения в течение года.

Немаловажным является создание эффективных механизмов борьбы с высоким уровнем монополизации и административного протекционизма. Некоторые новостройки, подлежащие сдаче госкомиссии, не подключены к коммуникациям, поэтому застройщикам приходится вкладывать собственные средства в развитие инфраструктуры. Исходя из этого, важно разработать четкие правила определения платы за подключение к инженерным коммуникациям, а также за услуги учреждений, осуществляющих согласование, контроль, проверки при осуществлении строительства.

Помимо этого надо активизировать работу антимонопольных органов по выявлению случаев монопольного завышения цен, случаев сговора производителей стройматериалов. Осуществлять мониторинг и согласование сделок по слиянию предприятий стройиндустрии или покупке контрольных пакетов акций предприятий и др.

Литература

1. Баздникин А.С. Цены и ценообразование: Учебное пособие. –М.: Юрайт-Издат, 2004.- 332с.- 3000 экз.– ISBN 5-94879-135-1.
2. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: учеб.- 3-е изд. перераб. и доп.- Г 67 М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.-848с. - 3000 экз.– ISBN 5-98032-715-0.
3. Экономика, организация и управление в строительстве и жилищно-коммунальной сфере // Строительство и архитектура. Экспресс-информация.- ВНИИТПИ, 2006. - Вып.2. – С. 5-26.
4. Экономика строительства: учебник / под общей ред. И.С. Степанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: Юрайт-Издат, 2008. -620с. – 2000 экз.– ISBN 978-5-94879-911-7.
5. <http://www.opec.ru/library/images/attach/2053.doc>

6. <http://www.reline.ru/news/14659.html>

7. http://www.sbrf.ru/common/img/uploaded/files/pdf/press_center/Review_september_2010_home.pdf

СТРОИТЕЛЬСТВО В РЕГИОНАХ РОССИИ

Ермилова К.В, Мурзина А.А., Себряковский филиал Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета

Научный руководитель: преподаватель Рыжова О.А.

Цель: изучение тенденции развития отрасли строительства регионов России.

Строительная отрасль страны представляет собой сумму региональных строительных комплексов, которые существенно различаются по величине, факторам спроса и характеру предложения. В отдельных регионах ситуацию можно назвать строительным бумом, тогда как в других ввод в эксплуатацию какого-либо здания является чрезвычайно редким событием.

Строительная отрасль относится к системообразующим компонентам российской экономики. На строительство приходится порядка 8,2% ВВП России, в этом секторе работают 7,9% трудоспособного населения РФ. Доля строительного комплекса в региональном валовом продукте существенно варьируется: от 3-5% в Нижегородской и Новосибирской областях до 11-12% в Республике Татарстан и Томской области. Во многих регионах существует ресурс активизации развития строительного комплекса и увеличения его вклада в экономическое развитие за счет проактивной отраслевой политики на уровне субъектов федерации, муниципалитетов.

Добавленная стоимость отрасли создается и потребляется в пределах отдельных регионов, ее развитие определяется факторами внутреннего спроса. Строительство является крупнейшей частью непромышленного несельскохозяйственного сектора экономики. Строительный комплекс имеет ключевое значение для развития целого ряда смежных отраслей: производства стройматериалов, транспорта, социальной сферы и др. Совокупный вклад рынков, напрямую связанных со строительством, в экономику страны может достигать 30% ВВП.

Отрасль находится в центре инвестиционного процесса: с *одной стороны*, она зависит от прогресса в доходах и состоянии частного финансового сектора, а с *другой* - уровень развития и организации строительного комплекса накладывает ограничения на интенсивность самого инвестиционного процесса. Социальная значимость вопросов строительства обуславливается низкой обеспеченностью жильем населения России, наличием значительной доли ветхого жилья. Решение одной из ключевых проблем российской экономики — высокой энергоемкости - также во многом лежит в сфере

строительства, где необходимо расширять применение новых материалов и технологий, обеспечивающих сбережение тепла, как во время строительных работ, так и в процессе эксплуатации зданий.

Динамика строительства является одним из ключевых индикаторов, по которым можно судить об общем прогрессе страны. Выпуск строительного сектора следует за общеэкономической динамикой с некоторым запаздыванием, учитывая временной лаг между улучшением экономической ситуации, принятием инвестиционных решений и их реализацией. Минимальный объем ввода в действие жилых площадей в России был зафиксирован в 2000 г. и составил всего 49% от объема 1990 г. В 2001 г. объемы строительства увеличились, и суммарный прирост за три года составил 20%. Совокупный объем ввода жилых и нежилых зданий в действие за это время вырос на 10%, а без учета Москвы и Московской области всего на 5%. В 2003 г. в эксплуатацию было введено на 1% меньше зданий, чем в 2002 г. В среднесрочной перспективе строительство имеет все шансы стать наиболее динамичной отраслью экономики, локомотивом прогресса, однако это зависит не только от объективных условий экономического развития, но и от действий региональных и местных властей.

В сфере строительства практически отсутствует «восстановительный» рост, так как наследство, оставшееся со времен Советского Союза, в строительном комплексе играет гораздо меньшую роль, чем в промышленности. Для запуска строительства в условиях современной России необходимо создать новую систему, включающую в себя механизмы финансирования, производственную и рыночную инфраструктуру, эффективные организации и многое другое. Это сказывается на темпах развития отрасли: динамика строительно-монтажных работ вплоть до 2007 г. существенно отставала от роста промышленности, зато в 2007 г. они увеличились в два раза, что превысило прирост промышленного производства. Одновременно опережающими темпами повышаются цены — и на строительные работы, и на стройматериалы.

Строительная отрасль страны представляет собой сумму региональных строительных комплексов, которые существенно различаются по величине, факторам спроса и характеру предложения. В отдельных регионах ситуацию можно назвать строительным бумом, тогда как в других ввод в эксплуатацию какого-либо здания является чрезвычайно редким событием. Так, на данный момент в шести субъектах федерации - двух небольших по абсолютным объемам строительства южных регионах (Астраханская область и Кабардино-Балкарская Республика) и четырех крупных миграционно привлекательных регионах (Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Краснодарский край) - объем ввода жилья превышает уровень 1990 г. Спрос на жилье здесь формировался всем населением страны, а не только местными жителями. Этому способствовали два параллельных процесса:

концентрация наиболее высокооплачиваемых рабочих мест транзакционного сектора (финансы, управление, PR, торговля и пр.) в столичном регионе и миграция успешных людей в обе столицы и регионы юга. Таким образом, одним из ключевых факторов развития строительства в последнее десятилетие была общая привлекательность региона с точки зрения условий жизни. Однако есть целая группа субъектов федерации в разных географических зонах страны, где ввод жилых домов в эксплуатацию в 2002 г. был в пять раз меньше уровня 1990 г. В ряде этих регионов в последнее время наблюдается увеличение темпов строительства, однако во многих из них, по всей видимости, возврат к прежним объемам невозможен в силу неблагоприятных экономических, природных или инфраструктурных условий.

Основной вклад в рост объемов строительства в России в 1999—2009 гг. обеспечили Москва и Московская область, причем в Москве этот показатель в 2003 г. почти вдвое превысил аналогичную величину 1990 г. Однако темпы строительства здесь неизбежно замедляются. По итогам 2003 г. динамика ввода жилых площадей в действие в московском регионе и в целом по России практически сравнялась, а темпы роста строительно-монтажных работ в столице были ниже, чем в целом по стране. Одновременно наблюдается уменьшение строительства в богатых городах, таких как Санкт-Петербург, и регионах с большой долей экспорта нефти в экономике (Тюменская и Самарская области, республики Башкортостан и Татарстан), где текущий уровень строительства гораздо выше, чем в среднем по России. В южных районах и Черноземье (Краснодарский край, Ростовская, Астраханская, Воронежская, Липецкая и Белгородская области) сохраняются высокие темпы строительства, несмотря на текущие большие объемы. Во многих субъектах федерации значительное сокращение строительства в 1990-х гг. сменилось взрывным ростом в связи с улучшением экономического положения благодаря развитию импортозамещающих и инвестиционных производств, а также бюджетной экспансии.

Потенциал развития отрасли определяется улучшением инвестиционного климата в стране и ростом доходов населения. Сказанное верно и на уровне отдельных регионов. При этом одним из ключевых компонентов инвестиционной привлекательности региона являются благоприятные условия для жизни, т. е. умеренный климат, наличие крупных городов, высокооплачиваемых рабочих мест и т. д. Расширение инвестиционной активности способствует увеличению объемов строительства и одновременно создает условия для экономического развития, в том числе для роста доходов населения, что повышает спрос на недвижимость. В течение последних пяти лет эластичность выпуска отрасли по инвестициям в основной капитал составляла от 1 до 1,15, т. е. рост инвестиций в основной капитал на 1% приводил к увеличению объема строительно-монтажных работ не менее чем на 1%.

С точки зрения доходов населения ключевым фактором для развития строительного сектора является формирование прослойки обеспеченных граждан, создающих спрос на недвижимость. Строительство стало одним из индикаторов расслоения общества. Так, количество квартир в новостройках в последние годы остается на постоянном уровне - около 400 тыс. в год, но площадь и цена средней квартиры увеличиваются. На региональном уровне строительство будет развиваться там, где экономическая система благоприятствует расширению группы наиболее обеспеченных граждан. Эластичность инвестиций в жилищное строительство по доходам населения также превышает единицу: рост доходов на 1% в регионах России (без учета Москвы и Московской области) приводит к повышению инвестиций в недвижимость на 1,2-1,5%. Доля таких инвестиций в совокупных доходах населения в 2000-2002 гг. увеличилась с 3,1 до 3,6% в целом по России (без Московского региона). В Москве и области рост доходов населения меньше связан с инвестированием. Однако даже опережающий рост инвестиций не позволяет угнаться за динамикой цен на недвижимость. Так, если в 1995 г. на 1 млн руб. доходов вводилось в действие 11 кв. м жилья, то в 2003 г. на эту же сумму было построено только 8 кв. м.

Фактор бюджетного финансирования жилищного строительства остается значимым лишь в отдельных регионах. Прежде всего, это Москва, где в 2002 г. 1,5% семей улучшили жилищные условия за счет бюджетных источников. Следом по степени участия местных и федеральных бюджетов в жилищном строительстве идут республики Башкортостан и Татарстан - 0,6-0,9% семей. В остальных регионах бюджеты играют куда более скромную роль в финансировании отрасли. Реализация потенциала строительства, определяемого доходами населения и общим инвестиционным климатом, зависит от развития финансового сектора, эффективности государственного регулирования и прогресса в самом строительном комплексе. Развитие форм кредитования способствует увеличению числа россиян, доходы которых позволяют приобретать жилье. Повышение спроса на жилье со стороны населения является необходимым условием развития строительного комплекса, в противном случае темпы роста отрасли существенно снизятся уже в ближайшее время. Облегчение доступа строительных организаций к кредитным ресурсам также ускорит рост сектора. Государственное регулирование должно быть направлено в первую очередь на формирование эффективной конкурентной структуры рынка и, повторим, на улучшение условий финансирования строительства. Первоочередными мерами должны стать создание прозрачного рынка земли и обеспечение равного доступа застройщиков к земельным участкам (По некоторым оценкам, сейчас через открытые аукционы распределяется не более 10% свободных площадок. См. Ступин И. Через тернии к транспарентности // Эксперт. - 2004. - № 33.), что будет способствовать прогрессу в строительном комплексе и позволит сделать жилье более доступным для населения.

Что сдерживает рост строительства?

Основные проблемы, замедляющие развитие строительного комплекса в большинстве регионов России, на данный момент таковы:

- недостаток финансирования;
- отсутствие во многих регионах площадок с подготовленной инфраструктурой;
- высокий уровень транзакционных издержек;
- неэффективная организация рыночных структур;
- низкий уровень менеджмента в строительстве, плохая организация работ;
- технологическая отсталость российского строительного комплекса.

Выводы

Многие проблемы строительного комплекса решаются на региональном уровне. Особенности отрасли и существующий уровень развития экономики страны не позволяют государству уйти со строительных рынков. Строительство невозможно рассматривать в отрыве от общеэкономической ситуации. Вместе с тем, имеется значительный ресурс развития сектора за счет улучшения микроэкономической среды работы строительных предприятий. Предварительные итоги 2009 г. заставляют обратить внимание на неустойчивость развития отрасли, как с точки зрения спроса, так и по внутренним причинам. В ближайшем будущем для строительных организаций приоритетными направлениями деятельности должны стать совершенствование управления, расширение горизонта планирования и более точный учет требований рынка. Органам местной и региональной власти необходимо разработать долгосрочные программы снижения транзакционных издержек в отрасли, расширения возможностей финансирования строительства.

Используемая литература.

1. Дейан А. Изучение рынка / Пер. с фран. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2003. – 128 с.
2. Жариков В.Д., Патеев Б.А., Государственное регулирование экономики-основы ее стабилизации.// Научные труды МАОП том 3./ Под ред. В.Н. Родионова.- Москва. Воронеж.: Изд-во МАОП, «НПК (О) «Энергия». 2000. – 0,3 п.л. (в соавт., авт. объем – 0,15 п.л.).
3. Жариков В.Д., Патеев Б.А., Чайникова Л.Н., Планирование технико-экономических показателей.// Учебное пособие./ Под ред. В.Н. Митрофанова. - Тамбов: Изд-во ТГТУ, 1999. – 4,1 п.л. (в соавт., авт. объем – 1,23 п.л.).
4. Маркетинг: общий курс: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» / под ред. Н.Я. Калюжной, А.Я. Якобсона. – 4-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010. – ил., табл. – (Высшее экономическое образование).

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ТОРГОВ В ДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

Кочетова Д.А., Анисифорова Д.В., Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Научный руководитель – канд. техн. наук, доцент Кузнецов В.Н.

Размещение заказов на выполнение работ и услуг для государственных и муниципальных нужд осуществляется на основании Федерального закон «Размещение заказов на поставки товаров, выполнения работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (в редакции от 08.11.2007 N 257-ФЗ) (далее – Федеральный закон о размещении заказов).

Под государственными нуждами понимаются обеспечиваемые за счет средств федерального бюджета или бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников финансирования потребности Российской Федерации, государственных заказчиков в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления функций и полномочий Российской Федерации, для реализации федеральных целевых программ, для исполнения международных обязательств Российской Федерации, в том числе для реализации межгосударственных целевых программ.

Размещение заказа может осуществляться:

- 1) путем проведения торгов в форме конкурса, аукциона, в том числе аукциона в электронной форме;
- 2) без проведения торгов (запрос котировок, у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), на товарных биржах).

Тендер (торги) - конкурентная форма размещения заказов на поставку товаров, предоставление услуг или выполнение работ по заранее объявленным в документации условиям, в оговоренные сроки на принципах состязательности, справедливости и эффективности. Контракт заключается с победителем тендера - участником, подавшим предложение, соответствующее требованиям документации, в котором предложены наилучшие условия.

21 июля 2005 года вышел федеральный закон № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», который вступил в действие с 1 января 2006 года. Этот закон регламентирует все государственные и муниципальные закупки в Российской Федерации, а также вводит ряд обязательных требований по публикации информации о проводимых закупках в сети Интернет.

В законе 94-ФЗ отсутствует термин «тендер», поскольку является заимствованным из английского языка путем калькирования (заимствования структуры элемента чужого языка)

без его перевода и отражения истинного смысла слова. Вместо него используется более правильный термин, присутствующий в законодательстве РФ — открытый конкурс. Также закон определяет такие типы закупок как запрос котировок, открытый аукцион, открытый аукцион в электронной форме, предварительный отбор, биржевые торги.

В дальнейшем были приняты Федеральные законы № 257-ФЗ от 08.11.2007, № 160-ФЗ от 23.07.2008, № 225-ФЗ от 01.12.2008, № 308-ФЗ от 30.12.2008, № 323-ФЗ от 30.12.2008, № 68-ФЗ от 28.04.2009, № 93-ФЗ от 08.05.2009 и № 144-ФЗ от 01.07.2009, № 147-ФЗ от 17.07.2009, № 155-ФЗ от 17.07.2009 и № 164-ФЗ от 17.07.2009 вносящие многочисленные уточнения и поправки к закону.

При размещении заказа путем проведения конкурса создается конкурсная комиссия.

Заказчиком, до опубликования в официальном печатном издании извещения о проведении открытого конкурса принимаются решения о создании комиссии, определяются ее состав и порядок работы, назначается председатель комиссии. Заказчик вправе включать в ее состав преимущественно лиц, прошедших профессиональную переподготовку или повышение квалификации в сфере размещения заказов для государственных или муниципальных нужд.

Число членов комиссии должно быть не менее чем пять человек. Ее членами не могут быть физические лица, лично заинтересованные в результатах размещения заказа. В случае выявления таких лиц заказчик обязан незамедлительно заменить их иными физическими лицами, которые лично не заинтересованы в результатах размещения заказа и на которых не способны оказывать влияние участники конкурса.

Конкурсной комиссией осуществляются вскрытие конвертов с заявками на участие в конкурсе, отбор участников, рассмотрение, оценка и сопоставление заявок, определение победителя, ведение протокола.

Участниками размещения заказов являются лица, претендующие на заключение государственного или муниципального контракта. Им может быть любое юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала или любое физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель. Участники могут участвовать в конкурсе как непосредственно, так и через своих представителей. Полномочия представителей подтверждаются доверенностью, выданной и оформленной в соответствии с гражданским законодательством, или ее нотариально заверенной копией.

При размещении заказа устанавливаются следующие обязательные требования к участникам:

1) соответствие участников требованиям, устанавливаемым законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся предметом торгов;

2) отсутствие решения арбитражного суда о признании участника - юридического лица, индивидуального предпринимателя банкротом и об открытии конкурсного производства;

3) неприостановление деятельности участника в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, на день подачи заявки на участие в конкурсе;

4) отсутствие у участника задолженности по начисленным налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает двадцать пять процентов балансовой стоимости активов участника по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный отчетный период.

Правительство Российской Федерации вправе устанавливать дополнительные требования к участникам при размещении заказа.

Условия допуска к участию в торгах:

При рассмотрении заявок на участие в конкурсе участник не допускается конкурсной комиссией в случае:

1) непредоставления необходимых документов, определенных ФЗ №94

2) непредоставления документа или копии документа, подтверждающего внесение денежных средств в качестве обеспечения заявки на участие в конкурсе (не более 5% от начальной цены контракта), если требование обеспечения таких заявок указано в конкурсной документации;

3) несоответствия заявки на участие в конкурсе требованиям конкурсной документации.

Конкурсная документация разрабатывается и утверждается заказчиком и должна содержать указание на товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, патенты, полезные модели, промышленные образцы, наименование места происхождения товара или наименование производителя, а также требования к товару, информации, работам, услугам, если такие требования влекут за собой ограничение количества участников размещения заказа.

Для участия в конкурсе участник размещения заказа подает заявку в срок и по форме, которые установлены конкурсной документацией.

Комиссия рассматривает заявки на участие на соответствие требованиям, установленным конкурсной документацией. Срок рассмотрения заявок не может превышать двадцать дней со дня вскрытия конвертов. Оформляется протокол рассмотрения заявок, который ведется

конкурсной комиссией и подписывается всеми присутствующими на заседании членами комиссии и заказчиком в день окончания рассмотрения заявок.

Далее осуществляется оценка и сопоставление заявок на участие в конкурсе, поданных участниками размещения заказа, признанными участниками конкурса. Срок оценки и сопоставления таких заявок не может превышать десять дней со дня подписания протокола. Это осуществляется в целях выявления лучших условий исполнения государственного или муниципального контракта. Совокупная значимость таких критериев должна составлять сто процентов.

На основании результатов оценки каждой заявке по мере уменьшения степени выгоды содержащихся в них условий исполнения контракта присваивается порядковый номер. Заявке на участие в конкурсе, в которой содержатся лучшие условия исполнения контракта, присваивается первый номер. В случае если в нескольких заявках содержатся одинаковые условия исполнения контракта, меньший порядковый номер присваивается той, которая поступила ранее других, содержащих такие же условия.

Государственный или муниципальный контракт заключается на условиях, указанных в поданной участником конкурса, с которым заключается контракт, заявке и в конкурсной документации. Под государственным или муниципальным контрактом понимается договор, заключенный заказчиком от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования в целях обеспечения государственных или муниципальных нужд. Заказ признается размещенным со дня заключения данного контракта.

Цена контракта может быть снижена по соглашению сторон без изменения предусмотренных количества товаров, объема работ, услуг и иных условий его исполнения.

При исполнении не допускается перемена поставщика (исполнителя, подрядчика), за исключением случаев, если новый является правопреемником поставщика по такому контракту вследствие реорганизации юридического лица в форме преобразования, слияния или присоединения.

Расторжение государственного или муниципального контракта допускается исключительно по соглашению сторон или решению суда.

Таковым является порядок проведения торгов по законодательству Российской Федерации.

Тем не менее, торги в том виде, в котором они существуют сегодня, не соответствуют требованиям времени.

Дорожное строительство, в силу колоссального количества бюджетных средств, выделяемых на его развитие, одна из наиболее коррумпированных отраслей. Причина тому, в том числе, несовершенство процедуры проведения тендеров на подрядные работы по строительству дорог. С одной стороны, после внесения поправок в ФЗ «О госзакупках»

теперь запрещается требовать от участников конкурса, например, на строительство дорожной инфраструктуры сведения об уровне квалификации и наличии опыта, о производственных мощностях, парке строительных машин и механизмов, трудовых, финансовых и других ресурсах. И это уже привело к тому, что конкурсы выигрывают фирмы-однодневки, которые в лучшем случае перепродают заказ на субподряд.

С другой стороны, это очень закрытый рынок, и даже честным «чужакам» на него не пробиться. Юридически, участие в тендере на строительство дороги может принять любая компания, однако на практике это выглядит совсем по-другому.

Несмотря на объявление формальных конкурсных торгов на получение заказа, победитель всегда известен заранее. 5-10% выигранной суммы сразу уходят в "откаты" чиновникам-организаторам торгов и "отступные" конкурентам, по договоренности пропустившим участия в конкурсе. Потом получившая заказ компания выбирает генподрядчика, который составляет сметы на главу «Сбор исходных данных» проектно-строительной документации. На согласование этих смет, а также всей разрешительной документации уходит, включая взятки чиновникам, от 500 тыс. до 1,2 млн руб. Понятно, что абсолютно все - выигравший тендер заказчик, генподрядчик, субподрядчики - заинтересованы в максимальном раздувании этой сметы. Легальная чистая прибыль каждого звена - около 6% от официально освоенной суммы. Это, так сказать, формальная норма прибыли отрасли. Реально же... Сметы на исследования составляются по так называемым сборникам базовых цен, в которых указаны цены на все виды работ. Естественно, на базовые цены накручивают максимальные коэффициенты и прибавляют все мыслимые надбавки: обоснования специалисты придумают всегда. В итоге закладываемая сумма превышает необходимую примерно на 40%. Дальше определяется смета проектных работ. Закладывают все, что только можно придумать, вплоть до проектирования отдельного кабеля и дренажной трубы. В ходе дальнейшего торга составляется допсоглашение, по которому смета на выполнение работ подрядчиком увеличивается обычно на 20%. А это - за счет уменьшения стоимости стройматериалов. В проектной документации абсолютно официально более качественные и дорогие материалы заменяются на дешевые. Например, мелкозернистый песок на крупнозернистый, мелкая фракция щебня на крупную и т. д. Да и самих материалов можно израсходовать меньше, не доложив сантиметр песка или бетона...

Таким образом, совершенно ясно, что желание бюджетораспределителей максимально сэкономить бюджетные средства не должно становиться самоцелью, забывая при этом о качестве строящейся дороги.

Для того чтобы система торгов стала более прозрачной и реализовывала свою самую главную задачу-обеспечение качественного выполнения работ, необходимо предпринять следующие шаги:

✓ создать среди организаций, выполняющих роль "подрядчика" и "инженера", конкуренцию в получении заказа в рамках открытого рынка, чтобы они были способны функционировать как независимые самостоятельные единицы;

✓ сделать присутствие независимого подрядчика обязательным для всех дорожных проектов с введением всеобъемлющей системы контроля за качественными и количественными параметрами;

✓ ввести обязательное проведение торгов при осуществлении любых дорожных работ.

Литература

1. Федеральный закон «Размещение заказов на поставки товаров, выполнения работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»; (в редакции от 08.11.2007)

2. Проект Основ Концепции реформирования дорожного хозяйства Российской Федерации, 2006 г.

3. Организация и проведение подрядных торгов на объекты и услуги в строительстве и городском хозяйстве. Учебник. Под общей ред. В.А. Яковлева. М.: Издательство АСВ, 2000 г.

4. Интерфакс - Россия. Статья «Налог отменят – бензин подорожает» 3 мая 2010 г.

5. Газета «Транспорт России». Статья «Дорожным фондам – быть!» обозревателя Алексея Казакова.

6. www.tamognia.ru

7. www.abw.by

8. www.spravedlivie.ru

9. www.consultant.ru

ИННОВАЦИИ В ДОРОЖНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Кочетова Д., Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Несмотря на трудности, связанные с мировым финансовым кризисом, сегодня уже ни у кого нет сомнений в том, что наша страна встала на путь поступательного экономического развития. Для обеспечения дальнейшего роста экономики необходима масштабная работа по развитию транспортного потенциала.

То, насколько важны автомобильные дороги для нашей страны, понимают даже те, кто никогда не садился за руль. В России с ее обширной территорией дороги обеспечивают жизнедеятельность всех городов и населенных пунктов и во многом определяют возможности развития регионов, по ним осуществляются самые массовые автомобильные перевозки грузов и пассажиров. Для экономики развитая сеть автодорог - это расширение

производственных возможностей за счет снижения транспортных издержек и затрат времени на перевозки.

За последнее десятилетие образ жизни россиян претерпел серьезные изменения - автомобиль превратился в необходимое средство передвижения. И если раньше собственный автомобиль был признаком достатка, то теперь и несколько машин в семье - явление привычное. С ростом промышленного и сельскохозяйственного производства, с увеличением объемов строительства и расширением международной торговли вырос и спрос на грузовые перевозки.

В России протяженность автомобильных дорог общего пользования составляет почти миллион километров, из них около 50 тысяч - федерального значения. Федеральные дороги, протяженность которых не превышает 5 процентов всей дорожной сети, принимает на себя примерно половину всех коммерческих и пассажирских перевозок. И именно развитие сети федеральных дорог имеет решающее значение для реализации экономического потенциала страны и выполнения социальных задач.

Основная часть существующей дорожной сети была построена в 60-70-е годы XX века и рассчитана она была совсем под другие транспортные потоки и нагрузки на ось транспортных средств. Если учесть, что средний срок службы дороги составляет 30 лет, становится ясно, что значительная доля автодорог уже давно исчерпала свой ресурс.

Сегодня только чуть более трети федеральных магистралей соответствуют нормативам, а по территориальным и муниципальным дорогам этот показатель гораздо ниже.

Конфигурация сети автодорог федерального значения в России имеет ярко выраженную радиальную структуру, ориентированную на столицу с недостаточным числом соединительных и хордовых дорог. И это означает, что автомобили накручивают лишние километры, увеличивая стоимость перевозок и повышая уровень загрузки дорог.

Значительная часть федеральных автодорог проходит по территории населенных пунктов, что приводит к росту численности дорожно-транспортных происшествий и существенно тормозит движение транспортных потоков.

Основная доля федеральных магистралей имеет всего лишь по одной полосе движения в каждом направлении: только 8 процентов их общей протяженности имеют многополосную проезжую часть. И это обстоятельство не позволяет обеспечить достаточную пропускную способность автомобильных дорог, безопасное и высокоскоростное обслуживание современных большегрузных транспортных средств.

Нехватка дорог в Сибири, на Дальнем Востоке, на севере территорий европейской части России снижает возможности по освоению природных богатств этих регионов.

Более половины местных дорог, находящихся в ведении муниципалитетов, не имеют твердого покрытия.

Около 2 миллионов наших сограждан проживают на территории, не имеющей выхода на сеть автомобильных дорог общего пользования, а около 40 тыс. населенных пунктов не обеспечены круглогодичной связью с дорожной сетью общего пользования.

Опережение роста интенсивности движения на автомобильных дорогах по сравнению с увеличением протяженности и пропускной способности автомобильных дорог приводит к росту уровня аварийности.

Дорожная сеть жителям разных регионов России видится по-разному. Для жителя мегаполиса самый болезненный вопрос - пробки, для селянина главные проблемы - рытвины и ухабы. Но у всех есть одно общее - понимание того, что проблему российских дорог нужно решать и решать как можно скорее.

Масштабные задачи по приведению в порядок существующей дорожной сети и строительству новых магистралей сформулированы в Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года.

Инновационный вариант реализации Стратегии предполагает, что общая протяженность дорожной сети вырастет до 1 миллиона 350 тысяч километров. При этом доля автомобильных дорог, соответствующих нормативным требованиям к транспортно-эксплуатационным показателям по федеральным дорогам, возрастет до 80 процентов.

Стратегия предусматривает создание системы автомагистралей и скоростных дорог, в первую очередь по направлениям международных транспортных коридоров, а также строительство новых и реконструкцию дорожной сети для увеличения ее пропускной способности.

Дороги, входящие в состав международных транспортных коридоров, будут обеспечивать свободный проезд большегрузного транспорта с нагрузкой на ось до 11,5 тонны и общей массой до 44 тонн.

Запланировано устранение "узких мест" на сети федеральных автодорог за счет проведения реконструкции искусственных сооружений, строительства многоуровневых развязок в разных уровнях, ликвидации дорог с грунтовым покрытием.

Будет создана дорожная сеть для обеспечения развития потенциальных точек экономического роста, в том числе для комплексного освоения новых территорий в Сибири и на Дальнем Востоке.

Целевые ориентиры заданы, и решить поставленные грандиозные задачи в условиях ограниченности бюджетных ресурсов можно только с приданием развитию дорожного хозяйства инновационного характера.

Первоначально ожидаемая эффективность нового технического решения может прогнозироваться по коэффициентам продления межремонтного срока эксплуатации дорожной одежды. В дорожном хозяйстве за последние 10 лет накоплен большой опыт

внедрения новых дорожно-строительных технологий и материалов, позволяющий выделить на сегодняшний момент наиболее эффективные, апробированные в дорожных условиях и имеющие разработанную нормативную базу. В некоторых областях внедрены и рекомендованы к широкому использованию новые материалы и технологии, такие как:

– устройство самоомоноличиваемых оснований дорожных одежд из металлургических шлаков предприятий черной металлургии (НТМК, СМЗ, НСММЗ). Используются при строительстве а/д Серов – Ивдель – Ханты-Мансийск и на территориальных автодорогах, с применением шлаковых материалов в основаниях дорожной одежды (объем внедрения – около 20 км/год);

– внедрено и расширяется применение улучшенных (более качественных и долговечных) асфальтобетонов по типу ЩМА (со стабилизирующими добавками "Виатоп-66" и "Хризотоп") на основе кубовидного щебня, имеющие значительное преимущество по сравнению с типовыми марками асфальтобетона по устойчивости к сдвигу (предотвращение колеиности), макрошероховатости (высокий коэффициент сцепления, не нужно дополнительной поверхностной обработки) и долговечности (срок службы дорожного покрытия продлевается в 2 раза). Введены автодороги с новым типом покрытия (ЩМА, БМО) и расширяется их применение.

– для повышения надежности и долговечности дорожных конструкций активно начали применяться геосинтетические материалы: нетканые синтетические материалы марки "Геоком" для укрепления земляного полотна; геосетки для армирования асфальтобетона

– дорожные сетки ССНП 50/50-25 и 100/100-25 ХАЙВЭЙ – используются на автодорогах федерального и территориального значения; объемные георешетки (геоматы) для укрепления откосов насыпи (выемки) и конусов путепроводов;

– внедрены современные технологии: шероховатой поверхностной обработки (ШПО) с синхронным распределением вяжущего и щебня "Чип-Сил", технология устройства слоев износа из литой эмульсионно-минеральной смеси "ЭМУЛЬДОР". Для этих технологий разработаны специальные катионные битумные и битумно-полдимерные эмульсии. Объемы устройства ШПО по технологии "Чип-Сил" составляют 200–220 км/год. Устройство слоев износа автодорог по технологии "Сларри-Сил" составляет до 100 км/год. Эти технологии продлевают срок службы покрытий автодорог в 1,5–1,7 раза и эффективны по производительности и качеству отремонтированного дорожного покрытия;

– внедрена технология холодной регенерации с использованием ресайклера RACO-550 и стабилизирующих добавок битумной эмульсии в регенерируемую смесь (асфальтогранулят). Технология является одной из наиболее прогрессивных для капитального ремонта автодорог с асфальтобетонным типом покрытия, отличается высоким показателем ресурсосбережения

и энергоэффективностью. Обновляет полностью дорожную одежду, исключая повторное появление трещин, отраженных от старого дорожного покрытия;

– внедрено покрытие из полимерасфальтобетона (опытные участки на автомобильных дорогах Малахово – Бобровское в Байкаловском районе и Н.Серги – Михайловск – Арти). В дорожном хозяйстве имеется современная установка "Беннингхофен" по производству полимерно-битумного вяжущего. Необходимо продолжать работы по дальнейшему внедрению ПБВ с новыми эффективными модификаторами и полимерами (Элвалой, PR-PLAST, СБС и др.);

– разработаны научно обоснованные единичные нормы и расценки по применению новой техники в дорожном строительстве, при ремонте и содержании автодорог.

В настоящее время активно ведутся опытно-экспериментальные работы по внедрению инновационных дорожных технологий, таких как:

– технология армирования асфальтобетона полимерными добавками PR PLAST;

– стабилизация грунтов с немецкой добавкой "КИНПРО НАНО-СИСТЕМ"

– использование Тринидадского асфальтита для повышения качества и долговечности асфальтобетона;

– внедрение новых деформационных швов для мостовых сооружений, температурно-неразрезные конструкции мостов и путепроводов, применение сталефибробетона в проезжей части мостов, гофрированные арочные металлоконструкции и ряд других;

– представляет практический интерес использование в дорожном строительстве армогрунтовых конструкций на слабых основаниях, с геосетками и георешетками типа "Тенсар", "Славрос" и "Гекса".

Сегодня применение инноваций охватывает такие сферы, как планирование дорожных работ, использование современных высокопроизводительных методов проектирования.

Внедряются новые более эффективные технологии в области управления дорожным хозяйством, совершенствуется нормативно-правовая база и система технического регулирования. Повышается качество дорожных работ на всех стадиях, все чаще применяются прогрессивные дорожные технологии и новейшие строительные материалы.

ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ И МАЛОЭТАЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

*Кучеренко С.С., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета*

На сегодняшний день актуальным вопросом является становление инновационной экономики и, в частности, активизация инвестиций в строительную сферу. Мировой

экономический кризис коснулся всех сфер экономики, в том числе и строительства. Развитие территорий всегда было приспособление её состояния как среды жизнедеятельности человека к изменяющимся требованиям по её использованию. Главным фактором, определяющим быстроту и эффективность такого развития, тысячелетиями было формирование сети поселений и связывающих их коммуникаций.

Д.А.Медведев на встрече с целинниками заявил, что Россия со своим потенциалом в состоянии прокормить не только себя, но и экспортировать продовольствие. Для решения задач национального проекта «Развития АПК», необходимо строительство дорог, мостов, ЛЭП, семейных ферм, большого количества жилья. Главным резервом развития области является её территория. Опыт развития России до 1928 года и мировой опыт показывают, что малые семейные фермы способны обеспечить устойчивое производство продовольствия. Почему же в Волгоградской области строительство семейных ферм практически не ведется – будет построено в 2010-2011 всего 5 ферм стоимостью 9 миллионов рублей.

Две главные причины которые мешают развитию семейного бизнеса:

- административные барьеры
- косвенное налогообложение.

Сегодня в стране приоритетным направлением развития малоэтажного строительства является системный подход. Предложенная правительством программа малоэтажного строительства даёт возможность более интенсивного привлечения инвестиций в эту отрасль. Преимущества малоэтажной застройки заключается в следующем:

- улучшение экологической обстановки
- обеспечение инфраструктурой.

Немаловажным является так же психологический комфорт владельцев малоэтажных строений, что нельзя сказать о высотках, в которых живут разные социальные слои населения. Рассматривая перечисленные факторы, можно сказать, что малоэтажное строительство – это достойная замена крупных высоток.

Необходимо отметить что для развития малоэтажного строительства сделано следующее: появилась возможность покупать землю, поэтому в Волгоградской области активно стал формироваться класс собственников земли – людей покупающих земельные участки для капитализации.

Координатор программы развития малоэтажного строительства "Свой дом" Александр Коган сказал: "Прямые инвестиции федеральных средств на строительство инфраструктуры составляют 1,14 миллиарда рублей - это квота Волгоградской области для строительства инженерных сетей при реализации проектов малоэтажной застройки". Действительно в регионе в 2008 году от общего объема возведенного жилья 53% пришлось на индивидуальное жилищное строительство. В 2009 году этот показатель 60%. А главное, что

внедрение инноваций в строительство позволяет снижать себестоимость квадратного метра жилья и уменьшает сроки возведения жилья.

Развивая инновационную базу строительства и обладая земельными ресурсами Волгоградская область имеет большие предпосылки для серьезного развития малоэтажного строительства.

Список литературы:

http://www.cecsi.ru/coach/bp_inspirational_innovation.html

СОЗДАНИЕ ГОСКОРПОРАЦИИ «АВТОДОР»

*Мешалкин В.В., Волгоградский государственный архитектурно-
строительный университет*

Научный руководитель – канд. техн. наук, доцент Кузнецов В.Н.

Последние два года число государственных корпораций растет как на дрожжах: их создано уже пять. Первыми российскими госкорпорациями стали Банк развития (Внешэкономбанк), «Роснано» и Госкорпорация атомной промышленности, затем подоспели "Олимпстрой" и «Ростехнологии». На очереди «Автодор» - единый оператор дорожной сети. Опасность заключается в том, что госкорпорации являются государственными предприятиями с особым статусом. Для каждой из них разрабатывается специальный закон. Они выведены из-под прямого контроля правительства РФ. Их руководителей, как и губернаторов, назначает лично президент. Таким образом, эти структуры, не подчиняясь общим законам и имея государственную поддержку, безусловно, будут обладать различными льготами. Их преимущественное положение на рынке может свести на нет здоровую конкуренцию между частными компаниями.

Комитет Госдумы по строительству и земельным отношениям одобрил законопроект о создании госкомпании «Российские автомобильные дороги» (Автодор). Законопроектом предусмотрено создание госкомпании в форме некоммерческой организации, которой будут переданы в доверительное управление 18,3 тысячи километров автодорог федерального значения. В частности, речь идет о 6,1 тысячи километров дорог, из которых будет создана сеть автомагистралей и скоростных дорог. Еще 12,2 тысячи километров федеральных трасс, работающих в режиме перегрузки, будут приводятся в нормативное состояние и поэтапно переводятся в режим платного проезда.

Идею создания государственной корпорации "Автодор" в конце января 2008 года одобрил премьер Владимир Путин. Структура будет заниматься строительством новых и реконструкцией существующих трассы. Бюджет "Автодора" оценивается в 250-300

миллиардов долларов. Планируется, что к 2025 году корпорация будет расформирована после выполнения возложенных задач.

Государственная компания создается и будет действовать в целях:

- оказания государственных услуг и выполнения иных полномочий в сфере дорожного хозяйства с использованием федерального имущества на основе доверительного управления;
- поддержания в надлежащем состоянии и развития сети автомобильных дорог государственной компании;
- увеличения их пропускной способности, обеспечения движения по ним, повышения качества услуг, оказываемых пользователям автомобильными дорогами государственной компании;
- развития объектов дорожного сервиса, размещаемых в границах полос отвода и придорожных полос автомобильных дорог государственной компании.

Госкомпания «Автодор» была создана для развития автодорог и придорожной инфраструктуры. Компания занимается доверительным управлением дорогами, их строительством и реконструкцией. В январе 2010 года правительство России передало в управление компании ряд федеральных автодорог.

Увеличение финансирования развития и функционирования автомобильных дорог из внебюджетных источников будет обеспечиваться как за счет привлечения внебюджетных инвестиций, так и за счет сбора доходов от платы за проезд по дорогам, от субаренды земельных участков, размещения рекламы, установления сервитутов в отношении земельных участков госкомпании, сбора доходов от присоединения объектов дорожного сервиса к ее автомобильным дорогам.

Планируется, что Госкомпания даст начало созданию высококачественной сети скоростных автодорог страны, приобретению опыта привлечения внебюджетных средств на финансирование проектов строительства и реконструкции дорог, созданию объектов дорожного сервиса и новых рабочих мест.

Заместитель министра транспорта России Олег Белозеров 24 января 2010 года на пресс-конференции сказал, что госкомпания «Автодор» учреждена на основе специального закона «О государственной компании «Российские автомобильные дороги» и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». По словам замминистра, госкомпания станет полигоном для внедрения инновационных решений в дорожной отрасли. С учетом европейского опыта будут переработаны нормы проектирования автомобильных дорог, внедрены прогрессивные технологии строительства, ремонта и содержания дорожной сети, что позволит строить современные высококачественные автомагистрали. Принципиально иными станут отношения с подрядчиками: с ними будут заключать долгосрочные контракты, включающие

строительство и последующую эксплуатацию автодорог.

Глава госкомпании «Автодора» говорил о новом перспективном направлении деятельности своей компании - прокладке и реконструкции автотрасс в городах. Компания договорилась о создании совместного предприятия с московским правительством для прокладки нескольких магистралей в столице - дублеров Ленинградского шоссе и Кутузовского проспекта, Северной рокады. Интерес к сотрудничеству такого рода, сказал г-н Костин, проявили власти Татарстана, Свердловской и Калининградской области. Однако речи о сборах за проезд по объектам такого сотрудничества пока нет. «Платная дорога не обязательно должна быть платной для потребителя, - заявил вчера замминистра Белозеров. - Иногда за нее может заплатить и государство».

В 2010 году в распоряжение «Автодора» будут переданы первые федеральные трассы, которые и станут платными: М10 Москва — Петербург, «Дон», «Украина», ЦКАД, М5 «Урал», М8 «Холмогоры», М9 «Балтия», М6 «Каспий». Сумма, которую придется заплатить пользователю платной автодороги, может быть разной в зависимости от категории транспорта, от времени суток, дня недели или месяца года. Оператор вправе предоставить скидки автомобилистам.

Можно принимать любые правила, но судить о самой идее платных дорог имеет смысл по итоговым расценкам на проезд. Если цена будет в пределах 1-3 руб., это нормально. За эти деньги на трассе не должно быть машин с мигалками, кроме «скорой помощи» и милиции, ограничений в 40 км/ч и гаишников в кустах, замечает он.

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) выступает за запрет для создаваемой госкомпании «Российские автомобильные дороги» («Автодор») совмещать функции органа государственной власти и хозяйствующего субъекта, сообщает РИА «Новости». Об этом заявил глава управления контроля ЖКХ, строительства и природных ресурсов ФАС Владимир Ефимов.

Во время обсуждения этого проекта закона, действующее законодательство запрещает такое совмещение, а исключение было сделано только для госкорпорации «Росатом», поскольку рынок атомной энергии полностью монополизирован государством.

«Госкомпания «Автодор» выходит на конкурентный рынок, и если она будет совмещать функции госуправления и хозяйственной деятельности, то это приведет к искажению конкурентной среды», - сказал Ефимов. По его мнению, нет таких ситуаций, когда необходимость подобного совмещения может возникнуть.

Государственная корпорация «Автодор» задумывалась как общенациональный оператор дорожной сети. В ее задачи входит модернизация трасс федерального значения и перевод их в категорию платных дорог. К 2012 году «Автодор» должен отремонтировать и достроить все федеральные трассы страны, потратив на это \$164,5 млрд.

Литература

1. Федеральный закон о внесении изменений в федеральный закон «О государственной компании «Российские автомобильные дороги» и о внесении изменений в отдельные законодательные акты
2. Федеральный закон (с изменениями) от 22.07.2010 N 168-ФЗ
3. Пресс-конференция (08.04.10) заместителя министра транспорта РФ Олега Белозёрова и председателя правления Государственной компании "Российские автомобильные дороги" ("Автодор") Сергея КОСТИНА.
4. <http://www.rosavtodor.ru>

ВЛИЯНИЕ ШУМА РАБОТАЮЩИХ МАШИН НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

*Свечников Д., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета*

Научный руководитель: доцент Филатов Н.В.

Шум является неотъемлемой составной частью работы машин и механизмов. Он является одним из основных факторов загрязнения окружающей среды. Физическая сущность шума заключается в колебательных процессах давления среды определенной частоты и амплитуды. При этом человеческое ухо воспринимает колебания в определенном диапазоне частот. Колебательные процессы ниже этого диапазона и выше него составляют соответственно инфра- и ультразвуковые колебания и несмотря на то, что человеческое ухо не воспринимает такие колебания, воздействие их на человека и его окружающую среду от этого не исчезает. Например, при пуске гиганта отечественного автомобилестроения Волжского автомобильного завода (ВАЗа) в г.Тольятти, прототипом самого массового народного автомобиля ВАЗ-2101 стал итальянский автомобиль ФИАТ-125. Комфортность его (параметры благоприятности внутри кабины) по сравнению с ранее выпускавшимися отечественными легковыми автомобилями (ГАЗ, ЗАЗ, ИЖ, УАЗ, АЗЛК) была несравненно на более высоком уровне. Однако наблюдалась странная ситуация: проехав одинаковое время в кабине УАЗа и на комфортных «Жигулях», водители большее утомление испытывали при езде именно на последних. Причина такого явления заключалась в том, что объем салона, площадь открываемых форточек, облицовочные материалы салона, конфигурация и расположение внутренних деталей и частей представляют собой резонансную камеру, с частотой собственных колебаний, расположенных в инфразвуковом диапазоне, не слышимом человеком. Но его утомляющее действие на человеческий организм от этого не становилось менее негативным. В дальнейшем этот недостаток был устранен.

Известны случаи применения звуковых волн определенной частоты и интенсивности в качестве оружия, воздействующего на психику человека.

О том, что неслышимые ухом колебания сверхнизкой частоты – инфразвук- и сверхвысокой- ультразвук- могут быть опасны для человека, знали задолго до второй мировой войны. Ученые нацистской Германии испытывали воздействие ультразвука и инфразвука на заключенных. Широкому применению подобного оружия помешали громоздкость установки, генерирующей звук и неуправляемость распространения звуковых волн, т.е, в конечном счете, теоретические недоработки. В то же время доктор Ричард Валлаушек из научно- исследовательского института акустики в Тироле возглавил работы по созданию излучателя, способного вызывать контузию или смерть. Его установка Schallkanone («Звуковая пушка») была готова в 1944 году. В центре параболического отражателя диаметром 3250 мм. был установлен инжектор, с системой зажигания, в который подавались кислород и метан. Взрывчатая смесь газов поджигалась прибором через равные промежутки времени, создавая непрерывные мощные звуковые колебания необходимой частоты. У людей, оказавшихся на расстоянии ближе 60 метров от источника колебаний данное воздействие вызывало летальный исход. Но у Германии уже не было времени на опыты и в январе 1945 года работы Валлаушека прекратили финансировать.

Известно, что приближение сверхзвукового самолета на расстояние ближе 1000-1500 метров к поверхности земли, на которой имеются здания и сооружения, вызывает трещинообразование и разрушение оконных стекол.

Все это указывает на важность и необходимость проведения научных и исследовательских работ по изучению звуковых колебаний, грамотного воздействия на них с целью достижения требуемых параметров и дальнейшего изучения воздействия звуковых колебаний на живые организмы.

Количественные значения уровня шума, оказывающего воздействие на человека следующее. Шум с уровнем звукового давления до 30-35 дБ привычен для человека и не беспокоит его. Повышение этого уровня до 40-60дБ. в условиях среды обитания создает значительную нагрузку на нервную систему, вызывая ухудшение самочувствия и при длительном действии может быть причиной неврозов. При уровне шума 65 дБ (шум улицы, рынка, машинописного бюро) повышается кровяное давление, появляется быстрая утомляемость. Воздействие шума уровнем свыше 75 дБ может привести к потере слуха- профессиональной тугоухости. Уровень шума 90 дБ (шум поезда метрополитена) приводит к ухудшению деятельности желудочно- кишечного тракта, нарушению нервной деятельности. При шуме в 140 дБ (рев самолета в 100м.) клетки коры головного мозга находятся в состоянии, близком к истощению, возникают механические колебания тканей и разрушение нервных клеток, могут быть нарушения связей между частями внутреннего уха. При

действии шума высоких уровней (более 140 дБ) возможны разрыв барабанных перепонок, контузия, а при еще более высоких (более 160 дБ) и смерть.

Шум обладает камулятивным (накапливающим) действием. Чем старше человек, тем резче его реакция на шумовое раздражение.

Вредное воздействие шума зависит и от длительности нахождения человека в неблагоприятных в акустическом отношении условиях. Поэтому введено понятие «дозы шума». Доза шума - интегральная величина, учитывающая акустическую энергию, воздействующую на человека за определенный период времени.

Все эти негативные последствия воздействия шума можно объяснить тем фактором, что частота собственных колебаний у человека составляет: всего тела в вертикальной плоскости 20-25Гц, внутренних органов 5-8Гц, элементов центральной нервной системы 250Гц, черепа 300-400Гц.

При совпадении или приближении частоты шумового воздействия и собственных частот возможно возникновение резонансных колебаний, что и вызывает такие неблагоприятные, порой необратимые последствия влияния шума на человека.

Эти факторы доказывают необходимость проведения научно-исследовательских, конструкторских и инженерных работ по совершенствованию машин с целью уменьшения их шумности при работе.

НОВЫЕ, ОГНЕСТОЙКИЕ И ПОЖАРОСТОЙКИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Смелова Л.С., Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В современном мире вопрос времени стоит очень остро. Люди сталкиваются с проблемой его нехватки на каждом шагу. Технологический прогресс XX–XXI вв. стремительно сокращал затраты времени с помощью появления различных разработок во всех сферах деятельности человека. Строительство было и остается одной из главных сфер. Исследуя рынок инновационных разработок в этой области, можно четко проследить, как в процессе развития технологий сокращалось время на выполнение тех или иных этапов в строительстве. Процесс становления новых материалов длителен, так как человек с подозрением относится к чему-то новому. Так в начале 20 века, в Европе, а позднее и в России, появился гипсокартон. Для того, чтобы люди привыкли и ушли от фанеры и доски, потребовалось немало времени. Несмотря на это, сейчас он очень популярен.

Последнее время все актуальнее становится сухое строительство - это новое направление, которое сегодня развивается и совершенствуется. Всем любителям и

профессионалам знакома система мокрого фасада, которая широко применяется при отделке фасадов зданий. Но, как и в любой инновации, здесь есть свои недостатки: сезонность работ, условия проведения работ и самое главное достаточно долгий технологический процесс. Прогресс, как всем известно, не стоит на месте и поэтому недавно на рынке стала появляться современная альтернатива такой системы. В качестве примера можно привести новый материал фирмы «ТЕПЛОЮТ» - строительный панели ТЕПЛОЮТ плит.

ТЕПЛОЮТ плит - это строительная панель, которая сделана на основе экструдированного полистирола. А, как известно, экструдированный полистирол обладает низким коэффициентом теплопроводности и водопоглощением. Именно поэтому панели характеризуются высокой гидро-, теплоизоляцией и легким весом. Наружный армированный слой щелочестойкой сетки придает уникальные свойства панелям. Этот материал можно использовать для создания самостоятельных конструкций. У него готовая поверхность для любой финишной отделки, идеальна для укладки кафеля, мозаики.

Благодаря своим характеристикам панели ТЕПЛОЮТ плит могут применяться в самых различных сферах строительства: при возведении домов, промышленных помещений, фундаментов, фасадов зданий. Необычная структура материала обеспечивает высокую прочность и морозоустойчивость панелям, что создаёт высокую востребованность в районах с суровым климатом.

Специальное цементно-полимерное покрытие всех плоскостей может позволить использование панелей для оформления фасада зданий, изготовления его декоративных элементов. ТЕПЛОЮТ плит - это современная быстромонтируемая альтернатива мокрому фасаду, еще один недостаток которого необходимость последующего нанесения штукатурных слоёв. Сам по себе ТЕПЛОЮТ плит является материалом, из которого можно получить любые формы и конфигурации высокого качества, монтируемые как в обычных условиях, так и помещениях с повышенной влажностью (ванные комнаты, душевые кабины, бассейны, турецкие бани, SPA центры).

Компания «ТЕПЛОЮТ» учитывает потребности своих потребителей, создавая строительные панели различной толщины, размеры которой варьируются от 10 до 100 мм.

Спектр применения материала постоянно расширяется. ТЕПЛОЮТ плит - материал, который готов к применению в самых экстремальных условиях.

Панели ТЕПЛОЮТ плит отличаются от остальных панелей такими важными в строительстве характеристиками как:

- быстрый и легкий демонтаж;
- прочность на излом;
- возможность демонтажа с дальнейшим использованием панелей;

Сферы применения:

- Выравнивающий материал любых поверхностей пола, потолка, стен. Создает новую поверхность;
- Теплоизоляция для любых поверхностей, каркасных конструкций;
- Конструктивный материал. Самостоятельные конструкции различных форм и конфигураций, стены, перегородки, мебель для ванных комнат, душевые кабины, элементы дизайна;
- Гидроизоляция помещений с повышенной влажностью, подвалов, ванных комнат, в деревянных домах (стены, пол), бассейны, купели, фасады, кровля;
- Выравнивающий материал любых поверхностей пола, потолка, стен. Создает новую поверхность для укладки любого финишного материала[1].

Мировой финансовый кризис отразился на строительной отрасли России. Резко снизились объемы инвестирования отрасли в целом и строительных объектов в частности, строительные компании вследствие снижения финансирования заморозили перспективные проекты, все меньше сдается объектов жилищного строительства. Все это грозит общим спадом не только в строительной сфере, но и в российской экономике. Современная ситуация заставила пересмотреть многие вопросы, связанные со строительством. Многие факторы, казавшиеся малозначимыми, вышли на первый план. Так одной из важнейших задач стала организация полноценного строительства при максимальном сокращении расходов. Себестоимость строительства определяют такие затраты, как:

- стоимость строительных материалов, их доставка на объект;
- организация строительного производства;
- аренда и эксплуатация строительной и специальной техники;
- стоимость рабочей силы и т.д.

Снижение расходов возможно на всех этапах строительства, но закладываться они должны еще на проектной стадии. Поэтому тщательная разработка проекта производства работ (ППР) является главной составляющей экономически выгодного и экономного проведения строительных работ.

При составлении проекта производства работ должны учитываться все вопросы и решаемые задачи ведения строительства:

- тщательное определение и проработка объемов работ и их перечня;
- разработка технологии производства работ, их последовательности и методов;
- расчет затрат времени на работы, определение продолжительности смен, времени использования техники и т.д.;
- детальная разработка строительного генерального плана объекта;
- расчет требуемого количества материалов;

- расчет потребления строительной площадкой электроэнергии.

Грамотный расчет электроснабжения, необходимого для нормальной работы на объекте строительства, поможет избежать лишних потерь. Для расчета электроснабжения, в первую очередь необходимо определить всех потребителей электроэнергии. На основе этого уже следует выбирать источники электроэнергии, удовлетворяющие требованиям по мощности. В последнюю очередь составляется план, или полная схема электроснабжения строительной площадки и объекта. Наибольшее количество электроэнергии на строительной площадке потребляют электрические строительные установки, механизмы и машины. При ведении круглосуточного строительства, большие мощности требуются для освещения объекта и площадки. Для точного определения номинальной мощности источника электроэнергии для строительной площадки, необходим расчет суммарной нагрузки. Она определяется исходя из мощностей всех потребителей на площадке – от осветительной лампы, до сварочной аппаратуры и мощных электродвигателей. При этом следует учитывать все виды нагрузок – как активную, так и реактивную. Как известно, активная нагрузка преобразует электроэнергию в полезную работу, а реактивная нагрузка рассеивает энергию в виде электромагнитных полей, образующихся в дросселях, трансформаторах, обмотках электродвигателя и т.д. То есть реактивная нагрузка приводит к бесполезному расходованию электроэнергии.

Вывод: сократить расходы на строительство, снизить себестоимость проводимых работ можно только при грамотном и детальном подходе к планированию. Немалую роль при этом играет и применение энергосберегающих технологий. Следствием оптимизации себестоимости строительства станет повышенный интерес инвесторов к этой сфере, стабилизация отрасли и ее новый рост и развитие, несмотря на общую тяжелую экономическую ситуацию[2].

Огнезащита строительных конструкций крайне важна для обеспечения пожарной безопасности различных объектов. К объектам, для которых актуальна проблема огнезащиты, относят:

- строительные конструкции с нормируемыми пределами огнестойкости, такие как: колонны, ригели, балки, плиты перекрытий, рамы);

- различные кабели (осветительные, силовые, контрольные) и кабельные проходки через огнестойкие строительные конструкции;

- огнестойкие воздуховоды, огнестойкие газопроводы, системы противодымной защиты зданий;

- резервуары с нефтепродуктами и сжиженными газами и другие элементы нефтегазодобывающего и нефтехимического комплекса.

Одной из основных характеристик пожарной безопасности зданий и сооружений (согласно СНиП 21-01-97) является степень их огнестойкости. Степень огнестойкости здания определяется огнестойкостью его строительных конструкций. В зависимости от степени огнестойкости несущих элементов зданий устанавливаются пределы огнестойкости от R 15 (III степень) до R 120 (I степень). Для наружных стен здания - от RE 15 (III степень) до RE 30 (I степень); для перекрытий междуэтажных, в том числе чердачных и над подвалами - от REI 15 до REI 60; для внутренних стен лестничных клеток - от REI 45 до REI 120, а для площадок лестниц и маршей - от R 30 до R 60.

Несложно увидеть, что наименьшую огнестойкость имеют металлические конструкции. Их предел огнестойкости зависит от толщины металла. СНиП 21-01-97 допускает применение незащищенных стальных конструкций в тех случаях, когда минимальный требуемый предел огнестойкости конструкции указан R 15 (RE 15, REI 15), за исключением случаев, когда предел огнестойкости несущих элементов здания составляет менее R 8. В таких случаях, когда требуемый предел огнестойкости конструкций превышает R 15 (RE 15, REI 15), повышение их огнестойкости до требуемого уровня производится с помощью огнезащиты. В деревянных конструкциях в большинстве случаев должны приниматься меры по снижению горючести и пределов распространения огня. Это достигается путем применения огнезащитных пропиток или специальных огнезащитных покрытий.

Пределы огнестойкости конструкций из древесины определяются с учетом скорости ее обгорания (обугливания). При этом также учитывается то, что огнезащитная обработка практически не уменьшает скорости обугливания древесины. Повышение огнестойкости этих конструкций до требуемого уровня производится с помощью огнезащиты требуемой толщины. Проблема обеспечения огнестойкости особенно актуальна для металлических и деревянных конструкций, а также легких ограждений зданий и сооружений различного назначения. В некоторых случаях, к примеру, для подземных сооружений, она становится важной и для железобетонных конструкций.

Конструкции из бетона и железобетона. В пособии даны рекомендации по установлению размеров железобетонного элемента, толщины защитного слоя бетона в зависимости от его вида, класса арматуры, типа конструкции, формы поперечного сечения и других факторов, которые необходимы для обеспечения требуемого предела огнестойкости. В тех случаях, когда расстояние до оси арматуры железобетонного элемента не обеспечивает требуемого предела огнестойкости или принятое конструктивное исполнение элемента не удовлетворяет ограничениям по массе, материалоемкости и стоимости, применяют огнезащитные составы и материалы. Исследования показали, что в огнезащите строительных конструкций нуждаются главным образом сборные многослойные панели и плиты, поверхности с внешним армированием, конструкции из полимербетона. В подземных сооружениях, в которых бетон

несущих конструкций может иметь высокую влажность, увеличение толщины защитного слоя бетона как средство обеспечения требуемых пределов огнестойкости не эффективно из-за опасности его взрывообразного разрушения в условиях пожара.

Защита объектов от опасного воздействия огня (огнезащита) осуществляется следующими способами:

- а) бетонирование, оштукатуривание, обкладка кирпичом;
- б) облицовка объекта огнезащиты штатными материалами или установка огнезащитных экранов на отnose;
- в) нанесение непосредственно на поверхность объекта огнезащитных покрытий (окраска, обмазка, напыление и т. п.);
- г) пропитка подповерхностных слоев конструкций огнезащитным составом;
- д) установка между помещениями зданий огнестойких перегородок, окон, штор и других пожаростойких конструкций, таких как [противопожарные двери](#).

К основным компонентам средств огнезащиты относят:

термостойкие заполнители (вермикулит вспученный и невспученный, перлит вспученный и невспученный, керамзит, минеральные волокна из базальта, неорганические вяжущие вещества, жидкое натриевое стекло, природный двуводный гипс и природный ангидрит, портландцемент, глиноземистый цемент, фосфатные вяжущие, органические (полимерные) связующие, меламиноформальдегидная смола, аминосмолы, эпоксидные смолы в смеси с аминосмолами, латексы сополимеров хлористого винила с винилиденхлоридом, бутадиена со стиролом), специальные добавки, усиливающие огнезащитную способность составов, повышающие технологичность огнезащитного состава, увеличивающие прочность, адгезию и долговечность огнезащиты строительных конструкций[3].

Список литературы.

1. <http://37-37-13.ru>
2. <http://www.stroymix.ru>
3. <http://www.mir-lkm.ru>

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА

Солонухо Е.С., Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Научный руководитель: Карпушко Е.Н., к.э.н., доцент кафедры ЭУДХ

Транспортная отрасль является системообразующей - она обеспечивает не только перемещение грузов и перевозки пассажиров, но наряду с этим, служит катализатором для промышленного роста, создавая спрос на высокотехнологичную продукцию различных сфер народного хозяйства.

Миссия государства в сфере транспорта – это создание условий для повышения качества жизни и удовлетворения потребностей человека и экономики через доступ к безопасным, экономичным и качественным транспортным услугам. Для ее выполнения необходима современная инфраструктура и транспортные средства.

По оценкам экспертов, 1 миллиард рублей, инвестированных в инфраструктурные объекты, создаёт почти 5 тысяч рабочих мест в самых различных отраслях. Стало быть, вложение в транспорт является одним из сильнодействующих методов воздействия против кризиса.

В 2008 году Правительством был утверждён ряд ключевых документов, где сформулированы цели и задачи транспортной отрасли на среднюю и долгосрочную перспективу. В частности, транспортная стратегия на период до 2030 года, стратегия развития железнодорожного транспорта на период до 2030 года, федеральная целевая программа развития транспортной системы России на период 2010–2015 годов. Все эти документы приняты. Сегодня уже ведётся работа над развитием каждого сегмента транспортного сектора [1]

Основными целями реализации Транспортной стратегии до 2030 года являются:

- сбалансированность транспортной инфраструктуры (формирование единого транспортного пространства в России на базе сбалансированного развития транспортной инфраструктуры);
- ее качество (обеспечение объема и конкурентоспособности транспортных услуг по критериям качества для грузовладельцев);
- доступность (удовлетворение потребностей населения в перевозках);
- интеграция в международное пространство (интеграция в мировое транспортное пространство и реализация транзитного потенциала страны);
- безопасность и экологичность (обеспечение безопасности и экологичности перевозок);
- экономичность (снижение доли транспортной составляющей в цене готовой продукции);
- опережающее развитие (обеспечение опережающего развития транспортной отрасли).

Достигнуть эти цели возможно только при условии активного применения инновационных технологических, экономических и правовых решений.

На основе положений, изложенных в Послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию можно выделить несколько приоритетных задач, решение которых возможно при активной инновационной деятельности.

Первоочередная задача – повышение качества транспортного обслуживания населения и обеспечение транспортной доступности всех регионов страны. Учитывая масштабы и географические особенности Российской Федерации, решить данную задачу невозможно без применения современных технологий. Предусмотрена разработка минимальных социальных стандартов для всех слоев населения в отношении доступности услуг транспорта. При этом особое внимание будет сосредоточено на доступности для лиц с ограниченными возможностями. Социальные стандарты должны определить необходимые требования к подвижному составу и инфраструктуре, на основании покупательской способности и ценовой доступности транспортных услуг, стандарты по регулярности и ритмичности транспортного обслуживания населения, комфорту пользователей.

Вторая задача – развитие производства современных транспортных средств и новых видов транспорта. Транспортный комплекс – крупнейший потребитель продукции отраслей транспортного машиностроения, для которой очень важно наличие системы государственного заказа на долгосрочный период. Без сформированного заказа на новую передовую технику и современные технологии отечественные предприятия не способны профинансировать разработки и организовать выпуск опытных образцов. Консолидированный заказ может быть сформирован на основе исследований, проведенных для различных регионов России, с учетом социально-экономических факторов, климатических зон и условий эксплуатации техники.

Еще одно современное направление комплексных инноваций в сфере транспорта – это создание системы управления жизненным циклом транспортных средств.

Третья задача – создание современной транспортной инфраструктуры. На этапе проектирования и строительства транспортных сооружений необходимо разработать систему стимулирования к внедрению прогрессивных, экономически эффективных решений. Для этого в законодательство о закупках для государственных и муниципальных нужд, необходимо внести изменения, которые дадут право проведения конкурсов на выбор лучшего технико-экономического решения, и проведения обязательной предквалификации участников. Это позволит на основе мнения профессионалов-экспертов допустить по результатам квалификации к участию в конкурсе только соответствующие установленным показателям компании.

Ключевыми задачами инноваций в транспортном строительстве должны стать повышение долговечности транспортных сооружений и сохранение их высоких потребительских свойств в течение жизненного цикла для обеспечения надежности,

безопасности и снижения нагрузки на окружающую среду. Для этого необходимо внести изменения в нормативную базу, предусмотрев возможность заключения долгосрочных контрактов на строительство, содержание и ремонт федеральных транспортных объектов. Это позволит повысить качество и срок службы, минимизировать затраты на период жизненного цикла объекта, стимулировать внедрение долговечных материалов, ресурсо- и энергосберегающих технологий.

Четвертая задача заключается в применении новых технологий в управлении транспортно-логистическим комплексом, в развитии мультимодальности на основе использования систем навигации. Сюда включается создание интеллектуальных транспортных систем, переход к современным информационным технологиям управления и внедрение электронных услуг на транспорте, а именно: электронное оформление разрешительных документов, система «одного окна», электронные билеты и регистрация. Предусматривается создание Автоматизированной Системы Управления Транспортным Комплексом (АСУ ТК) с использованием аппаратуры ГЛОНАСС/GPS. Очевидно, что внедрение данной системы окажет значительный экономический эффект, позволит сократить потери времени и послужит стимулом для развития различных отраслей промышленности и социальной сферы.

Для активизации научных исследований и коммерческого производства новых транспортных средств и технологий строительства планируется создание сети научно-образовательных центров на базе отраслевых вузов и ведомственных НИИ, что позволит сформировать современное видение развития транспорта и инфраструктуры, подготовить кадры для внедрения, создать условия для появления научно-технических инициатив у студенческой молодежи, мотивировать ее к научной и образовательной деятельности.

Суммарный эффект от реализации перечисленных выше мер и направлений окажет влияние на экономику уже к 2015 году.

Кроме прямого транспортного эффекта, реализация указанных мер стимулирует многие смежные сектора народного хозяйства; приведет к снижению ресурсо- и энергопотребления, уменьшению транспортной составляющей в конечной цене продукции и росту производительности труда. Главное, что результатом инновационного развития транспортного комплекса станет улучшение условий и качества жизни.

Литература

1. Вступительное слово Д.А. Медведева на заседании президиума Государственного совета по вопросу инновационного развития транспортного комплекса, 2009 г. (<http://www.autopoputchik.ru/news/469>)

ОРГАНИЗАЦИЯ ДОРОЖНОГО ФОНДА РФ

Широкова И.В., Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Кузнецов В.Н.

В Российской Федерации федеральный и региональные дорожные фонды существовали еще в 90-х годах, когда бюджеты испытывали острую нехватку средств. Тогда использовались такие инструменты, как, например, оборотный налог на пользователя автодорогами, который направлялся в соответствующие фонды. Был специальный федеральный закон, который определял источники поступления доходов в эти фонды, и, соответственно, определял, куда эти деньги могли направляться. Однако в то время не существовало действенных инструментов контроля расходования этих средств. Когда в 2002-2003 гг. произошло изменение Налогового кодекса, налог на пользователя был отменен, и, соответственно, были упразднены дорожные фонды. Был введен транспортный налог, были предусмотрены акцизы на нефтепродукты. Все эти доходы стали поступать в «общий котел» бюджета и часто направлялись на самые различные нужды, далекие от дорожного хозяйства. Объем необходимых ассигнований на поддержание сети по стране составил только около 30% от нормативно установленного Правительством РФ, что привело к деградации федеральной и региональной дорожных сетей. Поэтому возобновление Федерального дорожного фонда — является хорошо забытым старым в новом его воплощении.

Федеральный дорожный фонд — это обособленная часть нашего федерального бюджета, которая будет аккумулировать средства, полученные от пользователей автодорог, и направлять их исключительно на дорожное хозяйство, на решение вопросов, сформулированных в Федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России (2010-2015 гг.)». Со временем планируется создание региональных дорожных фондов с аналогичными функциями. Для развития региональных дорог в каждом регионе будет создаваться собственный фонд, в который будут направляться транспортный налог и акцизы на нефтепродукты. Региональные дорожные фонды будут пополнять транспортный налог и акцизы на нефтепродукты. И плюс небольшие поступления от аренды придорожной земли и т.п. Тем не менее основное ядро - это акцизы. В европейских странах объемы акцизов в цене топлива составляют до 50%, и доход от акцизов всегда направляется на автодороги. Анализ ситуации в нашей стране показал, что на сегодня в цене бензина акциз составляет 13-15%, а в цене дизельного топлива - 7-8%. Но, например, в Германии это соотношение составляет 46% - в цене бензина, 39% - в цене дизельного топлива.

Вопрос быть или не быть дорожному фонду в России обсуждали в Совете Федерации парламентарии и представители транспортной отрасли. Тема заседания звучала так: «О воссоздании целевых бюджетных дорожных фондов в субъектах Российской Федерации. Общим в выступлениях всех участников заседания стало признание того, что отказ от целевых источников финансирования дорожного хозяйства и упразднение Закона «О дорожных фондах Российской Федерации» стали причиной нынешнего депрессивного состояния отрасли.

По словам заместителя министра транспорта РФ Олега Белозерова, в период с 2000 по 2009 год доля расходов на дорожное хозяйство в суммарном валовом внутреннем и региональном продукте сократилась с 1,6 до 0,7% или в 2,4 раза. Доля расходов на финансирование дорожного хозяйства субъектов Федерации в валовом региональном продукте сократилась с 2,7 до 0,6%, или в 4,5 раза. Недостаток средств сказался на качестве автодорог. Генеральный директор Ассоциации «РОСАВТОДОР» Игорь Старыгин охарактеризовал состояние дорог следующими показателями. Сегодня в 6 субъектах Федерации 20% автомобильных дорог не отвечают нормативным требованиям. В 17 субъектах от 20 до 50% автодорог не отвечают этим требованиям, в 42 субъектах – от 50 до 80%, в 18 субъектах 80% дорог находятся за гранью нормативных требований.

Участники заседания считают, что решить проблемы дорожного хозяйства России можно с помощью закона «О дорожных фондах Российской Федерации», проект которого был внесен Советом Федерации в Госдуму в качестве законодательной инициативы. Согласно этому законопроекту, каждый субъект Российской Федерации может иметь собственный целевой бюджетный фонд, образуемый в составе бюджета региона.

Вопрос воссоздания дорожных фондов – это, по сути, вопрос закрепления за дорожным хозяйством целевых долгосрочных источников финансирования, размер средств от которых можно спрогнозировать, что позволит планировать объемы работ хотя бы на среднесрочную перспективу и заключать долгосрочные контракты с проектными и подрядными организациями.

Главное отличие от существовавших прежде дорожных фондов в том, что это будет целевой бюджетный фонд, в котором будут применяться те же механизмы, что и при расходовании средств бюджета.

Одними из главных изменений, которые отразятся на действующей налоговой системе, должны, по идее Минтранса, стать увеличение ставки акцизов на бензин, дизельное топливо и моторные масла и новое перераспределение зачисления акцизных сборов. Сегодня акцизы на эти виды товаров полностью зачисляются в региональные бюджеты. Минтранс предлагает 50% доходов от их увеличения концентрировать в федеральной

части дорожного фонда. Также федеральная часть дорожного фонда, по замыслу Минтранса, должна пополняться за счет акцизов на импортные бензин, дизельное топливо и моторные масла. Еще одним возможным источником дохода в Минтрансе называют акцизы на автомобили и мотоциклы. НДС от реализации транспортных средств и нефтепродуктов, производимых на территории РФ и импортируемых.

Практически все сошлись на том, что такие фонды обязательно должны быть, потому что они «могут частично решить две очень важные проблемы:

- целевой характер расходования средств из этих фондов обеспечит независимость от бюджета;
- появится возможность работать на перспективу, готовить проектно-сметную документацию и планировать строительство и капитальный ремонт объектов.

На вопрос о перспективе дорожных фондов Анатолий Чабунин (руководитель Федерального дорожного агентства Министерства транспорта РФ), ответил так: «Дорожные фонды, которые создаются, в первую очередь позволят потребителю увидеть, куда идут их деньги, отданные за бензин, их транспортный налог. Увидеть, что деньги работают именно на автодорогах, увидеть, как конкретно эти деньги тратятся. Позволят и понимать ситуацию, и прогнозировать ее с точки зрения развития дорожной сети страны. Главный акцент мы делаем на повышении качества услуг, предоставляемых на существующих автомобильных дорогах, путем капитального ремонта, приведения в нормативное состояние».

Президентом Российской Федерации Дмитрием Медведевым принято решение о воссоздании федерального дорожного фонда. Но после обсуждения возможных источников наполнения фонда он отложил принятие окончательного решения. В соответствии с перечнем поручений Президента по вопросам строительства объектов транспортной инфраструктуры от 14 апреля 2010 г. Минтрансом России подготовлены предложения по созданию с 1 января 2011 г. федерального и региональных целевых дорожных фондов и финансированию федеральных автомобильных дорог за счет средств Федерального целевого бюджетного дорожного фонда с 2011 года. Минфином России подготовлены поправки в Налоговый кодекс Российской Федерации. Минтрансом России подготовлены необходимые изменения в Бюджетный кодекс Российской Федерации, разработан проект постановления Правительства Российской Федерации об утверждении порядка формирования и расходования средств Федерального целевого бюджетного дорожного фонда.

Литература

1. ФЗ от 18.10.1991 N 1759-І «О дорожных фондах в Российской Федерации».
2. Проект Основ Концепции реформирования дорожного хозяйства Российской Федерации, 2006 г.
3. «Возрождение дорожных фондов: платит тот, кто едет», РИА Новости, 27.07.2010г. и т.д.
4. журнал «Вестник» №7 (2010) «Дорожный Фонд против одной из бед России»
5. Официальный печатный орган «Транспорт России» - «Вернуться ли дорожные Фонды?»
6. Деловая газета «Коммерсантъ» - «Деньги на дороги зачерпнут из акцизов»

**НАПРАВЛЕНИЕ II.
ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА**

МАССОВАЯ КУЛЬТУРА И ЕЁ ПРОЯВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Андреев Д.С., Себряковский филиал Волгоградского государственного

архитектурно-строительного университета

Научный руководитель: доцент Ивахненко Г.С.

Проблема массовой культуры - одна из наиболее значимых в современном периоде развития культурологического знания. Актуальность проблемы массовой культуры определяется культурными трансформациями, испытываемыми обществом в течение последних десятилетий. В обществе, вступившем в новую фазу исторического развития, роль массовой культуры и круг выполняемых ею функций существенно преобразуются и расширяются, что связано с увеличением количества субъектов исторической деятельности, которые являются непосредственными носителями ценностей данного типа культуры. Массовая культура сегодня стала анализироваться как образование исторически неизбежное, органично связанное с демократическими процессами. Необходимость взвешенного анализа массовой культуры как сложного исторического явления, способного к трансформациям под влиянием ценностных, социальных, технических, экономических и других факторов, что проявляется в соответствующих функциях, ею выполняемых, необходимость целостного описания ее строения в условиях кризиса креативной культуры становится особенно настоятельной.

Изучение массовой культуры актуально еще и потому, что она обладает высокой жизнеспособностью, а также пронизывает все стороны общественной жизни, в значительной степени благодаря массовым коммуникациям: именно поэтому ее иногда называют «глобальным средством психотерапии». Изменение характера распространения массовой культуры существенным образом сказывается на состоянии современного общественного сознания. Цель исследования – установить, как проявляется массовая культура в современном обществе. С точки зрения частнотеоретической классификации я использовал сравнительно-исторический и социологический анализы.

Первые попытки теоретического осмысления феномена массовой культуры были предприняты на рубеже XIX - XX веков. Они связаны с исследованиями Г. Лебона, Г. Тарда и других ученых, анализировавших проблему массовой культуры в связи с возникновением массового общества.

В 1930-х гг. массовая культура становится предметом пристального внимания со стороны одного из крупнейших мыслителей XX века Х. Ортеги-и-Гассета, который в своих трудах «Восстание масс» и «Дегуманизация искусства» предлагает научному сообществу свое понимание данной проблемы. Согласно его представлениям, массовая культура является культурой массового человека, который в свою очередь считает свои желания и

потребности самыми значимыми. Именно здесь Х. Ортега-и-Гассет выдвинул положение о том, что «человек массы» социально безответствен и готов всю свою жизнь передоверить государственной власти.

Философы Франкфуртской школы социальных исследований - М. Хоркхаймер, Т. Адорно, Э. Фромм, В. Беньямин, Г. Маркузе - делают акцент на негативных моментах, проявляющихся в условиях массового общества в экономике, политике и, как следствие, в духовной жизни. Они подчеркивают, что массовая культура неизбежно ведет к возникновению «одномерного человека» (Г. Маркузе), который все более отчуждается от результатов своего труда, общества и самого себя. В конце 80-х - начале 90-х гг. к проблемам массовой культуры обратились философы-постмодернисты. В частности, Р. Барт, М. Фуко, Ж. Делез, Ф. Гваттари, Ж. Бодрийяр, Ж. Деррида, У. Эко, Ж.-Ф. Лиотар и др. были обеспокоены экспансией визуальных форм и жанров, вытесняющих «книжную» культуру, возникновением реальной возможности формирования «управляемой массы» посредством коммуникативных технологий, создающих собственную реальность. Они приходят к выводу о том, что массовая культура представляет собой тот вид реальности, к которому неприменимы классические схемы научного анализа. В настоящее время проблемами различных отдельных видов массовой культуры занимаются такие отечественные ученые, как К.З. Акопян, А.С. Вартанова, В.Е. Васильев, М.С. Галина, И.В. Головачева, А.Б. Гофман, А.В. Захаров, И.М. Зоркая, Я.Б. Иоскевич, и др.

Однако, следует отметить, что на данный период развития в западной философской и культурологической литературе отсутствует единая точка зрения не только относительно сущности массовой культуры, но и о той роли, которую она играет в современном обществе.

Массовая культура (лат. *massa* - ком, кусок) - понятие, которое в современной культурологии связывается с такими социальными группами, которым свойствен "усредненный" уровень духовных потребностей.

С появлением средств массовой информации (радио, массовых печатных изданий, телевидения, грамзаписи, магнитофонов) произошло стирание различий между высокой и народной культурой. Так возникла массовая культура, которая не связана с религиозными или классовыми субкультурами. СМИ и массовая культура неразрывно связаны между собой. Культура становится "массовой", когда её продукты стандартизируют и распространяют среди широкой публики.

Массовая культура, понятие, охватывающее многообразные и разнородные явления культуры XX века, получившие распространение в связи с научно-технической революцией и постоянным обновлением средств массовой коммуникации. Производство, распространение и потребление продуктов массовой культуры носит индустриально-коммерческий характер. Смысловой диапазон массовой культуры весьма широк - от

примитивного китча (ранний комикс, мелодрама, эстрадный шлягер, "мыльная опера") до сложных, содержательно насыщенных форм (некоторые виды рок-музыки, "интеллектуальный" детектив, поп-арт). Для эстетики массовой культуры характерно постоянное балансирование между тривиальным и оригинальным, агрессивным и сентиментальным, вульгарным и изощренным. Актуализируя и опредмечивая ожидания массовой аудитории, массовая культура отвечает её потребностям в досуге, развлечении, игре, общении, эмоциональной компенсации или разрядке и др. Массовая культура не выражает изысканных вкусов или духовных поисков народа, обладает меньшей художественной ценностью, чем элитарная или народная культура. Но у нее самая широкая аудитория и она является авторской. Она удовлетворяет сиюминутные запросы людей, реагирует на любое новое событие и отражает его. Поэтому образцы массовой культуры, в частности шлягеры, быстро теряют актуальность, устаревают, выходят из моды. Она может быть интернациональной и национальной. Эстрадная музыка - яркий пример массовой культуры. Она понятна и доступна всем возрастам, всем слоям населения независимо от уровня образования.

Современные знания и культурные образцы вырабатываются в недрах высокоспециализированных областей социальной практики. Они понимаются и усваиваются соответствующими специалистами, для основной же массы населения язык современной специализированной культуры (политической, научной, художественной, инженерной и т.п.) почти недоступен. Поэтому обществу требуется система средств по "переводу" информации с языка высокоспециализированных областей культуры на уровень обыденного понимания неподготовленных людей, по "растолковыванию" этой информации её массовому потребителю, определенной "инфантилизации" её образных воплощений, а также "управлению" сознанием массового потребителя.

Такого рода адаптация всегда требовалась для детей, когда в процессах воспитания и общего образования "взрослые" смыслы переводились на язык сказок, притч, занимательных историй, упрощенных примеров. Теперь подобная интерпретативная практика стала необходимой для человека на протяжении всей его жизни. Современный человек, даже будучи очень образованным, остается узким специалистом в одной области, и уровень его специализированности из века в век повышается. В остальных областях ему требуется постоянный "штат" комментаторов, интерпретаторов, учителей, журналистов, рекламных агентов и иного рода "гидов", ведущих его по безбрежному морю информации о товарах, услугах, политических событиях, художественных новациях, социальных коллизиях и т.п. Реализатором такого рода потребностей и стала массовая культура.

Среди основных проявлений и направлений массовой культуры нашего времени можно выделить следующие:

- индустрия "субкультуры детства" (художественные произведения для детей, игрушки и промышленно производимые игры, товары специфически детского потребления и т.п.);
- массовая общеобразовательная школа, приобщающая учащихся к основам научных знаний, философских и религиозных представлений об окружающем мире с помощью типовых программ;
- средства массовой информации (печатные и электронные), транслирующие текущую информацию, "растолковывающие" рядовому человеку смысл происходящих событий, суждений и поступков деятелей из специализированных сфер;
- система идеологии и пропаганды, формирующая политические ориентации населения;
- массовые политические движения, инициированные элитой с целью вовлечения в политические акции широких слоев населения, в большинстве своем далеких от политических интересов, мало понимающих смысл политических программ;
- индустрия развлекательного досуга, включающая в себя массовую художественную культуру (практически по всем видам литературы и искусства, может быть, за исключением архитектуры), массовые постановочно-зрелищные представления (от спортивно-цирковых до эротических), профессиональный спорт, структуры по проведению организованного развлекательного досуга (соответствующие типы клубов, дискотеки, танцплощадки и пр.) и иные виды шоу.
- система управления потребительским спросом на вещи, услуги, идеи как индивидуального, так и коллективного пользования (реклама моды, имиджмейкерство и т.п.), формирующая стандарт социально престижных образов и стилей жизни, интересы и потребности, типы внешности;
- игровые комплексы - от механических игровых автоматов, электронных приставок, компьютерных игр и т.п. до систем виртуальной реальности;
- всевозможные словари, справочники, энциклопедии, каталоги, электронные и иные банки информации, специальных знаний, Интернет и т.п., рассчитанные не на подготовленных специалистов, а на массовых потребителей.

Можно перечислить еще ряд иных, более частных направлений массовой культуры. Поскольку в повседневном быту люди сталкиваются с феноменами массовой культуры чаще всего в её наиболее коммерциализированных проявлениях - эстрадно-музыкальном, эротическом и развлекательно-игровом шоу-бизнесе, "низких" жанрах кино и литературы, назойливой рекламе, низкопробных публикациях и передачах СМИ и т.п.

И никто нам эту "культурную продукцию" не навязывает. За каждым сохраняется право выключить телевизор, когда ему захочется. Массовая культура как один из наиболее свободных по режиму своего распространения товаров на рынке информации может

существовать только в условиях добровольного и ажиотажного спроса. Конечно, уровень подобного ажиотажа искусственно поддерживается заинтересованными продавцами товара, но сам факт повышенного спроса именно на это, выполненное именно в этой образной стилистике, на этом языке, порожден самим потребителем, а не продавцом.

В конце концов, образы массовой культуры, как и всякая иная образная система, демонстрируют нам не что иное, как наше собственное "культурное лицо", которое на самом деле было присуще нам всегда; просто в советское время эту "сторону лица" не показывали по телевизору. Если бы это "лицо" было абсолютно чужим, если бы в обществе не имел место действительно массовый спрос на все это, мы бы и не реагировали на него столь остро.

В обществе сложилось несколько однобокое представление о массовой культуре, как о сугубо коммерческой, безвкусной и безнравственной, характерной своей откровенностью в сексуальной сфере, нездоровым интересом к проблемам человеческой физиологии и психопатологии, образам насилия, жестокости, антиэстетизма и пр., паразитирующей на том, что в традиционной культуре всегда считалось запретным.

Так или иначе, но массовая культура представляет собой вариант обыденной культуры городского населения, компетентной только в узкой сфере, а в остальном предпочитающей пользоваться печатными, электронными источниками редуцированной "для круглых дураков" информации. В конце концов, эстрадная певица, приплясывающая у микрофона, поет примерно о том же, о чем писал в своих сонетах Шекспир, но только в данном случае переведенном на язык "два прихлопа, три притопа".

Проблема взаимоотношения массовой культуры и искусства затрагивает сегодня не только взаимосвязь искусства и экономики, но и саму проблему художественности. В XX веке в искусстве используются не существовавшие ранее источники звука, цвета, света. В каждом доме, благодаря телевидению, видео, радио, могут услышать музыкальную классику, увидеть шедевры из собраний лучших музеев мира, посмотреть кинофильмы и театральные постановки величайших режиссеров современности. Однако массовое производство и репродуцирование произведений искусства оборачивается появлением стандарта не только в материальной, но и в духовной сфере, а это, в свою очередь, приводит к выработке усредненного вкуса. Стандартизация вкусов способствует усреднению уровня художественных произведений. Достаточно часто не талант создает имидж той или иной звезды, а наличие хорошего продюсера, рекламы. Искусство начинает подчиняться законам рынка, где создание художественных произведений зависит от спроса и предложения. Идет острая конкурентная борьба за зрителя, и не случайно мы говорим о целой системе шоу-бизнеса. Безусловно, массовая культура имеет свои положительные моменты. Развлекая, доставляя чувственное удовольствие, она дает человеку возможность забыть о своих проблемах, отдохнуть. Однако произведения массовой культуры или кича сиюминутны и

лишь имитируют приёмы подлинного искусства, рассчитаны на внешний эффект.

Во – первых, распространённый мотив критики массовой культуры – стандартизация, неизбежно сопровождающая её "продукцию". Такая критика всегда явно или неявно исходит либо из идеализации традиционной культуры, якобы не знавшей стандарта, либо из сведения культурных ценностей прошлого только к высшим, уникальным классическим образцам (при этом забывают о том, что "средние" и "нижние" этажи зачастую просто канули в Лету).

Во – вторых, стандартизация, тесно связанная с массовостью, представляет собой универсальный социальный процесс, и задача состоит отнюдь не в том, чтобы "разоблачать" стандартизацию как таковую. Необходимо, безусловно, всемерно поддерживать и культивировать ценность уникального и неповторимого, особенно в художественном творчестве (без чего оно просто не существует), но при этом важно помнить, что оно может (а иногда должно) стать стандартом, хотя и не обязательно вечным и повсеместным.

В – третьих, важнейшее значение в функционировании культуры имеет создание оригинальных и разнообразных культурных стандартов, как ни парадоксально на первый взгляд выглядит это утверждение. С течением времени стандартное может стать (и становилось в истории) уникальным. И, наконец, требуется повышение уровня содержания уже существующих стандартов массовой культуры.

Бесспорно, в процессе массовизации возможно и даже неизбежно определенное снижение качества выдающихся культурных творений. Но исторический процесс диалектичен по своей природе, любые приобретения сопровождаются потерями. И последнее – дилеммы типа "массовая - народная", "массовая - классическая" и др. в высшей степени искусственны и лишены логических и исторических оснований. Более уместно и ближе к реальности сопоставление массовой культуры с элитарной, традиционной и специализированной. Но и здесь важно осознавать условность и подвижность этого различия. В современных обществах элитарное, традиционное и массовое составляют пересекающиеся между собой и взаимопроникающие элементы культуры, которые зачастую не могут существовать друг без друга. Необходимо также учитывать сложность таких будто бы понятных явлений, как элита и традиция. Пока теоретики упорно разоблачают массовую культуру, изредка и нехотя признавая право на существование таких "низменных" жанров, как эстрада, цирк или оперетта, жизнь демонстрирует нам, что самые разнообразные виды творческой деятельности и её результатов, так или иначе, вовлекаются в сферу массовой культуры. Некоторые из них частично или время от времени "включаются" в нее, другие существуют в ней изначально. К числу последних относится промышленный дизайн, проектирование предметной среды в соответствии с потребностями человека и определенными социальными идеалами.

Таким образом, массовая культура так же, как и мода в культуре, - явления гораздо более сложные и укорененные в социально-исторической действительности, чем это думают её многочисленные критики. Если от негативно-оценочного истолкования этих явлений перейти к их объективному историко-культурному и социологическому анализу, если перестать часть выдавать за целое, то окажется, что массовая культура - не особое, жестко фиксированное образование с определенным набором признаков, а некоторое состояние, обусловленное современным этапом исторического развития. Специфика массовой культуры состоит не в том, что она "плохая" по своему содержанию, а в том, что как ни тривиально выглядит это утверждение, она массовая. Стало быть, в сфере массовой культуры в разное время с большей или меньшей степенью вероятности могут оказаться различные и даже противостоящие друг другу её образцы, в том числе и классические, и фольклорные, и элитарные и пр. Именно это последнее обстоятельство позволяет успешно работать над тем, чтобы подлинные ценности, как созданные в прошлом, так и формирующиеся на наших глазах, не замыкались ни на верхних, труднодоступных и малопосещаемых этажах культуры, ни на нижних, а жили полноценной жизнью совместно и повсеместно. И тогда, возможно, в рассуждениях теоретиков культуры "верх" не будет выглядеть столь недостижимо высоким, а "низ" - таким непотребно низким, какими они часто выглядят сегодня.

Литература

1. Культурология. XX век: Энциклопедия. Т. 1 . СПб.: Университетская книга; ООО «Алетейя», 1998. С. 21.
2. Хантингтон С. Кто мы?: Вызовы американской национальной идентичности / Пер. с англ. А. Башкирова. М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига», 2004.
3. Коллектив авторов. Массовая культура и массовое искусство. "За" и "против". М.: из-во "Гуманитарий" Академии гуманитарных исследований, 2003. - 521с.
4. Кравченко А.И. Культурология: хрестоматия для высшей школы. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Академический проект, Екатеринбург: Деловая книга, 2003. - 704с.
5. Культурология: учеб. Пособие для студентов высших учебных заведений. - М.: Феникс, 1995 - 451с.
6. <http://www.referapis.ru/101/1039/>
7. <http://revolution.allbest.ru/dl/13/00074179.zip>

ЗНАНИЕ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА КАК УСЛОВИЕ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ БУДУЩЕГО ИНЖЕНЕРА-СТРОИТЕЛЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

*Артёмова Ю., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета*

Научный руководитель: к.п.н., доцент Лисина Л. М.

Необходимость анализа положения молодёжи на рынке труда обусловлена важнейшим обстоятельством: молодые специалисты — будущее страны, от стартовых условий их деятельности во многом зависят политические, экономические и социальные процессы в обществе. Вместе с тем, во всём мире они являются одной из особо уязвимых групп на рынке труда, особенно в сегодняшней России.

На протяжении долгих лет государство являлось монопольным работодателем. Условия выхода молодёжи на рынок труда были жёстко регламентированы: для выпускников школ и профессионально-технических училищ, решивших идти на производство, осуществлялось бронирование рабочих мест, а выпускники вузов распределялись с учётом вакансий, с обязательным условием работы на данном месте в течение нескольких лет. В нынешней ситуации положение с трудоустройством молодёжи в Российской Федерации резко изменилось. Статистика Государственной службы занятости позволяет сделать вывод о том, что растёт спрос на квалифицированные технические кадры. Инженер-строитель входит в число инженерно-технических специальностей, которым эксперты предвещают хорошие перспективы на ближайшие годы.

Система высшего образования развивается в настоящее время в контексте рыночных преобразований, вследствие чего становится возможным все более успешно учитывать требования экономических категорий к ее функционированию. К таким категориям мы, вслед за Н. Я. Гарафутдиновой, отнесли спрос и предложение, конкуренцию и конкурентоспособность.

Рассматривая взаимосвязи этих понятий применительно к главному результату деятельности учебного заведения - выпускнику - будущему специалисту, необходимо отметить, что динамика спроса на рынке труда на специалистов определенного профиля и квалификации в современной России вступила в противоречие с традиционно сложившейся системой их подготовки, номенклатурой специальностей и специализаций, периодом подготовки определенного специалиста. Одним из важных критериев деятельности высшего учебного заведения является качество выпускаемого продукта, товара, выпускника - будущего специалиста.

Нельзя не согласиться с Н. Я. Гарафутдиновой, специалистом комитета по делам науки и высшей школы администрации Омской области, которая, проведя анализ массового

вузовского опыта, пришла к выводу о том, что студенты хотят получить дополнительные циклы дисциплин, приобрести дополнительные умения. Их интересы смещаются в сторону экономики, менеджмента, юриспруденции, иностранных языков.

Обучение иностранному языку студентов инженерных специальностей в неязыковом вузе носит специфический вспомогательный характер, способствующий личному и профессиональному становлению инженера-строителя. В этой связи, процесс обучения должен строиться таким образом, чтобы, во-первых, не только развивать у студентов умения и навыки практического владения иностранным языком (это очень важно, поскольку многие строительные предприятия используют в своей деятельности зарубежные технологии, опыт, имеют иностранных партнеров), но и осуществлять специальную подготовку, целенаправленно формирующую отдельные умения и навыки управленческой культуры, культуры делового и повседневного общения, которые будут влиять на эффективность управленческой деятельности инженера-строителя; во-вторых, формировать навыки общения на иностранном языке, что существенно расширит профессиональную компетентность инженера-строителя, повысит его конкурентоспособность на рынке труда.

Таким образом, моделируя ситуации профессиональной деятельности инженера-строителя (беседа с подчиненными по производственным вопросам, деловые переговоры с партнером, публичное выступление на собрании коллектива или на совещании у вышестоящего руководства, деловой разговор по телефону, неформальное общение с сотрудниками, инструктаж), отрабатывая их на иностранном языке, необходимо обучать будущих инженеров-строителей профессиональному общению не только на иностранном, но и на родном языке. Та культура общения, которая сформирована на иностранном языке, найдет отражение и в родной речи будущего инженера-строителя.

Подводя итог вышесказанному, нам представляется необходимым подчеркнуть, что формирование личности инженера-строителя - процесс длительный и постоянный. Именно в период обучения в вузе закладывается основа тех знаний и умений, с которыми он вступит в профессиональную деятельность. Знание любого иностранного языка даст будущему специалисту строительной отрасли возможность чувствовать себя уверенно в той стране, где говорят на этом языке (в наше время глобализации трудно представить деятельность более-менее значительного предприятия или фирмы без международных контактов). Кроме того, знание иностранного языка дает возможность читать специализированную литературу и изучать документы в оригинале, что очень важно для высококвалифицированного инженера-строителя.

Литература:

1. Борисова, Т. В. Иностранный язык в профессиональном становлении будущих инженеров-строителей : дис. ... канд. пед. наук / Борисова Татьяна Васильевна – Ставрополь, 2004 – 227 с.

2. Гарафутдинова, Н. Я. Конкурентноспособность будущего специалиста высшей квалификации как показатель качества его подготовки [Электронный ресурс] / Н. Я. Гарафутдинова // режим доступа : <http://www.roman.by/r-79886.html>

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ЗА СЧЁТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

*Бахолдин И.И., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета*

На сегодняшний день в условиях экономического кризиса особенно остро стоит проблема рационального использования денежных средств, а так же затрат связанных с автоматизацией бизнес процессов, поэтому темой моего исследования является: «Повышение производительности труда за счёт использования информационных технологий». Целью данного исследования явилась: разработка комплекса мероприятий по снижению затрат на IT инфраструктуру и повышение производительности труда. Исходя из поставленной цели были определены следующие задачи:

1. Изучить основные проблемы связанные с рациональным использованием рабочего времени.
2. Определить объём денежных средств затраченных на IT инфраструктуру.
3. Разработать комплекс мероприятий дающий возможность в значительной степени снизить затраты и повысить производительность труда.

Объектами исследования выступили предприятия города Михайловки: ЗАО «Мининвест», Михайловский филиал «АСТ Волга», ЗАО «Подшипник» и другие.

Для изучения рациональности использования труда были применены следующие действия:

1. На предприятия был внедрён интернет сервер на базе Idesco ICS позволяющий вести мониторинг действий пользователя в сети Интернет.
2. Для проверки деятельности сотрудников в рабочее время было установлено дополнительное программное обеспечение, ведущее протоколы действий пользователя.

В качестве временного интервала был взят месяц, в течение которого проводилось наблюдение. В результате этого было выявлено, что большую часть времени работы в сети интернет пользователи проводят на социальных сайтах, а так же сайтах не относящихся к работе. Кроме того, в списке используемых приложений были обнаружены Zuma De Lux,

Lines и другие программы, не имеющие отношения к работе. Путем определения соотношения времени, потраченного на действия не связанные с их должностными обязанностями, к 8-часовому рабочему дню, было выявлено, что в среднем на одного работника предприятия приходится лишь 41,4% времени тратится на работу. Все остальное время работники используют на собственные нужды. Так же было замечено накопление работы пользователями и задержка их после работы для выполнения своих обязанностей. Это нерабочее время также оплачивалось из бюджета предприятия.

Для определения объема денежных средств, затраченных на ИТ инфраструктуру были изучены бухгалтерские документы за текущий год. В расчет не включались затраты на расходные материалы, такие как: заправка картриджей и мелкий ремонт периферийной техники (принтеры, факсы, копировальные аппараты). В результате было выявлено, что организации несут большие затраты на ремонт, модернизацию компьютерного парка, а так же закупку программного обеспечения. Данные затраты не являются постоянными, но тем не менее очень значительны. Таким образом, в результате проведенного изучения стало очевидно, что на предприятиях не рационально используются денежные средства и рабочее время.

Для повышения производительности труда и увеличения трудоотдачи на предприятиях необходимо использовать системы, позволяющие устанавливать контроль над работой пользователя, а так же ограничивающие пользователям использование компьютерной техники и сети Интернет для действий, не имеющих отношения к их прямым должностным обязанностям. Из ряда различных возможностей обеспечения такого контроля было выбрано:

- для контроля использования ресурсов Интернет был выбран Интернет шлюз Idesco;
- для ограничения возможностей и установки контроля были использованы терминальные технологии.

Суммарно это позволит работодателю вести контроль за исполнением своих обязанностей персоналом.

Известно, что решений по экономии инфраструктуры множество, но многие из них несут в себе новые расходы, в результате чего возникают проблемы экономии денежных средств, но и наоборот их увеличения. Для снижения затрат на Интернет был выбран продукт Idesco Internet Control Server, так как у него низкая стоимость и он не требует дополнительного лицензирования. Данный продукт обладает рядом преимуществ по сравнению со своими аналогами.

Для снижения затрат на модернизацию и приобретение новых компьютеров наиболее оптимальным является использование терминальных технологий. В качестве программного продукта для создания терминального доступа был выбран программный продукт Thinstuff.

Основным преимуществом этого программного продукта является очень низкая цена, расширенный функционал, а также минимальные требования к компьютеру, несущему функцию сервера. В результате возможно использование компьютеров от 486 и выше, тонкие клиенты, стоимостью от 2500 рублей, а при покупке новых компьютеров экономия за счет отсутствия жестких дисков, CD/DVD приводов, минимального объема памяти и частоты процессора, общей стоимостью от 4000 рублей.

Данное исследование показало, что все исследованные компании несут значительные затраты на IT инфраструктуру, при этом имея большой штат сотрудников и компьютерной техники. При всем этом уровень продаж этих предприятий довольно таки низкий, что в значительной степени влияет на безубыточность компании. На примере одной из компаний, где были применены вышеперечисленные мероприятия был получен следующий результат: значительно повысилась работоспособность, сократились затраты на IT инфраструктуру и стало наблюдаться увеличение прибыли компании.

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ ПО ДЕЙСТВУЮЩЕМУ ГРАЖДАНСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РФ

*Бунчукова И.Д., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета*

Научный руководитель: к.ю.н., доцент Балибардина Н.Г.

Рассматривая соотношение понятий «недвижимая вещь» и «недвижимое имущество», закономерно будет сравнить понятия «вещь» и «имущество», являющиеся основой указанных терминов. Понятие «вещь» неравнозначно понятию «имущество». Вещи входят в категорию имущества, являются его составной, но не единственной (имущество, помимо вещей, включает в себя имущественные права) частью. «Имущество» - это слово, употребление которого освящено законодательством, гораздо объемнее слова «вещь», потому что характеризует само свойство вещей и чужих действий как объектов гражданского права.

Логичным будет предположить, что и понятие «недвижимая вещь» также неравнозначно понятию «недвижимое имущество» и должно входить в него в качестве составной. Что же касается понятия «недвижимость», то ст. 1 Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» и ст. 132 ГК РФ под недвижимостью понимают предприятие как имущественный комплекс. Таким образом, указанные нормативные акты свидетельствуют об использовании законодателем терминов «недвижимое имущество» и «недвижимость» в качестве синонимов.

Вместе с тем, действующее законодательство до сих пор изобилует нечеткими и противоречивыми формулировками в отношении самых фундаментальных основ

гражданского права, к числу которых принадлежат и понятия недвижимости, недвижимого имущества, недвижимых вещей как объектов гражданских прав.

В настоящее время по гражданскому законодательству Российской Федерации недвижимость (недвижимое имущество) делится на движимые и недвижимые вещи. Статья 130 ГК РФ «Недвижимые и движимые вещи»:

1. К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество.

2. Вещи, не относящиеся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги, признаются движимым имуществом. Регистрация прав на движимые вещи не требуется, кроме случаев, указанных в законе.

Например, французское право исходит из более широкой концепции недвижимости. Французский гражданский кодекс выделяет недвижимость по природе и по назначению. К недвижимости по природе относят землю и связанные с ней строения, урожай на корню, леса. К недвижимости по назначению закон и практика относят машины, инструменты и сырье, используемые на предприятии, сельскохозяйственные орудия и скот в имении, хотя по своей природе они являются движимыми. Если эти объекты выделяются из состава имения или предприятия, то они рассматриваются как движимость.

Под понятие недвижимости подпадают установленные на землю вещные права - сервитут, узуфрукт, ипотека. Категория недвижимости была известна дореволюционному русскому праву, ей придается важное значение в современном законодательстве, где установлена гласность прав на недвижимость, особые требования к сделкам по недвижимости, особенно земельным сделкам. В советском праве деления вещей на движимые и недвижимые не было, поскольку главная недвижимость (земля) являлась исключительной собственностью государства, а сделки по поводу земельных участков были запрещены.

Совет при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства поддержал инициативу Исследовательского центра частного права о разработке Концепции развития гражданского законодательства о недвижимом имуществе и создал Рабочую группу по ее подготовке, в состав которой вошли авторитетные специалисты - представители Высшего Арбитражного Суда РФ и Верховного Суда РФ, регистрирующих и нотариальных органов, а также известные ученые. Перед рабочей группой была поставлена

задача: на основе сложившейся правоприменительной практики предложить комплексные решения, направленные на устранение противоречий в различных законодательных актах о недвижимости и совершенствование правового регулирования оборота недвижимого имущества, которые охватывали бы необходимые изменения и дополнения как ГК РФ, так и других законов. Таким образом, была разработана концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (Концепция), подготовленная на основании Указа Президента Российской Федерации от 18 июля 2008 г. № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации». Концепция исходит из того, что за время, прошедшее с начала 90-х годов прошлого столетия, в России, в основном, сложилось экономически, социально и логически обоснованное и в целом оправдавшее себя современное гражданское законодательство.

Основой и ядром этого законодательства стал Гражданский кодекс Российской Федерации 1994 - 2006 гг. (Гражданский кодекс, ГК) - система принципиальных и наиболее важных правовых норм, являющихся в значительной части общими для всего гражданского законодательства и в определенной части - для российского законодательства вообще (нормы о субъектах гражданского права, о собственности, о защите нематериальных благ и др.).

Говоря об объектах гражданских прав, пункт 3.3. Концепции гласит: «Из перечня объектов недвижимого имущества (пункт 1 статьи 130 ГК) необходимо исключить воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Также необходимо исключить положение о том, что законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество, кроме перечисленного в абзаце первом пункта 1 статьи 130 ГК».

Однако Концепция не предполагает ни новую кодификацию отечественного гражданского законодательства, ни даже подготовку новой редакции ГК. Отсюда вытекает острая, по мнению автора, на сегодняшний момент проблема определения недвижимости по действующему гражданскому законодательству РФ. Что же считать недвижимым имуществом, а что нет?

Автор согласен с тем, что из перечня объектов недвижимого имущества необходимо исключить воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Ведь эти объекты все-таки нельзя назвать недвижимыми. Также автор предложил бы исключить из перечня объектов недвижимого имущества лесные и водные объекты, так как, в первую очередь, в этом случае под недвижимостью понимаются не леса и воды, а земельные участки под ними.

Что касается общего деления недвижимости на движимое и недвижимое, то, на мой взгляд, более оптимально выделять недвижимость по природе и по назначению, как это сделали французские законодатели.

Россия должна стать развитым цивилизованным правовым государством, а для этого ей необходима четкая правовая база.

Гражданский кодекс России прошел проверку временем и обширной практикой применения (прежде всего судами). Интересы стабильности гражданско-правового регулирования и устойчивости экономических отношений и гражданского оборота в стране требуют поддержания основополагающей роли ГК в системе гражданского законодательства. Поэтому необходима проработка основных гражданско-правовых понятий. Продолжением законодательных реформ в области правового регулирования недвижимого имущества могли бы стать уточнение и ревизия используемых правовых понятий, началом которых стала бы существенная переработка содержания ст. 130 ГК РФ.

ИСТОРИЯ ДЕНЕГ В СОВЕТСКОМ ГОСУДАРСТВЕ В 20-40-Х ГОДАХ XX ВЕКА

Варивончик И., Себряковский филиал Волгоградского государственного

архитектурно-строительного университета

Научный руководитель: доцент Ивахненко Г.С.

Целью нашей работы мы поставили рассмотрение развития денежной системы в Советском государстве с 1917 года до 1947 года под влиянием общественных, политических, исторических и внешнеполитических факторов. При изучении данной темы были использованы следующие научные методы: сравнительно-описательный - при изучении разных этапов истории денежных знаков; метод историзма - при анализе денежной системы в процессе развития; общенаучные методы – дедукция и индукция, анализ и синтез – при обработке материала.

История денег повторяет историю государства со всеми его катаклизмами, реформами, проблемами, новыми этапами развития. Деньги, являясь всеобщим эквивалентом, зеркально отражают ситуацию в стране. Особенно ярко это прослеживается в 20-40 годы XX века: в связи со становлением Советского государства и образованием его денежной системы.

Когда в 1917 году в России произошла буржуазная революция, широкие массы населения решили, что настало время исполнения их заветных чаяний – создание равного счастливого общества. Но действительность была далека от реальности, особенно в финансовой сфере. Нестабильность экономики была связана с гиперинфляцией, вызванной тяготами Первой Мировой войны и социально-политическими потрясениями внутри страны. В то время государственный бюджет окончательно потерял равновесие, а государственный кредит был значительно подорван как внутри государства, так и за границей. Временному

правительству не оставалось ничего другого, как расширить эмиссионное право Государственного банка не только в целях финансирования войны, но и для покрытия бюджетного дефицита. Темп эмиссии бумажных денег возрос в четыре с лишним раза, что не могло не сказаться на росте цен на товары. Покупательная способность рубля понизилась. Известие о почти бескровной Февральской революции было встречено на лондонской и парижской биржах повышением курса рубля на несколько пунктов.

Кризисные события лета и осени 1917 года окончательно подорвали покупательную способность российского рубля. А после Октябрьской революции с установлением советской власти начался денежный кризис – отсутствие единой твердой денежной единицы, частичный отказ от денежного обращения, «порча» денег.

Интервенция и гражданская война привели к появлению на территории страны различных правительств, большинство из которых выпускало свои собственные денежные знаки. Единая государственная система денежного обращения распалась. Местные эмиссии первоначально обуславливались разрывом связей с Центром, позже появились такие факторы, как нехватка мелких купюр в обращении. А по мере дальнейшего развала денежного хозяйства становился все более ощутимым всеобщий денежный "голод". Денежные суррогаты выпускались в виде чеков, квитанций, карточек, талонов и так далее. Встречаются рукописные боны, денежные знаки, выполненные на самых разных материалах: на материи, картоне. Дать исчерпывающее описание чрезвычайно сложного и многообразного процесса возникновения, развития и ликвидации местных денежных эмиссий практически невозможно.

Политика "военного коммунизма", как необходимая мера первого периода становления Советского государства, не имела экономических перспектив. Для отмены денег, отказа от торговли и перехода к прямому распределению жизненных благ не существовало объективных условий. Но, пытаясь справиться с инфляцией, Советское правительство последовательно устранило деньги из взаимоотношений государства и граждан, учреждений и ведомств. Соответственно, все нормы, установленные для денежного обращения, были отброшены.

В отношении местных эмиссий Центр был вынужден проявлять своего рода гибкость. С одной стороны, принцип единства общегосударственной денежной системы требовал недопущения сепаратных эмиссий. С другой стороны, финансовые затруднения и разобщенность Центра с окраинами вынуждали временно отступить от этого принципа. Однако при первой же возможности были приняты меры, направленные на унификацию денежной системы в общегосударственном масштабе. В конечном счете, все без исключения местные денежные эмиссии тем или иным путем слились с общесоюзной денежной системой.

Циркуляром Центрального управления Народного банка РСФСР от 26 апреля 1918 года были введены в денежное обращение купоны государственных кредитных бумаг сроком с 1 января 1908 года по 1 декабря 1917 года. Это был первый этап денежного периода в финансовой политике РСФСР. А с мая 1918 года всем государственным учреждениям вменялось в обязанность сдавать наличные деньги в банк и расчеты также вести через банк. Ограничивалась сумма наличных денег, выдаваемых частным лицам. Одновременно принимались меры к привлечению денег от населения во вклады. Были отменены ограничения к выдаче из банков и сберкасс наличных денег, внесенных после 1 января 1918 года.

В июне 1918 года были даны указания о широком оповещении населения о неприкосновенности вкладов, сделанных после 1 января 1918 года. Одной из задач, направленных на оздоровление экономики, являлась замена находящихся в обращении денежных знаков новыми. Предполагалось обменивать рубль новыми деньгами на рубль старыми. Денежную реформу предполагалось провести осенью 1918 года, но этому помешала гражданская война. Со сломом государственного аппарата разрушилась существовавшая система налогов. С аннулированием царских долгов был аннулирован царский кредит. Декретом от 15 мая 1919 года Народному банку предоставляется право выпускать кредитные билеты сверх норм, установленных декретом от 26 октября 1918 года, в пределах потребности народного хозяйства в денежных знаках. И, наконец, 29 января 1920 года Народный банк РСФСР преобразовывается в Бюджетно-расчетное управление, на которое возлагаются функции обычного казначейства и в то же время выпуск и распределение денежных знаков. На этом закончился второй период денежного обращения РСФСР.

С переходом к НЭПу расчетные знаки подверглись изменению. В течение 30 месяцев, то есть с 1 января 1919 года по 1 июля 1921 года, количество бумажных денежных знаков возросло в 38.5 раз, что должно было обесценить денежную единицу до 0.0034 копейки, а между тем она обесценилась до 0.000262 копейки. Эмиссия достигла таких размеров, что рынок отвечал на нее авансовым повышением цен. Выход из создавшегося положения заключался в следующем: восстановить торговлю и денежные отношения в полном объеме по всей стране, ликвидировать уравниловку, ориентировать производство на получение прибылей. Одна из главных трудностей, с которыми пришлось столкнуться, начав развивать свободную торговлю и внедрять принцип материальной заинтересованности, - отсутствие в стране твердой валюты. В создании советской денежной системы важное значение приобретали стабилизация курса рубля, сокращение выпуска не обеспеченных золотом денежных знаков. Третий этап финансовой политики, продолжавшийся с середины 1921 года

до 1922 года, характеризуется восстановлением денежного хозяйства. Деньги опять приобретают первостепенное значение.

Переход к НЭПу сопровождался всемерным развитием товарно-денежных отношений. В период НЭПа с целью оградить денежные знаки от обесценения при начислении заработной платы был введен условный твердый измеритель - "товарный" рубль. Деньги выплачивались совзнаками по курсу "товарного" рубля на день выдачи зарплаты. Деньги, поступающие во вклады в сберегательные кассы, выражались в "золотых" рублях и выдавались советскими бумажными рублями по курсу "золотого" рубля на день снятия вклада. Несмотря на продолжающуюся эмиссию, падение покупательной способности рубля почти приостановилось. Когда цены перестали расти, и деньги получили некоторую устойчивость, Наркомат финансов к имеющимся в обращении 2-3 триллионам выпустил денежных знаков еще на 14 триллионов, то есть в семь раз больше, чем за весь предыдущий тяжелый для государства период с 1914 по 1921 год. В связи с этим с ноября 1921 года процесс обесценения рубля снова начал развиваться и в январе, когда декабрьская эмиссия была реализована, достиг устрашающих размеров. Обесценение приняло такие масштабы, что трудно стало вести счет деньгам, так как приходилось пользоваться цифрами, совершенно непривычными в жизненном обиходе. Чтобы облегчить рыночные расчеты, правительство прибегло к деноминации, то есть к укрупнению денежной единицы и замене старых денежных знаков на новые. Значение деноминации заключалось лишь в том, что упростились денежные расчеты в народном хозяйстве, и сократилась масса денег в обращении. 12 декабря 1921 года было опубликовано постановление ВЦИК "Об учреждении Государственного банка". Цель его создания - способствовать развитию промышленности, сельского хозяйства и товарооборота, установлению правильного денежного обращения.

В ходе подготовки к денежной реформе в стране были проведены две деноминации государственных денежных знаков. В результате первой деноминации огромная бумажноденежная масса была изъята из обращения. Царские кредитки, думские деньги, "керенки", различные ценные бумаги и купоны к ним были заменены едиными государственными денежными знаками, обеспеченными, как на них указывалось, "всем достоянием республики". Первая деноминация не решила всех стоящих перед ней задач. В марте-апреле 1922 года состоялся XI съезд РКП(б), который в целях упорядочения финансовой системы наметил ряд мероприятий, направленных на увеличение доходов и ликвидацию бюджетного дефицита. 20 мая 1922 года декретом ВЦИК был объявлен первый внутренний краткосрочный заем, который затрагивал интересы различных кругов населения. Затем, на основании декрета от 31 октября 1922 года, был выпущен золотой выигрышный заем. Он был рассчитан на 10 лет. Облигации займа были выражены в золотом исчислении.

Чуть позже были выпущены облигации второго хлебного займа и платежные обязательства Центральной кассы Народного комиссариата финансов РСФСР 1923 года.

Денатурализация хозяйства в условиях НЭПа, развитие товарно-денежных отношений отразились в названии денег: вместо "расчетные знаки" их стали официально именовать "государственные денежные знаки". Также в апреле 1922 года были выпущены срочные беспроцентные обязательства достоинством в 5 000 и 10 000 рублей в рублях образца 1922 года для повсеместного хождения в РСФСР в 1922-1923 годах наравне с кредитными билетами, расчетными знаками и обязательствами РСФСР 1921 года.

За выпуском обязательств последовала эмиссия банковских билетов Государственного банка РСФСР образца 1922 года. Они были предназначены для увеличения оборотных средств Государственного банка без дальнейшего расширения эмиссии денежных знаков. Государственному банку было предоставлено право выпустить банковские билеты в золотом исчислении достоинством 1, 2, 5, 10, 25 и 50 червонцев. Принятию такого решения предшествовало обсуждение названия новых советских денег. Народный комиссариат финансов предложил именовать единицу твердой советской валюты федералом. Обсуждались и более традиционные названия: целковый, червонец. После обсуждения было решено именовать новую валюту червонцем в расчете на то, что это слово ассоциировалось в сознании людей с твердым золотым обеспечением денег, и должно было вызывать доверие.

В отличие от ранее выпускаемых бумажных денежных знаков червонец представлял собой кредитные деньги. Целесообразность выпуска червонцев мотивировалась в постановлении Совнаркома необходимостью увеличения оборотных средств и урегулирования денежного обращения. Страна находилась на пути к стабилизации денежного обращения. К концу 1923 года червонец на внутреннем рынке вытеснил из платежного оборота золотую монету и иностранную валюту. Банковские билеты 1922 года сохраняли платежную силу вплоть до проведения денежной реформы в декабре 1947 года, а практически были заменены билетами новых образцов к началу 30-х годов.

Появление червонцев внесло серьезные изменения в денежную систему страны. Во-первых, это были деньги, полностью обеспеченные платиной, золотом, серебром, иностранной валютой и товарами повышенного спроса. Государственные гарантии червонцев были твердыми: 1 червонец обменивался на 8,6 г чистого золота. Во-вторых, твердо увязывалось количество выпускаемых в обращение червонцев с потребностями товарооборота. Таким образом, впервые после революции в стране появились кредитные деньги, выпуск которых положил начало денежной реформе в стране. Твердо обеспеченный червонец начал завоевывать авторитет, и сфера его обращения стала расширяться. С выпуском червонца совзнаки не были изъяты. Отсутствие твердых денег затрудняло работу

государственных и кооперативных организаций. С выпуском в обращение червонца потребовалось регулярно определять его цену в совзнаках.

Совзнаки в период денежной реформы по отношению к червонцу являлись разменными деньгами. Наряду с ними роль разменных денежных знаков играли так называемые транспортные сертификаты. Эти сертификаты выпускались с сентября 1923 года и предназначались для увеличения оборотных средств Народного комиссариата путей сообщения (НКПС). Прием в платежи и погашение производились по курсу золотого рубля, установленного котировальной комиссией. В условиях обесценивания совзнаков сертификаты НКПС получили всеобщее признание в качестве разменных денег устойчивой валюты в золотом исчислении по отношению к банковскому билету - червонцу, уверенно внедряющемуся в обращение и вытесняющему совзнаки.

В 1923 году были выпущены Государственные денежные знаки СССР. Они имели хождение на одинаковых основаниях с денежными знаками РСФСР в одинаковом масштабе денежной единицы и являлись последним выпуском обесцененных бумажных денег. В феврале 1924 года на завершающем этапе денежной реформы в качестве устойчивых денег достоинством менее 1 червонца были выпущены Государственные казначейские билеты СССР образца 1924 года. Размер их выпуска обуславливался потребностью торгового оборота, а именно: не свыше половины всех выпущенных в обращение банковских билетов - червонцев. Казначейские билеты 1924 года находились в обращении вместе с червонцами и билетами последующих выпусков и сохраняли свою платежную силу до реформы 1947 года. Практически же они были постепенно заменены билетами новых образцов, поступившими в обращение в 1925-1938 годах.

С 10 марта по 30 июня 1924 года был произведен выкуп обесцененных денежных знаков РСФСР и СССР образца 1923 года по твердому курсу: 50 000 рублей совзнаками за 1 новый рубль. По мере осуществления реформы происходила унификация денежной системы в стране. В результате денежной реформы 1922-1924 годов в СССР была создана устойчивая денежная система. Билеты Государственного банка РСФСР и государственные денежные знаки РСФСР являлись законным средством платежа на территории не только РСФСР, но и других советских республик.

Червонец существенно укрепил денежную систему Советского государства. Но трудности с разменом в сфере обращения оставались. В ряде случаев рабочие отказывались получать зарплату в твердых, но крайне неудобных червонцах. Отдельные предприятия изготавливали расчетные квитанции, номинал которых исчислялся в долях червонца. Чтобы обеспечить долговечность квитанций, их штамповали из меди, бронзы или алюминия. В период подготовки к чеканке разменной монеты Совнарком издал постановление о запрещении выпуска денежных суррогатов. В постановлении говорилось, что частная

эмиссия способствует обесценению денежных знаков, засоряет денежный рынок и подрывает доверие к государственным деньгам. Когда был начат выпуск разменных монет, пришлось размещать часть заказов на чеканку в Великобритании, так как советские монетные фабрики не справлялись с темпами, с которыми сфера обращения поглощала разменную монету. Разменный кризис был в основном преодолен к началу 1925 года.

В целом, за период с 1924 по 1947 год было выпущено несколько видов государственных банковских билетов (образца 1924, 1925, 1926, 1928, 1932, 1934, 1937 и 1938 года) и платежных обязательств (образца 1924 и 1928 года), но каких-либо существенных изменений в денежной системе не произошло. Это обуславливалось тем, что население снабжалось продовольственными и промышленными товарами по карточкам и по твердым ценам.

В заключение своей работы хотелось бы подчеркнуть, что денежные реформы в СССР коренным образом отличаются от денежных реформ в других странах. Благодаря преимуществам социализма денежные реформы в СССР привели к созданию прочной валюты, обеспеченной силой государственного контроля. Забота об устойчивости национальной валюты является характерной чертой финансовой политики государства на всех этапах строительства. С самого начала своего существования Советское государство преследовало цель - ликвидировать последствия инфляции, ликвидировать обесцененные деньги и создать твёрдую валюту.

Несмотря на все кризисы советское правительство добилось поставленных целей, и в рамках командной экономической системы была создана устойчивая денежная политика, обеспеченная силой командно-административной системы.

Литература

1. Атлас М.С. Кредитная реформа в СССР. – М.: Госфиниздат, 2003.
2. Деньги. Кредит. Банки/ Учебник/ Г.Е. Алпатов, Ю.В. Базулин и др.; под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова.–М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2003.– 624 с.
3. История мировой экономики/ Учебное пособие/ А.Н. Маркова, Н.С. Кривцова, А.С. Квасов и др.; под ред. проф. А.Н. Марко-вой. - М., 2000. - 192с.
4. http://www.russian-money.ru/HistoryPaperMoney.aspx#razdel_3_1

ОБЪЕКТЫ НЕЗАВЕРШЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

*Егорушин О., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета*

Научный руководитель: к.ю.н., доцент Балибардина Н.Г.

На протяжении ряда лет вопрос о правовом режиме объектов незавершенного строительства носил дискуссионный характер. Пробелы в законодательстве, несовершенство юридической доктрины применительно к объектам незавершенного строительства — все это негативно сказывалось на стабильности гражданского оборота. Количество споров в отношении объектов незавершенного строительства неуклонно росло, а законодатель не предпринимал шагов для устранения возникающих противоречий. При рассмотрении споров суды фактически были вынуждены самостоятельно разрабатывать правовой режим объектов незавершенного строительства, устраняя пробелы в законодательстве.

В настоящее время сомнения в том, что объект незавершенного строительства является недвижимым имуществом, а не набором строительных материалов, уже отпали. Гражданский кодекс РФ прямо указал на то, что объекты незавершенного строительства относятся к недвижимым вещам (пункт 1 статьи 130 ГК РФ). Однако четкое определение данного объекта в законодательстве отсутствует. Предполагается, что объектом незавершенного строительства является недвижимая вещь в виде незаконченного строительством объекта (находящегося в процессе строительства), прочно связанного с землей, перемещение которого без соразмерного ущерба его назначению невозможно и который имеет ряд особенностей, в частности, не является предметом действующего договора строительного подряда.

Анализируя законодательство и правоприменительную практику, можно выделить общие признаки объекта незавершенного строительства как недвижимого имущества и специальные признаки, позволяющие отграничить его от других недвижимых объектов.

Объект незавершенного строительства должен отвечать двум признакам:

- 1) объект, прочно связанный с землей;
- 2) его перемещение невозможно без несоразмерного ущерба его назначению (ст. 130 ГК).

В соответствии с п. 1 ст. 130 ГК выделяют три типа недвижимости:

- 1) «недвижимость по природе» (земля, участки недр);
- 2) «недвижимость по закону» (движимые вещи, которые законодатель отнес к недвижимости: воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты);
- 3) объекты, прочно связанные с землей, перемещение которых невозможно без несоразмерного ущерба их назначению (леса, многолетние насаждения, здания, сооружения).

Объект незавершенного строительства причислен к третьему типу. Кроме того, характеристика объекта недвижимости сводится не только к указанным двум признакам: помимо фактических признаков, он должен быть прямо введен в гражданский оборот.

Таким образом, для признания объекта незавершенного строительства недвижимым имуществом необходимо одновременно наличие трех признаков.

1. Соответствие двум признакам по ст. 130 ГК.

2. Отсутствие разрешения на ввод объекта в эксплуатацию в установленном законодательством порядке.

3. Создание или реконструкция здания (сооружения).

Резюмируя изложенное, можно сформулировать следующее определение: «объект незавершенного строительства - это создаваемое или реконструируемое здание (сооружение) в установленном законодательством порядке, на которое отсутствует разрешение на ввод объекта в эксплуатацию».

В то же время отметим, что упорное нежелание законодателя ввести на уровне закона понятие объекта незавершенного строительства приводит к тому, что даже внесенные в статью 130 ГК РФ изменения нельзя оценивать как предпосылку к существенному изменению сложившейся судебной практики.

Практическим аспектом рассматриваемой проблематики является возможность совершения сделок с объектами незавершенного строительства.

Старая редакция п. 2 ст. 25 Закона о регистрации предполагала, что регистрировать право собственности на объект незавершенного строительства можно только в том случае, если с ним в дальнейшем предполагается совершить какую-либо сделку (например, купли-продажи, передачи в залог). Данная позиция была также подтверждена и судебной практикой. В п. 16 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 16.02.2001 г. № 59 «Обзор практики разрешения споров, связанных с применением федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» указано, что «право собственности на объект недвижимости, не заверченный строительством, подлежит регистрации *только* в случае, если он не является предметом действующего договора строительного подряда и при необходимости собственнику совершить с этим объектом сделку».

В новой редакции ст. 25 Закона о регистрации (Федеральный закон от 29.12.2004 г. № 196-ФЗ) указания на обязательное совершение сделки с объектом незавершенного строительства нет, поэтому, можно сделать вывод, что в настоящее время заинтересованное лицо может при желании зарегистрировать свое право собственности на объект незавершенного строительства и без намерения в дальнейшем совершить с ним сделку.

При определении перечня документов, необходимых для предоставления в регистрирующий орган нужно руководствоваться нормами Закона о регистрации (ст.ст. 17, 18, 25 Закона) и учитывать специфику данного объекта недвижимости.

К числу необходимых документов относятся:

1. Заявление о регистрации права собственности на объект незавершенного строительства;
2. документ, удостоверяющий личность заявителя или его представителя;
3. документ, подтверждающий оплату государственной пошлины за регистрацию в установленных законодательством размерах;
4. документы, содержащие описание объекта незавершенного строительства, удостоверенные уполномоченным органом по учету объектов недвижимого имущества;
5. проектно-сметная документация на объект незавершенного строительства;
6. документы, подтверждающие право собственности на земельный участок, отведенный для создания объекта недвижимости (если участок принадлежит лицу на праве собственности) либо документы, подтверждающие право пользователя земельным участком (если участок принадлежит лицу на ином праве, нежели право собственности);
7. разрешение на строительство объекта недвижимости;
8. учредительные документы правообладателя (устав, учредительный договор (при наличии), свидетельство о государственной регистрации юридического лица, о постановке лица на налоговый учет;
9. документы, подтверждающие полномочия руководителя юридического лица на подписание соответствующих документов;
10. документы, подтверждающие, что объект незавершенного строительства не является предметом действующего договора строительного подряда (например, соглашение о расторжении договора подряда);
11. документы, подтверждающие, отсутствие прав третьих лиц на объект;
12. документы, подтверждающие, что существует возможность самостоятельного окончания строительства части объекта (в случае, если регистрируется право на часть объекта незавершенного строительства);
13. иные необходимые для проведения регистрации документы.

Объект незавершенного строительства, право на который зарегистрировано в Едином государственном реестре прав, может быть предметом гражданско-правовых сделок: купли-продажи, дарения, мены и т.д. В этом случае право на объект будет регистрироваться на основании соответствующего договора об отчуждении имущества с представлением иных необходимых в соответствии с Законом о регистрации документов.

РАЗВИТИЕ ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТА В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

*Жеребцова О., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета*

Научный руководитель: преподаватель Марчукова О.Н.

В условиях современного этапа развития российского общества самой востребованной фигурой становится специалист творческий, способный самостоятельно пополнять свои знания, ориентироваться в стремительном потоке научной и политической информации, умеющий критически мыслить, вырабатывать и защищать свою точку зрения. Рост общественной потребности в творчестве приводит к изменению акцента в работе современных вузов, который переносится теперь с подготовки узкопрофильных специалистов на формирование высококультурных, творческих личностей, способных ориентироваться в новых условиях.

Задача воспитания специалиста нового типа требует целенаправленного формирования заданных интеллектуальных и личностных качеств, мотивации и познавательной самостоятельности студентов, развития творческих способностей и установок в учебно-воспитательном процессе. Сегодня перед системой образования стоят задачи максимального развития в человеке его самостоятельного, активного, деятельного начала, раскрытия индивидуально своеобразного творческого потенциала человека, воспитания творческой личности, являющейся субъектом социальной жизни, саморазвития, самоопределения и самореализации. Решение этих задач предполагает создание гибкой, открытой, вариативной системы образования, требует перехода на новые, личностно-центрированные педагогические технологии.

Увеличение эффективности и качества профессиональной подготовки студентов в высшем учебном заведении возможно при условии преобладания творческого, поискового подхода в деятельности преподавателей и студентов на всех этапах учебного процесса. Индивидуализации и дифференциации самой учебно-познавательной деятельности студентов; создания доверительной атмосферы на всех этапах процесса обучения.

Современные тенденции в образовании определяются и изменившейся в последние годы языковой ситуацией, которая, в связи с постепенным превращением России из закрытого в открытое общество, характеризуется осознанием необходимости овладения иностранным языком. Изучение иностранных языков, среди прочих дисциплин, играет важнейшую роль в реализации новой образовательной парадигмы, в связи с особенностями языка как важнейшего средства международного общения и доступа к компьютерным технологиям, к мировой культуре и самоосмыслению личности. Рост и укрепление международного

сотрудничества в сфере образования способствуют созданию совместных российско-зарубежных учебных заведений, увеличению количества обменов, участию в различных международных форумах. Все эти современные виды деятельности специалиста немыслимы без хорошего знания иностранного языка. К тому же у молодежи появилась возможность продолжения образования за рубежом. В связи с этим резко возросли желание и потребность студентов изучать как можно глубже иностранные языки, в особенности английский, как язык международного, делового и культурного общения. На нынешнем этапе должен существенно измениться подход к изучению иностранных языков в вузе, который пока все еще зачастую носит профессионально ориентированный характер, без учета его роли в формировании личностных качеств будущего специалиста.

В современной психолого-педагогической литературе комплексная проблема формирования творческих качеств личности будущего специалиста в вузовском учебно-воспитательном процессе отражена в различных исследованиях. Тему творчества активно разрабатывали и разрабатывают ведущие ученые нашей страны и других стран мирового сообщества (С.И. Архангельский, Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев, А.М. Матюшкин, А.В. Мудрик, Е.И. Пассов, М.М. Поташник, В.А. Сластенин, Э.Д. Телегина, Е.Л. Яковлева, Г.Ю. Айзенк, А. Анастаси, Ф. Баррон, Дж. Гилфорд, В.Дж. Гордон, Г. Лозанов, А. Маслоу, С. Медник, Н. Роджерс, Р. Стернберг, Л. Терстоун, Е.П. Торренс и др.).

Реализация личностного подхода в практике преподавания иностранного языка разработана в исследованиях И.Л. Бим, Г.А. Китайгородской, Е.Н. Пассова, Г.В. Роговой и др. И.И. Халеева выдвинула положение о формировании «вторичной языковой личности» при изучении языка.

В настоящее время в теории обучения иностранным языкам разработано достаточно много методов и приемов, помогающих устранить несоответствие между возросшими требованиями к личностным качествам будущих специалистов и недостаточным использованием дисциплины «иностраный язык» в формировании их личностного творческого потенциала.

Мы полагаем, что именно *лично-ориентированный подход* к изучению иностранного языка может выступать важнейшим фактором становления свободной творческой личности благодаря значительному созидающему потенциалу иностранного языка как дисциплины, основанной на общении и развивающей рефлексивность мышления, профессиональную культуру и самосознание, общую компетентность будущих специалистов.

Возможности влияния иностранного языка как учебного предмета на раскрытие творческих качеств личности вытекают из специфики самого предмета: ведь путь к овладению иностранным языком лежит через творческое общение, освоение новой лексики,

преодоление речевых и национальных барьеров, анализ культурных особенностей и менталитета страны изучаемого языка.

Таким образом, специфика иностранного языка как учебного предмета позволяет оказывать непосредственное влияние на личностные качества студентов, развитие их творчества, формирование системы знаний и понятий.

АМЕРИКАНИЗАЦИИ РУССКОЙ КУЛЬТУРЫ

*Зубарева Н.И., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета*

Научный руководитель: доцент Ивахненко Г. С.

Проблема американизации культуры является одним из основных вопросов современного культурологического знания. В рамках массового потребительского общества американизация часто принимает антипрогрессивный характер и не способствует развитию одной из культур. Этот процесс не всегда бывает безболезненным. Я выбрала данную тему для научного исследования, потому что считаю, что американизация русской культуры – это объективная реальность. Сегодня многие обеспокоены возможностью утраты национально – культурной идентичности, потери своеобразия русской культуры в условиях абсолютной открытости западному влиянию. Я не разделяю точки зрения, распространенной в некоторых кругах нашего общества, о том, что нет никакой американизации, а существует взаимопроникновение двух культур. Особенное опасение, по моему мнению, вызывает американская экспансия.

Опираясь на данные научной литературы, периодической печати, результаты телевизионных социологических опросов, теледебатов, бесед, интервью и наблюдений, можно прийти к выводу, что взаимовлияние и взаимодействие российской и американской культур носит однонаправленный характер. Американская массовая культура, образ жизни американского общества насаждается россиянам, особенно молодежи. Проникновение в Россию всевозможной видео-, аудио -, книжной продукции, преимущественно из США, оказывает влияние на сознание российской молодежи, так как молодежная субкультура наименее устойчива в плане воздействий вследствие до конца не сформировавшегося мировоззрения. Поэтому любое сопоставление своего образа и уровня жизни с образом и уровнем жизни жителей других стран влечёт за собой изменения в мировоззрении. Происходит обострение контрастов между представлениями о возможностях, рисуемых американской массовой культурой, и уровнем жизни и возможностями, реально существующими в России. В результате возможны разнообразные последствия, которые носят как негативный, так и позитивный характер. К негативным последствиям относятся

рост преступности, истоки которого — в стремлении разбогатеть всеми возможными способами здесь и сейчас, уход от реалий жизненных трудностей, как: алкоголизм, наркомания, вступление в различные секты отчаявшихся людей. К отрицательным последствиям также относится нежелание квалифицированных специалистов работать в России, что перерастает в стремление любой ценой уехать в более развитую страну. Не менее опасным является разрушение традиционных устоев российского общества. И то, какой характер будут носить последствия, зависит от каждой, отдельно взятой личности и атмосферы, существующей вокруг неё, так называемого личностного поликультурного пространства. Я разделяю мнение, что опасность американизации русской национальной культуры, формирования рыночной личности, готовой быть тем, на что имеется спрос (предателем, проституткой, мафиози, исполнителем заказного убийства и т.д.), плохо осознается российской общественностью и сознательно игнорируется противниками русской национальной культуры. Осуществляется широкомасштабная культурная агрессия, целью которой является смена менталитета нации, деформация национального характера, разрушение первооснов отечественной культуры. Как мы можем противостоять этому, что можем предпринять для уменьшения и сглаживания этого влияния? Именно на эти вопросы я попробую ответить в своей работе.

Мне близка точка зрения культуролога П.П. Муратова, считавшего, что: «особенностью (и не слишком почетной) нашей эпохи является то обстоятельство, что страной, имеющей наибольшее влияние на жизнь современности, оказывается Америка – страна, не первенствующая над другими во всех тех областях, которые принято объединять понятием культуры».¹

Эти соображения о существовании американизма во многом совпадают с провидением В.В. Розанова в самом начале XX столетия: «Американизм есть столь же устойчивый и кардинальный момент в истории, как Греция и Рим. Америка есть первая страна, даже часть света, которая, будучи просвещенною, живет без идей. Она не имеет религии иначе как в виде религиозности частных людей и частных обществ, не имеет в нашем смысле государства и правительства; не имеет национальных искусств и науки. Даже нельзя сказать, чтобы она имела нацию, ибо Соединенные Штаты не есть национальный организм, подобно России, или Германии, или Испании. Вот это-то существование без высших идей побеждает и едва ли не победит христианство, как христианство некогда победило классицизм»².

Американские влияния выражают себя в складе ума современного человека и в укладе современной жизни. Последнее надо понимать в том смысле, что американский тип труда

¹ Муратов П.П. Россия и Америка. // Человек, 1999, № 4, С 72-76

² Розанов В.В. Итальянские впечатления. Пестум //Собр. Соч. М.,1994. с.111 – 112

является повсюду предметом подражания. Но американский тип жизни господствует не только в труде, а что еще важнее, и в отдыхе. Это американский тип рекреации, может быть, не Америкой целиком созданный, но только Америкой пущенный в широкое обращение, в массовый обиход, она его сделала обязательным для всех и доступным для каждого.

Следует отметить, что Западная Европа раньше России подверглась атаке американской массовой культуры, сразу после Второй мировой войны. США не были ареной боевых действий во время войны, страна не была разрушена, а американцам не пришлось пережить ни оккупации, ни голода, ни тех трудностей, которые выпали на долю народов Европы и Азии. США не столкнулись с трудностями послевоенного восстановления экономики и прежнего, мирного уклада жизни. Напротив, США развивали промышленность, страна богатела. Поэтому, претендуя на доминирующее положение в мире, США стремились навязать западноевропейским странам свою идеологию, свой образ жизни. Европейские же страны, разрушенные войной, не имели возможности в последние годы развивать собственную культуру. Европейской культуре в результате фашистской оккупации был нанесен огромный урон, сказывался недостаток технической и финансовой базы для развития собственной культуры. Часть творческой интеллигенции была истреблена нацистами или эмигрировала в США. Поэтому европейцам приходилось довольствоваться продукцией американской массовой культуры, которая после всех ужасов войны вводила массового потребителя от тяжелой действительности в призрачный мир благополучия, «красивой жизни», в мир «равных» для всех возможностей, «равных» для всех шансов на успех и счастье.

После принятия в 1948г. в США закона Смита–Мундта об обмене в области информации и культуры, уполномочивавшего американское правительство принимать необходимые меры, призванные содействовать росту взаимопонимания между американским народом и народами других стран, в Европу потянулись американцы – военнослужащие, бизнесмены, советники и специалисты в различных областях, в том числе и представители пропагандистских и информационных служб, а также туристы. Они везли в Европу из-за океана и пропагандировали посредством «легкой» литературы, газет, развлекательных фильмов, рекламных проспектов продукцию массовой культуры.

Подлинным зачинателем эстетики массовой культуры стал Голливуд, хозяева которого разработали и систематизировали экономические и организационные методы, идейные и рекламно - пропагандистские цели конвейерного способа производства кинокартин, изгоняя всеми способами творческое соревнование талантов и подменяя его коммерческой конкуренцией. Подчинение развлекательного жанра задаче максимального извлечения прибыли, и стремление угодить всем вкусам приводит к тому, что коммерческая продукция боится подлинного новаторства и, не питаясь живительными соками

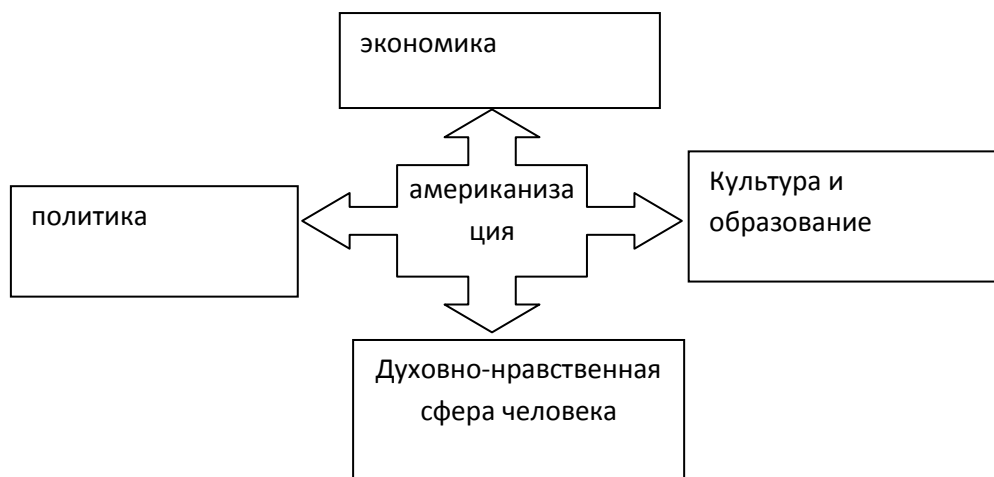
многогранной жизни, неизбежно вертится вокруг ограниченного апробированного круга тем и сюжетных построений: приключения, бездумное веселье и другое. «Голливудизации» постепенно подверглись и книгопечатание, и пресса, и репродуцированная живопись, и музыка. В настоящее время европейский культурный рынок буквально наводнен голливудскими фильмами, американскими книгами, музыкой, телевизионными программами. Американские идеи проповедуются через многочисленные каналы средств массовой коммуникации, которые находятся опять же в руках американских концернов. Особенно наглядно преобладание американских концернов в рекламном деле. Из десяти крупнейших рекламных агентств в мире семь прямо принадлежат американским владельцам, два косвенно находятся под американским влиянием и только одна - под японским контролем.

Таким образом, информационный и культурный рынок стран мира находится под контролем и сильнейшим влиянием американских информационных средств. Такое положение позволяет США широко использовать проникновение американской культурной продукции в качестве орудия идеологического господства.

Активная американизация русской культуры началась в 90-е годы, после открытия в России «железного занавеса». Распад биполярного мира неизбежно привел к некоторой девальвации американских ценностей, служивших на протяжении нескольких десятилетий главной альтернативой жизненным и культурным ценностям социалистического мира.

Видимо в нашей стране, время критичного взгляда на американские ценности и понимания их дуализма для основной массы граждан еще не пришло. Поэтому в период формирования рыночных структур и вовлечения в сферу социальных отношений новых категорий в повседневной жизни утверждаются такие черты американского стиля жизни, как индивидуализм, меркантильность и т. п.

Рассмотрим некоторые сферы жизни общества, проникновение в которые «американизации» особенно заметно.



Я убеждена, что американская массовая культура затронула абсолютно все стороны жизни общества. Но в статье я рассматриваю влияние американизации только на культурную и духовно-нравственную сферу, так как развитие этого явления в вопросах политики и экономики может стать темой для отдельного изучения. Традиционные ценности российской культуры, имевшие классические корни, перестали играть значимую роль и превратились скорее в археологическую, а не актуальную реальность. Соответствующим образом изменились и все культурные институты. И дело даже не столько в их коммерциализации, хотя и это достаточно характерно. Сменился сам статус культурных структур. Они приобрели замкнутость, заикленность на себе, самодостаточность.

Российское общество перешло в совершенно иную стадию развития, для которой характерны иные формы социального пространства, социального времени, иные факторы и иные ценности. В России наблюдаются не замедленные процессы адаптации к общемировым культурным изменениям, но, напротив, в силу значительной ослабленности социальной структуры российского общества, активно реализует себя большинство глобалистических тенденций в их яркой «гибридной» форме. Причем глобализация выступает в роли американизации.

В этом смысле российское общество в большей степени, чем достаточно стабильные западные общества, подвержено влиянию этих культурных тенденций и выступает в качестве своеобразного «испытательного полигона», на котором уже

и как глубоко она проникла в русские умы. обкатываются те культурные феномены, которые в будущем проявят себя в глобальном формате. Россия, превратившись в испытательное поле современной цивилизации, показывает мировому сообществу черты грядущего, с которым оно столкнется в недалеком будущем или уже сталкивается сейчас, но пока еще во фрагментарном виде. В России же новый миропорядок достигает на сегодняшний день своего максимума.

Достаточно привести до боли знакомые примеры, чтобы понять, каких масштабов достигла американизация.

1) Засилье зарубежной культуры заметно невооруженным глазом во всех сферах отечественной общественной жизни. На прилавках музыкальных магазинов вместо классики, в которой русскоязычные композиторы особенно сильны, огромное место занимают произведения зарубежной «попсы» или «металла». Это не требует особых доказательств. Достаточно зайти в отдел продажи музыкальной продукции. Около 50% – иностранного происхождения, причем не всегда эта продукция высокого качества. Именно молодежь и дети, являясь основными потребителями популярной музыки, и к тому же обладая интеллектом, который более подвержен влияниям извне, навсегда впитывают иностранную музыкальную культуру, которая может быть не только хорошей, но и плохой.

2) В наше время в мире лидирующие позиции занимает английский язык, он является языком международного общения и повсеместно проникает в массовую культуру. А так как эта культура доступна для любого человека, то в русском языке все чаще встречаются характерные элементы английского и американского языков. Часть из заимствованных принято называть американизмами, что уже говорит об особом влиянии культуры США.

3) Самое яркое впечатление, которое туристы привозят из США – огромное количество до безобразия полных людей. Скорее всего, этому способствует развитая сеть закусочных быстрого питания. По заявлению руководителя здравоохранения США, ожирение приняло характер национальной эпидемии. Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что 35% взрослых американцев и 14% детей имеют лишний вес. Полные люди гораздо более подвержены риску заболеть диабетом, раком болезнями сердца. В конечном итоге, ожирение - это ослабление государства. Если Америку такое положение вещей устраивает, - никаких вопросов! Однако Россия «наступает на те же грабли». Я согласна, Мак-Дональдс - это идеально настроенный механизм, образец так сказать капиталистического предприятия, идеального менеджмента и маркетингового подхода. Но нужен ли России такой американский опыт? К чему популяризировать культ бутерброда? У нас уже сейчас есть нехорошая тенденция, когда дети вместо тарелки борща предпочитают съесть какую-нибудь булку или пирожное из фаст-фуда. Я считаю, не стоит копировать дурные привычки. Никакие экономические дивиденды от появления очередного McDonald's не сравнятся с последствиями его вредной деятельности.

4) Но, конечно, самое большое негативное влияние на российских детей оказывает телевидение. На миллионные аудитории выливаются потоки мультфильмов и передач, в которых буквально на каждом шагу - насилие и деньги, идеи культа силы и богатства. Податливые детские умы в России ежедневно подвергаются этим разрушительным воздействиям. Где же прекрасные русские сказки, которые вместо индивидуализма, права

сильного, корысти, проповедовали соборность, справедливость, самоотверженность, доброту? Они слишком часто вытесняются красочной готовой продукцией с Запада. Нельзя отрицать и то, что и среди мультфильмов американского производства есть великолепные картины, которые учат добру и направлены на духовно–нравственное воспитание телезрителей. Давно доказано, что насилие, демонстрируемое в средствах массовой информации, особенно по телевидению, негативно влияет на зрителей. Действительно, люди могут научиться нежелательным и антиобщественным формам поведения посредством тех же процессов, которые благоприятствуют развитию сотрудничества, сопереживания, альтруизма и навыков эффективного решения проблем.

Полевые исследования по измерению влияния демонстрации насилия в различные периоды времени, вне лабораторных условий, проведенные несколькими учеными, показали, что частое наблюдение насилия в восьмилетнем возрасте предсказало агрессивность в 18 лет, агрессивное поведение было стабильным на протяжении последующих лет, а наиболее агрессивные дети не только имели впоследствии неприятности с законом, но и также были более жестоки со своими женами и детьми 22 года спустя.

Причины успеха популярности американской культуры объясняются двумя историческими факторами:

1. В Америке индустрия развлечения обеспечивала различным этническим группам одну из немногих, и притом важнейшую, возможность достижения экономического успеха и социального роста. Поэтому сила воздействия на популярную культуру различных национальных культурных традиций в Америке была значительно больше, чем в других странах мира. Результатом, особенно заметным в области поп-музыки, стало появление своеобразного гибрида европейской и африканской традиций.

2. Благодаря многонациональному, мультикультурному составу аудитории, особенно в решающие годы становления развлекательной индустрии, американская поп-культура столкнулась с особым типом потребительского рынка, который в своем разнообразии и многоязычии предвосхищал современный глобальный рынок. Реакцией на разнородность стал поиск универсального, единого для всех языка межкультурного общения, начатый в Америке гораздо раньше и осуществлявшийся в условиях более острой конкуренции, чем в европейских странах. Одним из его результатов стало возникновение культуры перформанса и зрелища, которая ощущалась как более отвечающая современным потребностям, чем культура викторианской эпохи. Обе этих причины (необычайное разнообразие культурных традиций и настоятельная необходимость поисков общего языка, способного преодолеть этническое разноречие) дали американской популярной культуре изначальное преимущество в международном состязании культурных традиций.

Каким образом возможно регулирование культурных процессов в рамках национального государства? Существует ли необходимость в регулировании этого процесса? На мой взгляд, бороться с американизацией необходимо, в целях сохранения культурно - исторических традиций нашей страны и национального самосознания.

В Европе, как известно, ответом на возрастающую американизацию культуры было введение системы квот. Подобные меры можно приветствовать, ибо они единственно гарантируют поддержку производителям национальной кино-, теле- и музыкальной продукции. Но не следует питать иллюзий по поводу действенности подобных мер. Введение системы квот на радио, например, обернулось тем, что радиостанции стали передавать национальную музыку днем, таким образом, выполняя квоты, но одновременно удовлетворяя после полуночи потребность слушателей в американской музыке, вроде рэпа и рока. Это и есть самый простой способ – путь запретов. Он в нашей стране уже опробован. Запретить в России трансляцию по радио и телевидению произведений западной культуры? Это создаст лишь внешний вид благополучия. Можно ли в этом потоке услышать негромкий голос культуры иной? Да, если этим специально заниматься. Главная проблема, на мой взгляд, обеспечить потребителю право выбора.

Литература

1. Американское общество накануне XXI столетия: удастся ли преодолеть дуализм ценностей. Американское общество на пороге XXI века: итоги, проблемы, перспективы. Материалы конференции. М., 1996. С. 122-125
2. Американцы. Демократический опыт. М.1993.С.526,639
3. Концепция «американской исключительности»: идеология, политика, культура. М.,1993. С 222
4. Культурология. История мировой культуры. Американизация массовой культуры./ изд. Новейшее время. С 572 – 576
5. Муратов П.П. Россия и Америка. // Человек, 1999, № 4, С 72-76

ДОГОВОР СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА КАК ОСНОВНОЙ ДОКУМЕНТ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЙ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ЗАКАЗЧИКА И ПОДРЯДЧИКА ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ

*Кознова К. Н., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета
Научный руководитель: к.ю.н., доцент Балибардина Н.Г.*

Выбор данной темы связан с тем, что для изучения и анализа интересны в первую очередь те институты, которые находят широкое практическое применение в повседневной

жизни, в которые сама практика вносит много неразрешенных вопросов, которые тесно связаны с нормами и институтами других отраслей права. Все вышесказанное относится в полной мере к договору строительного подряда.

Строительство представляет особую отрасль материального производства.³ Она отличается тем, что в этом случае конечный продукт представляет собой недвижимость по ее природе: создаваемые и подготовленные к вводу объекты, которые, пользуясь терминологией ст. 130 ГК РФ, прочно связаны с землей, и по этой причине «перемещение... невозможно без несоразмерного ущерба их назначению»⁴. Эти объекты индивидуальны (даже построенные по одному и тому же проекту, они отличаются один от другого) и рассчитаны по общему правилу на продолжительную, обычно многолетнюю эксплуатацию. К этому можно добавить и то, что строительство ведется на открытом воздухе, нередко на действующих предприятиях, продолжается по общему правилу длительное время, в виде общего правила обладает повышенной опасностью для окружающих, вследствие чего проводится на основе согласованных с компетентными органами проектов, предполагает активное участие заказчика (его представителей) в ходе выполнения работ. Эти и иные особенности строительства предопределили специфику опосредующих соответствующие отношения договоров.

Несмотря на то, что данный договор имеет длительную историю правового закрепления, нельзя однозначно сказать о полном и детальном его урегулировании на современном этапе. Широкая сфера применения договора строительного подряда порождает новые неразрешенные вопросы и делает данный институт более интересным для исследования. Сложность строительной деятельности и ее связь с внешними факторами обуславливают необходимость внимательного отношения к составлению договора.

Договор строительного подряда является основным документом, регламентирующим отношения заказчика и подрядчика и определяющим их имущественную ответственность за невыполнение договорных обязательств. Правильно составленный договор строительного подряда является первой ступенью предпринимательского успеха подрядных организаций.⁵ В этой связи еще на стадии заключения следует учесть, что по объему охватываемых вопросов договор строительного подряда относится к наиболее сложным видам договоров. Это вызвано, в первую очередь, широтой охватываемых им вопросов, таких, как: поставка материалов; установка технологического оборудования; условия и график сдачи и оплаты

³ Брагинский М.И., В.В. Витрянский. Договорное право. Договоры о выполнении работ и оказании услуг (книга 3). Издательство «Статут», 2002. С. 45.

⁴ Гражданский кодекс РФ часть 1 № 51-ФЗ от 30.11.1994 г. в редакции ФЗ от 27.12.2009г. № 352-ФЗ.

⁵ Гражданское право: учеб.. В 3Т. Т. 2 (Абрамова Е.Н., Аверченко Н.Н., Арсланов К.М. и др.) (под ред. Сергеева А.П.) – РГ-Пресс, 2010. С. 54.

различных этапов работ; устранение недостатков, обнаруженных после сдачи объекта и т.д. Анализ судебной практики показывает, что суды допускают массу ошибок в связи с тем, что законодательство имеет определенные пробелы, противоречия, что в целом позволяет сделать вывод о его несовершенстве. Не случайно Верховный Суд РФ, Высший Арбитражный Суд РФ за несколько последних лет опубликовали ряд объяснений по единообразному применению договора строительного подряда.

Все вышесказанное свидетельствует не только об актуальности, но и большой теоретической и практической значимости темы исследования.

При написании данной работы автором использовались различные нормативно-правовые акты: Гражданский Кодекс РФ, Налоговый Кодекс РФ, Градостроительный кодекс РФ, ФЗ РФ «Об архитектурной деятельности», ФЗ РФ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений», ФЗ РФ «Об иностранных инвестициях», ФЗ «Об охране окружающей среды», технические нормы и правила, которые являлись непосредственными объектами исследования, позволяющими всесторонне проанализировать договор строительного подряда.

В дореволюционной России, подобно другим современным ей государствам, подрядные отношения в области строительства как специального объекта правового регулирования не получили развития. Правовое регулирование договоров, используемых в сфере строительства в послереволюционный период, прошло несколько этапов. Каждый из них выражал неодинаковую оценку этих договоров со стороны законодателя.

Основное ядро действующего законодательства о капитальном строительстве составляют правила, закрепленные главой 37 ГК РФ. В ГК РФ нормы о строительном подряде отражают лишь специфику данной разновидности договора подряда.

Исходя из положений ст. 740 ГК РФ договор строительного подряда представляет собой письменное соглашение, согласно которому подрядчик обязуется в установленный договором срок построить по заданию заказчика определенный объект либо выполнить иные строительные работы, а заказчик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять их результат и уплатить обусловленную цену (п. 1 ст. 740 ГК РФ).

Существенными условиями договора строительного подряда наряду с его предметом, являются условия о цене, сроках выполнения работ.

Предметом договора строительного подряда выступает единство действий и их результата.

Основной обязанностью подрядчика является осуществление работ по капитальному ремонту, реконструкции в соответствии с технической документацией, определяющей

объем, содержание работ и другие, предъявляемые к ним требования, и со сметой, определяющей цену работ.

Одной из основных обязанностей заказчика является приемка работ.

В соответствии со ст. 747 ГК РФ и корреспондирующим ей положениями п.п. 4, 5 ст. 52 ГК РФ, на заказчика или застройщика возлагается ряд обязанностей по подготовке земельного участка для строительства и объекта капитального строительства для реконструкции или капитального ремонта, а также по передаче лицу, осуществляющему строительство, материалов инженерных изысканий, проектной документации, разрешения на строительство. При необходимости прекращения работ или их приостановления более чем на шесть месяцев застройщик или заказчик должен обеспечить консервацию объекта капитального строительства.

Основанием для привлечения стороны договора строительного подряда к гражданско-правовой ответственности является совершение им гражданского правонарушения.

Суды при разрешении дел по договорам строительного подряда исходят из положения о том, что для возникновения убытков в юридическом смысле потерпевшей стороне необходимо доказать противоправность поведения контрагента, наличие и размер убытков (в экономическом значении), причинно-следственную связь между противоправным поведением одной из сторон и возникшими убытками у другой, а в необходимых случаях и вину контрагента.

Согласно ст. 15 ГК РФ структура убытков включает в себя реальный ущерб и упущенную выгоду. Из такого же деления структуры исходят судебные органы при разрешении споров, возникающих из договоров строительного подряда.

Прекращение отношений может быть инициировано как заказчиком, так и подрядчиком, а также может являться совместным волеизъявлением сторон.

Договор строительного подряда может быть расторгнут по следующим основаниям: по соглашению сторон, по требованию одной из сторон в судебном порядке, а также по причине одностороннего отказа одной из сторон от исполнения договора в случае, если такое право предоставлено соответствующей стороне законом или договором.

Помимо ГК к источникам правового регулирования отношений в области капитального строительства относятся и другие законодательные акты РФ, среди которых законы, подзаконные нормативно-правовые акты, а также множество строительных норм и правил, подчеркивающих специфику договора строительного подряда. Многообразие различных источников несколько усложняет правоприменительную работу, например, в части правового регулирования отношений по строительству отсутствует единый подход к разработке норм гражданского и градостроительного законодательства.

Таким образом, представляется целесообразным принятие базового федерального закона «О строительстве в Российской Федерации», который закрепил бы основные направления, принципы и механизмы правового регулирования отношений при осуществлении строительной деятельности. Затем, развивая отдельные положения данного нормативного акта, следовало бы принять иные законы, нормы которых регулируют отношения на отдельных этапах строительства. Такой подход позволит избежать несоответствия нормативных актов и определить основные тенденции и направления развития строительного законодательства.

МОТИВАЦИЯ ТРУДА – ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

*Лопатина М.Н., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета*

Научный руководитель: преподаватель Секачева Т.В.

На современном этапе развития экономики мы видно, что ни одна система управления не может успешно функционировать, если она не включает в себя эффективную систему мотивации труда (как фактор эффективной работы предприятия), побуждающую каждого конкретного работника работать качественно и добросовестно для достижения конкретно поставленных целей организации.

Разработка системы мотивации труда, позволяющей в наибольшей степени сопоставить интересы и потребности работников с интересами и стратегическими задачами предприятия, является ключевой задачей эффективного управления.

Безусловно, каждая компания прибегает к тем или иным методам мотивации. Однако, как правило, они должны использоваться комплексно, и подбираться для каждой конкретной группы работников индивидуально.

Поэтому считаю, что важно проанализировать все существующие методы мотивации персонала, чтобы убедиться в том, что мотивация действительно является фактором эффективной работы предприятия.

Мотивация – это процесс побуждения каждого сотрудника и всех членов его коллектива к активной деятельности для удовлетворения своих потребностей и для достижения целей организации, а мотивированный сотрудник - тот, для кого работа не является тяжелым бременем, а наоборот, приносит удовольствие, является незаменимой частью жизни. Думаю, такого сотрудника отличает также привязанность к рабочему месту и чувство радости и удовлетворения, которое приносит ему занимаемая должность. Все эти факторы определяют

объем усилий, которые готов затрачивать человек, выполняя свою работу. По моему мнению, организация должна проводить комплекс мероприятий, стимулирующих персонал не только непосредственно к работе, но, прежде всего к старательности и активному желанию работать, к получению высоких результатов своей деятельности и к желанию совершенствоваться, как профессионала.

Соответственно, грамотно мотивированный персонал, заинтересованный в эффективном и производительном труде, оказывают большое влияние на развитие фирмы. Поэтому успешная мотивация и стимулирование увеличивают шансы фирмы на процветание.

Обычно в компаниях разработана общекорпоративная система мотивации. Однако в последнее время актуальным становится вопрос о необходимости индивидуального стимулирования ключевых сотрудников, а также группового стимулирования отдельных групп работников. Поскольку у различных сотрудников – разные потребности и интересы, индивидуальная форма мотивации ценных сотрудников становится все более популярной.

Приведу примеры способов экономического стимулирования разных групп персонала.

Для торговых групп характерны такие виды вознаграждений, как:

- Индивидуальные и групповые комиссионные с объемов продаж;
- Индивидуальная и групповые премии за вклад в общую прибыль;
- Продвижение на более престижные должности с более высокой зарплатой.

Для производственных рабочих можно применить следующие поощрения:

- Групповая сдельная система оплаты труда;
- Премии за досрочное завершение работы и сверхурочную работу;
- Общая схема долевого участия в прибыли...

Стимулировать работу управляющих производством можно:

- Вознаграждением за сверхурочную работу;
- Частью групповой производственной премией;
- Предложением о доле участия в бизнесе.

Конечно, приведенный мною список не является исчерпывающим. Однако он демонстрирует принципиальную разницу подхода к разработке систем экономического стимулирования по группам персонала.

Большую роль в успешной работе организации играет самомотивация.

Самомотивация руководства и сотрудников основана на выделении ими значимых лично для них, стимулов к труду. Это может быть интерес к работе, радость от профессии, признание своей деятельности нужной для общества и т.д. Самомотивация руководителя и его отношение к работе влияют на деятельность всей компании. Руководители среднего звена через свое настроение вдохновляют исполнительский персонал.

Итак, рассмотрев несколько видов мотивации, рассмотрим более подробно материальную и нематериальную мотивации.

Говорить о приоритетности материальной мотивации и ее большей эффективности, по сравнению с нематериальной, не всегда правильно. Хотя материальная мотивация имеет определенные преимущества. В частности, она является наиболее универсальной, так как, вне зависимости от занимаемого положения, работники больше ценят денежные поощрения и возможность распоряжаться полученными средствами. В некоторых случаях работники даже готовы променять любые методы нематериального поощрения на их денежные эквиваленты.

Наиболее эффективным способом материальной мотивации является повышение оплаты труда, и при этом самым основным является определение величины изменения заработной платы. Для того чтобы получить реальную отдачу от сотрудника, размер ожидаемого вознаграждения должен быть существенным, иначе это может вызвать еще большее нежелание выполнять свои служебные обязанности. Некоторые руководители идут по пути наименьшего сопротивления и периодически увеличивают зарплату сотрудникам на незначительные суммы, однако для мотивации более действенным является даже однократное, но значительное увеличение зарплаты.

В идеале принятие решения о повышении оплаты труда должно приниматься работодателем по собственной инициативе, однако этого, как правило, не происходит – по крайней мере, в наших условиях. Исходя из этого, требование о пересмотре размера заработной платы становится обычным методом шантажа некоторыми сотрудниками, грозящими уйти с работы. Нередко такой метод срывает, однако о значительном повышении заработной платы речи, в данном случае, быть не может. По этой причине спустя время работник вновь проявляет недовольство своим окладом, так как существует так называемый «эффект привыкания к доходу».

Одним из самых распространенных способов материальной мотивации являются квартальные или ежемесячные премии, а также премия за выслугу лет. В российских компаниях нередко практикуется выдача «премий-призов» - денежного вознаграждения, получаемое сотрудником спонтанно за какие-либо успехи. Есть мнение, что эффект неожиданности должен еще больше вдохновить сотрудников, однако это только вносит путаницу, так как работник перестает понимать, почему в одном случае он получил премию, а в другом – нет. По этой причине лучше поставить в известность сотрудников о тех конкретных ситуациях, когда предусмотрена выдача премиальных. С другой стороны, если премия становится атрибутом ежемесячного дохода (к примеру, как у работников промышленных предприятий), то это также слабо мотивирует их на повышение эффективности труда.

Существует несколько основных положений о премиях, которые не затрагивают специфику фирмы и являются универсальными. Ими должен руководствоваться менеджер при внедрении методов экономической мотивации:

- Премии не должны быть слишком общими и распространенными, поскольку в противном случае их будут воспринимать просто как часть обычной зарплаты в обычных условиях.
- Премия должна быть связана с личным вкладом работника в производство, будь то индивидуальная или групповая работа.
- Должен существовать какой-либо приемлемый метод измерения этого увеличения производительности.
- Работники должны чувствовать, что премия зависит от дополнительных, а не нормативных усилий.
- Дополнительные усилия работников, стимулированные премией должны покрывать затраты на выплату этих премий.

Существует еще такой способ материальной мотивации, как процент от выручки, он наиболее распространен в сфере торговли и оказания различных услуг. Суть такого способа заключается в том, что заработок работника не имеет четко обозначенного предела, а зависит от профессионализма работника и его способности стимулировать продажу товаров или услуг. Некоторые компании, также делающие ставку на квалификацию своих сотрудников, в качестве материальной мотивации предусматривают иной способ – премию за профессионализм. Это поощрение назначается по результатам аттестации, оценивающей результаты работы работника и его соответствие занимаемой должности.

В число материальных стимулов входят различные бонусы, однако их фиксированная сумма нередко становится демотивацией. Фиксированная сумма выплаты не способствует желанию приумножить достигнутый результат, так как размер денежного вознаграждения все равно не изменится. Исходя из этого, с целью повышения мотивации рекомендуется использование разветвленной системы платежных бонусов.

Для высшего управленческого звена предусмотрено дополнительное вознаграждение, выдаваемое за его вклад в улучшение общих финансовых или хозяйственных показателей, таких как снижение издержек, повышение общей прибыли, и др. Бонусы могут быть не только личными, но и командными. Командный бонус представляет собой премиальное вознаграждение группы за достижение определенных целей (к примеру, увеличение продаж). При начислении бонусов следует учитывать, что поощрение одного отдела может быть оправдано в конкретных случаях, но для повышения общих показателей этого недостаточно. Все структуры организации, так или иначе, связаны между собой, и поощрение только одной из них может демотивировать другую.

Хочу обратить внимание на неблагоприятные условия труда, если их практически невозможно улучшить, должны быть компенсированы работнику, прежде всего за счет увеличения времени отдыха, дополнительного бесплатного питания на производстве, профилактических и лечебных мероприятий. Доплаты за сменность устанавливаются за работу в вечерние и ночные смены. Доплаты за уровень занятости в течение смены вводятся преимущественно для многостаночников, наладчиков и ремонтного персонала. Также доплаты устанавливаются при совмещении профессий.

Внутрифирменные льготы. Тоже весьма действенные средства мотивации. Они подразумевают:

- оплата фирмой медицинских услуг;
- страхование на случай длительной потери трудоспособности;
- полная или частичная оплата расходов на проезд работника к месту работы
- предоставление своим работникам беспроцентных ссуд или ссуд с низким уровнем процента;
- предоставление права пользования транспортом фирмы;
- питание во время работы.

Практика мотивации сотрудников фирм с помощью подарков так же получила широкое распространение, но при условии, что подарки соответствуют своему назначению. Подарки пусть и недорогие, способны стимулировать людей. Они понимают, что руководство видит в них не безликих работников, а замечает лояльность и усердие каждого. Хорошим стимулом будет подарок, приуроченный к окончанию работы или достижению командой какой-либо цели, ко дню рождения сотрудника. Подарки не должны надоедать и предусматривать никаких ответных обязательств.

Следует отметить, что при всей эффективности и универсальности денежных поощрений, ограничение только материальной мотивацией не принесет желаемого результата. Члены любого коллектива – это люди с разными жизненными ценностями и установками, к тому же выдачей премий и бонусов способствовать сплочению коллектива достаточно проблематично. Более того, материальные поощрения рассчитываются на основании результатов выполненной работы и могут варьироваться даже у людей, занимающих одинаковое положение в служебной иерархии. Все это нередко вызывает недовольство и мало способствует созданию здоровой атмосферы в коллективе. Во многих случаях просто необходима некая моральная компенсация и уравновешивающий фактор, в роли которого выступают методы нематериального поощрения.

Видов нематериального стимулирования существует множество. И рамки этого множества определяет только желание и компетентность руководителя. Ниже перечислены наиболее часто используемые виды нематериального стимулирования:

- Обучение (тренинги, программы повышения квалификации);
- Возможность самореализации и творчества (содержание работы, позволяющее выходить за рамки);
 - Стабильность и престиж (репутация и известность самой компании);
 - Привлекательное название должности;
 - Фиксация достижений (личное внимание и поощрение со стороны начальства);
 - Участие в принятии решений (чувство причастности самого работника к выработке решений, например опросы, голосования и проч.);
 - Стиль руководства (атмосфера в кабинете начальника, стиль проведения совещаний, манера общения начальника с подчинёнными)

К методам нематериальной мотивации можно отнести создание оптимальных условий труда для сотрудников: установку нового компьютерного оборудования, создание удобных рабочих зон для персонала, улучшение дизайна помещений, установку современных систем кондиционирования и отопления и пр. К этому можно добавить выдачу всему персоналу спецодежды, в зависимости от выполняемой работы. Важнейшим инструментом нематериальной мотивации являются корпоративные праздники, особенно с привлечением членов семьи сотрудников. Существует и такое понятие, как team-building (командообразование) – сплочение коллектива посредством совместных поездок, участие в экскурсиях и общих мероприятиях. Презентации и другие акции, направленные на демонстрацию успехов фирмы, также должны проходить с участием членов коллектива для формирования у них чувства сопричастности к общему делу.

Подводя итоги, могу сделать абсолютно очевидный вывод о необходимости использования методов как материального, так и нематериального поощрения для успешной деятельности любой фирмы. Существующие на сегодняшний день механизмы мотивации далеки от идеала, но они действенны и продолжают активно использоваться на практике. В частности, для повышения эффективности материальной мотивации следует сопоставлять показатели материального стимулирования с целями бизнеса и предусматривать системы поощрений не за реализацию конкретных задач, а за выполнение общих планов. В действительности же предпочтение отдается материальному поощрению конкретных сотрудников и рабочих групп, так как считается, что этими методами легче управлять мотивационными механизмами.

Литература

1. www.iteam.ru - портал о технологиях корпоративного управления.
2. Виханский О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. М.:МГУ, 1995.

3. Генкин Б.М., Коновалова Г.А. Основы управления персоналом. - М.: Высш. школа, 2008.
4. Кузнецова М.И. Мотивация деятельности. – Спб.: Фирма, 2005

**ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА
СТУДЕНТОВ СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НА
ПРЕДПРИЯТИИ**

**(ПО ОТРАСЛЯМ)» В ПОЛИЯЗЫКОВОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ
ПРОСТРАНСТВЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ВУЗА**

*Николаев А., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета*

Научный руководитель: к.п.н., доцент Лисина Л. М.

В современных условиях образовательное учреждение высшего профессионального образования выступает той средой, в которой происходит развитие творческого потенциала личности. Квалифицированный специалист должен обладать не только определенным набором знаний, умений и навыков, но быть способным ориентироваться в нестандартных ситуациях, уметь находить новые, нетипичные решения. В этой связи актуальным становится вопрос об изменении акцентов в подготовке студентов специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» в полиязыковом образовательном пространстве строительного вуза с целью развития их профессиональной мобильности путем создания определенных педагогических условий, способствующих подготовке специалистов новой формации, обладающих не только профессионально-важными качествами, но и умеющими творчески претворять их в профессиональной деятельности.

Задачей строительного вуза в этой связи становится создание образовательного пространства, обеспечивающего развитие творческого потенциала личности, в котором студенту экономической специальности предоставляется возможность проявить самостоятельность, инициативность и творчество в учебной деятельности, организованной таким образом, чтобы она являлась средством его профессионального становления. Необходимость решения проблемы развития творческого потенциала вызвана риском утраты готовности к созданию субъективно и объективно новых, оригинальных идей, готовности отклоняться от традиционных схем мышления.

Между тем, по данным констатирующего эксперимента, проведенного нами в Себряковском филиале государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет» (всего было протестировано 40 студентов 1-2 курсов дневного

отделения специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)»), у значительной части будущих экономистов нет устойчивой потребности в развитии творческого потенциала. У 80% протестированных, имеющих низкий творческий потенциал, отсутствует вера в свои силы, что нередко приводит к мысли о неспособности к творчеству. Некоторые студенты обладают качествами, характеризующими творческую личность, но у них есть проблемы, которые замедляют процесс творчества.

Данное обстоятельство обусловлено тем, что в профессиональном образовании экономиста не используется методология и теория развития творческого потенциала личности; слабо разработана методика актуализации творческого потенциала студентов в полиязыковом образовательном пространстве строительного вуза; недостаточно обоснованы педагогические условия развития творческого потенциала студентов-экономистов в полиязыковом образовательном пространстве строительного вуза.

Решению обозначенной проблемы, на наш взгляд, способствует создание педагогических условий развития творческого потенциала студентов специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» в полиязыковом образовательном пространстве строительного вуза.

Анализ научной литературы и реальной педагогической практики показывают, что ученые пришли к осознанию необходимости разработки понятия «творческий потенциал». Так, в работах Н.А. Бердяева, М.М. Бахтина, Б.М. Теплова, Н.О. Лосского осмысливается творческая составляющая человека, которая заключается в его способности творить мир и себя. Д. Б. Богоявленский, Л. И. Новикова, С. Д. Смирнова и др. исследуют проблему творческого потенциала в рамках его составляющих (интеллект, развитое творческое воображение, способности, активность в самореализации). А. Г. Ананьев, Л.Г. Выготский, С.Л. Франк рассматривают творческий потенциал как проявление внутренней жизни человека в процессе его взаимодействия с людьми. К настоящему времени в науке сложились теоретические предпосылки изучения проблемы развития творческого потенциала студентов специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» в полиязыковом образовательном пространстве строительного вуза (Е.Л. Яковлева, И.М. Яковенко, А.С. Шаров, И. Г. Муравьева и др.). Однако, вопросы, связанные с обоснованием педагогических условий развития творческого потенциала студентов специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» в полиязыковом образовательном пространстве строительного вуза не были предметом специального изучения.

Таким образом, рассмотрение проблемы развития творческого потенциала студентов-экономистов в полиязыковом образовательном пространстве строительного вуза обосновано рядом противоречий между:

– объективной потребностью общества в высококвалифицированных, творческих специалистах экономических специальностей, готовых к созданию субъективно и объективно новых, оригинальных идей, и отсутствием у выпускников строительных вузов специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» системы личностных способностей, позволяющих оптимально менять приёмы действий в соответствии с новыми условиями, знаний, умений, убеждений, определяющих результаты деятельности и побуждающих личность к творческой самореализации и саморазвитию;

– необходимостью создания педагогических условий развития творческого потенциала студентов специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» и отсутствием целостного теоретического основания данного процесса.

Выявленные противоречия позволили сформулировать проблему исследования: каковы научные основания создания педагогических условий развития творческого потенциала студентов специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» в полиязыковом образовательном пространстве строительного вуза?

Объект исследования: полиязыковое образовательное пространство строительного вуза.

Предмет исследования: процесс развития творческого потенциала студентов специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» в полиязыковом образовательном пространстве строительного вуза.

Цель исследования состоит в теоретическом обосновании педагогических условий, обеспечивающих эффективное развитие творческого потенциала студентов специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» в полиязыковом образовательном пространстве строительного вуза.

Опираясь на известное положение системного анализа о том, что система не может функционировать и развиваться без существенных и необходимых условий, совокупность которых называют средой системы (В. Г. Афанасьев), а также о том, что педагогическая система может успешно функционировать только при соблюдении соответствующих условий (Ю. К. Бабанский), следуя логике: от теоретических знаний о сущности творческого потенциала к разработке внешних обстоятельств, способствующих развитию данного феномена (от того, что есть творческий потенциал студентов специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)», к тому, как возможно, как следует его развивать в полиязыковом образовательном пространстве строительного вуза), выявлены педагогические условия развития творческого потенциала студентов-экономистов в полиязыковом образовательном пространстве строительного вуза: последовательное включение в полиязыковое образовательное пространство строительного вуза языков драматизационного исполнения, интерпретации слова и текста художественной литературы,

художественного творчества; педагогическое сопровождение развития творческого потенциала студентов специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» в полиязыковом образовательном пространстве строительного вуза.

Под полиязыковым образовательным пространством, вслед Н. Е. Буланкиной, мы понимаем пространство языков, на которых, включаясь в разнообразные отношения, говорят и взаимодействуют субъекты образовательного процесса в поисках личностного смысла получаемых знаний. Признаками и элементами полиязыкового пространства выступает система взаимосвязанных между собой разнообразных вербальных и невербальных средств «знакоформ» отражения психической деятельности человека. К наиболее значимым из них, идентифицирующим само понятие «полиязыковое пространство» относятся: невербальность, вербальность, креативность, историчность, локальность, социальность, профильность, ситуативность, формализованность (Н. Е. Буланкина).

Педагогическое сопровождение процесса развития творческого потенциала студентов специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» в полиязыковом образовательном пространстве строительного вуза понимается как особая сфера деятельности педагога, выражающаяся в последовательном включении студентов в различные формы творческой деятельности и ориентированная на взаимодействие с ними как равноправными участниками образовательного процесса.

Педагогическое сопровождение развития творческого потенциала студентов специальности «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» в полиязыковом образовательном пространстве строительного вуза опирается на следующие принципы: 1) уровневого подхода – умение учитывать разную подготовленность студентов к развитию творческого потенциала; 2) открытости во взаимодействии: студент – преподаватель; 3) проблематизации – разрешение проблем личностного, социального и общекультурного плана; 4) ориентации на успех – организация полиязыкового образовательного пространства строительного вуза для формирования самосознания студентов, принятие ими адекватных решений при поиске личностных смыслов получаемых знаний; 5) фасилитационной направленности педагогического сопровождения – изменения позиции преподавателя с назидательной, традиционно менторской, на носителя таких личностных черт как эмпатия, интуиция, личностная идентичность.

Литература

1. Буланкина, Н. Е. Проблема эффективного культурного самоопределения личности в полиязыковом образовательном пространстве / Н. Е. Буланкина: монография. – М.: АПКИПРО, 2002. – 208 с.

2. Дикарева, Т. В. Развитие творческого потенциала студентов в воспитательно-образовательном пространстве колледжа [Электронный ресурс] / Т. В. Дикарева // режим доступа: [http:// avru.pomorsu.ru/proect/sbornik 2004/395.htm](http://avru.pomorsu.ru/proect/sbornik_2004/395.htm)

3. Мирошин, Д. Г. Применение модульных технологий обучения для формирования творческого потенциала рабочих в условиях учебных центров предприятий [Электронный ресурс] / Д. Г. Мирошин // режим доступа: <http://www.lexed.ru/pravo/notes/conf/?miroshin.html>

4. Яковенко, И. М. Педагогическое сопровождение развития творческого потенциала будущего педагога: автореф. дис. ... канд. пед. наук / Яковенко Ирина Михайловна – Петропавловск-Камчатский, 2006. – 21 с.

ПОНЯТИЕ, ПРИЗНАКИ, ПРАВОВАЯ ПРИРОДА СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА

Пархоменко С.Ю., Себряковский филиал Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета

Научный руководитель: к.ю.н., доцент Балибардина Н.Г.

Исходя из положений ст. 740 ГК РФ договор строительного подряда представляет собой письменное соглашение, согласно которому подрядчик обязуется в установленный договором срок построить по заданию заказчика определенный объект либо выполнить иные строительные работы, а заказчик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять их результат и уплатить обусловленную цену (п. 1 ст. 740 ГК РФ)⁶.

Данный договор является реальным, т.е. считается исполненным с момента приемки объекта заказчиком, в виду этого, в соответствии со ст. 741 ГК РФ, риск случайной гибели или случайного повреждения объекта строительства, составляющего предмет договора строительного подряда, до приемки этого объекта заказчиком несет подрядчик.

Договор может быть двусторонним и многосторонним (более двух сторон). Многосторонний договор, как правило, заключается при необходимости увязки в одном документе деятельности нескольких участников инвестиционной деятельности и невозможности (или затруднительности) регулирования их отношений в двусторонних договорах.

Как правило, заключению договора строительного подряда предшествует преддоговорная работа. Размещение заказа на выполнение работ по капитальному ремонту

⁶ Гражданский кодекс РФ часть 2 № 14-ФЗ от 26.01.1996 г. (в редакции ФЗ от 17.07.2009 г. № 145-ФЗ) // СЗ РФ 1996. 28.01.

особо опасных, технически сложных объектов капитального строительства осуществляется путем проведения конкурса.

В случае, если договор строительного подряда заключается между частными организациями, то для того, чтобы строительные работы были своевременно начаты и успешно закончены, рекомендуется четко определить интересы всех субъектов и осуществить их последовательный учет, как в процессе формирования договора, так и в процессе принятия решений по его реализации. При составлении текста договора каждая из сторон учитывает собственный опыт составления договоров, особенности нового предмета договора и старается максимально обеспечить защиту своих интересов при уважении интересов другой стороны и доброй воли сотрудничества. Формирование договора представляет собой процедуру согласования условий договора и совместной выработки решений по ним. Решения объективно зависят друг от друга, и эта зависимость требует определенной последовательности их принятия и исключает возможность рассматривать их изолированно от других условий.

Нуждается также в исследовании дискуссионный вопрос о классификации договора строительного подряда. Это можно объяснить, по-видимому, тем, что, учитывая специфику и сложность процесса строительства, классификация договора строительного подряда не может быть построена по тому же основанию, по которому классифицируют договор купли-продажи, найма и ряд других договоров в гражданском праве⁷. Традиционным основанием классификации названных договоров на подвиды выступают, как правило, особенности правового регулирования, которые вытекают из различий в предмете исполнения обязательства, субъектах обязательства, способах исполнения и других особенностях.

Специфика же договора строительного подряда заключается в том, что он может быть классифицирован на подвиды по основаниям целого ряда признаков, в большинстве своем не правового характера. Например, в качестве классификационного критерия могут быть избраны различные варианты построения договорных связей, продолжительность и многообразие строительно-монтажных работ, сроки строительства, особенности предмета договора строительного подряда.

Если обратиться к ранее действовавшему законодательству и юридической литературе по вопросам капитального строительства, можно увидеть неоднозначность взглядов относительно классификации рассматриваемого договора. Так, например, предлагалось выделять договор на подготовительные работы, генеральный договор с годовым, считая их единым договором, договор в пределах года без генерального, договор субподряда, прямой договор.

⁷ Ершов О.Г. О признаках и классификации договора строительного подряда // Цивилист. 2009. № 1. С. 46.

Так, по мнению С.А. Верба, в зависимости от характера выполняемых работ следует выделять договоры на подготовительные работы к строительству основных объектов, договоры подряда на производство строительного-монтажных работ, договор подряда на специальные строительные работы, договор подряда на монтажные работы, договоры на монтаж оборудования. По сроку действия можно выделить генеральный договор с дополнительным соглашением к нему на каждый год строительства, кроме первого, и годовой договор. По системе построения договорных связей можно говорить о существовании главного (генерального) подрядного договора, субподрядного договора и прямого договора.⁸

Полагаем, рассмотренные классификации договоров подряда на капитальное строительство объединяет общий недостаток: в пределах одной и той же классификационной группы подвиды рассматриваемого договора выделены по разным основаниям. Например, договор подряда на подготовительные работы выделен по характеру производства работ. Согласно такому основанию можно выделить договор подряда по капитальному строительству на основной цикл работ. Генеральный договор подряда и годовой договор подряда на капитальное строительство выделены по сроку их действия, генеральный и субподрядный договор выделяются в зависимости от того, какие системы договорных связей лежат в основании.

Очевидно, что предложенная ранее учеными классификация договоров строительного подряда (подряда на капитальное строительство) нуждается в уточнении применительно к складывающимся на сегодняшний день отношениям, что обусловлено существенно изменившейся ролью государства в сфере строительства. Классификация представляет собой распределение предметов по группам (классам), где каждый класс имеет свое постоянное определенное место. Классификация любого понятия предполагает его разделение. Такое разделение может быть произведено через дихотомию, или иначе «деление надвое». С ее помощью, используя последовательно определенное основание (критерий), делят понятие на две группы, одну из которых характеризует наличие этого основания, а другую его отсутствие.

В связи с этим, классификация договоров строительного подряда может быть представлена в следующем виде. В зависимости *от характера* выполняемых работ следует выделить договоры на выполнение общестроительных работ, договоры на выполнение строительного-монтажных работ, договоры на выполнение отдельных комплексов монтажных

⁸ Верб С.А. Правовое регулирование отношений производственного кооперирования организаций: Учебное пособие. Свердловск, 1974. С.138. Цит. по Ершов О.Г. О признаках и классификации договора строительного подряда //Цивилист. 2009. № 1.С. 46.

и иных специальных строительных работ, а также договоры на выполнение пусконаладочных работ.

В зависимости *от системы построения договорных связей*, на наш взгляд, следует выделить прямой договор, договор генерального строительного подряда и субподрядный договор.

В зависимости *от цели, которую преследует заказчик*, следует выделить договоры строительного подряда на строительство новых зданий и сооружений, договоры на реконструкцию объектов недвижимости и договоры на капитальный ремонт зданий или сооружений, если в отношении последних в применении правил строительного подряда иное не установлено соглашением сторон.

Выделять сегодня договоры строительного подряда по критерию срока действия договора представляется сомнительным. В рыночных условиях хозяйствования плановые предпосылки договора строительного подряда перестают действовать, и, как следствие, стороны самостоятельно определяют срок договора.

ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО МИРОВОЗЗРЕНИЯ У СТУДЕНТОВ ВУЗА

Пацюк С.В., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета

Научный руководитель: к.э.н., доцент Пацюк Е.В.

Высшее образование оказывает непосредственное влияние на производительность национальной экономики, что во многом определяет уровень жизни в стране и ее способность участвовать в глобальной экономической конкуренции. Высшие учебные заведения вносят вклад в реализацию стратегии экономического развития на основе знаний за счет подготовки квалифицированных специалистов. Экономическое образование своей целью преследует не только создание у учащегося теоретической базы и ознакомление его с моделями поведения в конкретных деловых ситуациях, оно формирует современное мировоззрение и играет огромную социально-экономическую роль в развитии всего народного хозяйства.

Экономическое образование оказывает воздействие на личностные качества учащегося посредством формирования у него экономического образа мышления, а так же экономической грамотности. Массовое же преподавание экономических дисциплин формирует новое поведение всей совокупности самостоятельных экономических субъектов, оперирующих на территории национального хозяйства, а значит, экономическое образование способствует повышению национальной экономической культуры.

Поэтому граждане России все отчетливее осознают, что экономика занимает центральное место в жизни страны и что теперь каждый гражданин может участвовать в процессе ее развития. Экономика - такая сфера деятельности людей, в которой создается богатство для удовлетворения их разнообразных потребностей. По этой причине возросло и значение знаний в области экономики. Любой, желающий определить свое место в жизни страны, должен обладать знаниями о функционировании новой экономической системы.

При переходе нашей страны от плановой экономики к рыночной резко возросла роль денег. Если раньше дефицитом были товары, и люди искали возможность потратить свои деньги на что-нибудь полезное, то теперь такой проблемы нет - были бы деньги. Следовательно, дефицитом стали деньги. Рыночная экономика не может существовать без них.

Что такое деньги? Какова их роль в экономике? Это актуальные вопросы для посредников рыночной экономики.

Человечество, придумав деньги, смогло их использовать только потому, что сделало ещё одно великое открытие: все товары можно сопоставить друг с другом на основе их относительной стоимости, а саму эту ценность выразить с помощью единого измерителя - денег. Относительная ценность товаров - это пропорции товарообмена, при которых изготовитель считает для себя выгодным продать товар, а покупатель считает выгодным товар купить.

Деньги - это, пожалуй, одно из наиболее великих изобретений человеческой мысли. В живой природе аналогий не найти. Вся структура современной экономики предопределена существованием денег. Деньги «породила» торговля, а поскольку торговля - одно из самых древних занятий человечества, то в ту же седую старину уходят и корни денежной системы, устройство которой (как и вид самих денег) многократно и сильно менялось на протяжении истёкших тысячелетий.

При примитивном обмене относительная ценность товара выражалась через вещь, на которую его можно было поменять. По мере расширения круга производимых людьми товаров деньги постепенно стали единым мерилom относительной ценности всех товаров. Введение денег облегчило и ускорило обмен, а значит, дало толчок всему экономическому прогрессу человечества.

Деньги - это такой инструмент, без которого не может нормально работать экономика. Плохо функционирующая денежная система может привести общество к полному развалу.

От того как поставлено в обществе "управление" денежным обращением, зависят темпы экономического роста, стабильность уровня цен, занятость населения, спокойное или возбужденное его состояние.

Деньги, во всех их проявлениях, полноценные исторические памятники своей эпохи, доносящие до нас разнообразную информацию: об усилении и ослаблении эмиссий, изменении весовых систем, введение в обращение различных металлов и бумаг. Неоспорима художественная ценность монет.

Понять сегодняшний день жизни денег невозможно без рассмотрения их прошлого.

Наш Себряковский филиал Волгоградского Государственного архитектурно-строительного университета готовит очень большое количество специалистов по направлению экономика. И нет ни одного предмета, где не упоминалось бы о деньгах.

Поэтому появилась идея о создании «Музея денег» и в 2008 году она нашла своё воплощение.

В настоящее время «Музей денег» в нашем городе единственный.

В нем представлены денежные знаки различных эпох и государств. Среди которых Россия, Украина, Белоруссия, Германия и многие другие.

Наши преподаватели используют музейную экспозицию денег в учебном процессе. Опыт показывает, что усвоение учебных дисциплин значительно возрастает при проведении занятий в музее. А если студент, изучая на наглядных экспонатах, например, экономическую теорию, является и "первооткрывателем" до этого неизвестных ему фактов из истории, экономики, религии, политики, то интерес к учебному процессу повышается с возрастающей прогрессией.

Перспективы развития денег. Основным инструментом розничных платежей во всем мире, как известно, **бумажные деньги** или наличность, и они еще долгое время, по всей видимости, будут оставаться главным платежным средством. Вместе с тем, помимо денег для расчетов за товары и услуги в мире используется множество других платежных инструментов (банковские карты, чеки, дорожные чеки и др.), среди которых выделяется крупный и перспективный сегмент предоплаченных платежных инструментов. Это специфический сегмент мировой экономики, имеющий по сравнению с деньгами ряд преимуществ (например, дорожные чеки более безопасны в использовании, при утере восстанавливаются, как правило, их можно обменять на любую валюту и др.).

Особо стоит выделить такой финансовый инструмент как электронные деньги.

Многие экономисты склоняются к тому, что в будущем бумажные деньги банкноты и чеки вообще исчезнут и их заменят электронные межбанковские транзакции. *Деньги останутся, но станут "невидимыми"*.

Сегодня деньги диверсифицируются, буквально на глазах множатся их виды. Вслед за чеками и кредитными карточками, появились, дебетные карточки и так называемые "электронные деньги", которые, посредством компьютерных операций, можно использовать для переводов с одного счета на другой.

Электронные деньги новое явление в денежном обращении процесс дестафации денег, т.е. исчезновение вещественных средств обращения платежа.

Итак, деньги являются неотъемлемыми атрибутами современной цивилизации. Их функционирование позволяет соединить в непрерывный процесс производство, распределение, обмен и потребление общественного продукта. Без их использования не обходится ни один хозяйствующий субъект.

Деньги рассматриваются не как нечто «застывшее», а как явления находящиеся в развитии. Деньги появились не сегодня, они служат продуктом длительного общественного роста. На каждом определенном историческом отрезке времени взгляды общества на их роль в экономических отношениях воспринималось неодинаково.

Роль денег, прежде всего, проявляется в результатах участия денег в установлении цены товара. В условиях рыночной экономики эта величина складывается, исходя из стоимости товара, с возможным отклонением цены от стоимости. На цену товара влияют соотношение спроса и предложения и конкуренция, что позволяет снижать цену товара.

Большое значение имеют деньги в процессе денежного оборота, когда выполняют функцию средства обращения или средства платежа. При оплате приобретаемых ценностей или оказанных услуг покупатель контролирует уровень цен и качество товаров и услуг, что вынуждает изготовителей снижать цены и повышать качество своей продукции. В итоге это направлено на повышение эффективности производства.

Таким образом, деньги являются следствием экономической эволюции общества и большим шагом по пути прогресса.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПРИКЛАДНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Пономарев А., Себряковский филиал Волгоградского государственного

архитектурно-строительного университета

Научный руководитель: доцент Володина И.В.

В концепции развития физической культуры и спорта Российской Федерации на период до 2008 года отражено следующее: самая острая и требующая срочного решения проблема - низкая физическая подготовленность и физическое развитие учащихся и студентов. Реальный объем двигательной активности учащихся не обеспечивает полноценного развития и укрепления здоровья. Произошли негативные изменения в постановке физкультурно-оздоровительной и спортивной работы.

В этом направлении проблема поддержания и сохранения здоровья человека, как на этапе получения образования, так и в условиях профессиональной деятельности, требует рационального и незамедлительного решения. Эта тема находит отражение в работах отечественных ученых (И.А. Аршавский, В.К. Бальсевич, Л.И. Лубышева). Уровень общего и специального (профессионального) образования обуславливается требованиями производства, общественными отношениями, состоянием науки, техники и культуры. Основной путь получения образования - обучение в учебных заведениях, где оно тесно связано с воспитанием. Обучение и воспитание рассматриваются как основные звенья процесса подготовки учащихся к профессиональной деятельности.

Динамический характер развития производства, наукоемкие технологии вызывают значительное изменение в характере трудовой деятельности, в профессионально-квалификационной структуре и подготовке специалистов, возрастают требования к профессиональной компетентности, психофизиологической готовности человека. В данной ситуации возрастает значимость целенаправленной, многопрофильной подготовки специалиста, что в свою очередь отражается и на состоянии профессионально-прикладной физической культуры (ППФК).

Отечественные авторы В.И. Столяров, И.М. Быховская, В.И. Лубышева выделяют физическую культуру в самостоятельную область культуры. В основе которой, деятельность направленная на социальное преобразование тела человека, его физического состояния, включающая социально сформированные средства, механизмы и результат этой деятельности, связанные с ней нормы и правила поведения, эмоциональные реакции, знания, потребности, ценностные ориентации.

В литературных источниках профессионально-прикладная физическая культура рассматривается как специфическая отрасль физической культуры изучающая биологические, социальные и дидактические аспекты совокупного влияния прикладных видов физкультурной деятельности и обеспечивающая на всех этапах образования формирование личности профессионала, создающего преобразующего и потребляющего материальные и духовные ценности общества, обладающего высокой профессионально-прикладной подготовленностью.

Для поиска путей и способов решения существующей проблемы необходимо провести анализ состояния профессионально-прикладной физической подготовки в теории и практике профессионально-прикладной физической культуры, начиная с генезиса и заканчивая современным этапом. Только изучив это общественное явление в историческом контексте, мы сможем сделать достоверные выводы и определить его роль на современной ступени общественного развития.

Государственная система просвещения и профессиональной подготовки молодых людей получила существенное развитие в годы царствования Петра I. В 1712 году в Москве учредили инженерную школу для профессионального образования дворянских детей. В 1715-1719 гг. в С.-Петербурге организовали морское и инженерное училища. Данные учреждения стали готовить высококлассных специалистов, отвечающих всем требованиям того времени. Учебные программы помимо профильных предметов включали в себя занятия гимнастикой.

В 1809 г. в Петербурге был учрежден институт корпуса инженеров путей сообщения. В 1823 г. он был преобразован в закрытое учебное учреждение военного типа. Характерным в организации учебного процесса являлась методическая последовательность изучения предметов, органическая связь теоретического обучения с научными достижениями. Отличительной особенностью занятий физической подготовкой стали строевая подготовка, упражнения на развитие выносливости, силы, гибкости и ловкости.

Первые технические учебные заведения имели своей целью подготовку технического персонала. По мере строительства железных дорог возникла необходимость в профессиональной ориентации молодежи, подготовке ее к работе на транспорте. В 1879 г. Министерство путей сообщения утвердило структуру и программы железнодорожных училищ. Высокий уровень организации учебного процесса изначально определялся нацеленностью на фундаментальное изучение общенаучных и профильных дисциплин, особое внимание уделялось состоянию физической подготовленности, а занятия имели прикладной характер.

В 1891 году П.Ф. Лесгафт предложил включить физкультурное образование в профессиональную школу с целью повышения мастерства специалистов.

В своей работе, направленной на разработку основ профессионально-прикладной физической подготовки, авторы В.А. Кабачков и С.А. Полиевский указывают на утверждение профессора В.В. Гориневского, также занимавшегося направлением профилированного физического воспитания, в частности, на то, что физическая культура рабочего должна применяться к его профессии. Поступить иначе - значит действовать по шаблону, не разбираться в требованиях организма и не считаться с профессиональными различиями в работе. Это утверждение не только не потеряло своей актуальности, напротив, занимает центральную позицию в существующей системе интегральной подготовки специалистов, имеющую профессионально-прикладную направленность.

Первая система физических упражнений, направленных на подготовку молодежи к труду, была разработана А.А. Зикмундом и И.А. Зикмундом в 1923 году. Программа физического воспитания имела профессионально-трудовую (прикладную) и оздоровительную направленность. В.А. Кабачков в своих научных изысканиях отмечает

теоретическую несостоятельность этой программы, так как в ней автор противопоставил общую и специальную физическую подготовку, механически надстроив одну над другой.

К началу организационного оформления прикладной физической подготовки в нашей стране можно отнести 20-е годы прошлого столетия. Созданные тогда научно-исследовательские коллективы и лаборатории по проблемам физической культуры и спорта были призваны обеспечить научное обоснование, определить наиболее рациональные направления процесса использования физической культуры, все более приобретающей профессионально-прикладную направленность.

Центральным институтом труда (ЦИТ) была проведена работа по созданию «трудовой гимнастики», направленной на совершенствование производственного обучения и подготовки рабочих. Ее цель — установление взаимосвязи между трудовой и физической культурой. Двигательная культура (так называлась созданная система) подразделялась на тренировку трудовых движений и режимную гимнастику. Упражнения «производственного обучения» представляли собой нечто среднее между специальной трудовой тренировкой и гимнастикой. Трудовая подготовка отождествляла задачи ППФП с задачами и средствами производственного обучения. Была разработана система уроков, на которых наряду с имитацией трудовых движений рекомендовалось изучать рабочие позы и приемы, совершенствовать мышечное чувство с целью экономии нервно-мышечной энергии при формировании специфических двигательных навыков и умений, соответствующих трудовой деятельности. Таким образом, предложенные ЦИТом формы двигательной культуры явились прообразом нынешней производственной гимнастики и ППФП.

Следующим этапом (30-е годы прошлого столетия) в развитии профессионально-прикладной физической подготовки стал комплекс «Готов к труду и обороне» первой и второй ступеней, разработанный в соответствии с требованиями к физической подготовленности и направленный на укрепление здоровья и повышение производительности труда. Комплекс «Готов к труду и обороне» занял ведущее направление в теории и методике основ профессионально-прикладной физической подготовки.

Начиная с этого периода и до настоящего времени осуществляются исследования, направленные на расширение знаний организации активного отдыха, подготовки к трудовой деятельности, плодотворной учебы и сохранения здоровья специалиста.

ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ РОДИТЕЛЕЙ ДЕТЕЙ

*Попова Д., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета
Научный руководитель: доцент Ивахненко Г.С.*

Целью нашей работы мы выбрали одним из важнейших социальных институтов, которым является семья. Во все времена всегда стояла острая проблема «отцов и детей», поэтому нас заинтересовала самая актуальная тема, такая как права и обязанности родителей и детей.

Жизнь каждого человека от момента рождения до смерти проходит в семье. В семье человек получает воспитание, формируется как личность, входит в сложный круг общественных отношений, становится гражданином. Семья становится основой материальной и психологической поддержки человека, нормального развития детей. Семья обеспечивает преемственность культурного наследия, в ее недрах закладываются и практически реализуются подлинные общественные ценности, нормы поведения. Государство признает ценность семьи, ее роль в общественном развитии и формировании личности и всеми доступными средствами способствует ее укреплению. Основой регулирования семейных отношений являются нормы морали. Но наряду с нормами морали для укрепления семьи используется и закон. Закон дает возможность принудить к исполнению семейного долга тех, кто забывает о нем, пренебрегает своими обязанностями, утратил чувство ответственности за своих близких.

В юридическом смысле **семья** — это круг лиц взаимные права и обязанности которых возникают в связи с кровным родством, вступлением в брак, усыновлением (удочерением или иной формы принятия на воспитание).

Государство проявляет заботу о семье путем принятия разнообразных государственных мер по сохранению и укреплению семьи, ее социальной поддержке, обеспечению семейных прав граждан.

Особый интерес вызывает вопрос о правах и обязанностях родителей и детей. С рождением ребенка у родителей появляются по отношению к нему различные права и неразрывно с ними связанные обязанности. Тот факт, что данные лица действительно являются родителями ребенка, должен быть удостоверен в установленном законом порядке, а именно записью в органах загса.

Забота о детях, их воспитание – равное право и обязанность родителей. Провозглашенное Конституцией РФ равенство прав и обязанностей родителей обеспечивается семейным законодательством. Его нормы устанавливают, что родители (отец и мать) имеют равные права и несут равные обязанности в отношении своих детей.

Каждый из них имеет право и обязан воспитывать своих детей, заботиться об их здоровье, физическом, психическом, духовном и нравственном развитии.

Родители обязаны обеспечить получение детьми основного общего образования, т.е. образования в объеме 9 классов общеобразовательной школы. Они вправе, с учетом мнения детей, выбирать, где и в какой форме дети будут получать образование: в государственной или частной школе, в форме семейного образования, самообразования, экстерната и т.п.

На родителей возлагается также защита прав и интересов детей. Они являются законными представителями своих детей и вправе выступать в защиту их прав и интересов в отношениях с любыми лицами, в том числе и в суде, без специальных полномочий.

Родители свободны в выборе средств и методов воспитания, однако пределы осуществления их родительских прав ограничены целью воспитания. Закон особо подчеркивает, что родительские права не могут осуществляться в противоречии с интересами детей. Семейное законодательство под интересами детей понимает обеспечение надлежащих условий их воспитания. Способы воспитания должны исключать пренебрежительное, жестокое, грубое, унижающее человеческое достоинство обращение, оскорбление и эксплуатацию детей.

Все вопросы, касающиеся воспитания и образования детей, решаются родителями по их взаимному согласию, исходя из интересов детей с учетом их мнения. При наличии разногласий родители вправе обратиться за их разрешением в орган опеки и попечительства или в суд. В тех случаях, когда семья распадается, родители разъезжаются, а тем более, если расторгнут брак, родители не редко не могут прийти к соглашению, с кем из них будут проживать дети. Такой спор разрешает только суд. Решением суда устанавливается, при отце или матери должны проживать дети. Разрешая такие дела, суд исходит исключительно из интересов ребенка и передает его тому из родителей, кто по своим моральным качествам, сложившимся отношениям с ребенком и всей обстановке жизни может создать наиболее благоприятные условия для его воспитания. При этом обязательно учитывается мнение ребенка, достигшего 10 лет.

Передача ребенка одному из родителей не означает, что другой должен быть отстранен от участия в его воспитании. Родитель, проживающий отдельно, вправе и обязан участвовать в воспитании ребенка и может с ним общаться. Тот из родителей, при котором остался ребенок, не вправе ему в этом препятствовать. Если родители не могут договориться между собой, то порядок участия в воспитании и общении устанавливает суд. К участию в деле обязательно привлекается орган опеки и попечительства.

Родительские права защищаются законом. Если ребенок в силу каких-либо причин оказался у третьих лиц (например, у деда или бабушки, тетки и т. п.) и они отказываются вернуть ребенка, то родители вправе требовать возврата им ребенка по суду. Однако суд,

исходя из интересов ребенка, вправе в отдельных случаях отказать в этом требовании, хотя по общему правилу родителям преимущественно предоставляется право на воспитание своего ребенка.

Родители несут ответственность за ненадлежащее осуществление родительских прав и обязанностей. Если родители не выполняют своих обязанностей по воспитанию детей, злоупотребляют своими правами, жестоко обращаются с детьми, в том числе осуществляют физическое или психическое насилие над ними, покушаются на их половую неприкосновенность, они могут быть по суду лишены родительских прав, а дети у них отобраны. Лишаются родительских прав хронические алкоголики и наркоманы, а также родители, которые совершили умышленное преступление против жизни и здоровья своих детей либо против жизни и здоровья своего супруга (другого родителя ребенка).

Закон рассматривает *лишение родительских прав* как крайнюю меру воздействия на родителей. Когда эта мера достигает желаемой цели, они могут быть восстановлены в своих правах. Восстановление в родительских правах допускается, если родители изменили свое поведение, образ жизни и отношение к воспитанию ребенка. Восстановление в родительских правах в отношении ребенка, достигшего возраста 10 лет, возможно только с его согласия.

Суд может вынести решение об *ограничении родительских прав*, если оставление ребенка у родителей опасно для него. В отличие от лишения родительских прав, эта мера применяется лишь тогда, когда родители не в состоянии надлежащим образом осуществлять свои родительские права не по своей или когда лишение родительских прав является, по мнению суда, нецелесообразным.

Возможно и привлечение родителей к уголовной ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей по воспитанию детей при условии, что такое поведение родителей соединено с жестоким обращением с детьми.

Воспитание детей в семье обычно осуществляется всеми взрослыми членами семьи. Но права и обязанности по воспитанию, а также ответственность за воспитание детей целиком возлагаются на родителей. Однако близкие родственники вправе общаться с ним и принимать участие в его воспитании. Отец и мать, даже если они в ссоре со своими родителями, не вправе им в этом препятствовать. Такое общение часто очень нужно старым людям, оставшимся одинокими, оно нужно и детям, так как воспитывает в них чувство уважения и долга перед старшим поколением.

В случае отказа родителей от предоставления возможности близким родственникам общаться с ребенком органы опеки и попечительства вправе обязать родителей не препятствовать этому общению. При невыполнении решения органа опеки и попечительства близкие родственники вправе обратиться с иском в суд.

Если родители не содержат сами своих детей или не достигли между собой соглашения о размерах и порядке пре доставления такого содержания, с них могут быть взысканы по суду алименты. На содержание одного ребенка взыскивается 1/4, на двоих — 1/3, а на троих и более детей — 1/2 часть заработка и иного дохода родителя, уплачивающего алименты. Размер установленных законом долей может быть уменьшен или увеличен судом с учетом семейного или материального положения сторон, или иных заслуживающих внимания обстоятельств. Алименты могут быть взысканы судом и в твердой сумме (например, когда родитель, обязанный уплачивать алименты, имеет нерегулярный доход или получает его полностью или частично в иностранной валюте и т. п.). Размер алиментов, установленный судом в твердой денежной сумме, подлежит индексации, которая производится пропорционально увеличению установленного законом минимального размера оплаты труда.

Алименты выплачиваются до достижения детьми 18 лет. Родители обязаны содержать своих совершеннолетних детей только в том случае, если они нетрудоспособны и нуждаются. Если дело доходит до принудительного взыскания, то суд определяет размер алиментов не в доле, а в твердой денежной сумме, размер которой зависит от материального и семейного положения родителей и детей.

Статья 38 Конституции РФ устанавливает, что трудоспособные совершеннолетние дети обязаны заботиться о нетрудоспособных родителях и оказывать им помощь. Если совершеннолетние дети забывают о своем долге перед родителями, то алименты в пользу родителей могут быть взысканы с них по суду. Их размер суд определяет в зависимости от семейного и материального положения родителей и детей.

Если родители были лишены родительских прав, они не могут требовать от детей средства на свое содержание. Суд может освободить детей от обязанности содержать родителей также и в тех случаях, когда убедится, что родители, хотя и не были лишены родительских прав, но в свое время уклонялись от воспитания своих детей.

Следует заметить, что семья — это не только родители и дети. Другие члены семьи также обязаны помогать нуждающимся в этом членам своей семьи. Если у детей нет родителей или у родителей нет достаточных средств, то обязанность по содержанию детей возлагается на деда, бабушку, братьев и сестер. Эти лица обязаны также содержать совершеннолетних, но нетрудоспособных и нуждающихся внуков, братьев и сестер, если те не могут получать содержание от своих родителей или супругов. В свою очередь внуки обязаны содержать деда и бабушку, если их не могут содержать их дети или супруги, пасынки и падчерицы обязаны содержать своих отчима и мачеху.

Лица, т.е фактические воспитатели, могут требовать от своего воспитанника средств на содержание, если сами стали нетрудоспособными и нуждаются в помощи.

В случае смерти родителей, лишения их родительских прав и в других случаях утраты родительского попечения защита прав и интересов детей осуществляется органами опеки и попечительства, которыми в соответствии с законом являются органы местного. Они выявляют таких детей, ведут их учет, обеспечивают их устройство.

При выборе форм устройства детей преимущество отдается семейным формам их воспитания: передаче на усыновление, под опеку или попечительство, в приемную семью.

Усыновление - это установление между усыновителем и усыновленным ребенком, правоотношений (личных и имущественных). Целью усыновления является воспитание детей, поэтому усыновление допускается только в отношении несовершеннолетних, т. е. не достигших 18 лет.

Усыновление производится судом по заявлению лица, желающего усыновить ребенка. Усыновить ребенка могут как супруги, так и лицо, не состоящее в браке.

Не могут быть усыновителями лица, лишенные или ограниченные судом в родительских правах, лица, признанные судом недееспособными или ограниченно дееспособными, бывшие опекуны, попечители и усыновители, если они по своей вине ненадлежащим образом осуществляли воспитание ребенка, а также лица, страдающие заболеваниями.

До вынесения решения об усыновлении органами опеки и попечительства производятся подробные обследования, их цель — выявить соблюдение всех установленных законом условий усыновления, а также убедиться в том, что передача ребенка на усыновление лицу, выразившему такое желание, будет соответствовать интересам ребенка, поскольку усыновление допускается только в интересах несовершеннолетнего.

Если родители ребенка живы и не лишены родительских прав, то для усыновления необходимо их согласие. Согласия родителей не требуется, если они признаны судом недееспособными или безвестно отсутствующими. Для усыновления ребенка, достигшего 10 лет, требуется его согласие.

Нередко усыновляют маленьких детей, которые не знали или не помнят своих родителей. Эти дети думают, что усыновители — их родные отец и мать. Ребенок тяжело переживает, если вдруг узнает, что он на самом деле не родной, а приемный. Закон устанавливает обязанность всех органов и граждан сохранять тайну усыновления. Усыновление может быть отменено, если усыновитель плохо выполняет свои обязанности или по каким-либо другим причинам ребенок плохо себя чувствует в его семье. Отмена усыновления производится по решению суда.

Встречаются случаи, когда родители ребенка по тем или иным причинам временно не могут его воспитывать. В этих случаях над ребенком может быть установлена **опека или попечительство**. Опека устанавливается над детьми, не достигшими 14 лет, а попечительство — над несовершеннолетними в возрасте 14 - 18 лет. Опека (попечительство)

устанавливается решением органа местного самоуправления. Ее цель состоит в обеспечении воспитания ребенка в семье, защите его личных и имущественных прав и интересов. Для непосредственного осуществления функций по опеке назначается лицо, именуемое опекуном. Непосредственное осуществление попечительства возлагается на попечителя. При выборе опекуна принимаются во внимание его личные качества, умение и возможность воспитывать ребенка.

Опекуны и попечители, как и родители, вправе и обязаны воспитывать детей, находящихся под опекой, заботиться об их здоровье, физическом, психическом, духовном и нравственном развитии. Они обязаны проживать вместе со своими подопечными (так как только в этом случае ребенок получает воспитание в семье), защищать их права и интересы, охранять их имущество.

Обязанности по опеке и попечительству исполняются опекуном безвозмездно. На содержание ребенка опекуну государство ежемесячно выплачивает необходимые денежные средства.

В случаях ненадлежащего исполнения опекуном лежащих на нем обязанностей он может быть отстранен от их исполнения. Если ненадлежащее исполнение обязанностей по воспитанию подопечных детей соединено с жестоким обращением с ними, опекун привлекается к уголовной ответственности.

Опека прекращается по достижении подопечным 14 лет, а назначенный ему опекун признается попечителем ребенка без особого назначения. Попечительство прекращается с достижением ребенком совершеннолетия, т. е. 18 лет. Опека и попечительство прекращаются также в случае избрания другой формы воспитания детей. При наличии уважительных причин опекун может быть освобожден от выполнения опекунских обязанностей по его просьбе. Приемная семья, наряду с опекой и попечительством, также является формой семейного воспитания детей, оставшихся без попечения родителей. Граждане (супруги или отдельные граждане), желающие взять на воспитание ребенка или детей, именуется приемными родителями: ребенок, передаваемый на воспитание, — приемным ребенком, а такая семья — приемной семьей.

В основе отношений в приемной семье лежит договор о передаче ребенка на воспитание в семью, заключаемый между органами опеки и попечительства и приемными родителями.

Труд приемных родителей по воспитанию детей оплачивается. Размер оплаты, а также объем льгот, предоставляемых приемной семье (в зависимости от числа детей, принятых на воспитание), определяются законами субъектов РФ.

Приемные родители в отношении детей, переданных им на воспитание, наделяются правами и обязанностями опекунов.

Поскольку создание приемной семьи предполагает длительный характер взаимоотношений между приемными родителями и детьми, закон устанавливает условия и порядок возможного досрочного расторжения договора. Это возможно в случаях, когда пребывание ребенка в семье перестало отвечать его интересам или в случаях возвращения ребенка родителям или его усыновления. Таким образом, каких бы отношений ни касались отдельные нормы семейного законодательства, они всегда направлены на сохранение и укрепление семьи, на создание в ней таких отношений, которые соответствовали бы моральным представлениям нашего общества и могли бы обеспечить личное счастье каждого, и в первую очередь детей.

В заключение своей работы, хочется сказать, что семейное законодательство в Российской Федерации исходит из необходимости укрепления семьи, построения семейных отношений на чувствах взаимной любви и уважения, взаимопомощи и ответственности перед семьей всех ее членов, недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в дела семьи, обеспечения беспрепятственного осуществления членами семьи своих прав, а также возможности судебной защиты этих прав.

Литература

1. Основы государства и права, под научной редакцией В.А. Ржевского и В.Т. Гайкова, изд-во «Феникс», Ростов-на-Дону, 1999 г.
2. Основы права, под общей редакцией А.В. Мицкевича, изд-во Норма, М., 2001 г.
3. <http://www.semeinoe.pravo.kodex.ru/>
4. Основы государства и права, С.В. Клименко, А.Л. Чичерин, М., 2003 г.

СУЩНОСТЬ И КЛАССИФИКАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОГОВОРОВ

*Садыгова А., Себряковский филиал Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета
Научный руководитель: доцент Ивахненко Г.С.*

Целью нашей работы является изучение международного договора, как одного из основных источников международного права. Нормы международного права различных государств очень разнообразны, все это порождает на практике возникновение коллизий при решении проблем правоотношений не только с отдельными гражданами, но с целыми государствами. Между тем, отметим, несмотря на большое значение толкования норм международного права, оно не привлекло к себе должного внимания ученых, особенно отечественных.

В работе над статьёй были использованы методы описания, историзма, дедукции, анализа и синтеза. Следует подчеркнуть, что все методы использовались в совокупности.

Государства с древнейших времен определяли свои права и обязанности путем заключения договоров на основе традиций и обычаев своих народов. Документы Древнего мира свидетельствуют о нравственной вседозволенности в межгосударственных отношениях того времени. В частности, в древнейших нормативно-правовых и договорных актах Древней Месопотамии и Армянского нагорья, Египта и Древнего Китая, древнеиндийских Законах Ману и др. относительно мирных договорах, говорилось, что они должны заключаться с равными или более сильными царями, а на слабого – надо нападать. Одновременно отмечалось, что “враг – это ваш сосед...” поэтому войны в истории были повседневным явлением. Только в результате длительной истории применения договоров в качестве регулятора международных отношений выработались определенные международно-правовые нормы, устанавливающие порядок заключения, применения, толкования и прекращения действия договоров.

Следует отметить, что длительное время единственным источником права международных договоров являлись обычаи и традиции народов мира.

Между тем характерной особенностью XX - начала XXI столетия является то, что в международных отношениях активное участие в качестве субъектов международного права принимают межгосударственные организации. Это, в свою очередь, способствует увеличению числа договоров с участием вышеназванных организаций. Особенности, присущие межгосударственным организациям, как субъектам международного права, оказали влияние и на договоры с их участием, что обусловило необходимость принятия специального акта, который определял бы правила, касающиеся таких договоров.

В 1986 году в Вене на международной конференции была принята Конвенция о праве договоров между государствами и международными организациями или между международными организациями. В преамбуле Венской конвенции о праве международных договоров признано "все возрастающее значение договоров как источника международного права и как средства развития мирного сотрудничества между нациями, независимо от различий в их государственном и общественном строе".

Кроме норм права международных договоров определенное значение имеют нормы национального права, устанавливающие внутригосударственный порядок заключения и обеспечения выполнения международных договоров. Такие нормы содержатся, как правило, в конституциях либо в специальных законах. Однако следует заметить, что при появлении глобальных проблем, имеющих жизненное значение для судеб цивилизации, стало очевидным, что ни одно государство не в состоянии решить их в одиночку. Только международное сотрудничество с учетом интересов всех при полной свободе выбора участников международного сообщества решать эти проблемы и идти по пути прогресса. В этих условиях международный договор должен стать основным

инструментом правового регулирования международных отношений. Вот почему сегодня уделяется так много внимания вопросам реализации конкретных форм международных договоров, что определяет актуальность данной темы.

Международный договор – соглашение, заключенное между государствами (иногда также с участием иных субъектов международного права, прежде всего, международных организаций) в письменной форме и регулируемое международным правом, независимо от того, содержится ли такое соглашение в одном документе, двух или нескольких связанных между собой документах, а также независимо от его конкретного наименования.

Процесс заключения международного договора представляет собой ряд последовательных действий (стадий) – от проявления инициативы заключения договора до вступления его в силу:

1. *Проверка полномочий представителей сторон.* Например, в России общими полномочиями на ведение переговоров и подписание любых международных договоров РФ обладают Президент РФ, Председатель Правительства РФ, министр иностранных дел РФ .

2. *Подготовка текста международного договора* осуществляется в ходе двусторонних (многосторонних) переговоров, на международных конференциях и в международных организациях.

3. *Принятие текста договора* (установление аутентичности). Предварительное принятие текста договора осуществляется путем голосования (на международной конференции или в международной организации), парафирования (скрепление инициалами уполномоченных лиц каждой страницы договора – обычно двустороннего – в знак согласия с текстом), подписания *ad referendum* (предварительного подписания, не влекущего за собой согласия субъекта международного права на обязательность для него подписанного таким образом международного договора).

4. *Окончательное принятие текста* договора осуществляется путем подписания, после чего подписавшее государство может впоследствии выразить согласие на обязательность договора в установленном порядке, кроме того, подписавшее договор государство обязано воздерживаться от действий, которые лишили бы подписанный международный договор его объекта и цели. Подписание является формой выражения согласия стороны на обязательность международного договора, если это предусмотрено самим договором или дополнительным соглашением сторон. Если это предусмотрено сторонами, к подписанию может быть приравнено парафирование.

Обмен документами, образующими договор – является также формой выражения согласия стороны на обязательность международного договора, если это предусмотрено самим договором или дополнительным соглашением сторон.

Обязательным этапом является *ратификация* – согласие государства на обязательность договора, выраженное высшим органом государственной власти в соответствии с процедурой, установленной национальным законодательством. Ратификация завершается составлением, подписанием и обменом ратификационными грамотами (либо их сдачей на хранение депозитарию).

Относительно упрощенная, в сравнении с ратификацией, процедура принятия – это выражение согласия на обязательность заключенного международного договора. Национальным законодательством устанавливается круг государственных органов, в компетенцию которых входит утверждение международных договоров, соответственно их уровню и значимости. *Присоединение* к международному договору осуществляется обычно уже после вступления в силу международного договора, путем депонирования ратификационной грамоты или иного документа о присоединении.

Международные договоры вступают в силу в том порядке и в тот срок, которые указаны в самом международном договоре. Договоры, не подлежащие ратификации или утверждению, могут вступать в силу с момента подписания, либо по истечении определенного срока после подписания, либо с указанной в договоре даты. Двусторонние договоры, подлежащие ратификации, могут вступать в силу в день обмена ратификационными грамотами, либо по истечении определенного срока после этого события. Многосторонние договоры, подлежащие ратификации, могут вступать в силу в день сдачи на хранение депозитарию определенной по счету ратификационной грамоты, либо по истечении определенного срока после этого события, либо в день сдачи на хранение определенного количества ратификационных грамот с указанием конкретных государств, чьи грамоты обязательно должны быть сданы .

По общему правилу международный договор не имеет обратной силы, однако государства могут оговорить его временное применение до вступления в силу.

Международные договоры заключаются либо на определенный период (с возможностью пролонгации или без таковой) либо бессрочно (например, Устав ООН). Если иное намерение не явствует из международного договора или не установлено иным образом, то договор обязателен для каждого участника в отношении всей его территории.

Вопрос о времени, условиях и порядке прекращения действия международных договоров решается по общему правилу самими договаривающимися сторонами и фиксируется в договоре.

Возможны следующие основания прекращения действия международного договора:

- по истечении срока действия срочного договора.
- в связи с исполнением сторонами обязательств по договору.
- отмена (по соглашению всех договаривающихся сторон).

- замена (в связи с заключением нового договора по тем же вопросам и между теми же сторонами).

- денонсация – отказ государства от договора с предварительным предупреждением других участников, когда такой отказ, его порядок и условия прямо предусмотрены договором.

-аннулирование – отказ государства от договора, когда есть к тому достаточные, строго определенные нормами Венской конвенции о праве международных договоров основания, а именно: существенное нарушение международного договора другими участниками; невозможность исполнения договора из-за утраты или уничтожения его объекта; коренное изменение обстоятельств.

Определенные трудности в международном публичном праве связано с классификацией международных договоров. Следует сказать, что в науке международного права нет общепризнанной **классификации международных** договоров, однако наиболее часто международные договоры классифицируются по приведенным ниже критериям.

1.В зависимости от числа сторон договоры подразделяются на двусторонние и многосторонние. В международных договорах число сторон не всегда совпадает с количеством участников. В свою очередь многосторонние договоры могут быть *универсальными* (открытыми для любых субъектов международного права, обладающих правоспособностью заключать договоры) или *с ограниченным числом участников*. Как правило, последние носят закрытый характер. Участие в этих договорах новых государств возможно только с согласия государств-участников.

2.По объекту регулирования международные договоры делятся на такие виды: политические договоры, экономические договоры и договоры по специальным вопросам.

а) Политические договоры регулируют отношения по поддержанию мира и безопасности, оказанию взаимной помощи в рамках различных союзов, о нейтралитете, по территориальным вопросам, по сокращению вооружений и т.п.

б) Экономические договоры направлены на регулирование отношений в торгово-экономической сфере и представляя собой соглашения об экономическом сотрудничестве, о поставке товаров и оказании услуг, о кредитах и займах и т.п. Примеры договоров такого рода могут быть соглашения государств с международным валютным фондом (МВФ) и Международный комитет реконструкции и развития (МБРР).

3. По уровню, на котором заключаются международные договоры, они подразделяются на межгосударственные, межправительственные и межведомственные. Межгосударственные договоры, как правило, подписываются главами государств, межправительственные — главами правительств или ведомственных отношений; межведомственные — руководителями средств и центральных ведомств.

4. **По сроку действия** различают международные договорные (на определенный срок) и бессрочные, заключаемые : определенный срок, без указания срока действия.

Языки договоров - это особая проблема международного права. Двусторонние договоры составляются на языках обеих договаривающихся сторон, причем тексты на обоих языках имеют одинаковую юридическую силу. Иногда двусторонние договоры могут заключаться на трех языках (например, когда в одном из языков недостаточно развита соответствующая терминологическая база). В случае разногласия при толковании такого договора используется текст на языке, которому придана большая сила.

Многосторонние международные договоры составляются, как правило, на одном или нескольких языках. На остальные языки делаются официальные переводы, которые заверяются депозитарием договора и затем передаются участникам договора..

Соблюдение, применение и толкование договоров определяется частью III Венской конвенции о праве международных договоров 1986 г.

Статья 26 Конвенции гласит, что каждый действующий договор обязателен для его участников и должен ими добросовестно выполняться.

Статья 27 устанавливает:

1. Государство — участник договора не может ссылаться на положения своего внутреннего права в качестве оправдания для невыполнения этого договора.
2. Международная организация не может ссылаться на правила данной организации для невыполнения этого договора.

Статья 46 рассматриваемой Конвенции предусматривает возможность ссылки государства или международной организации на недействительность для них договора, когда речь идет о явном нарушении особо важной нормы внутреннего права государства, касающейся компетенции заключать договоры, или о явном нарушении особо важного правила международной организации, касающегося ее компетенции заключать договоры.

Раздел 2 этой части Конвенции, посвященный применению договоров, содержит статьи 28—30. Первая из них устанавливает, что договоры не имеют обратной силы, если иное не явствует из договора или не установлено иным образом. Согласно статье 29, договор обязателен для каждого государства-участника в отношении всей его территории, если иное не явствует из договора или не установлено иным образом. Статья 30 касается применения последовательно заключенных договоров, относящихся к одному и тому же вопросу. В этих статьях подробно рассматриваются ситуации, касающиеся применения предшествующего и последующего договоров, относящихся к одному и тому же вопросу, их участниками (государствами и международными организациями). Отметим, что пункт 6 статьи 30 предусматривает важное положение о том, что в том случае, если обязательства по какому-

либо договору окажутся противоречащими Уставу ООН, то преимущественную силу имеют обязательства по Уставу.

Наконец, статья 33 3 части Конвенции касается толкования договоров, аутентичность текста которых была установлена на двух или более языках. В этой статье, в частности, установлено, что текст договора, аутентичность которого была установлена на двух или более языках, имеет одинаковую силу на каждом из них, если договором не предусматривается или его участники не условились, что в случае расхождения между этими текстами преимущественную силу будет иметь какой-либо один определенный текст.

За указанными пределами находятся лишь устные, так называемые джентльменские, соглашения между государствами.

По общему правилу, международный договор должен толковаться добросовестно в соответствии с обычным значением, которое следует признавать терминам договора в их контексте, а также в свете объекта и целей толкуемого международного договора. Для целей толкования должны использоваться текст договора; его преамбула и приложения; любое соглашение, относящееся к договору, которое было достигнуто между всеми участниками в связи с заключением договора; любой документ, составленный одним или несколькими участниками в связи с заключением договора и принятый другими участниками в качестве документа, относящегося к договору; любое последующее соглашение между участниками относительно толкования договора или применения его положений; последующая практика применения договора, которая устанавливает соглашение участников относительно его толкования; любые соответствующие нормы международного права, применяемые в отношениях между участниками толкуемого международного договора. В определенных случаях следует прибегнуть к дополнительным средствам толкования, а именно подготовительным материалам (например, материалам международной конференции, на которой был принят толкуемый международный договор) и обстоятельствам заключения договора (включая исторический контекст). Задача по толкованию международного договора может быть возложена на международные судебные органы и международные организации

В общем и целом вопрос о толковании норм международного права является одним из важнейших вопросов международного права вообще и права международных договоров в частности.

По поводу условий толкования норм международных договоров помимо договоров универсального характера, о которых речь шла выше, возникает много весьма существенных вопросов. Рассмотрим некоторые из них.

Первый вопрос: кому принадлежит право толкования положений договора при условии, что действительность его не оспаривается. Ответ на этот вопрос достаточно очевиден: такое право принадлежит участникам данного договора. Вообще можно с полным основанием

утверждать, что положения подавляющего большинства договоров — двусторонних и многосторонних, в том числе универсальных, — добросовестно и единообразно толкуются, соблюдаются и применяются их участниками, не вызывая между ними каких-либо трений или разногласий. Однако в практике главным образом межгосударственных договоров часто встречаются случаи, когда отдельные их положения толкуются их участниками по-разному, порождая существенные споры. В конечном счете они часто разрешаются путем обращения к арбитражу или международным судам. Решения и обоснования таких решений этих органов представляют собой обширный и ценнейший материал для соответствующих доктринальных исследований и обобщений, хотя, как уже отмечалось, международно-правовая доктрина уделяет этому явно недостаточное внимание.

Второй вопрос: какие виды и способы или приемы толкования договоров применяются в практике межгосударственных отношений? Многие ученые относят толкование договоров к числу наиболее важных вопросов международного права вообще и договорного права в частности. Договоры необходимо толковать в строгом соответствии с основными началами международного права. Толкование должно способствовать достижению целей и задач договора, а не приводить к обратному эффекту. Толкование вызывающих сомнение статей или их элементов должно делаться в пользу обязанного ими участника договора.

Толкование текста международного договора подразделяется на:

- а) грамматическое* — словам придаются те значения и смысл, в каком они были использованы участниками договора; юридическим терминам придается то значение, которое им придается в международно-правовых актах и в некоторых случаях — в правовых системах участников договора;
- б) логическое* — намерение участников договора выясняется путем сопоставления различных статей договора либо составляющих его частей (преамбулы, приложения и т.д.);
- в) телеологическое* — анализ положений договора с точки зрения целей, которые преследовались его участниками;
- г) систематическое* — уяснение содержания договора путем сопоставления его и сравнения с другим договором, заключенным между его участниками;
- д) распространительное и ограничительное* — реальный смысл юридического акта сопоставляется со словесным его выражением;
- е) историческое* — толкование договора основывается на исторических условиях, приведших к его заключению. Таково, в частности, обобщение доктриной условий толкования международных договоров согласно Словарю международного права.

Толкование, осуществляемое государствами, а также международными органами и организациями, называют официальным толкованием. Его разновидностями являются нормативное и казуальное толкование. *Нормативное толкование* касается общего

содержания нормы и относится ко всем случаям ее применения. *Казуальное толкование* выясняет содержание нормы применительно к конкретному случаю. Более конкретно толкование должно осуществляться в соответствии с основными целями и принципами международного права, воплощенными в Уставе ООН. Другие принципы и правила толкования в основном кодифицированы в Венских конвенциях о праве международных договоров. Принцип единства толкования требует, чтобы норма понималась единообразно во всех случаях, применительно ко всем субъектам. Принцип эффективности толкования - чтобы результат толкования обеспечивал достижение целей нормы, ее действительности. Сомнительные положения нормы толкуются в пользу обремененного субъекта. Неясные положения толкуются так, чтобы не увеличивать обязанности несущей их стороны. Нормы специальные имеют преимущественную силу в отношении норм общего характера, поскольку конкретизируют последние, содержат установленные исключения из общих норм.

В заключении своей работы, хотелось бы отметить, что роль международных договоров существенно возросла. Уже сегодня договоры представляют собой сложную, многоотраслевую глобальную систему, охватывающую практически все виды взаимодействия государств. В этом плане она превосходит правовые системы государств и порождает все новые проблемы. Процесс заключения договоров продолжается во все более нарастающем темпе. Все это придает изучению права международных договоров особое значение с учетом нового положения в мире и достижений науки.

Литература

1. Международное право. Книга первая (пер. С.Н. Андрианова, ред. и вступительная статья Г.И. Тункина) М., 1977
2. Международное право: Уч. для вузов. – 2-е изд., изм. и доп. / Отв. ред. проф. Г.В.Броунли Я

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ ИНЖЕНЕРА

Секачёва Д., Себряковский филиал Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета

Научный руководитель: ст. преподаватель Обьедкова О. В.

Профессионализм - это универсальный ключ к успешной карьере, который «открывает двери» в любой стране. Развивая себя, совершенствуя собственные навыки, стремясь стать лучшим в своей области, вам вряд ли придется когда-либо просиживать без дела. Станьте профессионалом в своей области, достигните вершины мастерства, и вам не придется заботиться о поисках работы: вам сделают предложение, от которого вы не сможете отказаться.

Становлению профессионализма будущего выпускника вуза способствуют такие условия, как опыт работы по специальности, производственное обучение, курсы повышения

квалификации. Другими словами, это любые формы обучения, связанные с вовлечением студента в производственную деятельность.

В чем же важность этих этапов на пути к профессионализму сотрудника? В том, что это позволяет выпускнику быстрее перейти от этапа обучения к этапу работы на производстве, или другими словами, оптимизирует процесс адаптации на рабочем месте.

Кроме прочего, существуют две очень важные подкрепляющие особенности такого профессионально-направленного обучения непосредственно для студентов:

1. Более высокая мотивация к завершению образовательной программы, чем у студентов без вовлечения в профессиональную деятельность.
2. Более быстрое и успешное формирование профессиональной личности.
3. Более эффективное сочетание знаний и умений в общем комплексе знаний студента.

Безусловно, работодателю выгодно нанимать сотрудника (особенно если он только закончил вуз), чья адаптация займет меньшее время. В данном случае при выборе из множества кандидатов ему выгодно учитывать наличие адекватного опыта учебно - производственной деятельности выпускника.

Согласно современным взглядам, сегодня инженеры образуют самую многочисленную группу интеллигенции, которой присуще большое внутреннее многообразие. Современный научно подготовленный «творец индустриальной цивилизации» выступает и в качестве руководителя-организатора, и в качестве инженера, призванного создавать технику.

По мнению работодателей, эффективная модель выпускника технического вуза должна основываться не только на профессиональных качествах, но и на личностных. Более того, личностные качества работодатели определили на первые позиции. Так, *личностными качествами*, которыми должен обладать инженер являются трудолюбие, патриотизм к выбранной профессии, стремление к самопознанию, коммуникабельность, честность, умение грамотно выражать свои мысли, инициативность, умение самостоятельно принимать решения. *Профессионально важными качествами* - уверенное владение компьютером, хорошие теоретические знания строительной механики, информированность по современным строительным, гидро- и теплоизоляционным, отделочным материалам, опыт оформления чертежей КМ, КМД – системы СПДС, умение работать с нормативной документацией и справочной литературой, знание технического английского языка.

Желая видеть в будущем специалисте, прежде всего, «личность, хорошую профессиональную подготовку, заинтересованность в работе», работодатели указывают, что только 20% трудоустроенных выпускников строительных университетов по стране, имеют положительные личностные качества и достаточный уровень знаний. А у большинства трудоустроенных выпускников (80%), наблюдается отсутствие целеустремленности, низкий

уровень самосознания, стремление «урвать» незаслуженное, случайность, вынужденность или временность в выборе профессии инженера.

Во многих теоретических концепциях предлагается объемная информация о содержании модели профессиональной деятельности инженера, включающая в себя функции профессиональной деятельности, задачи профессиональной деятельности, профессиональные действия, профессионально важные качества трудовой деятельности, ценностно-ориентационные позиции и установки.

В этой связи правомерно задать вопрос: «Какая же модель профессиональной деятельности инженера является наиболее эффективной: практическая или теоретическая, если в практической профессиональной деятельности инженера достаточно быть трудолюбивым, патриотом к выбранной профессии, коммуникабельным, честным, инициативным, самостоятельным, грамотным в вопросах современных строительных, гидро- и теплоизоляционных, отделочных материалов?».

Отвечая на поставленный вопрос, в первую очередь, хочется отметить, что сегодня перспективы развития общества и сотрудничества с другими высокоразвитыми странами расширили профиль профессиональной деятельности инженера, определив при этом оценку профессиональных функций и прогноз развития труда. Предполагая регулярное применение научных знаний для создания искусственных, технических систем – сооружений, устройств, механизмов, машин и практических навыков – изобретательство, конструирование, проектирование, современные требования, предъявляемые к уровню сформированности профессионально важных деловых и личностных качеств специалиста, невозможно удовлетворить без построения соответствующей модели его профессиональной деятельности и профессионального обучения.

Расширяя представления о профессионально важных и личностных качествах специалиста, используя образовательную среду высшего учебного заведения как фактор, условие и средство, появляется возможность формировать у будущих инженеров мировоззренческий характер, аксиологический смысл, реальную социальную и производственную профессиональную деятельность, согласно требованиям, предъявляемым к профессиональной деятельности специалиста. Между тем, достижение поставленной цели возможно тогда, когда формирование представлений о профессиональной деятельности инженера у студентов будет происходить на всех предметах, согласно их содержанию и направленности.

По мнению же самих студентов, достижение поставленной цели будет возможно тогда, когда преподаватели будут терпеливее, справедливыми и внимательными, уважительными к студентам. Наряду с этим, предоставление больше практики, наглядности, современных

методов преподавания предметов по специальности так же будет определять успех в подготовке специалистов – инженеров.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР РАСКРЫТИЯ ПОТЕНЦИАЛА ЛЮДЕЙ

*Храмкова Е.А., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета*

Научный руководитель: преподаватель Секачева Т. В.

Инновационное управление предприятием по своему содержанию представляет уникальную сферу деятельности: здесь используются и взаимодействуют знания из областей техники, экономики и экологии, социальной психологии и социологии, фундаментальных и прикладных наук, теория и практика, производство и управление им, стратегия и тактика. Само развитие становится возможным благодаря гению человеческой мысли, накоплениям капитала и высококачественному производительному труду. Но оно же, это развитие, будучи нацелено на благо человека, обогащает труд и человеческую мысль, расширяет возможности накопления капитала благодаря повышению производительности и качества труда и создает, тем самым, условия для нового этапа развития, обеспечивая его непрерывность. Каждому предприятию необходимо формировать систему своего развития из внутренних и внешних элементов. Образование такой системы предполагает совершенно новый подход к организации общественного производства и управления им. Закономерности развития служат, базой выявления приоритетности задач развития в различных условиях, образования совокупности системных принципов технического развития, формирования системы разнообразных, по природе воздействия, механизмов управления, выявления факторов повышения работоспособности человека в производственном процессе, построения корпоративных промышленных структур и т.д. Таким образом формируется хозяйственный механизм нового типа - комплексный механизм управления, обеспечивающий воздействие на факторы различной природы. Следует отметить, что ранее действующие механизмы управления формировались как мономеханизмы и это не могло обеспечить эффективность воздействия на многие факторы социально-экономического развития. Проводимая в стране экономическая реформа позволяет каждому предприятию создать собственный механизм управления, базирующийся на мотивации деятельности различных социальных групп (предпринимателей, менеджеров, специалистов и непосредственных участников производственного процесса - рабочих), на экономической самостоятельности и созидательных возможностях организационного потенциала.

В. В. Путин отметил, что «нам нужна сегодня такая инновационная среда, которая поставит производство новых знаний на поток». Именно персонал, как ключ к успеху современных организаций, способен создать такую инновационную среду и эффективно в ней развиваться. На конечный успех инновации, выражающийся в получении экономического эффекта от функционирования предприятия, влияет совокупность разных факторов: экономических, юридических, технических, рыночных, социальных и др. В данной случае наиболее подробно в качестве социального фактора будет рассмотрена организационная культура предприятия, а именно, ее инновационная составляющая.

Содействовать развитию инновационных способностей предприятия может фирменная культура, которая поощряет инновационное поведение, придавая большое значение таким ценностям, как новаторство и творчество или терпимое отношение к неизбежным неудачам. Признаками фирменной культуры, благоприятной для инновационной деятельности, являются наличие систем стимулирования, открытых коммуникационных сетей, поощрение командной работы. В этой связи надо ясно понимать, что благоприятный для инноваций климат не создается по распоряжению сверху, для этого требуется целенаправленное поведение, которого придерживается сам предприниматель и которое обеспечивается соответствующим применением ресурсов.

Для построения организационной культуры, которая поддерживала бы разработанную стратегию, руководство должно предпринять ряд шагов:

- Определите стратегические цели организации. Сформулируйте краткосрочные цели и основные действия, которые необходимо совершить для их достижения.

- Проанализируйте доминирующие в организации ценности и нормы. Для этого обратите внимание на то, что, по мнению людей, от них ожидают их коллеги и начальство и что поощряется на самом деле. Отыщите нормы, которые всеми принимаются и строго соблюдаются.

- Установите, какие нормы из тех, что доминируют в организации, препятствуют успешному осуществлению работниками их основных профессиональных функций.

- Разработайте программы, которые сформируют и поддержат желаемые нормы поведения, способные оказать положительное влияние на успешную реализацию профессиональных функций сотрудников.

Формирование организационной культуры начинается с действий руководства в отношении персонала. Практика управления должна поддерживать ключевые ценности организации, для того чтобы эти ценности были приняты персоналом и начали оказывать влияние на поведение работников:

- Надежность и качество. Все подсистемы управления должны быть направлены на обеспечение надежности и качества выпускаемой продукции. Информирование персонала,

пропаганда высоких стандартов качества, оценка рабочих результатов и система морального и материального стимулирования – все должно быть направлено на обеспечение высокой надежности и качества.

- Ответственность. Для того чтобы культивировать у работников организации высокий уровень ответственности, недостаточно ограничиваться призывами и декларациями. Руководителям следует шире использовать в своей работе делегирование полномочий, привлечение работников организации к подготовке и принятию решений, уход от мелочного бюрократического контроля, предоставление больших возможностей для самоконтроля и т.п.

- Творчество и инициатива. Поощрение проявлений творчества и инициативы среди работников может быть реализовано через проведение конкурсов на лучшее предложение, формирование целевых групп из инициативных работников для решения наиболее острых или перспективных проблем, личное участие представителей высшего руководства во всех основных мероприятиях, направленных на развитие творчества и инициативы у работников организации.

- Инновации. Для того чтобы культивировать у работников желание участвовать в процессе инноваций, в организации следует поддерживать соответствующие отношения между руководителями и подчиненными: поощрение принятия риска, право на ошибку, отсутствие наказаний за неудачу, широкий обмен информацией, поиск идей за пределами компании, стимулирование работников к постоянному повышению квалификации.

Стратегическое управление, осуществляемое высшим руководством, не должно ограничивать себя такими традиционными вопросами, как управление финансами, сбыт и маркетинг, производство и т.п. Эффективность руководства достигается выстраиванием культурных систем, которые будут создавать условия для формирования у работников приверженности своей организации, заинтересованного отношения к делу и такого поведения, которое максимально работает на успешное достижение поставленных перед ними целей. Такая культура обеспечит полное раскрытие потенциала людей в интересах организации.

Литература

1. Грошев И.В. Организационная культура: Учеб. пособ. / И.В. Грошев, И.В. Емельянов, В.М. Юрьев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 288 с
2. Инновационный менеджмент. Учебник/ Под ред. С. Д. Ильенковой, – М.: Юнити, 1997 г. – 306 с.
3. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура // Наука и наукознание - 2001. - №2.
4. Общий менеджмент: Концепции и комментарии: Учебник / А.Н. Дятлов, М.В. Плотников, И.А. Мутовин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 400 с.

5. Шейн Э., Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. Под ред. В.А. Спивака. – СПб: Питер, 2002. – 336 с.

ВНЕДРЕНИЕ ИНТЕРНЕТ - ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЕДИНОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ МУЛЬТИЛИСТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ

Ростовцева К.А., Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Научный руководитель: к.э.н., доцент Карпушко Е.Н.

Одним из наиболее популярных способов сбора и обмена информацией в настоящее время является глобальная сеть Интернет. Интернет объединил в себе интерактивный характер коммуникации, медийные технологии и возможность построения индивидуального взаимодействия. Фактически каждый человек, использующий интернет, использует его для продвижения чего-либо:

- самого себя как личности (участие в различных социальных сетях “В Контакте”, “Facebook”, “My space” и другие);
- своей организации, т.е. предоставляемых услуг или производимых товаров (сайты всевозможных коммерческих организаций).

В совокупности с тем фактом, что многие люди на данный момент озабочены или просто заинтересованы в поиске недвижимости, интернет-технологии превращаются в реальную силу. Обычные средства массовой информации становятся недостаточными, поскольку оперативность их обновления не настолько велика, кроме того интернет-пространство дает гораздо большее количество возможностей позиционировать товар (в нашем случае объект недвижимости) наилучшим образом.

Интернет переполнен различными сайтами, как строителей, риэлтерских, рекламных агентствами, интернет-аналогами печатной продукции. Организации-застройщики и риэлтерские агентства используют данные возможности путем выкладки фото- и видеоматериалов, а на этапе строительства или планирования строительства компании активно используют выкладки поэтажных планов. Это ведет к увеличению интереса к объекту.

Человек проводит достаточно много времени в поиске, а затем систематизации и сравнении информации, различных вариантов и т.д. для принятия окончательного решения. Опыт зарубежных стран предлагает достаточно удобный способ решения данной проблемы. Это мультилистинг.

Мультилистинг – единая база объектов недвижимости, как между несколькими агентствами, так и по целому городу, области, региону, стране. В США система

мультилистинга существует уже более ста лет. В России также существует такой ресурс, однако он недостаточно развит, так как во-первых охватывает не все регионы страны, во-вторых объемы предложения даже по указанным городам не всегда выдерживает конкуренции с бизнес-сайтом крупного агентства недвижимости.

Многие крупные города России уже создали местные мультилистинговые системы: Москва, Санкт-Петербург, Саратов, Ростов-на-Дону, Новосибирск, Екатеринбург, Омск и др. И сейчас основная задача в данном направлении - развитие и совершенствование Национальной Мультилистинговой Системы (МЛС), которая объединит уже существующие в единую базу для России и СНГ.

МЛС – современная электронная база данных. В основе всей деятельности системы лежит взаимовыгодное сотрудничество и готовность обмена информацией. В США основным условием существования МЛС является доверие между всеми участниками и справедливый раздел комиссионных, каждый участник отвечает за качество предоставляемой информации. Также все участники МЛС обязаны платить установленные членские взносы, выдерживать стандартные формы описания объектов недвижимости и самое главное соблюдать Кодекс этики риэлтора.

Все это в совокупности дает очень качественный информационный продукт.

Назовем иные достоинства МЛС.

1. Такая мощная база данных является превосходным средством слежения за рынком недвижимости, как для профессиональных участников рынка недвижимости, так и для обычных покупателей.
2. МЛС делает рынок недвижимости более прозрачным, безопасным (с точки зрения, как открытого криминала, так и обычной юридической безграмотности), более конкурентным, инвестиционно-привлекательным. Это средство совершенствования отрасли.
3. МЛС дает возможность риэлтерским структурам существенно подняться, отсортирует те агентства, которые не способны предложить что-либо действительно качественное на рынок, заставляет уже существующие “гиганты” не стоять на месте, а также постоянно развиваться. И самое главное: разные агентства по недвижимости будут взаимодействовать друг с другом в партнерских интересах и интересах клиента.
4. Человеку, живущему в каком-либо регионе, но желающему приобрести недвижимость в другом, достаточно будет лишь переключать определенные параметры в поисковике и он также будет получать объективную информацию, соответствующую стандартам базы. Соответственно это ускорит развитие мобильности населения, поскольку МЛС – это система, обладающая авторитетом. Человек, который не может иначе узнать об объекте, кроме как по интернету (фото, видео, описание характеристик), будет уверен, что этот

объект действительно существует, что он действительно такой, каким он представлен, и принять решение о перемене места жительства ему будет значительно проще.

5. Проведение операций с недвижимостью значительно ускорится, особенно в тех схемах, где присутствует обмен недвижимостью, так как количество как вариантов предложения и спроса возрастет в сотни раз. Люди, которые годами не могут избавиться от объекта недвижимости и ждут своего покупателя, получают новые возможности продажи.

Создание МЛС – процесс очень трудозатратный и дорогой, требующий и модернизации специфического программного обеспечения. Но с другой стороны приобретает популярность и став авторитетным, будет “сам себя развивать”, станет рентабельным. Это будет приводить к постоянному росту и обновлению информации, привлечению новых участников. Соответственно вероятность риска и кризисных процессов на рынке недвижимости и всех смежных отраслей будет снижаться.

КОММУНИКАТИВНО-ПРАГМАТИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ ОБРАЩЕНИЙ В РАЗЛИЧНЫХ СИТУАЦИЯХ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ

Черникова Н.М., Себряковский филиал Волгоградского государственного

архитектурно-строительного университета

Руководитель: к.ф.н., доцент Панова О.Л.

Обращение к собеседнику – это самая распространённая языковая единица, связанная с коммуникативными ситуациями. Обращение таит в себе бездну речевых возможностей и способностей, поскольку оно не только называет собеседника (слушающего), но и характеризует его по тем или иным признакам, то есть обладает оценочно-характеризующим свойством. Именно эта особенность обращения стала наиболее интересна для наблюдений и исследований употребления обращений в устной речи. Установление речевого контакта, регулирование социальных взаимоотношений – важные общественные функции обращения. Все виды приветствий, обращений, титулований предназначены для установления контакта и демонстрации социальных отношений, в рамках которых коммуниканты намерены общаться. Обращение – самый яркий *этикетный* знак. Русская этикетная система сегодня на распутье: старая система обращений в значительной степени разрушена, дискредитирована, а новая еще не создана. В центре общественных дискуссий оказались три ключевых обращения XX века: *товарищ, гражданин, господин*. Идеалом этикетной системы является сложившаяся совокупность *нейтральных* обращений. В этом случае этикетные формулы не вызывают в обществе болезненных реакций и свидетельствуют о своеобразном показателе "психологического здоровья" в межличностном общении. Если такие обращения

отсутствуют, то речевой этикет перестает отвечать своему функциональному значению в человеческой культуре – бесконфликтности общения.

Обращения *гражданин, товарищ, господин* прочно ассоциируются с ролевыми ситуациями, предполагающими большое количество людей или публичную речевую сферу, но, например, для официального и неофициального общения студентов и школьников практически неприемлемы.

Но в среде официального общения и политической жизни страны они уместны, хотя наблюдается закономерное явление: слова *товарищ* и *гражданин* постепенно уступают место непривычному для нас слову *господин*.

Многообразие форм обращения учителей к учащимся как группе лиц выявляет широкий спектр оценочного воздействия (осуждения или одобрения) на адресата. Многие слова в роли обращения становятся штампами разговорной речи, например: дети, ребята; а многие характеризуются повышенной экспрессивностью и эмоциональностью, например: детки, детишки.

Менее разнообразны формы обращений, используемые преподавателями вузов, это объясняется спецификой официального стиля общения преподавателей и студентов. Если учителя в школе к учащимся относятся еще как к детям, то в вузах преподаватели к студентам относятся уже как к взрослым людям.

В официально-деловой сфере обращение отражает положение человека в общественной и служебной иерархии:

1. Титулы, связанные с занимаемой должностью, - господин министр, господин президент, господин директор, господин ректор. Можно отметить, что при личных контактах деловой этикет допускает употребление имени и фамилии сотрудника без титула. Однако если имеет место деловое мероприятие или письменное деловое общение, рекомендуется использовать при обращении титул.

Титулирование по должности целесообразно до того момента, пока человек данную должность занимает, - в отличие от научных титулов.

2. Титулы, связанные с научными званиями. Научные звания (доцент, профессор) присваиваются на основании соответствующих документов (аттестатов) пожизненно, поэтому таким титулом можно пользоваться по отношению к данному человеку постоянно. Например, если у сотрудника есть профессорский аттестат, к нему можно соответственно обращаться, используя титул "господин профессор", - независимо от того, какую должность он занимает, - в отличие от титулов, определяемых должностью. Титул "господин доцент" не применяется, если у человека научное звание "доцент", по отношению к нему принято использовать титул "господин профессор".

Титулы помогают продемонстрировать уважение к тому, кого титулируют, и хорошие манеры того, кто титулирует. Однако избыточное титулирование говорит как раз о плохих манерах, так как желание проявить подобострастие, заискивание не относится к числу лучших черт личности.

При повседневных деловых контактах, особенно если они протекают на примерно равном должностном уровне, титулы обычно опускаются, а к начальнику отдела или директору обращаются по имени и отчеству - без прибавления титула.

Что касается письменного делового общения, здесь титулирование обязательно при обращении: "Господин профессор", "Господин министр", "Господин главный редактор". Сокращения в титулировании при обращении недопустимы - нельзя написать "Господин проф." или "Господин дир-р".

В настоящее время при письменном деловом общении, в большей части случаев, форма анонимного титулирования ("Господин" и "Госпожа") употребляется в сочетании с должностным титулом или фамилией: "Уважаемый господин директор!" или "Госпожа Киселева!". Ведь анонимное титулирование используется и между совершенно незнакомыми друг с другом людьми - для выражения взаимного уважения, установления доброжелательных, дружеских контактов, даже если они мимолетны. В целом, используя титулы, в том числе и анонимные, следует придерживаться золотой середины: и отсутствие титулирования, и избыточное применение титулов равно нежелательны и не являются демонстрацией хороших манер.

В художественном тексте можно наблюдать функционирование как нейтральных обращений (собственных имен людей, названий лиц по родству, по общественному положению, по профессии), так и эмоционально-окрашенных. Функция обращений заключается не столько в назывании адресата речи, сколько в обозначении межличностных отношений, в характеристике адресата, в повышении перлокутивного эффекта.

Н. Ю. Шведова, рассматривая особенности обращений в художественном тексте, указывает, что в художественной литературе функции обращения значительно расширяются и обогащаются. Основная, общеязыковая функция адресования речи сохраняется, однако здесь она не только не является единственной, но очень часто оказывается ослабленной или преобразованной. Предлагается следующая классификация функций обращения в художественном тексте:

1. В художественной речи обращение может вводить основную тему, называть тот предмет, которому посвящено последующее повествование. Это обозначение обычно является развернутым, предмет не только называется, но и определяется, характеризуется. Особенно отчетливо обнаруживается функция введения темы тогда, когда обращение открывает собою текст.

2. Сохраняя функцию называния того, к кому адресована речь, обращение в художественной речи часто сосредоточивает в себе центральную часть сообщения: изъятие такого обращения лишает текст его информативной законченности и ясности. Большой информативной нагруженностью обращения в таких случаях определяется наличие при нем распространяющих слов, с разных сторон характеризующих называемый предмет или разнообразно информирующих о нем. Насыщенностью информативного задания в подобных случаях объясняется сложная организация распространителей самого обращения.

3. В художественной речи обращение может приобретать функцию собственно называния, представления предмета; сама «обращенная речь» при этом или отсутствует или сводится к словам приветствия. Такое обращение может составить отдельную и законченную реплику.

Во всех перечисленных случаях обращение ослабляет или совсем утрачивает свою главную функцию – конкретное адресования речи.

В структуре художественного текста обращение может осложняться функцией сопоставления контрастных ситуаций.

Конечной целью речевой деятельности говорящего является определенное воздействие на адресата. Эта общая цель присутствует в каждом акте речи и, в частности, в тех актах, продуктами которых является обращение и сопровождаемое им высказывание. Обращение должно включать адресата в акт речи и определенным образом направлять, регулировать его поведение в этом акте речи. Это означает, что характер воздействия, оказываемого на адресата тем или иным высказыванием, а иногда и сама возможность такого воздействия находятся в определенной зависимости от сопровождающего его обращения. А каждый факт наличия такой зависимости есть не что иное, как проявление соотносительности между данными единицами по их назначению, цели, функции в речи.

Целевая соотносительность обращения и высказывания обнаруживается и по линии побуждения адресата к общению, и по линии детерминации его поведения в ходе общения (в ходе восприятия высказывания и реагирования на него). Наибольший интерес представляет соотносительность по линии неэлементарного воздействия, оказываемого данными единицами на адресата, а именно по линии обеспечения нужной реакции на высказывание. Она наблюдается не только в сочетании обращений с побудительными и вопросительными высказываниями, побудительное значение которых обычно бывает погружено в подтекст, выступая в виде результата (следствия) выраженного в них сообщения с учетом всей конкретики их лексико – грамматического оформления и употребления.

Отметим, что, поскольку настраивающая функция всегда присутствует у обращений наряду с функцией установления или поддержания речевого контакта, есть основание говорить о функциональном синкретизме как самих обращений, так и их взаимодействия

высказываний, в состав которых входит обращение. Главенство эмоционального начала особенно хорошо видно на примерах, где обращение и высказывание образуют некое функциональное сцепление, направленное на формирование у адресата взаимосвязанных психических состояний, создающих в контексте то эмоциональное движение внутри данного синтаксического единства, которое составляет его глубинную и конечную цель.

Наряду с этим обращение служит также для установления нужного тона и стиля общения или для формирования определенного отношения адресата к сообщаемому. В качестве обращений могут использоваться имена собственные, характеризующие, экспрессивные слова, метафоры, фразеологизированные и синонимичные сочетания, однородные ряды [Останин А. И. 1998: 70-71].

Имена собственные:

«Т и т к о в. *Поздно, товарищ Самсониев, поздно.*

С а м с о н и е в. *Пока цела согра – не поздно» (В. Тендряков. Пожар.).*

«Д р у я н о в. *Опять хотите выбросить белый флаг, Андрей Павлович? У вас же есть решение, ну так говорите. Договаривайте.*

Б е р е з о в с к и й. *Почему вы решили, что у меня есть решение?» (А. Вейцлер, А. Мишарин. День-деньской.).* В приведенных примерах обращения свидетельствуют об официальной сфере общения.

«Б у к и н. *Курс – на семейную жизнь. Прощай, старина Букин! Счастливого тебе пути, и пусть ляжки не режут тебе плечи.*

Г о м ы р а. *Вася! Друг! Все хорошо. Отлично» (А. Вампилов. Прощание в июне.).* В данной ситуации первый персонаж использует обращение к самому себе в популярной для студенческой среды форме, чтобы подчеркнуть окончание определенного этапа жизни. Этот прием нашел понимание у второго персонажа.

«Б а л я с н и к о в. *Отчего мне никто не звонит по телефону? Это подозрительно, Блохин.*

Х р и с т о ф о р. *На фабрике известно, что ты ушел в отпуск. Пойми, милый, никто не хочет беспокоить тебя.*

Б а л я с н и к о в. *Клянусь тебе, Христофор, иногда мне кажется, что перед моим взором прошли столетия.*

Х р и с т о ф о р. *Видишь ли, Федя, тебе необходимо сосредоточиться» (А. Арбузов. Сказки старого Арбата.).* Разговор двух старых друзей насыщен разнообразными обращениями, что свидетельствует о степени их доверия, внимания друг к другу.

Характеризующие экспрессивные слова:

«К л а в д и я. *Постой-ка, зятек, разговорец у меня к тебе.*

А л е к с е й И в а н о в и ч. *Да, Клавдия Степановна, я вас слушаю»* (В. Максимов. Стань за черту) – в данной коммуникативно-прагматической ситуации инициатор речи обращением **зятек** обозначает степень родства с адресатом, оценочное отношение к нему и характер неофициального общения.

«О л е г. *Леночка, нельзя ли его отодвинуть немножко от окна – к рыбкам не подойти.*

Л е н о ч к а. *Олежек, поставь их на кухню»* (В. Розов. В поисках радости) – коммуниканты обозначают неформальный характер отношения друг к другу и положительные установки внутрисемейных отношений.

Возможны случаи, когда коммуниканты обозначают характер межличностных отношений при помощи использования и обсуждения тех или иных форм обращения друг к другу:

«О т е ц. *Слушай, Костик.*

С ы н. *Вот не хочу слушать, вот не хочу. «Костик, Костик», а у Костика-то, оказывается, идеалы»* (А. Штейн. Океан).

В случае повышенной эмоционально-оценочной нагрузки обращение может приобретать метафорические черты:

«Х а н к о в. *Кто-то поменялся на Париж? Я не прислушивался, краем уха...Кстати, какие были варианты?*

О л е г. *Дали еще киностудию в придачу, но ты опоздал, Серенький...»* (Г. Горбовицкий. Чистосердечное признание) – говорящий, употребляя метафорическое обращение, стремится не столько назвать собеседника по имени (Сергей), сколько подчеркнуть свое ироничное отношение к его заурядности, недостаточной информированности.

«Х р и с т о ф о р. *Хозяйствую, Кузнечик.*

К у з ь м а. *А неделю назад на Волгу собирались...*

Х р и с т о ф о р. *Передумали...»* (А. Арбузов. Сказки старого Арбата) – употребляя метафорическое обращение, говорящий выражает свою любовь, ласку к сыну друга по имени Кузьма.

«А м б р о з е в. *Голубка ты моя ненаглядная! Позови, детка, отца с матерью...*

Ш у р к а. *Выпейте, пожалуйста, немного...Еще глоточек.*

А м б р о з е в. *Спасибо, родная моя, спасибо, ласковая моя...»* (О. Перекалин.

Дым) – инициатор общения называет собеседницу **голубкой**, чем не только подчеркивает свое доброе к ней отношение, но и добивается внимания, расположения со стороны девушки.

«Ю р а. *Эх, Милочка!*

М и л а. *Губошлепик ты мой!»* (А. Симуков. Папе надо похудеть) – герой называет любимую **Милочка**, обыгрывая ее имя и подчеркивая свое восторженное отношение к ней.

Его собеседница иронизирует не столько над внешностью своего избранника, сколько над сентиментальностью, столь не свойственной мужчинам.

Таким образом, обращение призвано оптимизировать речевое воздействие на адресата. Оно должно побуждать адресата к вниманию (элементарное воздействие) и обеспечивать нужную реакцию с его стороны на сообщаемое (прагматически значимое воздействие). Обращение включает адресата в акт речи и определенным образом направляет, регулирует его поведение. Обращения, как и другие средства создания речевой образности, способствуют экспрессивной организации высказывания. Обращение может быть использовано для выражения отношения говорящего к собеседнику.

Литература

1. Барлас Л.Г. Русский язык. Стилистика. М.: Просвещение, 1978.
2. Ботавина Р.Н. Этика деловых отношений. М.: Финансы и статистика, 2006.
3. Дворная З.М. Коммуникативно-функциональные особенности обращения в современном русском языке (на материале художественных произведений): Автореф. дис. ... канд. филол. наук. СПб., 1995.
4. Останин А.Н. Целевая соотносительность обращения и высказывания (по материалам русской народной речи) // Филол. науки. М.: Наука, 1998. № 1.
5. Полонский А.В. Категориальная и функциональная сущность адресатности (на материале русского языка в сопоставлении с польским): Дис. ... д-ра. филол. наук. Белгород, 1999.
6. Шведова Н.Ю. Обращение // Русская грамматика. Синтаксис. М.: Наука. 1980. Т. II.

ПОСТМОДЕРН В КУЛЬТУРЕ ЕВРОПЫ XX ВЕКА

*Черникова Н.М., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета
Научный руководитель: доцент Ивахненко Г.С.*

XX столетие самое динамичное в истории человеческой цивилизации, что не могло не отразиться на всем характере его культуры. Двадцатый век продемонстрировал человечеству, что культура как и интегрирующее начало общественного развития охватывает не только сферу духовного, но все в большей степени - материального производства. Все качества техногенной цивилизации, чье рождение было отмечено чуть более трехсот лет назад, смогли проявиться в полной мере именно в этом столетии. В это время цивилизационные процессы стали максимально динамичны и имели определяющее значение для культуры.

В XX веке культура европейского типа распространилась и на другие континенты - в страны Азии и Америки, в Австралию и Новую Зеландию.

Сформировались общие черты, тенденции, типичные для западной культуры в целом и проявляющиеся в различных сферах жизни всех стран мира, охваченных ею. В.И. Вернадский писал: «В XX в., впервые в истории Земли, человек узнал и охватил всю биосферу, закончил географическую карту планеты Земля, расселился по всей ее поверхности. Человечество своей жизнью стало единым целым» Действительно, человеческая деятельность, опирающаяся на сферу разума, сформировала в уходящем столетии единую общечеловеческую культуру, которая включила в себя: индустриализацию производства и массовое потребление; единые средства передвижения и передачи информации; интернациональную науку и доступное практически всем образование; стилевое и жанровое разнообразие в искусстве.

Европейская культура XX в., основанная на предпринимательстве, исключительно мобильна и динамична. Ее главными героями являлись люди, занимающиеся бизнесом и умеющие делать деньги. Их поведение отличало индивидуализм, практицизм, стремление к постоянному комфорту, успеху и обогащению. Вместе с тем культура Европы XX в. была открыта для генерации новых идей, образцов, концепций, ориентации. Ее доминантой явилась идея преобразующей деятельности человека, как главное его предназначение. В свою очередь, культура рассматривалась в качестве посредника между человеком и природой.

В общественном сознании XX в. появились новые взгляды и течения, среди которых теоретически оформились следующие:

- фрейдизм - общее обозначение школ и теорий, стремящихся применить психологическое учение австрийского философа З. Фрейда о врожденных бессознательных структурах для объяснения явлений культуры и процессов творчества в обществе;
- феноменология - наука об исследовании сознания, согласно результатам которой достоверность теоретических предположений основывается на опыте самого сознания;
- экзистенциализм, поставивший в качестве исследования сугубо человеческие проблемы, связанные с бытием личности в ее специфичности, которая очень часто обнаруживала себя в так называемых «пограничных ситуациях», связанных с необходимостью выбора, принятия решения, с состоянием озабоченности, беспокойства, страха и тревоги человека. Практически все, кто отслеживал и описывал, анализировал и прогнозировал функционирование западной культуры XX в., едины в том, что она страдала серьезными недугами, ей были свойственны кризисные состояния, которые способны были свести на нет все ее достижения.

Следует отметить, что культура в XX веке развивалась в нескольких параллельных направлениях. При этом ни один из рядов стилевой эволюции искусства и литературы не исчерпывает собой всего их развития и не охватывает его в целом, только во взаимодействии они формируют целостную историю культуры XX века.

Многообразие стилей и методов в культуре XX века, отошедших от классических приемов художественного творчества, получило название **модернизм** (от французского *modern* - новейший, современный) - общее условное обозначение направлений искусства XX в., для которых характерен отказ от традиционных методов художественного отображения мира.

В целом это совокупность эстетических школ и течений конца XIX - начала XX вв., характеризующихся разрывом с традиционными реалистическими течениями.

Модернизм как художественная тема был подготовлен двумя процессами своего развития:

1. *Декадентство* (*dekadentia* - упадок) - т. е. бегством, неприятием реальной жизни, культом красоты как единственной ценности, отторжением социальных проблем. Модернизм объединил различное творческое осмысление особенностей времени декаданса: ощущение дисгармонии мира, нестабильности человеческого существования, бунт против рационалистического искусства и растущая роль абстрактного мышления, трансцендентальность и мистицизм, стремящийся к новаторству любой ценой;

2. *Авангард* (фр. *avantgarde* - передовой отряд), манифесты которого призывали порвать с наследием прошлого и создать нечто новое, противоречащее традиционным художественным установкам. Авангард был продуктом начинающейся эпохи социальных перемен и катаклизмов. Он основывался на категоричном неприятии действительности, отрицании буржуазных ценностей и энергичной ломки традиций.

Архитектура модерна — архитектурный стиль, получивший распространение в Европе в 1890-е—1910-е годы в рамках художественного направления модерн. Архитектуру модерна отличает отказ от прямых линий и углов в пользу более естественных, «природных» линий, использование новых технологий (металл, стекло). Архитектура XX века обусловлена тем, что эпоха промышленного прогресса на рубеже XIX— XX вв. произвела подлинный переворот в строительстве. В городском ландшафте все большее место занимали сооружения нового типа- социально значимые (банки, магазины, фабрики, вокзалы). Появление новых строительных материалов (железобетон, металлоконструкции) и совершенствование строительной техники позволило использовать конструктивные и художественные приемы, эстетическое осмысление которых привело к утверждению стиля модерн.

Архитекторы, отказавшись от традиционных схем, стали применять асимметричный принцип планировки, уступчатую композицию, свободное развитие объемов в пространстве, асимметричные выступы эркеров, балконов и крылец, подчеркнуто выступающий карниз —

все то, что демонстрирует присущий модерну принцип уподобления архитектурного сооружения органической форме. Здание стало органически вписываться в окружающее пространство. Мебель и декоративные детали интерьеров здания стали составлять единое целое с общим замыслом сооружения, превращая бытовую среду в своего рода архитектурный спектакль, близкий атмосфере символических пьес.

По целостности подхода и ансамблевому решению архитектуры, скульптуры, живописи, декоративных искусств модерн — один из наиболее последовательных стилей.

Появляются и принципиально новые направления и в музыке. На основе слияния европейской и африканской культур возникает *джаз* (Луи Армстронг, Элла Фицджеральд), а его синтез с классикой рождает *симфоджаз* (Джордж Гершвин). Возникает такой феномен, как рок-музыка, изначально сформировавшаяся на основе упрощенной негритянской танцевально-бытовой музыки "ритм-энд-блюз". С течением времени, появляется огромное количество разновидностей рока: психоделический рок, панк-рок, фолк-рок, тяжелый рок, кантри-рок и др., существенное влияние на развитие которого оказали такие группы как "Битлз", "Дип Папл", "Лед Зеппелин", "Пинк Флойд". Как показатель принадлежности к подлинному искусству создается рок-опера ("Иисус Христос – супер-звезда" Л. Уэббера, "Стена" группы "Пинк Флойд") и рок-оратория ("Артур" Р. Уикмена).

Специфика музыки как особой эстетической ценности раскрывается в соотношении прикладных и художественных целей творчества. Формирование первичных жанров связано с выполнением музыкой прикладных задач (прикладная музыка), которые подразумевали использование канонизированных выразительных средств. Ценность музыки в этих условиях зависела от типичности её формы, от близости к нормативным образцам. Формирование автономного музыкального языка и особой сферы распространения музыки, не равнозначной ни быту, ни церемониалу, ни культуре, привели к осознанию новой цели: оригинального воплощения индивидуальной авторской мысли (композиция). В этих условиях ценность музыки состоит в неповторимой структуре музыкального произведения и одновременно во внутренней смысловой оправданности избранных композитором средств. Снижение художественного качества в автономной музыке может являться результатом либо стандартности авторского мышления (к примеру, салонная музыка), либо самодовлеющей ориентации на использование оригинальных эффектов, противоречащей внутренней цельности произведения. Для музыки XX века характерно также разнообразие жанров легкой музыки. Самостоятельное значение приобретает и музыка для кинофильмов.

Появление кинематографа, а затем и телевидения подрывает монопольное господство театра как ведущего зрелищного искусства. Однако театр успешно выдерживает конкуренцию. Пути развития театра в XX столетии были predeterminedены драматургией Г.Ибсена, А.П.Чехова и Б.Шоу.

Театральные эксперименты продолжил Б. Брехт, выдвинувший теорию эпического театра, согласно которой спектакль должен воздействовать не на чувства, а на разум зрителя, быть публицистичным и социально острым. Эксперименты Б. Брехта обогатили театральное искусство, но не пошатнули позиций классического "аристотелевского" театра, устоявшего и перед натиском "драмы абсурда" (С. Бекет, Э. Ионеско, А. Адамов).

В то же время театр отнюдь не отказывается от использования новых сценических приемов. Он обогащается жанрами мюзикла и рок-оперы. Появляются специальные детские театры, кукольные театры, театры теней и масок. В театральном модерне наблюдается тяга к линии, узору, к своего рода визуализации музыки, превращению игры актеров в фантазмогорическую симфонию линий и красок.

В 60-70 годах в западноевропейской эстетике произошел новый поворот. Этот поворот принято называть **«постмодернизмом»**. Этот термин начал широко применяться с 1979 года, после выхода книги французского философа Жана-Франсуа Лиотара «Постмодернистское состояние».

Термин «постмодернизм» не может быть понят как обозначение какого-либо стиля. Он подразумевает цитирование известных образцов, но может делать это путем каталогизации, а может - в манере бредового коллажа. По мнению Хасана постмодернизм построен на развалах утраченных идеалов, а потому он антиинтеллектуален по сути.

Эклектика в сфере современной культуры вызревала в ходе всей европейской истории XX века. Уже в начале столетия культура перестает быть комфортным пространством. В одной точке сосредоточиваются все духовные начала: Восток и Запад, африканская, азиатская, европейская культуры сталкиваются друг с другом и усиливают процессы ассимиляции тех художественных явлений, которые еще недавно отличались чистотой. Смещение различных духовных пластов постоянно увеличивается и ставит человека на грань хаоса, начала бытия. Человек начинает ощущать, что только он сам отвечает за свое бытие. В середине века испуганное человечество начинает пятиться назад. Целый ряд процессов характеризует этот возврат. И как следствие этого культура уходит от диалога. Отражение этих явлений находит полное выражение в искусстве постмодернизма.

Возникновение постмодернистских тенденций в культуре связано с осознанием ограниченности социального прогресса и боязнью общества, что результаты этого прогресса поставят под угрозу уничтожения само время и пространство культуры. Постмодернизм как бы должен установить пределы вмешательства человека в процессы развития природы, общества и культуры.

Постмодернизму свойственны поиски универсального художественного языка; сближение и сращивание различных художественных направлений; «анархизм» стилей, их бесконечное многообразие, эклектизм, коллажность, царство субъективного монтажа.

Характерными чертами постмодернизма являются: ориентация постмодернистской культуры на все слои; существенное влияние искусства на внехудожественные сферы человеческой деятельности (на политику, религию, информатику и т. д.); стилевой плюрализм; широкое цитирование в постмодернистских творениях произведений искусства предшествующих эпох; иронизирование над художественными традициями прошлых культур; использование приема игры при создании произведений искусства.

Постмодернизм пришел в европейскую культуру на волне студенческой революции 1968 года и стал реакцией на искусство, которое к концу XX века вкусило уже все прелести общества потребления. Он попытался привнести в безыдейное к тому времени общество новую сверхидею: сегодня подлинного художника в мире окружают враги. Постмодерн насыщает его революционным потенциалом, создавая новую художественно-революционную ситуацию, изобретая новую цивилизацию. Таким образом постмодерн достаточно органично вписывается в концепцию эстетического бунтарства.

XX век показал человечеству, что культура охватывает не только сферу духовного, но и сферу материального начала. Век машин и технического прогресса стал веком меняющихся социальных систем, динамических культурных процессов. Современное общество породило упрощенное понимание, таких ценностей как любовь, равенство, свобода, и потому процессы происходящие в современной культуре столь разносторонни.

Кризис культуры двадцатого столетия явился рождением техногенной цивилизации. Это кризис отношений техники и человека. И пути преодоления этого духовного кризиса кроются в развитии принципа диалога культур. Союз между огромными культурными регионами может возникнуть только при условии диалога, который сохранит культурные различия во всем их богатстве и многообразии и приведет к взаимопониманию и культурным контактам.

Следует отметить, что, не смотря ни на что, XX век дал обществу множество талантливых писателей, художников, поэтов, актеров, подарил культуре новые стили и направления. Одним из наиболее ярких и многообразных стал модерн. Данный стиль породил большое количество течений и привлек огромное число последователей. В целом культуре XX века присуще многообразие ликов, различие способов отношения к миру и к себе подобным, но при этом она едина во всем своем многообразии.

**НАПРАВЛЕНИЕ III. СОЗДАНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ДЛЯ
ВОЗНИКНОВЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ
СРЕДЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ

*Бесперстова М.О., Волгоградский государственный архитектурно-строительный
университет*

Научный руководитель: к.т.н., доц., Скоробогатченко Д.А.

Одной из главных российских бед принято считать плохие дороги. И это не удивительно. К примеру, только за последние десять лет в нашей стране более чем в два раза снизились темпы ввода в строй новых дорог с твердым покрытием. По данным Росстата, за это время общая протяженность федеральных автомагистралей увеличилась всего на 3,5 тысячи километров, и составила 49 тысяч километров. При этом качество дорог фактически не меняется, а это напрямую влияет на безопасность. Вдобавок плохие автотрассы тормозят экономику России, повышая транспортные издержки и создавая препятствия на пути передвижения граждан и грузов. Очевидно, что решение дорожных проблем должно быть комплексным, одновременно учитывающим интересы власти, бизнеса и обычных автовладельцев.

Развитая транспортная инфраструктура страны является важным фактором стимулирования спроса и в условиях кризиса становится важным условием выживания экономической системы страны. Важной частью транспортной инфраструктуры являются дороги, но текущая ситуация, когда региональная администрация обязана экономить средства, выделенные на строительство дорог, когда действует развращающая система административного наказания за нарушение правил ремонта и содержания дорог и т.п., приводит не только к высокой ресурсоемкости их строительства и реконструкции, но и к тому, что бизнес задыхается без дорог. Средняя скорость перемещения грузов по стране составляет не более 200–300 км / день (в то время как в Европе этот показатель равен 1000 км / день) и размер транспортной составляющей в себестоимости продукции достигает порой 50 %. Очевидно, что решение крупных системных проблем, препятствующих эффективному развитию дорожной и транспортной инфраструктуры в целом, требует скоординированных действий между властью и бизнесом.

По мнению экспертов, низкое качество функционирующей транспортной инфраструктуры во многом определяется отсутствием государственной инновационной политики и работоспособной системы технического регулирования. В условиях отсутствия отраслевых технических регламентов, законодательно устанавливающих требования к безопасности продукции, предприятия отрасли не мотивированы на создание стандартов, задающих современные требования к продукции.

Кроме того, сдерживающим фактором модернизации автодорожной сети является действующая организационно-правовая модель отбора подрядчиков выполнения работ и поставщиков продукции, которая ориентирует подрядчика и поставщика на предложение минимальной цены. Следует изменить систему критериев отбора подрядчиков с целью отбора инновационных и конкурентоспособных материалов и технологий, а также повысить ответственность подрядчиков за качество строительства на протяжении всего срока его эксплуатации.

В международной практике одним из механизмов повышения качества транспортной инфраструктуры является государственно-частное партнерство. Но чтобы в условиях экономического кризиса, когда ни государство, ни частный сектор не заинтересованы в крупных долгосрочных инвестициях, вложение средств в инфраструктуру стало надежной инвестицией, государству необходимо более активно заявить о своей роли в реализации ГЧП-проектов, предоставить инвесторам больше гарантий, облегчить частному бизнесу доступ к долгосрочным финансовым ресурсам, а также внедрять альтернативные формы партнерства: региональные концессии, контракты жизненного цикла и т.п.

Представители предприятий обращают внимание Министра транспорта на проблемы участия российских производителей инновационных технологий, материалов и оборудования в крупных инфраструктурных проектах, на неэффективную систему сметного ценообразования работ по строительству транспортной инфраструктуры, выполняемых подрядными организациями; высокую забюрократизированность процесса принятия решений и согласования документов.

Низкий спрос на инновации в автодорожном хозяйстве России связан со многими системными проблемами, в частности не развит государственный заказ на инновационную импортозамещающую продукцию российского производства; отсутствует механизм стимулирования инноваций и оценки эффективности использования бюджетных средств. Кроме того, существует отсталость и неэффективность проектных решений, а низкая инновационная активность предприятий автодорожного хозяйства связана с экономическими рисками, с неразвитостью рынков сбыта и длительными сроками окупаемости инвестиций в инновации.

Поэтому, для эффективной работы малого и среднего бизнеса в автодорожном хозяйстве необходимо продолжать выстраивать грамотную и эффективную систему технического регулирования, учитывающей передовой международный опыт и интересы развития национальной экономики. С другой стороны, бизнес готов брать на себя в инициативном порядке разработку национальных стандартов и сводов правил, которые должны являться доказательной базой соответствия материалов и изделий современным требованиям безопасности, установленным техническими регламентами. Однако необходима и целевая

государственная поддержка, так для стимулирования спроса со стороны государства и естественных монополий отбор поставщика на законодательном уровне должен осуществляться в первую очередь с точки зрения оценки инновационного качества предлагаемых материалов и технологий, их потребительской полезности в течение длительного срока эксплуатации, а уже потом цены.

Литература

1. Волкова С. Появятся ли в России дороги высокого качества// Комсомольская правда. 14.07.2010.
2. Москвичев Е.С. Новая редакция ФЦП « Развитие транспортной системы России (2010-2015 годы)»// Дороги и мосты/Доркомстрой. 2008 г. №1

К РАЗВИТИЮ ТЕОРИИ РЕАКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРЕССИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Боровик М.С., Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

С точки зрения стратегической конкурентоспособности отечественным товаропроизводителям необходимо усиленными темпами осваивать управление НИОКР. Во главу каждого стратегического плана необходимо ставить освоение новых технологий и производств. [1].

Несмотря на уже полтора десятилетия работы в условиях рынка, российские предприятия все еще в крайне ограниченном объеме используют современные технологии управления. [2]

Предприятие как сложная социально-экономическая система, стремящаяся к сохранению своей устойчивости, характеризуется единством двух разнонаправленных процессов – функционирования и развития.

Функционирование и развитие предприятия образуют диалектическое единство. Действительно, функционирование с его стремлением к стабильности сдерживает развитие, являясь одновременно его питательной средой. Развитие в свою очередь препятствует некоторым сложившимся процессам функционирования, но в то же время создает условия для более устойчивого их протекания. В результате возникает тенденция функционирования и развития предприятия, порождающая противоречивость и возможность наступления кризисов. Наличие указанной тенденции привело многих исследователей к выводу о неизбежности кризисов как фазы цикла развития экономических систем. К кризисам хозяйственных организаций стали относиться как к периодически случающимся событиям, имманентно присущим каждой развивающейся системе [3].

При всем разнообразии точек зрения на цикличность, когда её наличие объясняют фазами экономической конъюнктуры [4], крупными технологическими инновациями в производстве [5] и т.п., ряд исследователей считают, что причины кризисных явлений на уровне предприятия чаще всего сводятся к тому, что оно несвоевременно реагирует либо вовсе не реагирует на происходящие изменения. Это может проявляться в несвоевременной смене продуктового ряда в ответ на изменившийся спрос, в несоответствии технологической системы достижениям научно-технического прогресса, в неэффективной организации производства, в несоответствии целей и мотивов деятельности и т.д. [6].

Из этого следует, что своевременная реакция предприятия на происходящие изменения может способствовать снижению остроты кризисной ситуации и повышению устойчивости предприятия. Так, например, выявлено, что процесс перманентного обновления продуктового ряда приводит к тому, что на предприятии не происходит снижения показателей деловой активности, несмотря на циклическое изменение спроса. Если же предприятие пренебрегает фактором цикличности при формировании продуктового ряда, то оно несет потери по показателю объема продаж.

Для предотвращения развития неблагоприятной ситуации система управления должна учитывать циклическую тенденцию и также циклично, через установленные промежутки времени осуществлять функции по внесению необходимых изменений в систему.

Предприятие как система может иметь множество состояний, определяемых количеством и качеством образующих ее элементов и процессов, эффективностью взаимосвязей между ними, а также уровнем их организованности. Это означает необходимость постоянного поиска максимального соответствия элементов и процессов друг другу. Так, изменение целей функционирования должно быть увязано с внесением соответствующих изменений в организацию, технологию производства и управления, численность и квалификационный состав персонала, систему его мотивации.

Обеспечение соответствия между основополагающими процессами изменений внутри предприятия существенно влияет на его устойчивость. Однако в то же время их протекание должно быть согласовано с параметрами процессов развития вне предприятия, в окружающей его среде. К числу таких процессов можно отнести развитие экономики по инновационному сценарию, возрастание потребностей общества, научно-технический прогресс, глобализацию производства и потребления и т.п.

Указанные процессы непосредственно влияют на условия деятельности предприятия как с точки зрения состава образующих ее элементов, так и с точки зрения взаимодействия между этими элементами. Более того, экономическая устойчивость предприятия будет определяться тем, насколько полное и всестороннее отражение найдут эти процессы в его функционировании и развитии.

Известно, что устойчивость предприятия непосредственно связана с его способностью к самоорганизации, под которой принято понимать процесс установления в системе порядка, происходящий за счет кооперативного действия и связей ее компонентов и в соответствии с ее предыдущей историей, приводящий к изменению ее пространственной, временной или функциональной структуры [7].

Самоорганизация и развитие таких сложных социально-экономических систем, как предприятия, во многом определяются наличием хаотических составляющих в них, в том числе таких инновационных компонентов, как новые технологии, знания, оборудование, современные способы организации производства. Эти элементы могут являться толчком эволюции, фактором приспособления к изменчивым условиям внешней среды, подготовки к различным вариантам будущего развития.

Поскольку инновации являются элементом беспорядка по отношению к существующей системе, их внедрение вызывает в системе процесс самоорганизации, направленный на адаптацию нового элемента в структуру. Для ускорения адаптации система вырабатывает внутренние ответные инновации, усложняются взаимосвязи между элементами, изменяется структура системы. На первом этапе самоорганизации для обеспечения устойчивости системы количество ее реакций (внутренних инноваций) должно соответствовать количеству внешних импульсов. Система выстраивает структуру, в которой каждому внешнему воздействию соответствует элемент, способный генерировать внутренние инновации и влиять на изменение структуры системы.

На следующем этапе система эволюционирует в направлении все более упорядоченного состояния, что достигается посредством иерархизации элементов: устанавливаются параметры порядка, включается принцип подчинения, обеспечивается эффективная группировка однородных внутренних инноваций, позволяющих адаптироваться с наименьшими изменениями в структуре системы, значит, с наименьшими затратами.

Иными словами, на этом этапе происходит адаптация системы. Система находится в относительном равновесии, и решающее значение приобретают эндогенные инновации, способствующие скорейшей адаптации и самоорганизации [8].

Система избирательно подходит к реагированию на экзогенные инновации; устанавливая жесткий режим для их проникновения, воспринимает лишь импульсы, отвечающие ее природе; любые другие могут действовать негативно вплоть до разрушения. Если выбирается некий произвольный путь развития, то должно быть осознание того, что этот путь может быть неосуществим, т.к. не существует в числе возможных состояний.

Достигнув определенной степени внутренней силы, системы активизируются, структурируют пространство вокруг себя в соответствии со своей природой и заданной средой. На данном этапе необходима разработка

соответствующей концепции управления, которая дала бы ориентиры и «включила» адекватные внутренние механизмы развития предприятия.

Инновационность, таким образом, означает нарушение привычного порядка функционирования предприятия. Сложившийся годами на предприятии порядок может быть агрессивен, т.к. он стремится подавить любые проявления нового, в том числе инновации как формы беспорядка. С этим могут быть связаны противоречия, конфликты и экономические провалы, которые сопровождают развитие любого предприятия. Подобные процессы можно смягчить, прогнозируя наступающие экономические трансформации или наоборот обострить, сознательно провоцируя контролируемые конфликты и хаотические процессы. Поэтому задача поддержания экономической устойчивости предприятия состоит в том, чтобы, используя сложную взаимозависимость и взаимообусловленность различных факторов и процессов, приводящих к усилению подвижности, возрастанию динамичности всех процессов на предприятии, запустить механизмы самоорганизации и вывести его на траекторию прогнозируемого устойчивого функционирования и развития в выбранном направлении.

Таким образом, можно утверждать, что способность предприятия к инновациям тесно связана с потенциалом устойчивости предприятия, его способностью повышать скорость обменных процессов и сохранять намеченную траекторию движения. Поэтому стимулирование инновационной деятельности и развитие инновационного потенциала любого предприятия следует рассматривать как условие обеспечения его экономической устойчивости.

Многие авторы рассматривают проблему поддержания экономической устойчивости предприятия в контексте проблемы обеспечения надежности его функционирования.

Надежность функционирования предприятия определяется рядом факторов как зависящих, так и не зависящих от него. Как нам представляется, в числе факторов, снижающих надежность функционирования предприятия, следует выделить случайный характер событий, наличие альтернативных вариантов решений, вероятностный характер ожидаемых результатов. Перечисленные факторы свидетельствуют о том, что деятельность предприятия в любой момент времени связана с рисками. Причем чем на более отдаленную перспективу ориентированы решения, тем более существенными и вероятными будут становиться риски.

Ситуация риска – это разновидность неопределенности, когда наступление событий вероятно и может быть определено, т.е. существует возможность оценить вероятность событий, возникающих в результате совместной деятельности партнеров по производству, контрдействий конкурентов или противников, влияние природной и макроэкономической среды, внедрение

достижений науки и т.д. В свою очередь, преодоление рисков, связанных с функционированием и развитием предприятия, может быть определено как деятельность по преодолению неопределенности в ситуации [6].

Специалисты считают, что для достижения устойчивости предприятию необходимо, с одной стороны, выявлять и минимизировать риски предпринимательской деятельности, а с другой – находить оптимальное соотношение между величиной риска и желаемым уровнем результирующих показателей.

Экономическая устойчивость современных предприятий во многом определяется возможностью их адаптации к условиям динамично изменяющейся внешней среды, а значит, находится в прямой зависимости от способности этих предприятий к непрерывному развитию и совершенствованию. Важнейшая составляющая такого развития - постоянный приток инвестиционных средств, который можно обеспечить только через создание эффективного механизма управления инвестиционным процессом, адекватного происходящим переменам.

Подобные рассуждения приводят нас к восприятию устойчивости предприятия как состояния, при котором обеспечивается и поддерживается как внутреннее соответствие между образующими его элементами и процессами, так и совместимость внутренних параметров функционирования и развития с изменяющимися условиями внешней среды.

Мерой устойчивости могут служить показатели внешней и внутренней эффективности и их изменение во времени. При этом внешняя эффективность будет измеряться в терминах рынка (объемы продаж, доля

рынка, конкурентоспособность, рыночная цена и инвестиционная привлекательность предприятия), а внутренняя – в терминах экономичности использования всех видов его ресурсов.

В числе важнейших признаков устойчивости следует выделить наличие и уровень использования потенциала устойчивости предприятия, который проявляется прежде всего через масштабы его деятельности. Как показывает мировой опыт, при прочих равных условиях наиболее жизнеспособными и устойчивыми являются крупные компании. Из числа малых и средних фирм

около 2/3 прекращают свое существование в течение пятилетнего периода с момента создания [9]. Крупная компания обладает большими финансовыми возможностями, большей численностью высококвалифицированного персонала и более развитой научно-технической базой производства, имеет преимущества в плане организации управления. Она более устойчива к возмущениям внешней среды за счет большей маневренности потенциала. Только при значительных масштабах деятельности может идти речь о внедрении

высокопроизводительной техники, маневрировании ресурсами, накоплении производственного потенциала и получении эффекта масштаба.

В экономической литературе различными авторами неоднократно предпринимались попытки систематизировать признаки и виды устойчивости предприятия. Так, Р.А. Попов, например, различает следующие виды устойчивых систем [3]:

- общая устойчивость (состояние упорядоченной интегративной совокупности внутренних и внешних элементов);
- структурная устойчивость (состояние субординированных внутренних элементов);
- факторальная устойчивость (состояние под возмущающим действием отдельных, как правило, внешних факторов) Приведенная совокупность признаков должна быть дополнена ещё рядом факторов устойчивости, например, отраслевого характера. Отраслевая принадлежность как фактор проявляется в виде структурных сдвигов в промышленном производстве, происходящих под действием научно-технического прогресса. Этот фактор может быть учтен посредством грамотного прогнозирования направлений научно-технического прогресса и его последствий для анализируемой отрасли.

Анализ и обобщение параметров устойчивости предприятия являются основой построения эффективной системы управления, ориентированной на устойчивость как один из главных критериев конкурентоспособности. Построение такой системы управления чрезвычайно актуально для российских промышленных предприятий, проблема конкурентоспособности

которых (как внешней, так и внутренней) становится всё более актуальной в условиях возрастающей нестабильности, угроз и вызовов внешней среды [10].

Одним из важнейших направлений интенсивного развития дорожной отрасли является активное применение прогрессивных технологий при строительстве и эксплуатации автомобильных дорог. Внедрение прогрессивных технологий ведется практически во всех предприятиях, однако, количество осваиваемых прогрессивных продуктов и объемы их освоения существенно отличаются. Как известно, внедрение прогрессивных технологий в определенной мере возмущает подвижное равновесие системы и в ней возникает реакция, стремящаяся свести к минимуму эффект внешнего воздействия. Прогнозировать величину реакции дорожно-строительного производства на внедрение при проектировании и разработать рекомендации по нейтрализации ее значит существенно сократить затраты времени на решение задачи, связанной с применением прогрессивной технологии [11].

Разработка методов расчета влияния различных факторов на эффективность применения прогрессивных технологий на основе повышения полноты и достоверности информации, обосновывающей проектные решения при строительстве, ремонте и содержании автомобильных дорог является весьма актуальной задачей.

Литература

1. Разипкина И.В. Инновационно-инвестиционный характер стратегического управления как фактор обеспечения конкурентоспособности. 7 Всероссийский симпозиум "Стратегическое планирование и развитие предприятий", Москва, 11-12 апр., 2006: Тезисы докладов и сообщений. Секи., 3. Опыт стратегического планирования на российских и зарубежных предприятиях. М.: Изд-во ЦЭМИ РАН 2006, с. 168-170.
2. Бутко Г. П., Карпенко Я. В. Особенности управленческих нововведений на российских предприятиях // Управление качеством. 2007, № 6, с. 20-22.
3. Попов Р.А. Антикризисное управление: Учеб. для вузов. М., 2004.
4. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. Петрозаводск, 1993.
5. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической динамики. М.: Наука, 1991.
6. Майборода Е.В. Управление устойчивостью промышленного предприятия: Дис. ... канд. экон. наук. Краснодар, 2005. 169 с.
7. Хакен Г. Концепции самоорганизации: становление нового образа научного мышления. М., 1994.
8. Оркина Е.А. Инновационная модель становления и развития сложных экономических систем на основе нелинейной динамики. Режим доступа:http://www.volsu.ru/RES_C/VGI/nauchnye/conference/4_conference2001/thesis/orkinaruinnovacionnaya_model.pdf.
9. Мировая экономика на пороге XXI века. М., 2000.
10. Жигалова В.Н. Экономическая устойчивость предприятия на этапе перехода к новому типу развития \ Вестник Томского государственного университета. Серия Экономика. №302, 2007.
11. Боровик В.С. Управление дорожно-строительным производством в условиях инновационного развития. Теоретические аспекты. Волгоград. Волгоград. арх.-строит. ун-т. 2008.

УПРАВЛЕНИЕ «ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ» КАК ОСНОВНЫМ ФАКТОРОМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Денисова Н.В., Анисифорова Д.В., Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

В настоящее время прослеживается тенденция изменения отношения к персоналу компаний, который из наемной рабочей силы начинает переходить в новую ценностную категорию - «человеческий капитал». Под «человеческим капиталом» понимается совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения

многообразных потребностей человека и общества в целом. В соответствии с определением, данным в экономическом словаре, человеческий капитал - это капитальные ресурсы общества, вложенные в человека; человеческие возможности участвовать в производстве, творить, строить, создавать ценности [7]. Впервые данный термин использовал Теодор Шульц, а его последователь - Гэри Беккер развил эту идею, обосновав эффективность вложений в человеческий капитал и сформулировав экономический подход к человеческому поведению. Применение «человеческого капитала» позволяет понять роль социальных институтов, выяснить не только социальные параметры, но и провести экономический анализ влияния социального фактора на рыночную экономику.

Отличительной особенностью данной категории является самовозрастающая стоимость человеческого капитала, с характерным ей моральным и физическим износом. Эти черты присущи человеку, как одной из форм интеллектуального капитала, обеспечивающей прирост стоимости совокупного капитала в любых его формах. Человек обладает совершенно уникальными чертами, о которых часто забывают, а значит, недооценивают возможности использования - это свойственные ему креативность и потенциал. В природе человека заложена потребность в самореализации, в целостном развитии личности, что отражается на всех сферах его жизни. Поэтому ценность человека в отличие от многих форм капитала способна возрасти несоизмеримо больше, чем обеспечивают вложенные в его развитие средства компании. Однако, в настоящее время персоналу не уделяют должного внимания. Во многом это происходит из-за сложности количественной оценки эффекта нереализованных возможностей, упущенной прибыли, в основе которого - невоплощенный в жизни потенциал сотрудников. Использование данного анализа позволило бы эффективно управлять бизнес-процессами внутри предприятия. А поскольку миссия руководителя - развивать бизнес, то в результате и система управления персоналом оказывается настроенной на главное - на цели бизнеса. Не секрет, что успешные компании уделяют повышенное внимание человеческому фактору и поэтому руководитель лично контролирует работу персонала. В этом случае на деле достигается стратегическая цель всей организации - развитие бизнеса компании за счет максимально эффективного использования человеческого капитала. Только такая интегрирующая цель позволяет объединить в стройную, целостную систему все многообразие функций управления персоналом. Однако, в современном динамичном мире, по оценке Питера Дракера, даже успешные предприятия живут в среднем не более 30 лет.

На деятельность компании оказывают влияние не только внутренние факторы, но и внешние, к которым относится экономическая ситуация в стране. Затронувший все страны мировой кризис сказался и на российской экономике. Нынешнее состояние российского общества носит переломный характер. Первоначальная эйфория, связанная с надеждами

быстро построить процветающую рыночную экономику, начинает уступать место осмыслению длительности и трудностей выхода страны из кризиса. Кризис экономический (от греч. krisis - поворотный пункт) - резкое ухудшение экономического состояния страны, проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы и в итоге - в снижении жизненного уровня, благосостояния населения [7].

По мнению Президента Международной Федерации Executive Search Марка Гири, сокращение персонала - необходимый шаг в условиях кризиса. Приоритеты компаний изменяются: происходит переход от количества к качеству, и на перенасыщенном на первый взгляд рынке, спрос на первоклассный квалифицированный персонал сохраняется. Важным моментом при сокращении персонала является то, как это делается. Иногда приходится сокращать 10 процентов позиций, чтобы сохранить 90. Неспособность предпринять необходимые действия может вылиться в еще больший кризис для компании [8]. Но зачастую под предлогом финансового кризиса многие предприятия избавляются от так называемого «кадрового балласта». Руководство компаний в одностороннем порядке пересматривают коллективные договоры, сокращает социальные гарантии и выплаты стимулирующего характера, оказывает давление на профсоюзных активистов.

Последствия мирового экономического кризиса для российской экономики, которые уже проявились, по всей видимости, будут усугубляться и далее. При этом они могут оказаться серьезнее, чем для развитых западных экономик вследствие высокой зависимости от поведения мировых товарных рынков и рынков капитала. В этих условиях экономика России оказывается перед лицом целого ряда вызовов, с частью из которых ей не приходилось сталкиваться после кризиса 1998 года, а часть в таких масштабах проявляется впервые в новейшей истории. Такими последствиями могут являться снижение внутреннего спроса, истощение финансовых ресурсов государства, нарушение баланса межбюджетных отношений, деинституционализация и огосударствление экономики, возникновение социальной нестабильности, необходимость изменения подходов к управлению и принятию решений в условиях кризиса. Насколько эти вызовы будут влиять на развитие ситуации, в значительной степени будет определяться моделью и конкретными мерами государственной экономической политики, направленными на минимизацию последствий кризиса.

Поэтому важно обратить внимание на антикризисное управление, предвидящее опасность кризиса, предусматривающее анализ его симптомов, меры по снижению отрицательных последствий кризиса и использования его факторов для последующего развития. Государственная политика, направленная на ослабление негативного воздействия кризисных явлений, может следовать одному из следующих базовых сценариев, таких как

дирижистский сценарий «Прямое ручное управление»; либеральный сценарий «Естественный отбор»; либерально-дирижистский «Поддержка и развитие возможностей».

Согласно сценарию «Прямое ручное управление», который, по нашему мнению, является наиболее эффективным для российской экономики, поскольку позволяет снижать негативное воздействие кризисных явлений: рыночные силы без внешнего вмешательства обеспечат отбор наиболее эффективных экономических агентов и скорейшее восстановление экономики. Предполагает снятие административных ограничений для развития малого и среднего бизнеса; снижение уровня налогообложения; отказ от государственной поддержки отдельных предприятий. Ожидаемые результаты применения данного сценария: выживают наиболее жизнеспособные, эффективные и быстро адаптирующиеся компании, что приводит к общему повышению эффективности экономики; снижаются затраты на осуществление государственного воздействия на экономику. Но также возможны и риски, такие как: массовые банкротства предприятий, в том числе градообразующих, что приводит к резким социальным последствиям; прекращение существования некоторых отраслей российской промышленности, что может подрывать экономическую безопасность государства; быстрый и сильный спад в промышленности с дальнейшим постепенным восстановлением, длительность которого может быть достаточно значительной.

Следует отметить, что до настоящего момента основные меры, принятые и реализуемые Правительством, преимущественно были характерны для сценария «Прямого ручного управления». Среди них: составление перечня предприятий, имеющих социально-экономическое значение, решения о поддержке отдельных авиакомпаний и системообразующих розничных сетей, селективные меры таможенно-тарифной защиты и т.д. Большинство из предпринимаемых шагов вполне разумны, но используемая практика «Прямого ручного управления» содержит в себе целый ряд рисков. В частности, есть опасность поддержания неэффективных компаний, существовавших ранее только за счет быстро растущего спроса и не жизнеспособных в других условиях. В этой ситуации ограниченные финансовые ресурсы государства расходуются достаточно высокими темпами, при этом результат их использования может не соответствовать ожиданиям. В случае затягивания кризиса выбранные предприятия могут требовать все больше средств на поддержание своей деятельности вместо того, чтобы, получив поддержку на короткий период, адаптироваться к новым условиям. Это оттягивает начало восстановления экономики и может увеличить отставание от ведущих развитых стран с более адаптивной экономической системой. Отдельным риском является отсутствие достаточной системности и исключительно ситуативный подход к принимаемым мерам, что опять же чревато неэффективным расходом ресурсов. Резкий рост роли государства в экономике и атрофия рыночных институтов из-за привыкания экономических агентов к поддержке

государства также грозят снижением эффективности в условиях отсутствия достаточных стимулов [1,с.25].

Правительством Российской Федерации активно реализуется ряд антикризисных мероприятий, направленных на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики. На первом этапе основное внимание было уделено поддержке финансового сектора – именно там были основные проблемы. Но с самого начала было ясно, что поддержка банков и фондового рынка должна быть дополнена значимыми мерами по поддержке населения и реального сектора. Ключевой составляющей антикризисной деятельности Правительства стал «План действий, направленных на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики». В развитии принятого Плана действий на совещаниях у Председателя Правительства приняты решения по таким направлениям, как дополнительная социальная поддержка населения, стимулирование кредитования предприятий и отдельных ведущих секторов экономики. Создана постоянно действующая Правительственная комиссия под руководством И.И. Шувалова. В рамках ее работы также принят целый ряд антикризисных решений. [2]

Одним из направлений Плана действий, направленных на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики, являются меры по поддержке рынка труда и социальной поддержке граждан, целью которых является обеспечение необходимого уровня социальной поддержки увольняемых граждан, предотвращение резкого падения доходов населения и маргинализации безработных, а также организация переподготовки и повышения квалификации увольняемых работников. По всем субъектам Российской Федерации проводятся мониторинги, направленные на выявление числа уволившихся работников в связи с ликвидацией организаций либо сокращением численности или штата работников, а также неполной занятости работников организации; проведение организации работы консультационных пунктов, «горячих линий» и предувольнительных консультаций для работников организаций, издание информационных буклетов и брошюр.

Другое направление предполагает «точечные» меры, принимаемые в рамках работы с конкретными предприятиями. Для достижения поставленных целей по этому направлению принят ряд нормативных актов. Упрощена процедура предоставления государственных гарантий, расширена практика предоставления инвестиционного кредита предприятиям оборонно-промышленного комплекса, но ни одна гарантия и ни один кредит пока не предоставлены. Утверждены решения по увеличению субсидий российским организациям – экспортерам промышленной продукции на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным для производства продукции на экспорт. Вопросы поддержки отдельных предприятий дополнительно рассматриваются в рамках деятельности Межведомственной рабочей группы по мониторингу за финансово-экономическим

состоянием организаций, входящих в перечень системообразующих, и Межведомственной рабочей группы по поддержке организаций оборонно-промышленного комплекса при Правительственной комиссии по повышению устойчивости развития российской экономики. Государственная поддержка системообразующих организаций может включать: субсидирование части процентных ставок по кредитам; предоставление государственных гарантий, обеспечение дополнительного государственного заказа; участие государства в уставном капитале предприятия; меры таможенно-тарифного регулирования; реструктуризацию налоговой задолженности.

Указанная деятельность направлена на поддержание устойчивости предприятий, и, при необходимости, снижение негативных социально-экономических последствий. Это будет способствовать и оздоровлению «Ядра» нашей экономики, повышению конкурентоспособности ключевых компаний.

В нестабильный период компаниям необходимы сильные специалисты. Сейчас на рынке гораздо больше работников среднего уровня и неквалифицированных, в то время как высококлассные специалисты не стали доступнее. Хочется отметить, что сейчас среди ведущих топ-менеджеров крупных компаний начали появляться и специалисты из России. Несколько лет назад международные компании доверяли русским специалистам обязанности не выше секретарских; в настоящее время ситуация изменилась: в некоторых транснациональных компаниях во главе управления стоят русские менеджеры. Их численность невелика, но это связано с тем, что Россия начала развиваться в этом направлении совсем недавно, а на то, чтобы «вырасти» до топ-менеджера, необходимо около 20 лет. Так что в некотором смысле Россия даже обогнала другие страны.

Ситуация в российской экономике по-своему уникальна и не имеет аналогов ни с прошлой деятельностью отечественных предприятий, ни с зарубежной практикой. В условиях кризиса особенно актуален вопрос о том, что ожидать от предприятий при снижении спроса на их продукцию? Судя по опросам директоров предприятий, они готовы снижать издержки, что является самой адекватной и прогрессивной мерой, также пойти на бартер, векселя, взаимозачеты, готовы к снижению цен, и снижению выпуска, поиску новых рынков сбыта, понижению зарплат. Вопросы серьезной реорганизации бизнеса пока откладываются, хотя именно она должна обеспечить послекризисное развитие.

Окончательное преодоление кризиса российской экономики без опоры на мощь государства невозможно. Осуществление антикризисных мер должно опираться на административные, юридические и экономические рычаги, имеющиеся у государства. Возможность антикризисного управления определяется в первую очередь человеческим фактором, потенциалом активного и решительного поведения человека в условиях кризиса, его заинтересованностью в преодолении кризисов, пониманием истоков и природы кризиса,

закономерностей его протекания. Осознанная деятельность человека позволяет искать и находить пути выхода из критических ситуаций, концентрировать усилия на решении наиболее сложных проблем, использовать накопленный опыт преодоления кризисов, приспосабливаться к возникающим ситуациям.

В заключении и следует отметить, что экономика циклична, кризисы неизбежны, а поскольку кризис коснулся нашей страны, то необходимо принимать экстренные меры по преодолению этой критической ситуации. Принципиально важным является налаживание общественного диалога между государством, бизнесом и населением. Благодаря этому можно достичь положительных результатов.

Помимо перечисленных мер, по нашему мнению, в социальной сфере эффективными были бы следующие: более тщательный подход к выбору наиболее приоритетных компаний для получения доступа к государственному финансированию; обеспечение спроса на продукцию отдельных отраслей; оказание поддержки национальному производителю; выделение дополнительных средств на финансирование курсов переподготовки безработных и повышение эффективности их использования; снижение налогов для физических и юридических лиц; стимулирование развития малого и среднего бизнеса; поощрение реорганизации и развития финансовой и банковской системы, реструктуризация бюджетных расходов и четкий контроль над ними.

Возможность антикризисного управления определяется, в первую очередь, человеческим фактором, потенциалом активного и решительного поведения человека в условиях кризиса, его заинтересованностью в преодолении кризисов, пониманием истоков и природы кризиса, закономерностей его протекания. Осознанная деятельность человека позволяет искать и находить пути выхода из критических ситуаций, концентрировать усилия на решении наиболее сложных проблем, использовать накопленный опыт преодоления кризисов, приспосабливаться к возникающим ситуациям. Временные трудности не могут повлиять на сами целевые ориентиры развития социальной сферы и не должны являться поводом для откладывания решений по ее совершенствованию. Правильнее всего будет, если из кризиса экономика будет выходить в новых условиях социального страхования работников, оставив в прошлом предпринимателей, не способных справиться с извечной дилеммой – соотношением частной прибыли и общественной полезности своего производства.

Литература

1. Экономический кризис в России: экспертный взгляд: Методическое пособие / Под общей редакцией Председателя правления Института современного развития И.Ю. Юргенса. - М.: Институт современного развития, 2009. – 73 с.

2. Тезисы выступления Министра экономического развития Российской Федерации Э.С. Набиуллиной на заседании Правительства Российской Федерации от 5 февраля 2009 г. «О ходе выполнения мероприятий, направленных на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики»

3. Тезисы выступления Министра здравоохранения и социального развития Российской Федерации Т.А. Голиковой на пленарном заседании Совета Федерации от 5 марта 2009 г.

4. План В.В. Путина по ликвидации мирового финансового кризиса в стране «План действий, направленных на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики»

5. Богданова Т.А., Градов А.П. и др.; Под ред. Градова А.П. и Кузина Б.И. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой. СПб.: "Специальная литература", 2006. - 511с.

6. Жарковская Е.П., Бродский Б.Е. Антикризисное управление: Учебник. - 4-е изд., испр. и доп. (Серия «Высшая школа менеджмента»). - М.: Омега-Л, 2007. - 368 с.

7. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 495 с.

8. http://www.expert.ru/printissues/siberia/2009/04/interview_gari/

9. www.gks.ru

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Дикова Н.В., Петриченко А.В., Себряковский филиал Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета

Научный руководитель: преподаватель Секачева Т.В.

Целью исследования является упорядочивание подходов к управлению кадрами как отдельной подсистемой в общей системе управления персоналом предприятия в условиях кризиса.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- Рассмотрение методологических основ управления персоналом и инноваций в сфере работы с ним в кризисный период;
- Выявление основных приемов и способов проведения антикризисных мероприятий в сфере управления персоналом;
- Определение основополагающих проблем управления персоналом организации, находящейся в зоне кризиса.

Новые экономические условия, в которых оказалась Россия в настоящее время, заставили руководство предприятий кардинально пересмотреть само его принципиальное существование и функционирование. Изменения при этом коснулись и производства (новая

техника и новые технологии), и персонала (качественные и количественные требования к нему), и управления (новые информационные технологии и новые связи в ведении бизнеса).

В руководстве предприятием важно управление всеми факторами производства и всеми видами используемых ресурсов, однако ведущее место, несомненно, принадлежит управлению персоналом.

Обострение кризиса в России вызвало потребность в эффективном антикризисном управлении. Это заказ практики. Но и тенденции развития науки управления ведут нас к необходимости разработки концепции антикризисного управления. Ее предпосылками являются понятия циклического развития, управляемости, ресурсосбережения, мотивации, экономии времени, социального партнерства и многие другие. Их совокупность свидетельствует о реальной опасности кризиса при любом, даже самом успешном управлении.

Термин «антикризисное управление» возник сравнительно недавно. Причина его появления заключается в реформировании российской экономики и вхождении России в зону кризисного развития. Многие сегодня понимают, что из кризиса экономику способен вывести только новый тип управления. Такое управление и получило название «антикризисного». Суть этого названия вызывает большие дискуссии. Кризис, каким бы глубоким он ни был, все-таки когда-нибудь пройдет. История экономического развития многих стран это подтверждает.

Антикризисное управление персоналом предполагает не только формальную организацию работы с персоналом (планирование, отбор, подбор, расстановку), но и совокупность факторов социально-психологического, нравственного характера — демократический стиль управления, заботливое отношение к нуждам человека, учет его индивидуальных особенностей.

Антикризисное управление персоналом призвано учесть целый спектр вопросов адаптации сотрудника к внешним и внутренним условиям функционирования и развития организации. Особое внимание должно уделяться анализу мотивационных установок, умению их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией. Сюда же следует отнести проблемы взаимодействия руководителей организации с профсоюзами и службами занятости, обеспечение безопасности персонала, разработку принципиально новых подходов к приоритету ценностей. Главное внутри организации - работники, а за ее пределами - потребители продукции. Важно повернуть сознание персонала к потребителю, а не к угождению начальнику; к прибыли, а не к расточительству; к новатору, а не к механическому исполнителю; перейти к социальным нормам, базирующимся на прочном экономическом фундаменте, не забывая о духовности и нравственности. Новые задачи не могут быть успешно решены традиционными кадровыми

службами. Во многих и, прежде всего, крупных организациях создаются новые службы, системы управления персоналом.

Для преодоления возникшего кризиса особенно важна работа с персоналом. Концепция антикризисного управления персоналом побуждает руководителей организации сосредоточиваться на стратегических, перспективных направлениях работы с персоналом, таких, как массовая переквалификация сотрудников организации в связи с переходом на новые технологии; омоложение кадров путем привлечения молодых специалистов и стимулирования досрочного выхода на пенсию лиц, не «вписывающихся» в систему новых требований и не способных освоить современные методы работы; разработка принципов трудоустройства сотрудников при их массовом высвобождении; привлечение широких слоев работников к участию в управлении организацией.

Каждый кризис – уникальное событие, а эффективное управление требует учета, как внутрифирменных процессов, так и событий во внешней среде.

Существует ряд приемов управления в кризисной ситуации, которые применимы в целом, и которые можно приспособлять к каждому «частному случаю». К числу таких приемов относятся следующие:

1. Дать понять всем, что руководитель действительно владеет ситуацией (это главное для него при управлении персоналом в кризисной ситуации).
2. Подобрать команду для работы в кризисной ситуации, распределить роли, задания и права. Каждый сотрудник должен быть занят выполнением каких-либо поручений.
3. Не терять хладнокровие, не впадать в панику, не реагировать слишком бурно, не терять голову, ибо подчиненные будут делать то же самое.
4. Специально замедлять шаг, дабы персонал думал, что все находится под контролем руководителя и идет по намеченному плану.

Механизм стратегического управления персоналом в условиях кризиса на российских предприятиях только формируется.

Повышение уровня конкурентоспособности организации, в том числе и в условиях кризиса в решающей степени определяется качеством имеющегося персонала: его квалификацией, потенциалом, степенью сплоченности, лояльностью к организации и мотивацией к высокопроизводительному труду. Разумеется, качества отдельных руководителей играют немаловажную роль для эффективной деятельности предприятия, однако его стабильность и степень «выживаемости» зависят, прежде всего, от качеств «среднего» персонала, которые в свою очередь, определяются существующей системой управления трудом.

В условиях рыночной экономики конкурентоспособность организации определяется тем, насколько мобильно она реагирует на любое изменение внешней по отношению к ней

среды, насколько чутко улавливает изменения потребностей рынка, насколько она готова к постоянным изменениям.

В этих условиях требуется принципиально новый тип работника: высококвалифицированный, инициативный, склонный к инновациям, готовый самостоятельно принимать решения и нести за них ответственность, привязывающий свои личные цели к целям организации, в которой работает, ориентированный на долгосрочное сотрудничество.

Как правило, одной из базисных причин кризисного состояния отечественных предприятий, наряду с микро- и макроэкономическими причинами является несоответствие принципов и методов управления персоналом современным условиям рыночной экономики.

Правильное использование сотрудников организации, в соответствии с их способностями, является одной из главных причин ее успешной работы. И, наоборот, незнание способностей людей, а, следовательно, и их потенциальных рабочих возможностей, расстановка людей в нарушение личностных интересов, в несоответствии со способностями является одной из возможных причин кризиса организации. Как показывает практика, отечественное предприятие, находящееся в системном кризисе, чаще всего сталкивается не только с проблемами технологического или финансового характера, но и с такими «кризисогенными» проблемами в сфере управления персоналом, как:

- чрезмерная жесткость и иерархичность организационных структур;
- монополизация информации, полномочий и ответственности в рамках руководства предприятия;
- отсутствие четкого, рационального распределения функций между подразделениями, дублирование работ;
- отсутствие общих для всего персонала традиций и норм поведения;
- низкая трудовая дисциплина;
- избыточная численность персонала, несоответствие его квалификационной структуры потребностям предприятия;
- низкая производительность.

Отсутствие преданности фирме рабочих тоже может привести к огромным экономическим потерям фирмы. Так, недовольство рабочих распределением полученной на предприятии прибыли может привести к сознательной поломке транспортных средств, оборудования, вплоть до поджога. Это характерно сегодня для сложившейся в России социально-экономической ситуации.

В России руководители предприятий, особенно малого бизнеса, жалуются на воровство и недобросовестность работников, отмечая, что выплачиваемая на их предприятии заработная плата выше заработной платы работников, занятых в бюджетной сфере. При этом

умалчивают, что в нарушение трудового законодательства страны сокращают в два раза продолжительность трудового отпуска, не выплачивают зарплату за работу в выходные дни, социальные пособия в связи с болезнью.

Предприниматели требуют от работников производительности труда и добросовестного отношения к труду на уровне работников за рубежом, но не учитывают, что зарплата в их фирмах составляет всего 38% зарплаты работников в странах с развитой рыночной экономикой. В такой социально-экономической ситуации преданность работников полностью отсутствует, имеет место даже крайняя враждебность.

В России имеют место множество случаев разграбления складов предприятий малого бизнеса, когда четко просматривается полная осведомленность грабителей в вопросах, «что», «где», «когда» есть в фирме.

Все вышеуказанные явления обусловлены в первую очередь недостатками существующей на предприятии системы управления трудом. Таким образом, совершенствование системы управления персоналом является одним из направлений антикризисной стратегии предприятия, что должно быть отражено в антикризисной программе.

Важной чертой антикризисной программы является ее комплексность, базирующаяся на единстве целей, принципов и методов работы с персоналом, учитывающей различные аспекты регулирования управленческих процессов (экономические, социальные, социально-психологические, административные и нравственные и др.)

Методы управления персоналом представляют собой способы воздействия на коллективы и отдельных работников с целью осуществления координации их деятельности в процессе функционирования организации.

К ним относятся:

- ориентация на наиболее полное использование имеющегося на предприятии кадрового потенциала;
- уменьшение иерархических уровней управления, упрощение организационных структур за счет децентрализации полномочий и ответственности в масштабах предприятия;
- разработка объективных критериев оценки результативности деятельности работников;
- совершенствование стимулирования работников, переход к предельно гибким системам оплаты труда, ориентирующим работника на эффективный труд не только на его рабочем месте, но и на достижение конечных целей деятельности предприятия в целом;
- создание эффективной системы совершенствования кадрового потенциала предприятия на основе программ развития персонала;
- выработка корпоративной культуры предприятия, обеспечивающей высокие

социально-экономические показатели.

Подчеркивая важность проблемы совершенствования системы управления персоналом, необходимо отметить, что без радикального изменения приоритетов в пользу работы с персоналом, без отказа от старых методов и принципов управления предприятие сохраняет слабые адаптационные возможности, неспособность к инноватике, что, в свою очередь, приведет его к последующим кризисам.

При изучении кадровых процессов в организации, находящейся в состоянии кризиса, можно выделить следующие четыре основные задачи:

- определение степени эффективности системы управления трудом в данной организации, ее соответствия или несоответствия новым экономическим реалиям деятельности предприятия;
- определение степени эффективности системы управления трудом в данной организации, ее соответствия или несоответствия новым экономическим реалиям деятельности предприятия;
- определение прогрессивности развития системы управления персоналом организации, а также того или иного кадрового процесса;
- выявление «узких мест» и, наоборот, тех элементов существующей системы управления персоналом, которые способствуют (реально или потенциально) ее дальнейшему прогрессу;
- степень готовности коллектива к стратегическим изменениям и его адаптивные возможности.

С целью обеспечения успеха в своей управленческой деятельности антикризисный управляющий должен соблюдать вышеуказанные методы принятия управленческих решений и четко им следовать.

Также большое значение имеет во-первых, психологическая разрядка. Производства без стрессов не бывает, причем для подчиненных на любом уровне. Например, в Японии проводятся научные исследования, касающиеся поведения работника в условиях производственного стресса, которые дают возможность выхода отрицательным эмоциям у сотрудников.

Во-вторых, развитие творческой активности через существенную оплату любого, сделанного работником фирмы, рационализаторского предложения, даже если нет расчетов экономического эффекта от его внедрения, даже если это предложение в настоящее время не может быть внедрено по техническим, организационным и другим причинам.

В-третьих, соревнование работников. В процессе трудовой деятельности выделяют два основных побудительных мотива: борьба за выживание, или соревнование, и взаимопомощь. Можно использовать эту мотивацию в рамках так называемых «кружков качества», получая

потрясающие экономические результаты в конкурентной борьбе за рынки сбыта.

Для разработки планов антикризисных мероприятий необходимо создать специальную управленческую команду, способную делать квалифицированные прогнозы развития ситуации, оперативно собирать и обрабатывать информацию, эффективно пополнять и своевременно вносить корректировки в план антикризисных мероприятий.

Обязательным элементом плана антикризисных мероприятий в области управления персоналом должны стать привлечение персонала, профсоюзных и общественных организаций к разработке и реализации данных мероприятий.

Необходимо провести обсуждение этой части программы на общем собрании или конференции трудового коллектива. У работников должно быть сформировано положительное отношение к происходящему реформированию на основе понимания необходимости и неизбежности изменений и осознания того обстоятельства, что их личная судьба зависит от того, сможет ли выжить их предприятие. “Мы все в одной лодке”- должно стать девизом данной компании.

Параллельно необходимо формировать имидж антикризисного управляющего как социально-ответственного лидера, развернуть сеть эффективных коммуникаций между антикризисным управляющим и трудовым коллективом.

Создание подлинно эффективной системы управления трудом на предприятии процесс длительный, требующий постоянных усилий и неослабного внимания со стороны администрации на основе создания высококвалифицированных служб управления персоналом и обеспечения их высокого статуса в структуре управления предприятием. Необходимо изменение приоритетов управления в сторону человеческих ресурсов, которые в настоящее время считаются главным достоянием предприятия, основным фактором его стабильности и эффективности.

Таким образом, управление персоналом в условиях неустойчивого, а порой и кризисного состояния организации представляет собой комплексную, тщательно спланированную и продуманную деятельность, опирающуюся на систему обоснованных принципов, искусство и здравый смысл руководителей.

Литература

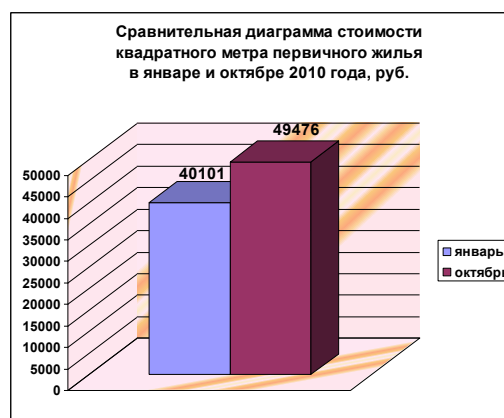
1. Трудовой кодекс Российской Федерации;
2. Цветаев В.М. Управление персоналом: Учеб. Пособие. – С.–П.: «Питер». 2000. – 287 с.;
3. Ермаков В.В. Менеджмент организации в условиях кризиса.- М.,2000;
4. Ряховская А .Н. Антикризисное управление предприятиями.-М.,2000;
5. <http://referat.yabotanik.ru/menedzhment/upravlenie-personalom-predpriyatiya-v-krizisnyh-situaciyah/14741/14670/page1.html>;

РЫНОК ЖИЛЬЯ. ПУТИ СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ.

Зиновьев Д.А., Себряковский филиал Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета

Научный руководитель: преподаватель Кучеренко С.С.

Норматив стоимости жилья в России на второе полугодие 2010 года определен на уровне 29050 руб. за квадратный метр. Соответствующий приказ Министерства регионального развития РФ №17843 опубликован и вступил в силу. Средняя рыночная стоимость «квадрата» в Волгоградской области, по данным Минрегиона, составляет 29,9 тыс. руб.



В исследовании затрагивалась стоимость «квадрата» первичного жилья, цена квадратного метра с января по октябрь повысилась на 23%, что в 3 раза больше заявленного уровня инфляции в 7%. Исходя из анализа рынка недвижимости, стоит отметить, что рост цен на квадратный метр в разы превышает уровень инфляции в стране. К тому же если взять отдельные районы нашей области, можно заметить разницу в стоимости жилья, фиксируя парадоксальные факты завышения стоимости квадратного метра даже районах со слабо развитой инфраструктурой, дотационной экономикой, высоким уровнем безработицы.

Что позволяет повышать цену на жилье, какие меры могут снизить стоимость квадратного метра? В своей работе я попробовал разобраться в данных проблемах.

Национальный проект «Доступное и комфортное жилье- гражданам России» не смогло в полной мере удовлетворить потребности общества в жилье. По оценке статистов, в очереди на социальное жилье в настоящее время находится 4,5 млн. семей. Лишь 12,4% семей могут приобрести жилье самостоятельно или с помощью заемных средств, а государство имеет обязательства по обеспечению жильем только 1,2 млн. семей.

Благодаря национальному проекту в достаточной мере на рынок недвижимости вышли банки с услугами ипотечного кредитования, однако это не сыграло роли в увеличении

объемов строительства жилья, что ведет к истощению рынка жилья и, как следствие, происходит стремительный рост цены на квадратный метр жилья.

Первый путь снижения стоимости состоит в увеличении площадей сдаваемого жилья.

Однако с ростом темпов строительства возрастет потребность застройщиков в земельных участках, распределение которых на данный момент является забюрократизированной, коррумпированной и не эффективной стороной строительства. На данном этапе строительства жилья, на мой взгляд, участие государства должно быть максимально, в плане снижения препятствий по оформлению участка под застройку.

Второй путь- снижение необоснованно завышенной цены на земельные участки и коррекция системы распределения земли в сторону прозрачности и эффективности.

На мой взгляд, на снижение стоимости квадратного метра может повлиять развитие жилищно-строительных кооперативов, занимающихся малоэтажной застройкой. Являясь самостоятельным застройщиком, члены ЖСК не допустят необоснованно завышенных цен. Но кооперативы должны иметь существенную поддержку от государства в плане беспрепятственного выделения земель, получения разрешения на возведение дома или строительство поселка, подключение к инженерной инфраструктуре. В развитии кооперативов государственная поддержка стоит на одном уровне с верой населения в жилищно-строительные кооперативы, утраченной со времен перестройки, по этой причине непременно государство должно принимать плотное участие в стимуляции развития кооперативов, к тому же на открытом рынке они ни с какой коммерческой организацией конкуренции не выдержат.

Следующий путь- это применение при строительстве инновационных строительных материалов, сочетающих в себе надежность, экологическую чистоту и дешевизну.

Все перечисленные действия по снижению цены на жилье в совокупности с государственной поддержкой, реальной поддержкой, а не популистской деятельностью, позволят, по моему мнению, решить насущную проблему, обеспечив крышей над головой очередников, инвалидов, молодых семей и др.

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ ДЛЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Карпушко Е.Н., Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Интерес к предложениям недвижимости в Сети растет стремительно. К началу 2009 года ежемесячная интернет-аудитория специализированных сайтов и порталов составила 28% всего населения страны. Большая часть пользователей – 44% – является жителями

мегаполисов, 48% приходится на региональные города, а 8% посетителей серверов по недвижимости составляют жители небольших сел и деревень.

Западные эксперты отмечают, что путь, который отечественные риэлторы прошли за неполное десятилетие, в Америке и Европе занял несколько десятков лет. Об активной позиции части российских риэлторов свидетельствуют и результаты опроса, проведенного на сайте <http://www.reline.ru/> - рис.1.



Рис. 1. Данные опроса на <http://www.reline.ru/>

Что касается всех российских интернет-пользователей (то есть всех, кто пользуется интернет-коммуникациями, в том числе мобильным Интернетом и dial up), то, по данным Фонда «Общественное мнение», в 2009–2010 годах их количество достигло 43,3 млн. человек - 37% населения (Internet World Stats указывает другие значения - 32,3% и 45 млн. человек соответственно. - «БН.ру»).

Проникновение широкополосного Интернета составило 26% или примерно 14 млн. домохозяйств. Эксперты уверяют, что кризис не оказал на развитие рынка отрицательного воздействия. Наоборот, число подключившихся растет, особенно за счет регионов. Однако в Европе проникновение широкополосного Интернета достигает в среднем 65%. Таким охватом могут похвастаться только Москва и Петербург.

Каждый третий россиянин «ходит» в Интернет. Правда, на фоне развитых европейских стран этот показатель очень низок (табл.1).

Таблица 1

Пользователи Интернета

Страна	Население	Пользователи Интернета	Охват населения %	Рост пользователей за 2000-2009 гг	Доля в Европе,%
1	2	3	4	5	6
Албания	3 636 453	750 000	20,6	29 900	0,2
Молдавия	4 320 748	850 000	19,7	3 300	0,2

Польша	38 482 919	20 020 362	52,0	615	4,7
Швеция	9 059 651	8 085 500	89,2	99,7	1,9
Норвегия	4 660 539	4 235 800	90,9	92,5	1,0
Турция	7 680 524	26 500 000	34,5	1225	6,2
Греция	10 737 428	4 932 495	45,9	393,2	1,2
Россия	140 041 247	45 250 000	32,3	1359,7	10,6
Испания	40 525 002	29 093 984	71,8	440	6,8
Украина	45 700 395	10 354 000	22,7	5077	2,4
Ватикан	545	93	17,1	0	0,0
Великобритания	61 113 205	46 683 900	76,4	203,1	11,0

Источник: Internet World Stats (данные на декабрь 2009 г.)

Президент России Дмитрий Медведев, выступая на совместном заседании Государственного Совета и Совета по развитию информационного общества 23 декабря 2009 года, однозначно указал, что нужно развивать Интернет именно в регионах. «У нас разрыв довольно приличный: в Москве пользователями Интернета является приблизительно 60% населения, а это уже такая неплохая цифра, она близка к усредненным цифрам Европы и мира, а для большинства других регионов (за некоторыми исключениями, конечно) этот показатель составляет около 30–35%. Здесь как раз и есть необходимость сближения этих позиций», - сказал он.

Таблица 2

Сравнение показателей развития Интернета по округам

Федеральный округ	Проникновение Интернета, %
Центральный	32
Северо-западный	38
Южный	29
Приволжский	29
Уральский	31
Сибирский	28
Дальневосточный	38
Москва	59
Санкт-Петербург	57

Источник: Исследования Фонда «Общественное мнение» (ФОМ) и компании RU-Center

Интернет открывает новые пути коммуникаций организаций и их клиентов, партнеров, становится своеобразным «лицом» компаний. Отсутствие у организации собственного, достаточно удобного и современного, сайта расценивается в настоящее время как признак недостаточной развитости, успешности компании.

Интернет-ресурсы стали активным инструментом продаж для риэлторов.

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области (АРСП) с 1 июля начала принимать заявки на участие в VI ежегодном конкурсе риэлтерских сайтов WEB-Realtor - 2010. Конкурс не только приобрел традиционный характер, но и стал неотъемлемой частью работы Ассоциации по повышению эффективности использования сайтов агентств в сфере недвижимости.

Участие в нем, а тем более победа, оцениваются как высокий уровень представительства компании в сети Интернет. В этом году Конкурс расширяет географию: к участию приглашаются риэлтерские фирмы всех федеральных округов России и стран ближнего зарубежья.

Отметим положительные моменты покупки недвижимости с помощью Интернета.

Для покупателя это означает следующее:

1. Возможность быстрого получения нужной информации, в то время как потенциальный покупатель вне Сети может месяцами искать подходящий вариант, изучая огромное количество информации, разбросанной по специализированным газетам.

2. Возможность быстрого сравнения стоимости объектов и услуг и выбора подходящей с этой точки зрения компании. Однако, следует признать, что в отличие от западных сайтов по недвижимости российские редко предоставляют подобную услугу.

3. Осмотр интересующего жилья в режиме on-line, т.е. совершение настоящей виртуальной экскурсии. Такие экскурсии дают возможность не только ознакомиться с планом и 3-мерными моделями в отношении предмета возможной покупки, но и полностью осмотреть квартиру или дом как снаружи, так и внутри.

Современные технологии позволяют даже повертеть выбранный дом во всех направлениях, зайти внутрь и совершить экскурсию по комнатам. С начала 2002 года эта услуга стала предоставляться и в Рунете, правда, пока только на сайте HomeSeekers.ru и только для элитного жилья.

Плюсы виртуальных туров для покупателей:

- круглосуточный доступ - объект можно осмотреть в любое время дня и ночи;
- экономия времени, т.к. покупатель получает возможность виртуально осмотреть все имеющиеся у продавца объекты недвижимости, прежде чем начнется совместное посещение тех, которые ему понравятся больше (не нужно посещать все объекты).

Плюсы виртуальных туров для продавцов:

– глобальное уменьшение времени между созданием тура и знакомством с ним покупателя (виртуальный тур доступен в Сети миллионам пользователей практически сразу после создания, в то время как традиционный буклет, используемый для предварительного знакомства покупателя с предлагаемыми объектами, далеко не сразу попадает в руки покупателя);

– возможность показать объекты недвижимости вместе с интерьером (покупатель сможет ознакомиться не с "голыми стенами", а с реальным кабинетом и уютной спальней, роскошной гостиной и удобной детской);

– размещение виртуальных туров на разных серверах недвижимости (чем на большем количестве специализированных сайтов размещены туры, тем выше вероятность, что покупатели не пройдут мимо);

– Простота и оперативность (размещение новых, обновление и замена старых виртуальных туров в течение нескольких минут).

4. Возможность ознакомиться и сравнить цены последних сделок со сходной недвижимостью в этом же районе, для того чтобы понять, не завышена ли цена.

Для риэлторов это преимущество заключается в следующем.

На Западе уже большинству риэлторов очевидно, что использование возможностей Интернета позволяет им существенно активизировать свой бизнес и увеличить доходы. Американская Национальная ассоциация риэлторов провела аналитические исследования на предмет связи между применением всемирной Сети и размерами доходов риэлторов и опубликовала результаты. Оказалось, что агенты, использующие Интернет, зарабатывают на \$8700 больше по сравнению с коллегами, работающими по старинке. А агенты, имеющие собственные Web-страницы, в среднем получают почти на 85 процентов больше среднего дохода обычных риэлторов.

Причина - возможность быстрого привлечения потенциальных покупателей и продавцов, оперативного решения всех вопросов по электронной почте, в результате - ускорение всего процесса, начиная от привлечения клиента до оформления сделки. Очевидным же следствием этого становится увеличение количества совершенных сделок, а значит, и общее повышение доходов.

В России на сегодня, вопреки всякой логике, небольшие риэлтерские фирмы (которых, по статистике, большинство) в принципе не используют Сеть для продвижения своих услуг, хотя затраты на привлечение клиентов через Интернет ничтожны по сравнению с рекламой в традиционных СМИ. В то же время, по данным аналитических исследований, российские риэлтерские и строительные фирмы, уделяющие должное внимание интернет-маркетингу, уже сейчас получают от 3 до 10% всех своих клиентов через Web-представительства своих компаний.

Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) приступает к масштабному оказанию услуг в электронном виде через Интернет-портал. В 12 регионах России (Ростовская, Нижегородская, Кировская, Кемеровская, Тверская, Иркутская, Калининградская, Калужская области, Татарстан, Башкортостан, Краснодарский, Красноярский края) территориальные органы Росреестра и земельные кадастровые палаты готовы предоставлять сведения из Государственного кадастра недвижимости и осуществлять прием электронных документов на постановку объектов на кадастровый учет.

Для профессиональных участников рынка (кадастровых инженеров, риэлтерских компаний и т.д.) на Интернет-портале размещена информационная система предварительной подготовки документов на государственную регистрацию прав и постановку на кадастровый учет в электронном виде. За 1,5 месяца опытной эксплуатации Интернет-портала данной услугой воспользовались почти 1000 кадастровых инженеров, представивших около 4,5 тысяч пакетов документов.

Кроме того, на Интернет-портале размещены кадастровые карты по 13 регионам (Ростовская, Нижегородская, Кировская, Кемеровская, Тверская, Иркутская, Калининградская, Калужская, Московская области, Татарстан, Краснодарский, Красноярский края, Усть-Ордынский округ). На них отмечено 538 муниципальных образований, 44 805 населенных пунктов, 15 млн 875,5 тыс. земельных участков. С использованием публичной кадастровой карты пользователь Интернет-портала может получить информацию о кадастровом делении, кадастровой стоимости земельных участков, а также об обособленных территориальных органах Росреестра, в зоне обслуживания которых находится соответствующий земельный участок.

На Интернет-портале также есть сведения о местах оказания госуслуг по всем субъектам РФ, различного рода опросы (в том числе и опрос "Организация приема граждан" - обратная связь с заявителями Росреестра), а также сервис просмотра изображений с камер видеонаблюдения в офисах приема в Москве, Московской области, Алтайском крае, Татарстане и ряде других регионов.

Таким образом, появляются все новые российские сайты по недвижимости, которые постепенно набирают обороты. Но, учитывая российские просторы, их количество явно недостаточно.

ЖИЛИЩНО СТРОИТЕЛЬНЫЕ КООПЕРАТИВЫ – КРИЗИС И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ НЕГО

*Кучеренко С.С., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета*

Жилищно-строительный кооператив (ЖСК) - это объединения граждан для строительства и эксплуатации жилых домов. ЖСК начали появляться 1920-х годах, но в 1937 году были ликвидированы как проявление частной собственности.

В послевоенный период численность городского населения резко возросла, и для решения "квартирного вопроса" в 1958 году ЦК КПСС и Совмин разрешили создание жилищно-строительных кооперативов (ЖСК). ЖСК строили жилье за счет пайщиков, но получали от государства ссуду в размере до 70% на срок до 20 лет и другие льготы. Для того чтобы ускорить работы по строительству жильцы принимали личное участие в строительстве.

Стоимость кооперативной квартиры в Москве в середине 1980-х была примерно 3000 рублей (однокомнатная) и 5000 рублей (двухкомнатная) притом, что средняя зарплата по стране на 1986 год была 168 рублей в месяц (в промышленности - 210). Несмотря на наличие накоплений, многие граждане не покупали кооперативные квартиры, потому что существовала многолетняя очередь на вступление в кооператив для жителей города, существовали фактически закрытые для прописки иногородних города, кроме того, их автоматически вычеркивали из очереди на государственное или ведомственное жильё. Доля ЖСК в общем объеме жилищного строительства в СССР не превышала 7-8%.

В настоящее время термин ЖСК определен в статье 110 Жилищного кодекса Российской Федерации. Доля в РФ в общем объеме жилищного строительства значительно выше. Представление о жилищно-строительных кооперативах в последнее время складывается у населения в основном по публикациям, разоблачающим деяния аферистов. Так почему люди с осторожностью относятся к таким структурам и не торопятся приобретать жильё через них?

Люди никак не могут решиться: с одной стороны, они не готовы рисковать; с другой — хотели бы максимально снизить бремя собственной финансовой ответственности. А так обычно не бывает: либо вы получаете безопасный вариант и платите за это несколько больше, либо рискуете лишиться какой-то части своих накоплений. Напуганные и неоднократно обманутые государством и финансовыми пирамидами, люди попросту опасаются вкладывать свои сбережения, куда бы то ни было, в том числе и в кооператив, который будет «прокручивать» их деньги. Однако в ЖСК всё-таки охотнее, нежели в банк, идут за ипотечным кредитом. Главной проблемой, которая, как мне кажется, стала препятствием для деятельности кооперативов в регионах, это взаимоотношения ЖСК

с кредитными организациями. Связи должны быть взаимовыгодными: кооператив с помощью банковских инвестиций снижает финансовые риски своих пайщиков, а банку проще и надёжнее кредитовать юридическое лицо. Кроме того, кредитной организации не надо держать у себя штат риэлторов - они имеются в ЖСК. Вообще общественно-политическая ситуация влияет на то, в какие социальные группы сплываются люди. Кооперативное движение успешно развивалось тогда, когда страна нуждалась в объединении равных, когда всем миром требовалось столкнуться с мёртвой точки какое-то дело. Сейчас каждый - только за себя, а государство поддерживает иные пути решения жилищного вопроса, и люди ощущают понятие «кооператив» как что-то подпольное, полуполюгальное, в пику официально дозволенному.

Необходимо изменить, вернее заслужить доверие у населения, с помощью создания маленьких кооператив для малоэтажного строительства, которые в будущем станут одним из двигателей современной индустрии строительства. Необходимо чтобы наступил новый всплеск по созданию ЖСК, но действительно от граждан, которые в состоянии контролировать и финансировать деятельность таких организаций.

Список литературы:

1. Хобот П. В. Настольная книга председателя ОСМД и ЖСК, Москва 2005
2. www.pravo.vuzlib.net/book_z340_page_59.html

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОДХОД В ОПРЕДЕЛЕНИИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ НА УРОВНЕ ГОРОДА

*Мелик-Степанян Н.В., Волгоградский государственный архитектурно-строительный
университет*

Понятие “недвижимость” в современной России введено в активный практический оборот относительно недавно, а именно, начиная с 1991 года, когда была ликвидирована всеобщая государственная собственность на объекты недвижимости, и началась бесплатная передача гражданам предприятий, их имущества, жилья, находящегося ранее в государственной собственности, т. е. начался процесс приватизации.

В экономически развитых странах недвижимость – важнейшая составная часть национального богатства, на долю которой приходится более 50% богатства. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как этот рынок создаёт инфраструктуру для функционирования рынков труда, капитала, товаров и услуг и т. д.

Под понятием «недвижимость» традиционно понимают землю и все улучшения, постоянно закрепленные на ней (здания, сооружения, объекты незавершенного строительства). Объект недвижимости - любое, непосредственно связанный с землей объект,

перемещение которых без несоразмерного ущерба его назначению невозможно (здания, части зданий, сооружения, строения, леса и т. п.).

В настоящее время развитие рыночных отношений в России в значительной мере определяется эффективностью управления объектами недвижимости. Недвижимость является одной из составляющих экономической основы местного самоуправления и представляет собой важный фактор устойчивого социально-экономического развития. Умелое использование этого огромного потенциала может улучшить уровень и качество жизни населения и задать приоритеты развития города в целом.

Управление недвижимостью крупного города является весьма важной, сложной и актуальной задачей поскольку, с одной стороны, связано с наполнением бюджета города, а с другой стороны направлено на обеспечение работы многих важных систем жизнеобеспечения и удовлетворение потребностей жителей, и, наконец, с третьей стороны - поскольку за короткий период действия законодательной базы о местном самоуправлении в переходной и рыночной экономике не накоплено достаточно опыта управления имуществом так называемой территориальной громады.

Классификация объектов недвижимости на уровне города по различным критериям способствует более успешному изучению объектов. Для этих целей можно применять разные принципы классификации в зависимости от их предназначения и масштаба. Однако определение недвижимости предполагает выделение в его структуре двух составляющих (рис 1):



Рис 1 Укрупненная классификация объектов недвижимости на уровне города

Рассмотрим более подробно искусственные объекты (постройки):

а) жилая недвижимость - малоэтажный дом (до трех этажей), многоэтажный дом (от 4 до 9 этажей), дом повышенной этажности (от 10 до 20 этажей), высотный дом (свыше 20 этажей). Объектом жилой недвижимости может также быть кондоминиум, секция (подъезд), этаж в подъезде, квартира, комната, дачный дом;

б) коммерческая недвижимость - офисы, рестораны, магазины, гостиницы, гаражи для аренды, склады, здания и сооружения, предприятия как имущественный комплекс;

в) общественные (специальные) здания и сооружения.

- лечебно-оздоровительные (больницы, поликлиники, дома престарелых и дома ребенка, санатории, спортивные комплексы и т.д.);

- учебно-воспитательные (детские сады и ясли, школы, училища, техникумы, институты, дома детского творчества и т.д.);

- культурно-просветительские (музеи, выставочные комплексы, парки культуры и отдыха, дома культуры и театры, цирки, планетарии, зоопарки, ботанические сады и т.д.);

- специальные здания и сооружения - административные (милиция, суд, прокуратура, органы власти), памятники, мемориальные сооружения, вокзалы, порты и т.д.;

г) инженерные сооружения - мелиоративные сооружения и дренаж, комплексная инженерная подготовка земельного участка под застройку и т.д.

Каждую из этих групп можно подвергнуть дальнейшей классификации на базе различных типологических критериев.

Определение недвижимости как материального объекта имеет большое значение, но оно явно не достаточно и полностью не раскрывает всю совокупность признаков недвижимости, поэтому в практике необходимо различать понятие недвижимости как физического (материального) объекта и как комплекса экономико-правовых и социальных отношений, обеспечивающих специальный порядок распоряжения им и особую устойчивость прав (рис 2):



Рис 2 Недвижимость как физический, экономико-правовой и социальный комплекс отношений

Определение недвижимости, находящейся в жилищной сфере содержится в ст.1 Закона РФ “Об основах федеральной жилищной политики”, которая в состав такого имущества включает: земельные участки и прочно связанные с ними жилые дома с жилыми и нежилыми помещениями, приусадебные хозяйственные постройки, зеленые насаждения с многолетним циклом развития, жилые дома, квартиры, иные жилые помещения в жилых домах и других строениях, пригодные для постоянного и временного проживания.

Литература

1. Асаул А.Н., Карасев А.В. «Экономика недвижимости»: учебное пособие. СПб: Изд-во Санкт-Петербургского Университета, 1999
2. Гриненко С. В. Экономика недвижимости. Конспект лекций: – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004
3. Паттури Я. В.; НовГУ им. Ярослава Мудрого - «Экономика недвижимости»– Великий Новгород, 2002
4. Татарова А.В. Оценка недвижимости и управление собственностью: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ИННОВАЦИИ И МОДЕРНИЗАЦИЮ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

*Пацюк С.В., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета
Научный руководитель: к.э.н. доцент Забазнова Т.А.*

Обострение кризиса в России вызвало потребность в инновации и модернизации экономики.

Экономический кризис - резкое ухудшение экономического состояния страны, проявляющееся в значительном спаде производства, нарушения сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы и в итоге - снижении жизненного уровня, благосостояния населения.

Сущность экономического кризиса проявляется в перепроизводстве товаров по отношению к совокупному спросу, нарушении условий воспроизводства общественного капитала, массовых банкротствах фирм, росте безработицы и других социально-экономических потрясениях.

Каков же характер нынешнего кризиса? Можно выделить три его важные особенности:

- во первых, начавшийся в условиях глобализации, кризис охватывает практически все динамично развивавшиеся страны и регионы.
- во вторых, современный кризис носит структурный характер, то есть предполагает серьезное обновление структуры мировой экономики и ее технологической базы.
- в третьих, кризис носит инновационный характер. В последние годы много говорилось о важности инноваций, переводе экономики на инновационный путь развития; именно это и произошло в финансово-экономической сфере.

В решении задач выхода страны из кризиса, обеспечения динамически устойчивого развития экономики первостепенная роль принадлежит инновациям, инновационной деятельности, способным обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг. Это требует реформирования всех сфер общественной жизни, и прежде всего, экономики.

Обратим внимание на важнейшие пути решения выхода страны из кризиса:

- *Формирование большого проекта, образа будущего, определение желаемого типа жизнеустройства и места России в мире.* Важнейшей ареной соперничества и конкуренции в современном мире стало проектирование будущего. Своё видение ожидаемых и желаемых перемен имеют все страны-лидеры современного мира. В мире развиваются и реализуются технологии «управления из будущего». Именно они позволяют действовать системно и последовательно. Сегодня формирование программы вооружений, развитие атомной энергетики, топливно-энергетического комплекса и ряда других сфер жизнедеятельности требует достаточно ясных и проработанных представлений о том какой будет Россия в 2030 году. Эта задача, которую нельзя откладывать, создавая угрозу национальной безопасности.
- *Воссоздание инструментов для мониторинга социально-технологической системы страны,* определения трендов, прогнозирования и планирования. Необходимо воссоздание на новой концептуальной основе с учётом современных технологий и возможностей Госплана или аналогичной структуры.
- *Декриминализация инновационной сферы.* Высокий уровень риска в сфере изобретательства и венчурного предпринимательства исключает сколько-нибудь заметный «криминальный налог» в данной сфере, коррупцию и «откаты». Здесь государству принадлежит решающая роль. В ситуации, когда объём взяток, даваемых в стране, превышает национальный бюджет и инновационную сферу обирают «на общих основаниях» высокие технологии не имеют перспективы и шансов для развития.
- *Развитие человеческого капитала в инновационной сфере.* В период кризиса возникает уникальная возможность отобрать талантливых организаторов, менеджеров и выдающихся исследователей. Достаточно вспомнить, что на период Великой Депрессии

пришлось активное развитие авиастроения (и появились вертолеты), создание химических технологий в аппаратах с высоким давлением, было изобретено телевидение и т.д. Этот шанс инновационного развития в форс-мажорных обстоятельствах не должен быть упущен сейчас, в новой России.

– *Переход к новым технологиям организации инновационной деятельности.* Анализ опыта стран-лидеров в сфере инновационного развития и транснациональных корпораций, преуспевших в этой сфере, показывает, что им удалось иначе организовать круг воспроизводства инноваций.

– *Крупные инфраструктурные проекты,* ориентированные на инновации как лекарство от кризиса. История XX века показывает ключевую роль в выходе из кризиса крупных инфраструктурных проектов и государственных программ. В частности, они являлись важнейшей частью Нового курса Рузвельта. Такие государственные программы создают многочисленные рабочие места, обеспечивают стабильность жизненного уклада для значительной части населения, ориентируют народ и элиту на будущее, возвращают доверие правительству.

Как ни странно, в условиях экономического кризиса у России есть возможность сделать то, что было задумано раньше – модернизировать экономику. Модернизация может стать отличным способом преодоления кризисных тенденций. Из выступления президента РФ Д.А. Медведева: «В XXI веке стране необходима всесторонняя модернизация. И это будет первый в нашей истории опыт модернизации, основанной на ценностях и институтах демократии. Вместо примитивного сырьевого хозяйства мы создадим умную экономику, производящую уникальные знания, новые вещи и технологии, вещи и технологии, полезные людям.

Вместо архаичного общества, в котором вожди думают и решают за всех, станем обществом умных, свободных и ответственных людей.

Вместо сумбурных действий, продиктованных ностальгией и предрассудками, будем проводить умную внешнюю и внутреннюю политику, подчиненную сугубо прагматичным целям.

Вместо прошлой построим настоящую Россию - современную, устремленную в будущее молодую нацию, которая займет достойные позиции в мировом разделении труда».

После исторических поражений, кризисов, как показывает опыт, Россия быстро восстанавливалась, выходила из испытаний окрепшей и обновленной. Хочется, чтобы нынешний мировой экономический кризис не стал для неё исключением. Ключ к этому – модернизация экономики и инновационное развитие страны.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ СИЛ РЫНКА

Цель: изучение пяти сил конкуренции и их раскрытие.

Конкурентные силы рынка – элементы рыночной среды, которые влияют на состояние, характер, интенсивность и силу конкуренции на рынке. Для их характеристики обычно используют модель пяти конкурентных сил. Они являются инструментом диагностики основных конкурентных сил, влияющих на рынок, и определения степени воздействия каждой из них. Она достаточно проста в применении и широко используется.

1. Конкуренция между действующими компаниями в отрасли. Это наиболее влиятельная конкурентная сила, заставляющая фирму совершенствовать свою деятельность, используя такие средства борьбы, как ценовая политика, усовершенствование товаров, повышение уровня обслуживания клиентов, различного рода новаторство и т.д. Каждая конкурирующая фирма стремится сформировать свою рыночную стратегию, которая должна принести превосходство над соперниками. Но даже наилучшая стратегия компании не позволяет избежать прямой зависимости от стратегии фирмы-конкурента и ее контрдействий.

Силы определяющие конкуренцию в отрасли:

- угроза выхода на новый рынок;
- рыночная власть поставщиков;
- угроза появления товаров-заменителей;
- рыночная власть покупателей.

Интенсивность конкуренции будет высокой при следующих условиях:

- большое количество конкурирующих фирм;
- небольшая степень дифференциации товаров конкурентов, т.е. возможность для покупателей без особых затруднений приобретать товары других фирм;
- низкий темп роста отрасли и спроса на ее продукцию;
- высокие постоянные затраты;
- возможность увеличения производственных мощностей только посредством крупных наращиваний;
- высокие барьеры выхода из отрасли по экономическим, стратегическим или эмоциональным причинам.

Если рассматривать рынок Волгоградской области, то видно, что конкуренция довольно высока. Существует заводы, производящие однотипную продукцию, например ОАО «СКАИ» и ОАО «Себряковцемент» выпускают сухие смеси и конкурируют между собой. Поэтому каждый завод стремится расширить ассортимент выпуска продукции.

2. *Угроза входа на рынок новых компаний* заключается в том, что они добавляют в отрасль новые производственные мощности и тем самым могут уменьшить рыночные доли существующих конкурентов. Кроме того, «новички» могут привнести существенные ресурсы (такие как развитая реклама или большой бюджет НИОКР), которые не были до этого обязательными для успешной деятельности на рынке. Зачастую можно спрогнозировать изменение конкурентной ситуации в отрасли с появлением новой фирмы: чем выше темп роста и ожидаемые доходы в данной отрасли, тем существеннее степень влияния на конкуренцию фирмы – новичка. Чем выше барьер входа в отрасль, тем ниже угроза появления новых конкурентов.

3. *Рыночная власть поставщиков* влияет на цены и качество поставляемых продукции и услуг, что отражается на рентабельность отрасли. Поставщики являются весомой конкурентной силой в том случае, если могут влиять на потерю конкурентных позиций фирмами-потребителями. Сильные поставщики могут значительно сократить прибыль в отрасли, потребляющие их продукт, через повышение цен либо ухудшение качества за счет покупателей.

Рыночная власть поставщиков оказывается высокой в следующих случаях:

- на рынке доминирует несколько крупных поставщиков, конкуренция между которыми слаба;
- велика концентрация поставщиков в отрасли;
- конкуренция со стороны товаров-заменителей слаба либо отсутствует, поставщики не зависимы от благополучия отрасли – потребителя их продукции и не стремятся поддерживать ее;
- покупатели не являются важными клиентами для фирмы-поставщиков;
- товар поставщика играет решающую роль при производстве конечного изделия;
- продукция поставщиков дифференцирована настолько, что покупателю трудно или дорого перейти от одного поставщика к другому;
- у поставщика имеются возможности осуществить прямую интеграцию с покупателем готовой продукции производителя;
- предложение продукции поставщиков ограничено при особо острой необходимости в ней потребителей;
- переход потребителя к использованию товара-заменителя затруднен высоким уровнем издержек;
- цена на предлагаемый поставщиком товар в значительной мере ниже затрат на собственное производство для потребителя.

Снизить влияние поставщиков можно следующим образом:

- поставляемый ими товар стандартен и существует реальная возможность для фирмы- потребителя сменить поставщика в любое время;
- на рынке появляется большая партия товаров-субститутов с максимально низкими издержками на переход к их использованию;
- снабжаемая поставщиком отрасль является основным потребителем.

4. *Рыночная власть покупателей* выражается в их способности понижать цены в отрасли путем уменьшения количества покупаемого товара или требовать лучшего качества продукта за ту же цену.

Рассмотрим факторы, ведущие к большой рыночной власти покупателей:

- размеры фирм-потребителей достаточно велики, и тем больше объем их заказов и, следовательно, выше степень влияния;
- отрасль, поставляющая товар, представлена большим количеством производителей (продавцов), которые соперничают между собой за покупателей;
- предлагаемые производителями товары недифференцированные или стандартны, и потребители могут легко найти альтернативные варианты покупки;
- существует угроза обратной интеграции покупателя с производителем;
- открыта информация о составе затрат производителя;
- высока ценовая эластичность спроса в отрасли, и покупатели чувствительны к изменениям цен на рынке;
- покупаемые товары не являются критически важными для покупателя.

5. *Угроза появления товаров-заменителей (субститутов)*. Часто формы, принадлежащие к одной и той же отрасли, находятся в тесной конкурентной борьбе с фирмами в других отраслях из-за того, что их продукция является хорошим заменителем. Наличие заменителей устанавливает верхнюю границу цены на продукт в отрасли. Когда цены существующих товаров поднимаются выше данной границы, покупатели могут переключиться на товары-заменители. Наличие товаров-заменителей к тому же предоставляет потребителям возможность сравнения не только ценовых, но и качественных характеристик продукции.

Наиболее острая конкуренция возникает в том случае, когда все пять сил создают жесткие условия на рынке: когда соперничество между продавцами сильное, низки барьеры входа на рынок, конкуренция со стороны товаров-заменителей высока, поставщики и покупатели имеют сильную позицию.

Идеальная конкурентная среда (со слабой позицией поставщиков и покупателей, отсутствием товаров-заменителей, высокими входными барьерами на рынок и слабой конкуренцией между продавцами) в отрасли встречается крайне редко. Поэтому для успешного функционирования фирм ее менеджеры должны постоянно анализировать

конкурентную ситуацию на рынке, а модель пяти сил – это тот инструмент, который помогает в этом.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рыжова О.А., преподаватель, Себряковский филиал Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета

Цель: оценить потенциал предприятий, определить экономический эффект.

Повышение значения инновационной деятельности для эффективного функционирования и развития промышленных предприятий предполагает осуществление значительных инвестиционных вложений, в особенности в технологические нововведения, т.к. своевременная смена технологий обеспечивает конкурентоспособность предприятия, а правильная технологическая политика является основой его процветания. При этом инвестиции в технологические нововведения сопровождаются гораздо большими рисками, чем инвестиции в уже известные и апробированные проекты, а в условиях возрастающей динамичности и неопределенности, вероятность неуспешной реализации инновационных проектов значительно возрастает. Одним из направлений снижения уровня неопределенности (т.е. риска) в инвестиционной деятельности, и тем самым обеспечения коммерческой и финансовой стабильности является диверсификация программы выпуска предприятия.

Оценка потенциала предприятия.

Основными методами оценки состояния организации являются: инструментальный, расчетный и экспортный.

В нашем случае используем метод экспертных оценок, где оценочная формула имеет следующий вид:

$$\sum_{i=1}^i R_i > \sum_{i=1}^i (V_{1i} + V_{2i}) , \text{ где (3.39.)}$$

R_i - потенциал (ресурс) организации в области «i», соответствующий ее развитию;

V_{1i} - ресурс внешнего разрушительного воздействия;

V_{2i} - ресурс внутреннего воздействия стремящийся снизить эффективность деятельности организации или нанести ей существенный вред.

$$R_i = \sum_{j=1}^n R_{ij} , \text{ где (3.40.)}$$

R_{ij} - j-й ресурс i-й организации.

$$\sum_{j=1}^n R_{ij} = R_{ij=1} \times K_1 + R_{ij=2} \times K_2 + \dots + R_{ij=n} \times K_n, \text{ где (3.41.)}$$

K_j - весовой коэффициент (значение) ресурса влияющий на производственно-хозяйственную деятельность предприятия.

Таким образом, общая сумма созидательных ресурсов предприятия должна быть больше суммы внешних и внутренних разрушительных ресурсов. Левая часть формулы носит название «энергии удержания» (Y), а правая часть – «энергия ликвидации». В математическом виде это выглядит как:

$$Y > L$$

V_{1j} и V_{2j} могут влиять на деятельность организации как позитивно так и негативно. При позитивном влиянии параметры V_{1j} и V_{2j} увеличивают как энергию удержания, так и энергию ликвидации, при негативном - увеличивают только энергию ликвидации. Таким образом, реакция компании на внутренние и внешние отрицательные воздействия могут привести либо к созидательным, либо к разрушительным последствиям.

Для анализа состояния предприятия существует показатель «уровень развития», определяемый как разность ресурсов удержания и ликвидации деленный на суммарный объем ресурсов удержания.

$$UR = [(Y - L) / Y] \times 100, \text{ (3.42.)}$$

Характеристика уровней рентабельности.

Рассматривая факторы внутренней среды ОАО «Себряковский комбинат асбестоцементных изделий» положительно влияющих на состояние предприятия, то к ним можно отнести такие факторы с присвоением каждому фактору соответствующего балла:

- структура организации (60 баллов);
- применение современных методов и технологий (80 баллов);
- занятие другими видами работ (аренда, сервисное обслуживание, посредническая деятельность и т.п.) (30 баллов);
- увеличение средней заработной платы на одного рабочего в пределах 10000 рублей (70 баллов);
- увеличения объема выпуска продукции и т.д. (120 баллов).

К факторам внутренней среды, которые сдерживают экономический рост предприятия можно отнести.

- недостатки организационной структуры (10 баллов);
- неустойчивое финансовое положение (20 баллов);
- увеличение дебиторской и кредиторской задолженности (30 баллов);

- отсутствие ведения анализа обеспеченности предприятия оборудованием и эффективности его использования (20 баллов);
- отсутствие анализа резерва роста и реализации производимой продукции (30 баллов);
- анализа материальных ресурсов предприятия (50 баллов);
- возможность социальной защиты и социальной защищённости коллектива (30 баллов);
- несоответствие квалификации существующего штата сотрудников с реальными потребностями производства, недостаточно поставленная система переобучения кадров (30 баллов);
- отсутствие должного внимания к изменяющейся конъюнктуре рынка, а именно недооценка ввода в продажу новых видов продукции (20 баллов);
- игнорирование возможностей получения дополнительного дохода от сдачи в аренду производственного оборудования и площадей предприятия (20 баллов);
- текучесть кадров на 2% за исследуемый период (1 баллов);
- недостаточная работа в части маркетингового исследования (20 баллов);
- изношенность основного оборудования (40 баллов);
- наличие неформальных организаций (15 баллов).

Оценка влияния всех факторов на деятельность предприятия чаще всего проводится методом экспертных оценок.

В качестве экспертов могут быть использованы ведущие специалисты самого предприятия или приглашенные специалисты – независимые эксперты соответствующего профиля.

Величина балла присеваемая каждому фактору (ресурсу) лежит в пределах от 10 до 120, а максимальный весовой коэффициент (удельный вес) каждого фактора удержания или ликвидации принимается в пределах от 0,1 до 1,0.

Вычисляем общий потенциал (ресурс) организации положительно влияющий на деятельность организации:

$$У = (60 * 0,6) + (80 * 0,8) + (30 * 0,8) + (70 * 0,6) + (120 * 0,9) = 274.$$

Вычисляем факторы внешнего и внутреннего разрушительный воздействий стремящихся ликвидировать организацию или нанести ей ощутимый вред.

$$Л = V1 + V2, (3.43.)$$

$$Л = (10 * 0,8) + (20 * 0,5) * 5 + (30 * 0,4) * 4 + (50 * 0,6) + (1 * 0,4) + (40 * 0,8) + (15 * 0,6) = 177,4.$$

Определяем УР (уровень развития):

$$УР = ((У - Л) / У) * 100\% , (3.44.)$$

$$УР = ((274 - 177,4)/274) * 100\% = 35,3.$$

Согласно характеристике уровней развития наше предприятие ближе к четвертому уровень, что говорит о нормальном развитии предприятия, о повышении его значимости, конкурентоспособности.

В настоящее время уровень организации строительства определяется уровнем применения сухих строительных смесей заводского производства.

Перспективой развития предприятия является выход на потребительские рынки не только России, но и международные рынки. Данная продукция пользуется большим спросом у населения. Постоянно растет потребление таких материалов, как кладочные растворы, выравнивающие составы, штукатурные композиции для внутренних и наружных работ, специальных материалов (клеи, наполнители, армированные растворы, цветные штукатурные составы и т.д.)

Применение сухих растворных смесей заводского изготовления позволяет удовлетворить возросшие требования к качеству и экономичности строительства. Также использование готовых сухих растворных смесей, особенно в виде доставляемых навалом порошков, способствует защите окружающей среды, так как удаление бумажных мешков сведено к минимуму.

Экономический эффект от инновационных мероприятий.

Экономический эффект определяется по формуле:

$$\mathcal{E} > \mathcal{E}_{np} - \mathcal{E}_n, \text{ где (3.45.)}$$

\mathcal{E}_{np} – годовой прирост прибыли, рассчитываемый по формуле:

$$\mathcal{E}_{np} = \frac{(A_1 - A_2)}{A_2} \times \Pi_1 + \frac{(C_1 - C_2)}{100} \times A_2, \text{ где (3.46.)}$$

A_1 – себестоимость работ (объем реализованной продукции до внедрения системы менеджмента качества);

A_2 – себестоимость работ (объем реализованной продукции после внедрения системы);

Π_1 – прибыль (убытки) до внедрения;

C_1 – затраты на один рубль реализуемой продукции до внедрения системы качества;

C_2 – затраты на один рубль реализуемой продукции после внедрения системы качества.

$$\mathcal{E}_n = E_n \times K_a, \text{ (3.47.)}$$

Эп - показатель эффективности затрат на создание системы, где E_n – нормативный коэффициент экономической эффективности капитальных вложений в строительной отрасли, $E_n = 0,23$.

K_a – капитальные вложения (затраты) связанные с созданием и внедрением системы. За отчетный год примем 2009 год.

Анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятия не дает однозначного ответа об эффективности деятельности предприятия за исследуемый период.

Предлагаемые направления повышения уровня эффективности позволяют снизить их уровень издержек производства (процент).

Таблица 3.34.

Исходные данные:

№	Наименование	Обозн.	Значение
1	Годовой объем реализованной продукции до внедрения	A_1	757518.руб
2	Годовой объем реализованной продукции после внедрения	A_2	784578 т.руб
3	Затраты на 1 руб. реализованной продукции до внедрения	C_1	120,5руб
4	Затраты на 1 руб. реализованной продукции после внедрения	C_2	198,6кон/руб
5	Прибыль (убытки) от реализованной продукции в отчетном году	$П_1$	102176 т.руб
6	Нормативный коэффициент эффективности затрат	E_n	0,23
7	Затраты на создание и внедрение системы	K_a	3378т.руб

Примечание: прямые затраты в общем объеме реализованной продукции в 2009 году составили примерно 356251,36 тыс. рублей. Из них объем непроизводственных затрат, то есть затрат связанных с неэффективностью работы по результатам контроля составляют: в 2009 году они составили примерно 54612,3 тыс. рублей. Прибыль текущего года – 102176 тыс. руб. Если условно принять, что мероприятия была бы внедрены в 2008 году, то эти прибыль увеличилась бы еще больше.

$$\mathcal{E}_{пр} = (784578 - 757518) / 757518 \times 102176 + (198,6 - 120,5) / 100 \times 784578 = 3649,92 + 612755,41 = 616405,33 \text{ тыс.руб.}$$

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_{пр} - E_n \times K_a, \quad (3.48.)$$

$$\mathcal{E} = 616405,33 - 0,23 \times 3378 = 615628,39 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, в 2009 году экономический эффект от предлагаемых мероприятий был бы достигнут.

Инвестиционный проект характеризуется прибыльностью и риском. Оптимальными по степени прибыльности и риска на сегодняшний день являются инвестиции в строительство и строительную индустрию. Социальная значимость таких проектов делает их привлекательными и сегодня, и в многолетней перспективе. Для этого необходимо взглянуть на проблему с системных позиций.

Литература

1. Бабаев Ю.А. Теория бухгалтерского учета: Учебное пособие 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2001.-304 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 2. – К.: Ника-Центр,1999.
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП «ИТЕМ Лтд», 1995.
4. Богуславский М. Роль законодательства в создании инвестиционного климата в стране. - // Внешняя торговля. – 1992. - №1. – С. 18-23.
5. Гитман Л., Джонк М. Основы инвестирования. Пер. с англ. – М.: Дело, 1997.
6. Ефремова А.А. Отдельные проблемы учета основных средств // Главбух. – 2001. - №10.-с. 15-16.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Рыжова О.А., преподаватель, Себряковский филиал Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета

Цель: в статье поставлена проблема определение путей повышения конкуренции. Проводится оценка конкурентоспособности предприятия. Определение экономического эффекта от инновации.

Сейчас промышленные предприятия Российской Федерации находятся на этапе структурных преобразований. Устойчивое функционирование промышленного предприятия в значительной степени определяется эффективностью его развития. Стратегия устойчивого развития промышленного предприятия направлена на повышение конкурентоспособности его продукции за счет умения предприятия эффективно использовать финансовый, производственный, интеллектуальный и трудовой потенциал.

Динамика потенциалов должна поддерживаться на заданных уровнях конкурентоспособности предприятия и продукции за счет инновационного потенциала, который влияет на устойчивость эффективности развития предприятия. На практике данному вопросу не уделяется должного внимания.

Эффективность развития промышленного предприятия как экономическая категория становится языком международного общения, а ее концептуальные основы на базе открытых стандартов качества серии ИСО 9000 и концепции TQM (всеобщий менеджмент качества) позволяют легче войти в мировое экономическое пространство.

В мировую строительную практику за последнее десятилетие все более широко внедряются различные виды сухих смесей. В настоящее время уровень организации строительства определяется уровнем применения сухих смесей заводского производства.

Рынок готовых сухих растворных смесей увеличивается во всем мире. Постоянно растет потребление таких материалов, как кладочные растворы, выравнивающие составы, штукатурные композиции для внутренних и наружных работ, специальные материалы (клеи, наполнители, армированные растворы, цветные штукатурные составы и др.).

При сопоставлении эффективности использования растворов, изготовленных из сухих смесей заводского изготовления, с растворами, приготовленными на строительной площадке, отмечается, что трудозатраты снижаются примерно на 40% при использовании сухих смесей, затаренных в мешки, и на 60% при использовании неупакованных порошкообразных композиций.

Использование готовых сухих растворных смесей, особенно в виде доставляемых навалом порошков, способствует защите окружающей среды, так как удаление бумажных мешков сведено к минимуму.

В соответствии с существующими проектными решениями возможны три варианта заводов, выпускающих сухие растворные смеси:

- заводы со смесительными башнями производительностью до 120 т/ч;
- технологические линии производительностью 8-50 т/ч;
- малые полностью или частично автоматизированные установки с производительностью 1-10 т/ч.

Второй вариант по сравнению с первым (предусматривающим наличие смесительной башни) самым дешевым и характеризуется меньшей общей высотой простоек. Центральным элементом предприятия является смеситель периодического действия. Смесители бывают трех видов: смеситель MR, характеризующийся полным опорожнением; смеситель ME, опорожняющийся через единственную заслонку, и смеситель MS, соединенный с системой трубопроводов. Все типы смесителей оборудуются запатентованным уплотнением разгрузочной системы. Другими элементами рассматриваемых проектов являются гибкая система дозирования добавок, наличие весовых дозаторов основных компонентов, лопастных дозаторов и аэрожелобов различной конструкции. На предприятии разработана собственная система контроля технологического процесса. Сооружение предприятия для изготовления сухих растворных смесей

осуществляется с учетом требований конкретного заказчика и региональных особенностей. Готовый продукт можно либо загружать в местный бункер, либо помещать в большие промежуточные силоса для дополнительного хранения, либо упаковывать в рециркулируемые бумажные мешки.

Для нормальной работы на строительной площадке необходимо иметь в определенном месте и в соответствующее время сухие растворные смеси в необходимом количестве и соответствующего качества.

Тенденция к созданию мобильных силосных установок позволяет обеспечивать непрерывное снабжение строительной площадки. Передвижные воздуходувки могут загружать готовые сухие растворные смеси в силосы, расположенные на строительной площадке. При наличии силосов вместимостью от 1,2 до 22 м³ возможно транспортировать продукты навалом, а также специальными материалами. Готовую сухую растворную смесь можно подавать на строительную площадку в мешках. Система хранения материалов на строительной площадке обеспечивает перемещение сухой растворной смеси из силоса к точке применения даже в том случае, если она находится на самой высокой отметке строительной площадки. Возможно предусмотреть комбинации при размещении и транспортировании материалов:

- силос – транспортная система – штукатурная установка;
- силос – насос смесительного силоса;
- силос – смеситель непрерывного действия – насос;
- силос – смеситель непрерывного действия – растворный ковш – подъемный кран.

Готовая сухая растворная смесь превращается в действительно строительный материал – подвижный штукатурный раствор – при добавлении в нее воды непосредственно на строительной площадке. Учитывая различные региональные факторы, логистика на строительной площадке охватывает поверхность основания и возможность рабочих ввести материалы в технологический процесс. Она должна:

- выбрать соответствующий вид сухой растворной смеси;
- определить ее количество, обрабатываемое в единицу времени;
- обеспечить машинное изготовление продукта в соответствии с программой.

Все это подразумевает использование такого механизма оборудования как непрерывные конвейеры, смесительные насосы, штукатурные агрегаты и смесители непрерывного действия. В смесителях непрерывного действия и в смесительных насосах сухой материал диспергируется в воде и выдерживается. Это делает конечный продукт более вязким и вызывает меньший износ элементов смесительного оборудования. Смесительные насосы оснащены контрольной системой с индикатором течения.

Проблематика использования сухих готовых растворных смесей не ограничивается разработкой специального оборудования для технологии, основанной на применении сухих растворных смесей. Основные принципы, а также практические знания передаются в ходе освоения разработанной программы обучения.

Следует отметить, что Манчестер – Дон характеризуется достаточно высокой производительностью. Предприятие использует местные сырьевые ресурсы.

Завод представляет собой смесительную башню. В верхней части башни размещаются силосы сырьевых компонентов, под силосами - технологическое оборудование для дозирования, смешения, упаковки. При загрузке в силосы сырьевые материалы транспортируются вверх только один раз. По мере прохождения всех технологических операций материалы двигаются вниз. В этом заключается принцип так называемой классической вертикали схемы завода сухих смесей.

Главным сырьевым компонентом является песок. Его содержание в составе смеси превышает содержание всех остальных компонентов вместе взятых. Песок не может содержать глинистых и других включений, должен быть высушен до уровня остаточной влажности около 0,1% и разделен на фракции.

На предприятиях стран Западной Европы отмытый, высушенный, фракционный песок является товаром, который доставляют на завод автоцистернами с пневматической выгрузкой. Значительная часть зарубежных заводов сухих смесей не имеет в своем составе линии подготовки песка. В России такой возможности обычно нет, и заводы сухих смесей, как правило, оснащают линией по подготовке песка.

Следует учитывать, что при производстве модифицированных смесей на долю песка в общем составе затрат приходится всего около 5%, и его стоимость существенной роли не играет. При производстве простых смесей затраты на песок, напротив, являются главным фактором, от которого зависит экономическая эффективность.

Максимальный размер частиц заполнителя зависит от назначения смеси:

- смесь кладочная и штукатурная – 2,5 мм.;
- смесь штукатурная, верхний слой – 1,2 мм.;
- смесь шпаклевочная – 0,5 мм.

Распределение частиц заполнителя по размерам считается оптимальным, когда обеспечивается их максимально плотная упаковка. При этом прочность раствора повышается без увеличения доли вяжущего и, напротив, требуется меньшее количество вяжущего для достижения необходимой прочности. В природном песке распределение частиц по размерам не соответствует оптимальному и песок разделяют на фракции, чтобы затем смешать их в нужной пропорции.

Для широкого внедрения сухих строительных смесей в отечественное производство необходима разработка методологии оценки свойств растворов на основе сухих полимерцементноминеральных композиций. Существующий ГОСТ 28013-89 объединяет понятия «растворная смесь», «сухая растворная смесь», «раствор» и предусматривает их испытание по единой методике ГОСТ 5802. Необходим также поиск и подбор отечественных полимерных добавок, которые могут производиться промышленным способом, взамен дорогостоящих зарубежных.

При техническом перевооружении и оптимизации производства в разных секторах стройиндустрии единовременные затраты составляют от 100 тысяч до 50 миллионов евро и зависят, прежде всего, от цены технологического оборудования. Как правило, дорогостоящими технологиями интересуются мощные финансово-промышленные группы, располагающие высококвалифицированными аналитиками и понимающие, что сроки окупаемости здесь составляют от 4 до 10 и более лет.

Для перехода на более качественный и количественный уровень производства продукции предприятию необходимо: внедрить современные технологии для выхода продукции комбината на международный уровень и принять межгосударственные стандарты в области строительства. Реализация этой задачи может быть с помощью кредита банка.

Литература

1. Дейан А. Изучение рынка / Пер. с фран. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2003. – 128 с.

2. Жариков В.Д., Патеев Б.А., Государственное регулирование экономики-основы ее стабилизации.// научные труды МАОП том 3./ Под ред. В.Н. Родионова.- Москва. Воронеж.: Изд-во МАОП, «НПК (О) «Энергия». 2000. – 0,3 п.л. (в соавт., авт. объем – 0,15 п.л.).

3. Жариков В.Д., Патеев Б.А., Чайникова Л.Н., Планирование технико-экономических показателей.// Учебное пособие./ Под ред. В.Н. Митрофанова. - Тамбов: Изд-во ТГТУ, 1999. – 4,1 п.л. (в соавт., авт. объем – 1,23 п.л.).

4. Маркетинг: общий курс: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» / под ред. Н.Я. Калюжной, А.Я. Яковсона. – 4-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010. – ил., табл. – (Высшее экономическое образование).

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

Солонухо Е.С., Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

Научный руководитель: канд. техн. наук, доцент Кузнецов В.Н.

Финансирование дорожного хозяйства РФ в период 1991-2000 гг. осуществлялось в соответствии с ФЗ от 18.10.1991 N 1759-I «О дорожных фондах в Российской Федерации», который предусматривал работу Федерального дорожного фонда и территориальных дорожных фондов субъектов, регламентировал назначение и использование средств этих фондов для содержания и развития сети автомобильных дорог общего пользования. С 1 января 2005 г. Он был отменен [1].

В результате упразднения дорожных фондов объемы финансирования федеральных и территориальных дорог общего пользования в 2005 году уменьшились в 2,2 раза по сравнению с 2000 годом, при этом объемы выделяемых средств на финансирование федеральных дорог сократились на 28%, на финансирование территориальных дорог – в 2,5 раза. Доля расходов на дорожное хозяйство в ВВП России уменьшилась с 2,9% в 2000 году до 1,1% в 2005 году. При этом наблюдалось снижение доли расходов на автомобильные дороги в федеральном бюджете с 4,9% в 2000 году до 3,0% в 2005 году. А доля расходов на автодороги в бюджетах субъектов Российской Федерации за этот период снизилась с 28,9% в 2000 году до 9,1% в 2005 году.

Сокращение объемов финансирования дорожного хозяйства привело к снижению объемов дорожных работ: в 5 раз уменьшились объемы строительства и реконструкции автодорог, в 2 раза - объемы ремонта дорог [2].

В настоящее время финансирование федеральных дорог осуществляется за счет средств федерального бюджета в соответствии с федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год.

При этом в федеральный бюджет зачисляются доходы от следующих видов налогов, поступающих от пользователей автомобильных дорог:

- 100% доходов от акцизов на легковые автомобили и мотоциклы с мощностью двигателя свыше 67,5 кВт (90 л.с.);
- 40% доходов от акцизов на автомобильный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей.

Перечисленные налоги не являются закрепленными источниками финансирования дорожного хозяйства, они зачисляются в доходы федерального бюджета. Поэтому объем средств, выделяемых из федерального бюджета на федеральные автомобильные дороги, не зависит от объема поступлений налогов от пользователей автомобильных дорог.

Финансирование территориальных автомобильных дорог осуществляется из бюджетов субъектов Российской Федерации, в которые зачисляются следующие виды налогов от пользователей автомобильных дорог:

- 100% доходов от транспортного налога;
- 60% доходов от акцизов на автомобильный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей.

Перечисленные налоги также не являются закрепленными источниками финансирования дорожного хозяйства, они зачисляются в доходы бюджета субъекта Российской Федерации.

Помимо указанных выше налоговых доходов, в число закрепленных источников финансирования дорожной отрасли должны быть включены неналоговые доходы от эксплуатации и использования имущества автомобильных дорог общего пользования, объединяющие доходы, полученные от компенсации ущерба, наносимого автомобильным дорогам автотранспортными средствами, перевозящими тяжеловесные и крупногабаритные грузы, а также доходы от эксплуатации автомобильных дорог на платной основе.

Возможными дополнительными источниками финансирования дорожного хозяйства могут служить также доходы от таможенных пошлин на ввозимые автомобили, запчасти к ним и шины, а также часть прибыли страховых компаний от страхования автогражданской ответственности.

Учитывая международный опыт и условия России, где более трети от общей протяженности федеральной сети составляют дороги, рассчитанные на эксплуатацию грузовых автомобилей с осевой нагрузкой не более 6 т, целесообразно ввести плату за проезд по федеральным автодорогам как с отечественных, так и с иностранных автомобилей, полная масса которых с грузом согласно технической документации завода-изготовителя превышает 12 тонн. Различия в ставках платы должны быть обусловлены количеством осей транспортного средства и временем его проезда по сети федеральных автодорог. Ставки платы должны определяться на основе выявленных зависимостей воздействия грузовых автомобилей различной массы на разрушение сети автомобильных дорог.

Учитывая проблемы дорожной отрасли в России, связанные с катастрофическим снижением объемов финансирования, возникает необходимость формирования специализированных целевых дорожных фондов для аккумулирования необходимых финансовых ресурсов.

27 июля 2010 г. вице-премьер, глава Минфина Алексей Кудрин сообщил, что по итогам прошедшего накануне обсуждения президент РФ Дмитрий Медведев принял решение о создании в 2011 году федерального дорожного фонда. В настоящее время средства на дорожное строительство выделяются отдельной строкой в бюджете, а источники

финансирования этой статьи расходов не выделяются. Эта схема не в состоянии обеспечить качественное строительство и ремонт.

Решено было воссоздать дорожный фонд с несколько измененной по сравнению с тем, что было в 90-е годы, структурой финансирования. Для начала власти признали потенциал транспортного налога, идущего на ремонт дорог, недостаточным. Его базовую ставку с 2011 года снизят вдвое - это решение уже поддержал глава государства. Параллельно будет расти акциз на горюче-смазочные материалы (ГСМ) на 1 рубль на 1 литр в год в течение трех лет, начиная с 2011 года. Кудрин оценил потенциал акциза примерно в три раза выше, чем потенциал транспортного налога. Повышение акцизов на ГСМ в 2011 году принесет бюджету РФ 82,9 миллиарда рублей, в 2012 году - 174 миллиарда рублей, в 2013 году - 279 миллиардов рублей. Начиная с 2012 года, половина этих дополнительных доходов будет направлена в субъекты РФ без зачисления в федеральный бюджет по формуле, связанной с количеством дорог и зарегистрированных автомобилей, так же деньги распределят и в 2013 году, а 2010 год будет переходным. В целом объем федерального дорожного фонда в 2011 году составит 377 миллиардов рублей, в 2013 году он увеличится до 408 миллиардов рублей. Для сравнения, в 2010 году на дорожное строительство и содержание дорог выделено 280 миллиардов рублей. Согласно расчетам Минфина, за 2011-2013 годы объем средств, направляемых на эти цели, увеличится на 60%. За счет фонда Минтранс рассчитывает к 2015 году привести в соответствие с нормативами до 85% сети федеральных автодорог. К этому же сроку будут приведены в нормативное состояние и мосты, шестая часть которых сегодня находится в аварийном состоянии. С будущего года все дороги к населенным пунктам численностью свыше 125 тысяч человек будут оснащены твердым покрытием [3].

Основным назначением целевых дорожных фондов в России должно стать обеспечение расходов, связанных с содержанием, ремонтом, реконструкцией и строительством автомобильных дорог общего пользования и управлением государственным и муниципальным имуществом в сфере дорожного хозяйства за счет налогов с пользователей дорожной сети и неналоговых доходов от эксплуатации и использования имущества автомобильных дорог. Средства целевых дорожных фондов не могут быть использованы на цели, не соответствующие их назначению. Переход к системе финансирования дорожного хозяйства через целевые дорожные фонды предполагается после определения механизма привлечения налоговых и неналоговых источников и формирования системы эффективного финансового управления средствами фондов.

Необходимо отметить, что совершенствование системы финансирования дорожного хозяйства напрямую связано с созданием конкурентной рыночной среды в отрасли. Только создание устойчивых источников финансирования автомобильных дорог способно

сформировать необходимые условия для реальной конкуренции между подрядчиками на выполнение дорожных работ.

Литература

1. ФЗ от 18.10.1991 N 1759-І «О дорожных фондах в Российской Федерации».
2. Проект Основ Концепции реформирования дорожного хозяйства Российской Федерации, 2006 г.
3. «Возрождение дорожных фондов: платит тот, кто едет», РИА Новости, 27.07.2010г.

IV. Экология в строительстве

**Geometrical and electronic structure of molecule β -naftol
by method MNDO**

Andreev D. S., SF VolgSABU

Supervisor of studies: d.c.s., prof. Babkin V.A.

AIMS AND BACKGROUNDS

The aim of this work is a study of electronic structure of molecule β -naftol and theoretical estimation its acid power by quantum-chemical method MNDO. The calculation was done with optimization of all parameters by standard gradient method built-in in PC GAMESS [1]. The calculation was executed in approach the insulated molecule in gas phase. Program MacMolPlt was used for visual presentation of the model of the molecule. [2].

METHODICAL PART

Geometric and electronic structures, general and electronic energies of molecule β -naftol was received by method MNDO and are shown on fig. 1 and in tabl.1. The universal factor of acidity was calculated by formula: $pK_a = 42.11 - 147.18 \cdot q_{\max}^{H^+}$ [3] (where, $q_{\max}^{H^+}$ – a maximum positive charge on atom of the hydrogen $q_{\max}^{H^+} = +0.19$ (for β -naftol $q_{\max}^{H^+}$ alike tabl.1)). $pK_a=14$.

Quantum-chemical calculation of molecule β -naftol by method MNDO was executed for the first time. Optimized geometric and electronic structures of these compound was received. Acid power of molecule β -naftol was theoretically evaluated ($pK_a=14$). These compound pertain to class of very weak H- acids ($pK_a>14$).

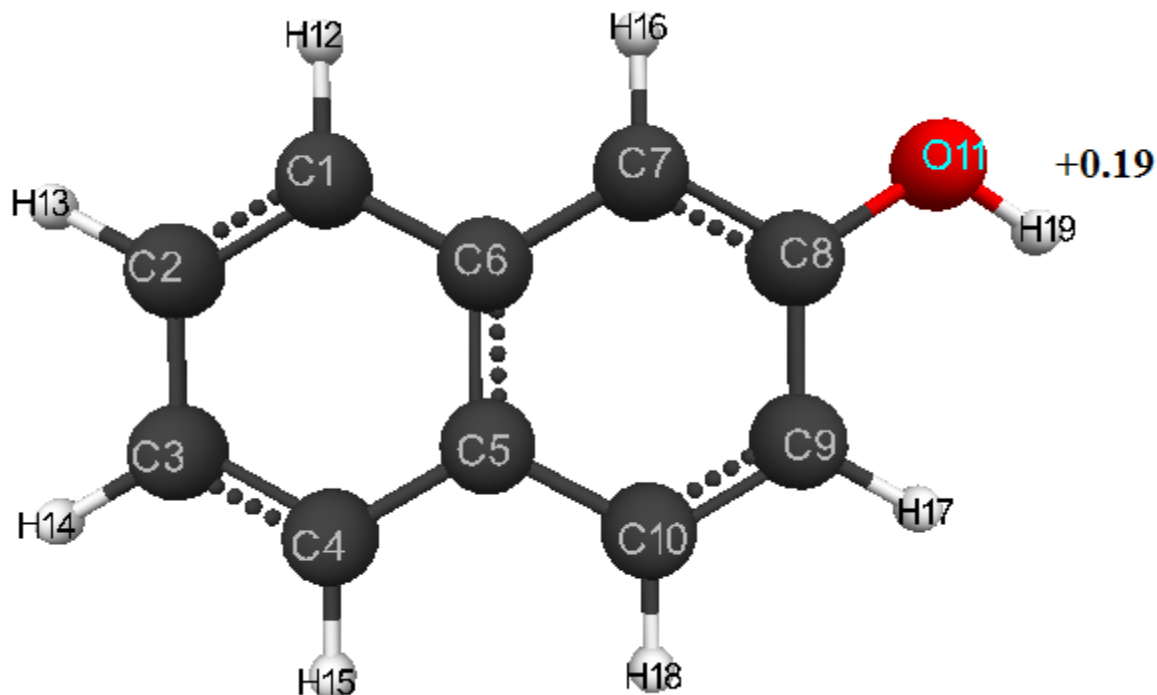


Fig. 1. Geometric and electronic molecule structure of β -naftol.

($E_0 = -165012$ kDg/mol, $E_{el} = -792179$ kDg/mol).

Optimized bond lengths, valence corners and charges on atoms of the molecule of β -naftol.

The Table 1.

Длины связей	R, Å	Валентные углы	Град	Атом	Заряды на атомах молекулы
C(2)-C(1)	1.38	C(1)-C(2)-C(3)	120	C(1)	-0.05
C(3)-C(2)	1.43	C(2)-C(3)-C(4)	120	C(2)	-0.05
C(4)-C(3)	1.38	C(3)-C(4)-C(5)	121	C(3)	-0.07
C(5)-C(4)	1.44	C(9)-C(10)-C(5)	122	C(4)	-0.03
C(5)-C(10)	1.44	C(4)-C(5)-C(6)	119	C(5)	-0.07
C(6)-C(5)	1.43	C(5)-C(6)-C(7)	119	C(6)	-0.01
C(7)-C(6)	1.44	C(6)-C(7)-C(8)	120	C(7)	-0.08
C(8)-C(7)	1.40	C(7)-C(8)-C(9)	120	C(8)	+0.10
C(9)-C(8)	1.44	C(8)-C(9)-C(10)	120	C(9)	-0.12
C(10)-C(9)	1.38	C(7)-C(8)-O(11)	118	C(10)	0.00
O(11)-C(8)	1.36	C(2)-C(1)-H(12)	120	O(11)	-0.25
H(12)-C(1)	1.09	C(1)-C(2)-H(13)	121	H(12)	+0.06
H(13)-C(2)	1.09	C(2)-C(3)-H(14)	119	H(13)	+0.06
H(14)-C(3)	1.09	C(3)-C(4)-H(15)	120	H(14)	+0.06
H(15)-C(4)	1.09	C(6)-C(7)-H(16)	119	H(15)	+0.06
H(16)-C(7)	1.09	C(8)-C(9)-H(17)	120	H(16)	+0.08
H(17)-C(9)	1.09	C(9)-C(10)-H(18)	119	H(17)	+0.06
H(18)-C(10)	1.09	C(8)-O(11)-H(19)	113	H(18)	+0.06
H(19)-O(11)	0.95			H(19)	+0.19

REFERENCES

1. M.W.Schmidt, K.K.Baldrosge, J.A. Elbert, M.S. Gordon, J.H. Ensh, S.Koseki, N.Matsvnaga., K.A. Nguyen, S. J. SU, and anothers. J. Comput. Chem.14, 1347-1363, (1993).
2. Bode, B. M. and Gordon, M. S. J. Mol. Graphics Mod., 16, 1998, 133-138.
3. Babkin V.A., Fedunov R.G., Minsker K.S. and anothers. Oxidation communication, 2002,№1, 25, 21-47.

GEOMETRICAL AND ELECTRONIC STRUCTURE OF MOLECULE O-METOKSIALLILBENZOL BY METHOD AB INITIO

Andreev D. S., *SF VolgSABU*

Supervisor of studies: d.c.s., prof. Babkin V.A.

AIMS AND BACKGROUNDS

The aim of this work is a study of electronic structure of molecule o-metoksiallilbenzol and theoretical estimation its acid power by quantum-chemical method AB INITIO in base 6-311G**. The calculation was done with optimization of all parameters by standard gradient method built-in in PC GAMESS [1]. The calculation was executed in approach the insulated molecule in gas phase. Program MacMolPlt was used for visual presentation of the model of the molecule. [2].

METHODICAL PART

Geometric and electronic structures, general and electronic energies of molecule o-metoksiallilbenzol was received by method AB INITIO in base 6-311G**and are shown on fig. 1 and in tabl.1. The universal factor of acidity was calculated by formula: $pK_a = 49.04 - 134.61 * q_{\max}^{H^+}$ [3] (where, $q_{\max}^{H^+}$ – a maximum positive charge on atom of the hydrogen $q_{\max}^{H^+} = +0.12$ (for o-metoksiallilbenzol $q_{\max}^{H^+}$ alike tabl.1)). $pK_a=33$.

Quantum-chemical calculation of molecule o-metoksiallilbenzol by method AB INITIO in base 6-311G**was executed for the first time. Optimized geometric and electronic structures of these compound was received. Acid power of molecule o-metoksiallilbenzol was theoretically evaluated ($pK_a=33$). These compound pertain to class of very weak H- acids ($pK_a>14$).

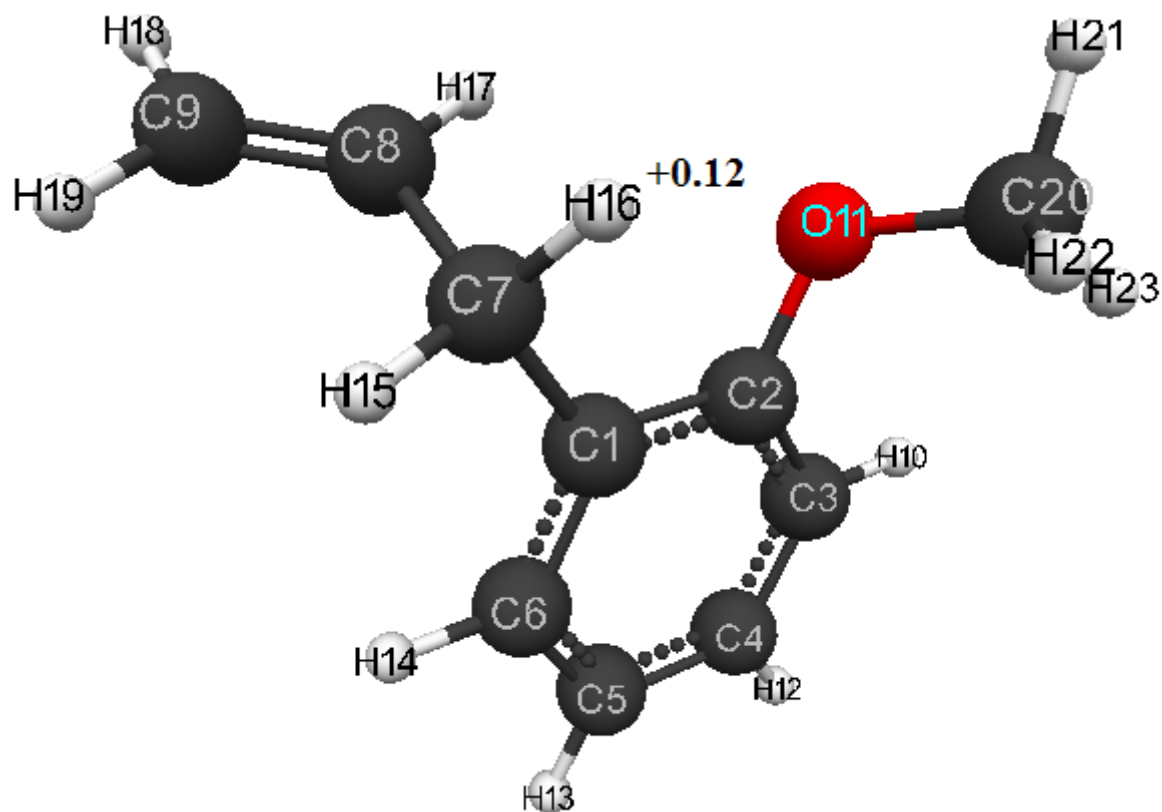


Fig. 1. Geometric and electronic molecule structure of o-metoksiallilbenzol.

($E_0 = -1207173$ kDg/mol, $E_{el} = -2735892$ kDg/mol).

Optimized bond lengths, valence corners and charges on atoms of the molecule of o-metoksiallilbenzol.

The Table 1.

Длины связей	R, А	Валентные углы	Град	Атом	Заряды на атомах молекулы
C(2)-C(1)	1.39	C(1)-C(2)-C(3)	121	C(1)	-0.14
C(3)-C(2)	1.39	C(2)-C(3)-C(4)	120	C(2)	+0.23
C(4)-C(3)	1.38	C(3)-C(4)-C(5)	120	C(3)	-0.09
C(5)-C(4)	1.38	C(4)-C(5)-C(6)	120	C(4)	-0.09
C(6)-C(5)	1.38	C(2)-C(1)-C(7)	121	C(5)	-0.09
C(7)-C(1)	1.52	C(1)-C(7)-C(8)	113	C(6)	-0.06
C(8)-C(7)	1.51	C(7)-C(8)-C(9)	125	C(7)	-0.10
C(9)-C(8)	1.32	C(2)-C(3)-H(10)	119	C(8)	-0.14
H(10)-C(3)	1.08	C(1)-C(2)-O(11)	119	C(9)	-0.20
O(11)-C(2)	1.36	C(3)-C(4)-H(12)	120	H(10)	+0.10
H(12)-C(4)	1.08	C(4)-C(5)-H(13)	120	O(11)	-0.50
H(13)-C(5)	1.08	C(5)-C(6)-H(14)	119	H(12)	+0.10
H(14)-C(6)	1.08	C(1)-C(7)-H(15)	109	H(13)	+0.09
H(15)-C(7)	1.08	C(1)-C(7)-H(16)	109	H(14)	+0.09
H(16)-C(7)	1.09	C(7)-C(8)-H(17)	116	H(15)	+0.10
H(17)-C(8)	1.08	C(8)-C(9)-H(18)	121	H(16)	+0.12
H(18)-C(9)	1.08	C(8)-C(9)-H(19)	122	H(17)	+0.12
H(19)-C(9)	1.08	C(2)-O(11)-C(20)	116	H(18)	+0.11
C(20)-O(11)	1.41	O(11)-C(20)-H(21)	107	H(19)	+0.09

H(21)-C(20)	1.08	O(11)-C(20)-H(22)	111	C(20)	-0.01
H(22)-C(20)	1.09	O(11)-C(20)-H(23)	111	H(21)	+0.10
H(23)-C(20)	1.09			H(22)	+0.08
				H(23)	+0.08

References

4. M.W.Shmidt, K.K.Baldrosge, J.A. Elbert, M.S. Gordon, J.H. Enseh, S.Koseki, N.Matsvnaga., K.A. Nguyen, S. J. SU, and anothers. J. Comput. Chem.14, 1347-1363, (1993).
5. Bode, B. M. and Gordon, M. S. J. Mol. Graphics Mod., 16, 1998, 133-138.
6. Babkin V.A., Fedunov R.G., Minsker K.S. and anothers. Oxidation communication, 2002,№1, 25, 21-47.

КВАНТОВО-ХИМИЧЕСКИЙ РАСЧЕТ МОЛЕКУЛЫ 3-МЕТИЛАЦЕНАФТАЛЕНА МЕТОДОМ АВ INITIO

Бабкин В.А., Андреев Д.С., Себряковский филиал Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета

Результаты расчетов.

Оптимизированное геометрическое и электронное строение, общая энергия и электронная энергия молекулы 3-метилаценафтадена получена методом АВ INITIO в базисе 6-311G** и показаны на рис.1 и в табл.1. Используя известную формулу $pK_a = 49.04 - 134.61q_{\max}^{H^+}$ [4] ($q_{\max}^{H^+} = +0.11$ - максимальный заряд на атоме водорода, pK_a - универсальный показатель кислотности см. табл.1) находим значение кислотной силы равное $pK_a = 34$.

Таким образом, нами впервые выполнен квантово-химический расчет молекулы 3-метилаценафтадена методом АВ INITIO в базисе 6-311G**. Получено оптимизированное геометрическое и электронное строение этого соединения. Теоретически оценена его кислотная сила $pK_a = 34$. Установлено, что 3-метилаценафтаден относится к классу очень слабых Н-кислот ($pK_a > 14$).

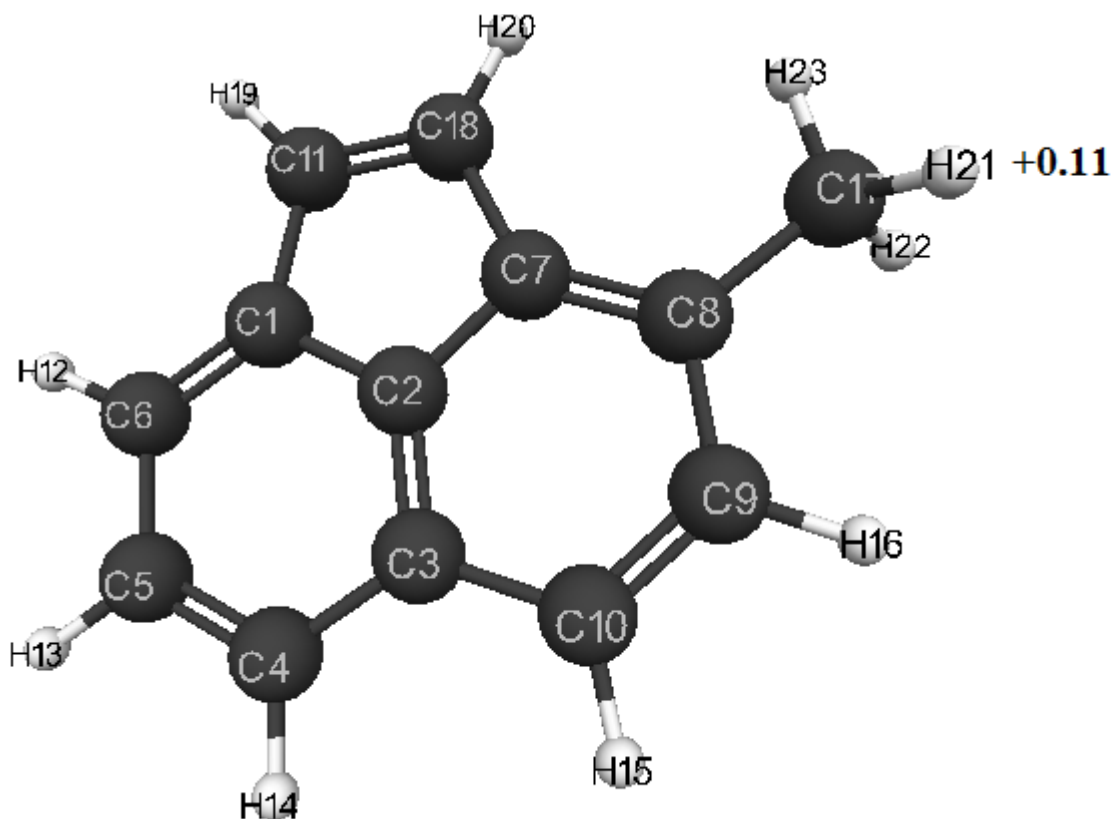


рис.1. Геометрическое и электронное строение молекулы
3-метилацетилена.

($E_0 = -1305747$ кДж/моль, $E_{эл} = -3169647$ кДж/моль)

Оптимизированные длины связей, валентные углы и заряды на атомах молекулы 3-метилацетилена

Таблица 1.

Длины связей	R,Å	Валентные углы	Град	Атом	Заряды на атомах молекулы
C(2)-C(1)	1.41	C(1)-C(2)-C(3)	125	C(1)	-0.05
C(3)-C(2)	1.38	C(9)-C(10)-C(3)	120	C(2)	-0.10
C(3)-C(10)	1.43	C(2)-C(3)-C(4)	116	C(3)	0.00
C(4)-C(3)	1.42	C(3)-C(4)-C(5)	120	C(4)	-0.06
C(5)-C(4)	1.37	C(1)-C(6)-C(5)	119	C(5)	-0.09
C(5)-C(6)	1.42	C(2)-C(1)-C(6)	118	C(6)	-0.06
C(6)-C(1)	1.36	C(1)-C(2)-C(7)	110	C(7)	-0.04
C(7)-C(2)	1.41	C(11)-C(18)-C(7)	109	C(8)	-0.10
C(7)-C(18)	1.48	C(2)-C(7)-C(8)	119	C(9)	-0.08
C(8)-C(7)	1.36	C(7)-C(8)-C(9)	117	C(10)	-0.05
C(9)-C(8)	1.44	C(8)-C(9)-C(10)	123	C(11)	-0.07
C(10)-C(9)	1.36	C(2)-C(1)-C(11)	106	H(12)	+0.09
C(11)-C(1)	1.48	C(1)-C(6)-H(12)	122	H(13)	+0.09
H(12)-C(6)	1.08	C(4)-C(5)-H(13)	119	H(14)	+0.09
H(13)-C(5)	1.08	C(3)-C(4)-H(14)	120	H(15)	+0.09
H(14)-C(4)	1.08	C(9)-C(10)-H(15)	120	H(16)	+0.08
H(15)-C(10)	1.08	C(8)-C(9)-H(16)	118	C(17)	-0.17

H(16)-C(9)	1.08	C(7)-C(8)-C(17)	124	C(18)	-0.07
C(17)-C(8)	1.51	C(1)-C(11)-C(18)	109	H(19)	+0.09
C(18)-C(11)	1.34	C(1)-C(11)-H(19)	125	H(20)	+0.09
H(19)-C(11)	1.07	C(11)-C(18)-H(20)	125	H(21)	+0.11
H(20)-C(18)	1.07	C(8)-C(17)-H(21)	111	H(22)	+0.11
H(21)-C(17)	1.09	C(8)-C(17)-H(22)	111	H(23)	+0.10
H(22)-C(17)	1.09	C(8)-C(17)-H(23)	112		
H(23)-C(17)	1.08				

Литература

1. Кеннеди, Дж. Катионная полимеризация олефинов / Дж. Кеннеди. – М., 1978. – 431 с.
2. M.W.Schmidt, K.K.Baldrosge, J.A. Elbert, M.S. Gordon, J.H. Enseh, S.Koseki, N.Matsvnaga., K.A. Nguyen, S. J. SU, and anothers. J. Comput. Chem.14, 1347-1363, (1993).
3. Bode, B. M. and Gordon, M. S. J. Mol. Graphics Mod., 16, 1998, 133-138.
Babkin V.A., Fedunov R.G., Minsker K.S. and anothers. Oxidation communication, 2002, №1, 25, 21-47.

КВАНТОВО-ХИМИЧЕСКИЙ РАСЧЕТ МОЛЕКУЛЫ 2,4-СПИРОГЕПТАНА МЕТОДОМ MNDO

Бабкин В.А., Шамин С.М., Себряковский филиал Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета

Abstract.

For the first time it is executed quantum chemical calculation of a molecule of 2,4-spirogeptan method MNDO with optimization of geometry on all parameters. The optimized geometrical and electronic structure of this connection is received. Acid force of 2,4-spirogeptan is theoretically appreciated. It is established, than it to relate to a class of very weak H-acids ($pK_a=+36.22$, where pK_a -universal index of acidity).

Key words: quantum chemical calculation, method MNDO, 2,4-spirogeptan, acid strength.

Целью настоящей работы является квантово-химический расчет молекулы 2,4-спирогептана [1] методом MNDO с оптимизацией геометрии по всем параметрам стандартным градиентным методом, встроенным в PC GAMESS[2], в приближении изолированной молекулы в газовой фазе и теоретическая оценка его кислотной силы. Для визуального представления модели молекулы использовалась известная программа MacMolPlt[3].

Результаты расчетов

Оптимизированное геометрическое и электронное строение, общая энергия и электронная энергия молекулы 2,4-спирогептана получены методом MNDO и показаны на

рис.1 и в табл.1. используя известную формулу[4] $pK_a = 42.11 - 147.18 q_{\max}^{H^+}$ ($q_{\max}^{H^+} = +0.04$ – максимальный заряд на атоме водорода, pK_a – универсальный показатель кислотности, см. табл.1) находим значение кислотной силы, равное $pK_a = 36,22$.

Таким образом, нами выполнен квантово-химический расчет молекулы 2,4-спирогептана методом MNDO. Получено оптимизированное геометрическое и электронное строение этого соединения. Теоретически оценена его кислотная сила $pK_a = 36,22$. Установлено, что 2,4-спирогептан относится к классу очень слабых Н-кислот ($pK_a > 14$).

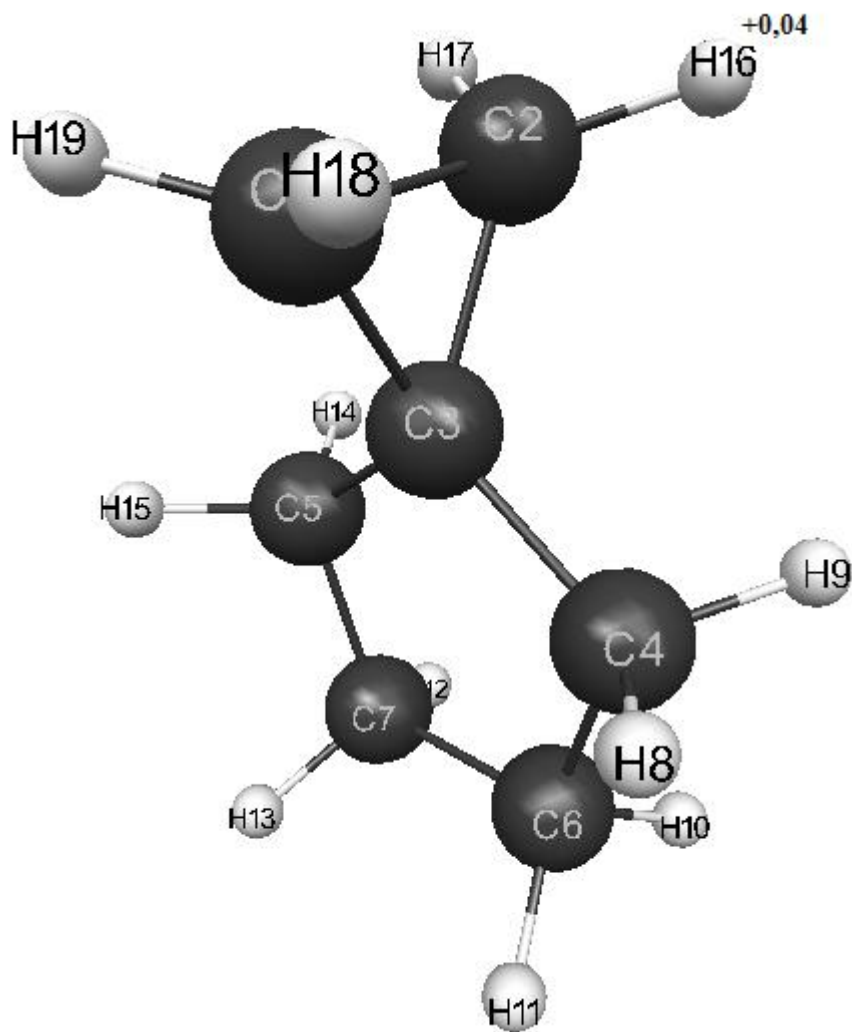


Рис.1. Геометрическое и электронное строение молекулы 2,4-спирогептана
($E_0 = -102715$ кДж/моль, $E_{эл} = -489757$ кДж/моль)

**Оптимизированные длины связей, валентные углы
и заряды на атомах молекулы 2,4-спирогептана.**

Таблица 1

Длины связей	R, А	Валентные углы	Град	Атом	Заряды на атомах молекулы
C(1)-C(2)	1,52	C(1)-C(2)-C(3)	61	C(1)	-0,04
C(1)-C(3)	1,54	C(2)-C(1)-C(3)	61	C(2)	-0,04
C(2)-C(3)	1,54	C(2)-C(3)-C(1)	59	C(3)	-0,16
C(3)-C(4)	1,53	C(3)-C(5)-C(7)	108	C(4)	+0,04
C(3)-C(5)	1,53	C(5)-C(7)-C(6)	108	C(5)	+0,04
C(4)-C(6)	1,54	C(7)-C(6)-C(4)	108	C(6)	-0,02
C(5)-C(7)	1,54	C(6)-C(4)-C(3)	108	C(7)	-0,16
C(6)-C(7)	1,54	C(4)-C(3)-C(5)	108	H(8)	+0,01
H(8)-C(4)	1,1	H(8)-C(4)-C(6)	110	H(9)	+0,01
H(9)-C(4)	1,1	H(9)-C(4)-C(6)	110	H(10)	+0,01
H(10)-C(6)	1,1	H(10)-C(6)-C(7)	111	H(11)	+0,01
H(11)-C(6)	1,11	H(11)-C(6)-C(7)	111	H(12)	+0,01
H(12)-C(7)	1,11	H(12)-C(7)-C(5)	111	H(13)	+0,01
H(13)-C(7)	1,12	H(13)-C(7)-C(5)	111	H(14)	+0,01
H(14)-C(5)	1,11	H(14)-C(5)-C(3)	111	H(15)	+0,01
H(15)-C(5)	1,11	H(15)-C(5)-C(3)	111	H(16)	+0,04
H(16)-C(2)	1,11	H(16)-C(2)-C(1)	120	H(17)	+0,04
H(17)-C(2)	1,11	H(17)-C(2)-C(1)	120	H(18)	+0,04
H(18)-C(1)	1,11	H(18)-C(1)-C(2)	120	H(19)	+0,04
H(19)-C(1)	1,11	H(19)-C(1)-C(2)	120		

Литература

1. Дж. Кеннеди. Катионная полимеризация олефинов / Дж. Кеннеди. – М., 1978.-431 с.
2. M.W.Shmidt, K.K.Baldrosge, J.A. Elbert, M.S. Gordon, J.H. Enseh, S.Koseki, N.Matsvnaga., K.A. Nguyen, S. J. SU, and anothers. J. Comput. Chem.14, 1347-1363, (1993).
3. B. M. Bode and M. S. Gordon J. Mol. Graphics Mod., 16, 1998, 133-138.
4. V.A. Babkin, R.G. Fedunov, K.S. Minsker and anothers. Oxidation communication, 2002, №1, 25, 21-47.

ХАРАКТЕРИСТИКА ИЛОВЫХ ОТЛОЖЕНИЙ ОЗЕРА ПРИДОРОЖНОЕ

*Буравлева Е., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета*

*Научный руководитель: к.геогр.н., доцент Решетникова М.В.,
преподаватель Решетников Р.А.*

Цель работы: определить вид сапропеля озера Придорожное по содержанию органического вещества.

Методологическая основа: в процессе исследовательской работы были применены следующие методы: эксперимент, анализ и синтез полученной информации.

Результаты исследования:

Термин "сапрпель" означает "гнилой ил" и был предложен Лаутенбергом в 1901 г. и независимо от него Г. Потонье в 1904 г. В группе минеральных и органических лечебных грязей их объединяют общим названием пелоиды, что означает илы.

Сапрпель - это донные отложения пресноводных водоемов, образующиеся в результате разложения отмершей водной растительности, остатков живых организмов и сносимых водой почвогрунтовых частиц без доступа кислорода.

Сапрпель относится к возобновляемым природным ресурсам и является уникальным природным органическим сырьем. Его отложения характерны исключительно для пресноводных водоемов. Процессы его накопления продолжаются и в настоящее время, причем для многих водоемов они носят прогрессирующий характер. Химический состав и особенности свойств сапрпеля различных месторождений существенно различаются и определяются условиями его формирования, а также разнообразием растительного и животного мира озер.

Сапрпели относятся к природным биополимерам и являются ценным природным сырьем для промышленности, медицины, сельского хозяйства.

Чтобы определить вид сапрпеля озера Придорожное по содержанию органического вещества был проведен анализ донных отложений. Выполнена оценка качественных характеристик сапрпеля по соответствию требованиям ТУ 2191-022-00483470-93 «Удобрения сапрпелевые».

Выводы:

Сапрпель озера Придорожное относится ко второй группе сапрпелей – «обедненные сапрпели с содержанием органических веществ от 10% до 50%»; по содержанию органического вещества относятся к четвертому типу – минерализованные (органического вещества – 11,9%, зольность – 73,9%).

Донные отложения озера Придорожное исследуются впервые.

Литература:

- 1) <http://www.saprex.ru/>
- 2) ГОСТ 25100-95 - Грунты. Классификация.
- 3) <http://www.chulman-chelny.ru/index.php/tehnolog-shema-granulir/>
- 4) ТУ 2191-022-00483470-93 «Удобрения сапрпелевые»

САНИТАРНО-ЗАЩИТНЫЕ ЗОНЫ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Косова К.О., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета

Научный руководитель: к.геогр.н., доцент Решетникова М.В.,
ст. преподаватель А.Н. Либеровская

Цель работы: исследовать санитарно-защитную зону ОАО «Себряковский комбинат асбестоцементных изделий» (ОАО «СКАИ»).

Методологическая основа: в процессе исследовательской работы были применены следующие методы: анализ и синтез полученной информации.

Результаты исследования:

Санитарно-защитная зона (СЗЗ) - специально выделенная территория между промышленными предприятиями и близлежащими жилыми или общественными зданиями. Санитарно-защитная зона (СЗЗ) создается с целью защиты населения от влияния вредных производственных факторов (шум, пыль, газообразные и другие вредные выбросы, содержащие промышленные загрязнения).

Размер **санитарно-защитной зоны (СЗЗ)** может составлять от 50 до 1000 м и устанавливается в зависимости от того, к какому классу принадлежит предприятие. Все предприятия разделяются по действующему законодательству на пять классов в зависимости от степени вредности выделяемых в атмосферу промышленных выбросов, совершенства технологических процессов на предприятии, наличия очистных сооружений.

ОАО «Себряковский комбинат асбестоцементных изделий» (ОАО «СКАИ») имеет в своем составе три производственные площадки. Общее количество стационарных источников выбросов загрязняющих веществ в атмосферу – 186, наименований загрязняющих веществ – 57 (твердых -21, газообразных – 36, обладающих эффектом суммации – 7). Валовый выброс загрязняющих веществ в целом по предприятию на существующее положение составляет 307,350061 т/год.

Выводы:

Нормируемый размер санитарно-защитной зоны для ОАО «СКАИ» - 1000 м, так как комбинат относится к I классу в соответствии с санитарной классификацией строительных предприятий.

Литература

1. <http://www.malsspb.ru/uslugi/eco/szz.php>
2. СанПиН 2.2.1/2.1.1.1200-03 "Санитарно-защитные зоны и санитарная классификация предприятий, сооружений и иных объектов"

ГЕОЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ДОЛИННО-ЛАНДШАФТНЫХ КОМПЛЕКСОВ ДОНА И ХОПРА

*Спиридонов В.Е., Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета*

Научный руководитель: к.геогр.н., доцент Князев А.П.

Ландшафтная структура долинно-ландшафтных комплексов изменяется на протяжении всей речной долины и зависит от порядка речной системы, который часто сопряжен с её возрастом, площадью водосбора, гидродинамической мощности потока, а также зависит от того, какие зоны, физико-географические провинции или страны пересекает речная долина (Исаченко А.Г., 2003 и др.). Следовательно, физико-географическое или ландшафтное районирование долинных ландшафтных комплексов является важной научной, прикладной и теоретической задачей ландшафтоведения и тесно связано с критериями районирования зональных (междуречных) геосистем, хотя, в данном вопросе, еще много неясного.

Возраст речных долин рек региона постледниковый. Анализ ландшафтной карты показывает, что надпойменные террасы, как правило, протягиваются по левым берегам долин рек, достигая общей ширины 5-8 км, но иногда расширяясь до 12-15 км (в долине Хопра у Хоперского заповедника и ст-цы Слащевской). В послеледниковых долинах Дона, Хопра и Тишанки выделяется пойма, первая надпойменная терраса Q_3^2 и две перигляциальные обширные террасы - вторая Q_3^1 и третья Q_2 . Вторая и третья, видимо, сформировались во время Днепровского и Московского оледенений. На второй и третьей надпойменных террасах Дона и Хопра отмечены разнообразные песчаные массивы - Средне-Донские, Косарские, Кумылженские, Алексеевские, и др. Эти пески образовались в перигляциальные эпохи Днепровского (Q_{II}^1) и Московского (Q_{II}^2) оледенений.

Долины Дона и его притоков относятся к Средне-Донскому району Донской интразональной провинций. Н.О. Рябинина (1997) выделяет Хоперский интразональный ландшафтный подрайон. В Средне-Донском ландшафтном районе в качестве ландшафтного подрайона выделяются Средне-Донские (Еланские, Песковатские, Вешенские) и Кумылженские пески. Выделение в качестве ландшафтных подрайонов песчаных массивов обусловлено характером их неоген-четвертичного развития и особенностями почвенно-растительного покрова.

Натеррасовые комплексы Средне-Донских песков выделяются в качестве особого ландшафтного подрайона по следующим критериям:

1. Общность палеогеографического развития. Исследованиями В.А. Брылева (1992)

показано, что Песковатские, Еланские и Вешенские пески образованы перигляциальными потоками Донского и Московского ледников. На их месте в раннем плейстоцене располагалась обширная зандровая равнина

2. Единые геолого-геоморфологические признаки. Сходные черты и элементы рельефа (очень характерен террасовый тип междуречья).

3. Почвенно-растительные особенности (примитивные песчаные почвы рыхлого сложения, бесструктурные и слабо гумусированы (содержание гумуса не более 0,5 %), широкое развитие урочищ аренных лесов, натеррасовых сосновых боров, урочищ плоскодонных балок и т.д.).

Общность палеогеографического развития, единые геолого-геоморфологические и почвенно-растительные особенности позволили автору выделить в пределах Средне-Донского интразонального ландшафтного подрайона одноименный ландшафт – Средне-Донских флювиогляциальных ранне (Q_{II}^1) - и среднеплейстоценовых (Q_{II}^2) песков на дерново-песчаных почвах с урочищами псаммофитных степей, сосновых боров и колками аренных лесов.

Для песчаных массивов третьей Q_{II}^1 и четвертой Q_{II}^2 надпойменных террас Среднего Дона характерен террасовый тип местности образованный перигляциальными потоками Днепровского и Донского ледников. Террасы сложены рыхлыми песчано-глинистыми аллювиальными породами, плоскоравнинны, иногда расчленены овражно-балочными системами и долинами рек (Песковатка и Елань). Будучи покрытыми с поверхности лессовыми суглинками, террасовые междуречья постепенно сливаются с пологими склонами и плакорами. Примером террасового типа междуречий является водораздел Хопра и Дона. Мощность отложений террас, по данным бурения, составляет до 30-35 м, абсолютные отметки до 100-120 м.

На периферии Средне-Донского интразонального ландшафта доминируют плосконаклонные песчаные массивы пологих склонов со слабдефлированными чернозёмными супесчаными почвами. В настоящее время это горизонтальная слабонаклонная равнина, с супесчаными почвами почти полностью занятая посевами сельскохозяйственных культур. Часть пашни (до 35-40 % пахотного клина), из-за сложной экономической ситуации было заброшена в середине 90-х гг. XX века. Все пастбища на супесчаных почвах подвержены процессам пастбищной дигрессии. Залежные и целинные участки представлены псаммофитно-разнотравно-злаковыми (*Stipa pennata* + *Festuca valesica* + *Artemisia campestris*) сообществами. Значительные территории (до 10 %) заняты сосновыми

борами, березовыми и осиновыми лесонасаждениями (*Pinus sylvestris* + *Populus tremula* + *Betula pendula* + *Populus nigra*).

Третью и четвертую Донские надпойменные террасы (а также вторую и третью надпойменные террасы Хопра) занимают пологоволнистые слабовсхолмленные песчаные массивы с дефлированными черноземными песчаными почвами. В хозяйственном плане данная группа урочищ занята пастбищно-сенокосными и бахчевыми угодьями. Целинная растительность представлена разнотравно-овсяницево-ковыльными (*Stipa pennata* + *Festuca beckeri* + *Achillea micrantha*) сообществами.

Ко второй и третьей Донским террасам и второй надпойменной террасе Хопра приурочены бугристо-котловинные закрепленные песчаные массивы со слабогумусированными песчаными черноземовидными почвами и серопесками. В морфологическом плане это хаотическое нагромождение песчаных барханов (высотой до 5-7 м) и котловин выдувания (глубиной до 2-3 м). Террасы, еще не освоенные псаммофитной растительностью, подверглись интенсивным процессам дефляции и выдувания. Это привело к образованию песчаных барханов, гряд, всхолмлений, разделенных котловинами выдувания.

Как только эоловые формы рельефа закреплялись псаммофитной растительностью, рельеф приобретал бугристо-котловинные очертания. Растительность закрепленных бугристых песков характеризуется большим разнообразием: плоские вершины и пологие склоны заняты разнотравно-овсяницевыми сообществами (*Festuca beckeri* + *Coeleria glauca* + *Centaurea scabiosa*). По крутым склонам бугров обычны волоснецово-овсяницевые сообщества (*Festuca beckeri* + *Leumus racemosus*), а котловины заняты осоково-вейниковыми травостоями (*Calamagrostis epigeios* + *Carex colchic*). Котловины выдувания зачастую заняты аренными лесами (*Populus tremula*, *Betula pendula*, *Salix caspica*, *S. rosmarinifolia*), что связано с близким залеганием пресных грунтовых вод. На разбитых бугристых песках преобладают вторичные группировки *Artemisia campestris* и *A. arenaria* с включением *Agropyron pectinatum*, *Bromopsis inermis*, *Euphorbia seguieriana*, *E. virgata*, *Leumus racemosus* (Тереножкин, 1941 и др.).

Формирование Кумылженского ландшафтного подрайона связано с размывом Хопром в позднем плейстоцене четвертичных и ергенинских отложений Миронычевской антиклинали. Хопер размыл сводовую часть Миронычевского поднятия, заполнил аллювием эрозионное понижение и образовал первую надпойменную террасу, приуроченную к наиболее широкой части Кумылженских песков у одноименной станицы (Цыганков, 1962).

Массив развееаемых песков первой надпойменной террасы между реками Хопром и Кумылгой является верхнеплейстоценовым полеоперекатом. Его образование обусловлено отложением наносов из-за уменьшения скорости течения после пересечения размытой части Миронычевской антиклинали и выхода водного потока в наиболее широкую часть долины. Из-за больших скоростей течения на палеоперекате откладывались пески крупных фракций, более мелкие и иловатые частицы осаждались на дне плёса. Крупнозернистые пески, слагающие междуречье Хопра и Кумылги, малогумусны (содержание гумуса в верхней части почвенного профиля, по данным Михайловской межрайонной агрохимической службы, 0,3-0,4 %, в нижней части – 0,1-0,2 %). Дифференциация почвенного профиля на генетические горизонты слабая, а часто, и вовсе отсутствует. Доминируют локальные геосистемы развееаемых песков. Профиль песчаных почв мощностью 25-35 см и, как правило, нечетко подразделяется на более гумусированную верхнюю часть бело-серой или серовато-бурой окраски и менее прокрашенную гумусом грязно-желтую нижнюю часть.

Южнее ст-цы Кумылженской находился палеоплес, где происходило осаждение илистых тонкодисперсных частиц. Позднее, на территории бывшего палеоплеса, сформировались лугово-черноземные почвы обогащенные гумусом (до 6-8 %). Доминируют урочища луговых степей, остепненных лугов и разнообразных натеррасовых дубрав.

Проведенный анализ позволил в пределах Хоперского интразонального ландшафтного подрайона выделить два ландшафта:

1. Ландшафт Северо-Кумылженских развееаемых песков и псаммофитных степей на маломощных, малогумусных часто «разбитых» перевыпасом дерново-песчаных почвах. Находится на территории раннеплейстоценового Хоперского палеопереката.

2. Ландшафт Южно-Кумылженских песков на лугово-черноземных и дерново-песчаных почвах с урочищами остепненных лугов, псаммофитных степей, сосновых боров, дубрав и колками аренных лесов.

В долинах рек выделяется пойменный тип местности или пойменный ландшафтный ярус. Характерными особенностями пойменного ландшафтного яруса являются:

1. Доминирующий физико-географический процесс- аккумуляция и размыв наносов водным потоком.

2. Широкое развитие гидрогенных ландшафтных комплексов от русла реки и старичных озер до низинных болот и лугов.

3. Это самый молодой по возрасту ландшафтный ярус с ослабленными зональными

чертами вследствие аллювиального процесса.

Поймы имеют различную ширину. Например, ширина поймы Хопра выше ст-цы Слащевской - 5-8 км, поймы Кумылги - 2-4 км. В поймах рек выделяются три ландшафтных уровня - высокую прирусловую пойму, низкую притеррасную и центральную. Основные урочища пойменного и надпойменно-террасового типов местности рассмотрены при характеристике ключевых полигонов на примере долин Дона, Хопра и Тишанки.

Результаты исследований позволили сделать следующие выводы:

1. Расположение исследуемой территории на стыке степной и лесостепной зон, особенности палеогеографического развития, специфическое геоморфологическое строение, биоклиматические особенности и особенности почвенно-растительного покрова определили значительную мозаичность ландшафтов и их последующую морфологическую дифференциацию.

2. Выявлено, что наибольшее ландшафтное разнообразие наблюдается в пределах Калачского ландшафтного подрайона, наиболее эрозионно расчленённой части Калачской возвышенности. Минимальное ландшафтное разнообразие выявлено в пределах Средне-Донского и Хоперского интразональных ландшафтных подрайонов. Последнее, видимо, обусловлено относительной однородностью литогенной основы (песчано-суглинистые отложения Палео-Хопра и Палео-Дона).

Литература

1. Брылев В. А. Геолого-геоморфологические условия Волгоградской области // Почвенно-экологические проблемы в степном земледелии. – Пушино: Изд-во ин-та почвовед. и фотосин. РАН, 1992. – С. 44-46.
2. Исаченко А. Г. Ландшафтоведение и физико-географическое районирование. – М.: Высшая школа, 1991. – 366с.
3. Рябинина Н. О. Территориально-экологическая оптимизация природно-антропогенных ландшафтов и формирование сети особо охраняемых природных территорий в Волгоградской области: Автореф. дис. ... канд. геогр. наук. — Волгоград, 1997. — 25 с.
4. Тереножкин И. И. Растительность: очерк об основных растительных зонах Сталинградской области. - Сталинград: Обл. кн. изд-во, 1941. — 120с.
5. Цыганков А. В. Основные черты морфоструктуры Нижнего Поволжья // Геологическое строение и нефтегазоносность Волгоградской области, вып 1. 1962.—С. 141-179.

КВАНТОВО-ХИМИЧЕСКИЙ РАСЧЕТ МОЛЕКУЛЫ СПИРОПЕНТАНА МЕТОДОМ MNDO

Шамин С.М., Себряковский филиал Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета

Научный руководитель: д.х.н., проф. Бабкин В.А.

Целью настоящей работы является квантово-химический расчет молекулы спиропентана [1] методом MNDO с оптимизацией геометрии по всем параметрам стандартным градиентным методом, встроенным в PC GAMESS[2], в приближении изолированной молекулы в газовой фазе и теоретическая оценка его кислотной силы. Для визуального представления модели молекулы использовалась известная программа MacMolPlt[3].

Результаты расчетов

Оптимизированное геометрическое и электронное строение, общая энергия и электронная энергия молекулы спиропентана получены методом MNDO и показаны на рис.1 и в табл.1. используя известную формулу[4] $pK_a = 42.11 - 147.18 q_{\max}^{H^+}$ ($q_{\max}^{H^+} = +0.04$ – максимальный заряд на атоме водорода, pK_a – универсальный показатель кислотности, см. табл.1) находим значение кислотной силы, равное $pK_a = 36,22$.

Таким образом, нами выполнен квантово-химический расчет молекулы спиропентана методом MNDO. Получено оптимизированное геометрическое и электронное строение этого соединения. Теоретически оценена его кислотная сила $pK_a = 36,22$. Установлено, что спиропентан относится к классу очень слабых Н-кислот ($pK_a > 14$).

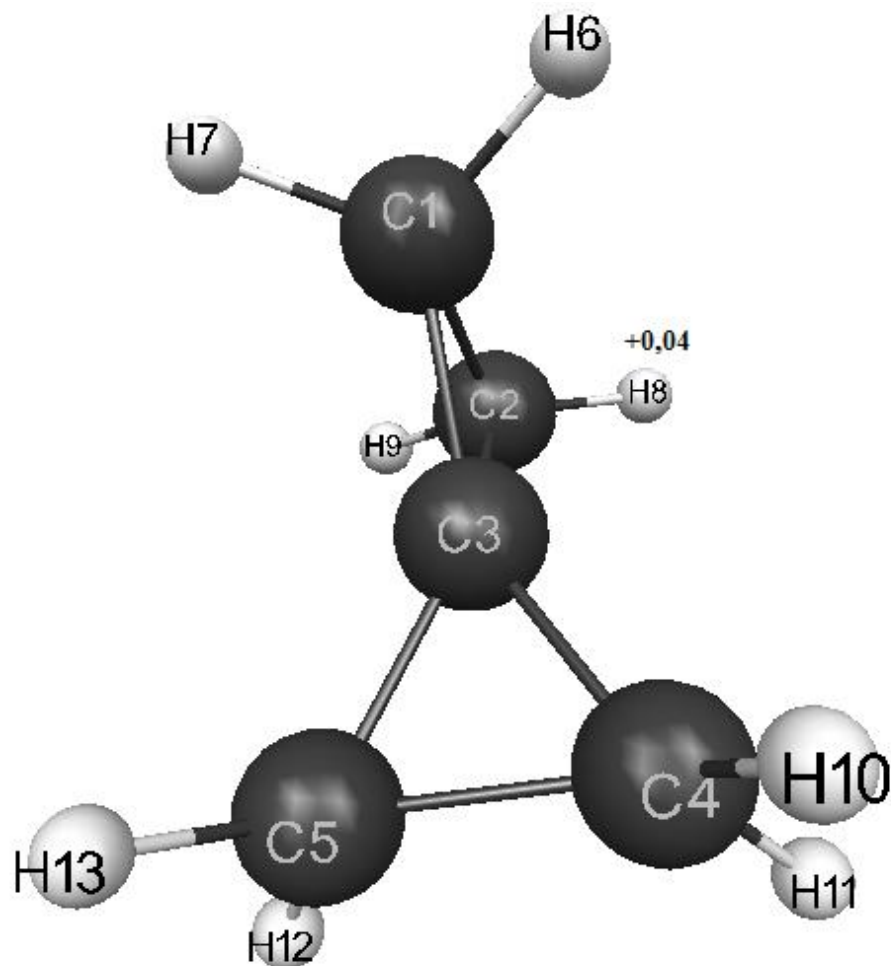


Рис.1. Геометрическое и электронное строение молекулы спиропентана

($E_0 = -72430$ кДж/моль, $E_{эл} = -277136$ кДж/моль)

Оптимизированные длины связей, валентные углы и заряды на атомах молекулы спиропентана.

Таблица 1

Длины связей	R, А	Валентные углы	Град	Атом	Заряды на атомах молекулы
C(4)-C(5)	1,53	C(1) - C(2)-C(3)	60	C(1)	-0,01
C(4)-C(3)	1,51	C(1)-C(3)-C(4)	138	C(2)	-0,01
C(5)-C(3)	1,51	C(1)-C(3)-C(5)	138	C(3)	-0,24
C(1)-C(3)	1,51	C(2)-C(1)-C(3)	60	C(4)	+0,01
C(2)-C(3)	1,51	C(2)-C(3)-C(1)	61	C(5)	+0,01
C(1)-C(2)	1,53	C(2)-C(3)-C(4)	138	H(6)	-0,04
H(6)-C(1)	1,11	C(2)-C(3)-C(5)	138	H(7)	-0,04
H(7)-C(1)	1,11	C(4)-C(3)-C(5)	61	H(8)	+0,04
H(8)-C(2)	1,11	C(4)-C(5)-C(3)	60	H(9)	-0,04
H(9)-C(2)	1,11	C(5)-C(4)-C(3)	60	H(10)	-0,04
H(10)-C(4)	1,11	H(7)-C(1)-C(3)	119	H(11)	-0,04
H(11)-C(4)	1,11	H(6)-C(1)-C(3)	119	H(12)	+0,04
H(12)-C(5)	1,11	H(8)-C(2)-C(3)	119	H(13)	+0,04
H(13)-C(5)	1,11	H(9)-C(2)-C(3)	119		
		H(10)-C(4)-C(3)	119		
		H(11)-C(4)-C(3)	119		
		H(12)-C(5)-C(3)	119		
		H(13)-C(5)-C(3)	119		

Литература

1. Дж. Кеннеди. Катионная полимеризация олефинов / Дж. Кеннеди. – М., 1978.-431 с.
2. M.W.Shmidt, K.K.Baldrosge, J.A. Elbert, M.S. Gordon, J.H. Enseh, S.Koseki, N.Matsvnaga., K.A. Nguyen, S. J. SU, and anothers. J. Comput. Chem.14, 1347-1363, (1993).
3. В. М. Bode and M. S. Gordon J. Mol. Graphics Mod., 16, 1998, 133-138.
4. V.A. Babkin, R.G. Fedunov, K.S. Minsker and anothers. Oxidation communication, 2002, №1, 25, 21-47.

Научное издание
Инновационное развитие
строительного комплекса региона

Материалы
I студенческой научно-технической
конференции СФ ВолгГАСУ
17 ноября 2010 года
г.Волгоград – г.Михайловка, 17 ноября 2010г.

Материалы публикуются в полном соответствии с авторским оригинал-макетом,
поступившим в оргкомитет конференции

Ответственные за выпуск проф. Т.К. Акчурин и проф. В.А. Бабкин

Подписано в печать Формат 60*84/16

Бумага офсетная. Печать трафаретная. Гарнитура Таймс.

Усл.печ.л. 12.78 Тираж 100 Заказ №

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образование
«Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет»

400074, г.Волгоград, ул.Академическая, 1. ВолгГАСУ

Отпечатано с готового оригинал-макета в издательском центре СФ ВолгГАСУ

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образование
Себряковский филиал «Волгоградского государственного архитектурно-строительного
университета»

403343, г. Михайловка, ул. Мичурина,21. СФ ВолгГАСУ