



ISSN 2541-8068

№ 4/2017

НАУЧНОЕ СЕТЕВОЕ ИЗДАНИЕ  
**«A POSTERIORI»**

Москва

2017

# Научное сетевое издание «A POSTERIORI»

ISSN 2541-8068

Договор с РИНЦ № 511-08/2015 от 6 августа 2015г.

Периодичность: 1 раз в месяц

Учредитель: Европейский фонд инновационного развития

-----  
Главный редактор:

**Сукиасян Асатур Альбертович**, кандидат экономических наук, доцент.

Редакционный совет:

**Агафонов Юрий Алексеевич**, доктор медицинских наук, доцент;  
**Баишева Зия Вагизовна**, доктор филологических наук, профессор;  
**Ванесян Ашот Саркисович**, доктор медицинских наук, профессор;  
**Вельчинская Елена Васильевна**, кандидат химических наук, доцент;  
**Иванова Нионила Ивановна**, доктор сельскохозяйственных наук, профессор;  
**Калужина Светлана Анатольевна**, доктор химических наук, профессор;  
**Козырева Ольга Анатольевна**, кандидат педагогических наук, доцент  
**Конопацкова Ольга Михайловна**, доктор медицинских наук, профессор;  
**Мухаммадеева Зинфира Фанисовна**, кандидат социологических наук, доцент;  
**Пономарева Лариса Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент;  
**Почивалов Александр Владимирович**, доктор медицинских наук, профессор;  
**Прошин Иван Александрович**, доктор технических наук, доцент;  
**Симонович Николай Евгеньевич**, доктор психологических наук, профессор, академик РАЕН  
**Смирнов Павел Геннадьевич**, кандидат педагогических наук, профессор;  
**Старцев Андрей Васильевич**, доктор технических наук, профессор;  
**Хромина Светлана Ивановна**, кандидат биологических наук, доцент;  
**Шилкина Елена Леонидовна**, доктор социологических наук, профессор;  
**Шляхов Станислав Михайлович**, доктор физико-математических наук, профессор;  
**Юсупов Рахимьян Галимьянович**, доктор исторических наук, профессор.

-----  
Верстка: Мартиросян О.В. || Редактор/корректор: Мартиросян Г.В.

Редакция научного сетевого издания «A POSTERIORI»:  
Телефон: + 7-(499)-391-54-57 || Web: <http://efir-msk.ru> || E-mail: [journal@efir-msk.ru](mailto:journal@efir-msk.ru)

Подписано для публикации на сайте 23.08.2016 г.  
Формат 60x90 1/8. Усл. печ. л. 10.22.

-----  
Научное сетевое издание «A POSTERIORI» включено в Российский индекс научного цитирования

Все статьи проходят рецензирование (экспертную оценку).

**Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.**

Ответственность за точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых статей.

**СОДЕРЖАНИЕ**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**Бондаренко И.А.** 4  
 РАЗВИТИЕ ВЗГЛЯДОВ НА ПРИРОДУ МОНОПОЛИИ И ЭФФЕКТ МОНОПОЛИЗМА  
 С ПОЗИЦИЙ СОВРЕМЕННОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ  
 ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

**Нгуен.Т.Б.К.** 6  
 ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА  
 ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ СЕРВИСА И ТУРИЗМА

**Сидоренко Е.Н., Дьяконов А.** 8  
 ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБОРОННО-  
 ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

**ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**Валькова В.Ю.** 12  
 ПРОБЛЕМЫ ОТГРАНИЧЕНИЯ ТОРГОВ ОТ ИНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРОЦЕДУР

**ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**Партылова В.В.** 16  
 ФОРМА И ФОРМООБРАЗОВАНИЕ В ДИЗАЙНЕ

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**Ноздрин Н.А., Платонов М.Р., Федоренко С.А.** 19  
 СТАТИСТИКА СУИЦИДОВ

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**Бондаренко Ирина Алексеевна**

Доктор экономических наук,

доцент АГПУ

г. Армавир, Краснодарского края, РФ

E-mail: bonir55@mail.ru

**РАЗВИТИЕ ВЗГЛЯДОВ НА ПРИРОДУ МОНОПОЛИИ И ЭФФЕКТ МОНОПОЛИЗМА  
С ПОЗИЦИЙ СОВРЕМЕННОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ  
ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА**

**Аннотация**

В данной статье предпринимается попытка связать историческую эволюцию взглядов на монополию и монополизм с проблемами современных конкурентных отношений и теорией рынков. Актуальность рассматриваемой темы заключается в слабой экономической и юридической обоснованности положений законодательства в области защиты конкуренции. Хозяйственная и судебная практика показывают в ряде случаев неэффективность применяемых норм или невозможность их применения к нарушителям правил конкуренции.

**Ключевые слова**

Монополия, рынок, несовершенная и совершенная конкуренция, государство, барьеры входа и выхода.

С тех пор, как концентрация капитала и производства привела к возникновению на всех рынках крупных и крупнейших предприятий – монополий, споры вокруг природы этих образований и последствий их функционирования для конкуренции и экономики в целом не утихают, а перешли в область исследования теории отраслевых рынков и использования в сфере антимонопольного законодательства. Явление монополий далеко неоднозначно с точки зрения функционирования и влияния на процессы конкурентной борьбы. Рассмотрим основные положения теории монополий в историческом контексте, так как это позволит сформировать систему взглядов на их роль в экономике и раскрыть современные характеристики и особенности необходимого уровня монополизации отраслевых структур.

Начало разработке теории монополии в рамках изучения несовершенной конкуренции было положено в 20-30-е гг. XX в. В первую очередь, это было вызвано развёртыванием мирового экономического кризиса, что повлекло за собою интерес исследователей-теоретиков и практиков к разработке механизма антикризисного регулирования. Возникла потребность в пересмотре взглядов на роль монополизма в экономике, так как изменения, происходившие на рынках в первой половине 30-х гг. (образование внутриотраслевой нормы прибыли, перераспределение доходов, нарастание информационных и транзакционных издержек) уже не могли быть объяснены в рамках классической теории совершенной конкуренции.

В ряду работ по данному направлению первой стоит исследование Дж. Робинсон [1], для которой совершенная конкуренция остается идеальным устройством рыночной экономики, а любые отклонения от этого состояния должны быть скорректированы государственной политикой. Основные представления Дж. Робинсон в области сущности конкуренции, монополии и методах конкурентной борьбы представлены в табл. 1.

Таблица 1.

Взгляды Дж. Робинсон на параметры конкуренции, природу монополии и методы антимонопольного регулирования

О структуре рынка	Структура рынка не описывается только в терминах «конкуренция» и «монополия». Конкуренция может существовать и в условиях рыночной власти отдельных фирм.
О параметрах конкуренции	Конкуренция носит не только ценовой характер, но имеются и другие характеристики конкурентного поведения: уровень транспортных расходов, уровень качества продукции, качество сервиса, репутация фирмы, реклама.
О критериях монополизации рынков	Между уровнем рыночной цены, уровнем концентрации фирм на рынке и величиной монопольной прибыли каждой фирмы несомненно существует прямая зависимость.
Об антимонопольном регулировании	число фирм на рынке – это упрощенное механистическое представление о монополии и конкурентоспособности рынка, связанное с мнением, что чем меньше фирм действует на рынке, тем выше их монопольная власть, а значит, и прибыль.
О естественных монополиях	В экономике есть отрасли - железнодорожный транспорт, электроэнергетика, газовая промышленность, где конкуренция принципиально невозможна в силу технологических особенностей (в первую очередь, из-за масштаба производства).

На других методологических позициях стоял Э. Чемберлин [2], рассматривающий конкуренцию как динамический процесс, в ходе которого наличие на рынках совершенного или монополизированного равновесия – это определенные стадии его развития. Ключевые положения теории Э. Чемберлина представлены в табл. 2.

Таблица 2

роль монополий в экономике	Монополия - естественный результат конкурентного поведения фирм и объективная черта рыночной системы.
О вмешательстве государства в деятельность монополий	автор полагает, что вмешательство государства излишне, так как регулирование монопольной деятельности компаний искажает оптимальное состояние рынка. Все рыночные процессы носят объективный характер и разрешаются в рамках <b>самого</b> рыночного механизма.
О свободной конкуренции	Э. Чемберлин отказывается воспринимать свободную конкуренцию в качестве идеальной экономической конструкции и как цель государственного регулирования.

Своё весомое слово в пользу монополий сказал и знаменитый австрийский учёный Й. Шумпетер, выделивший положительные черты крупных монополистических объединений, связанные с разработкой и внедрением в практику производства достижений НТП. Монополии обладают большими финансовым и научно – исследовательским потенциалом для создания новых товаров и технологий, а конкуренция – «это вечный поток созидательного разрушения»[3].

Представители неоклассического направления в конце 50-х гг. достигли этапа эмпирического измерения так называемых общественных издержек монополии. Наиболее влиятельной работой стала работа Харбергера [4]. Речь идёт о «треугольнике потери благосостояния». К этому мнению позже присоединились американские экономисты Дж. Стиглер, Д.Р. Камершен, Д.А. Уорчестер [5]. Но потери благосостояния становятся равны нулю, если принять за исходное условие рыночной ситуации наличие совершенной ценовой конкуренции, ненулевых информационных издержек и рисков. Именно возможность получения временно большей прибыли стимулирует предпринимателей выводить на рынок как можно раньше новый продукт, что означает получение общественной выгоды, в том числе, почему государство и предоставляет временные юридические монопольные права в форме патентов.

Таким образом, экономический рост без монополий был бы значительно более слабым.

Особого внимания заслуживает феномен, называемый «естественной монополией», где приложение теории «соревновательного рынка», в котором «доступ на рынок совершенно свободный, выход – совершенно бесплатный»[6] не является эмпирически подтвержденным, так как реакция «старожила» рынка, монополии, на появление «новичка» только в краткосрочном периоде

нулевая в смысле ценообразования. Государству имеет смысл рассмотреть вариант «враждующих конкурентов», борющихся за исключительные права поставлять товары и услуги в течение контрактного периода. Такая политика позволит избежать небезопасного вмешательства в регулирование цен «естественных монополистов» [7, с.129.]. В своё время, следуя рекомендации Чедвика, расточительная конкуренция между семью водоснабжающими предприятиями Лондона «в рамках отрасли» была переведена в форму конкуренции «за отрасль». То же – применительно к железным дорогам.

Надо признать, что большинство монополий неестественны, то есть, они возникают не из непреодолимых экономических условий, а из искусственной ситуации, связанной с манипуляциями политической властью. В этих случаях монопольное право обычно даётся государством, но не для того, чтобы содействовать введению нового продукта (защищённому патентом), а исключительно для предоставления монопольного права только одному поставщику, лишая при этом всех остальных поставщиков этого права. Естественное состояние конкуренции трансформируется законом в состояние легальной монополии. В таком случае уместно вспомнить о полезности «потери благосостояния» А. Харбергера.

Таким образом, мы приходим к выводу, что адекватная с точки зрения экономистов государственная политика в области конкуренции проводится правительством с целью корректировки того, что оно само создало. По мнению ряда учёных, Институт правительства сам является монополией, которое учреждает и управляет монополиями. Этот парадокс требует самостоятельного изучения и решения в рамках «теории экономической политики государства».

#### **Список использованной литературы**

1. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986.
2. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции / пер. с англ. – М.: Экономика, 1996.
3. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
4. Harberger A.C. 1954. Monopoly and resource allocation.- American Economic Assosiation. Papers and proceedings 44, May, 77-87.
5. Стиглер Дж. Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс // Вехи экономической мысли. Том 2. Теория фирмы — СПб.: Экономическая школа, 2000. — С. 299—328. ( Perfect competition historically contemplated, 1957); Kamerschen D.R. An estimation of the «welfare losses» from monopoly in the American economy. // Western Economic Journal. – 1966. – Vol. 4, Summer. – P. 221-236; Worcester D.A. New estimates of the welfare loss to monopoly. United States: 1956-69. / Worcester D.A. // Southern Economic Journal. – 1973. –Vol. 40(2), October. – P. 234-245.
6. Baumol, W.J. 1982. Contestable markets: an uprising in the theory of industry structure. American Economic Rewiew 72(1), March, 1-15.
7. Условия и источники благополучия домашних хозяйств в России: региональный аспект// Актуальные проблемы экономики и права. 2014. №4. С.126-132.

© Бондаренко И.А., 2017

**Нгуен Тхи Ба Куинь**  
 Магистр, ИТМО, Санкт-Петербург  
 E-mail: baquynh13292@gmail.com

## **ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ СЕРВИСА И ТУРИЗМА**

### **Аннотация**

В данной статье рассмотрены роль управления персоналом и особенности технологии

управления персоналом на предприятиях индустрии сервиса и туризма. В ходе исследования использовались анализ теоретической литературы в аспекте исследуемой проблемы, наблюдение и сравнительный анализ. Туризм и индустрия гостеприимства считается одним из самых секторов, которые полагаются на человеческий фактор в предоставлении услуг, успех туристического и гостиничного бизнеса зависит от качества своих сотрудников и эффективного управления ими в целях оказания организации содействия в достижении своей цели.

#### Ключевые слова

Туризм, управление персоналом, кадровый отдел, подбор персонал, обучение персонал

Человеческие ресурсы являются наиболее важными активами для любого вида учреждений. Главные рыночные моменты, определяющие особенности управления персоналом в современном предприятий, заключаются в следующем:

- Увеличилась цена ошибок в работе с кадрами. В рыночных условиях, компания не имеет сильного персонала, не может конкурировать.

- усложнились задачи работы по управлению персоналом
- повысились требования к сотрудникам
- увеличилась самостоятельность предприятия в работе с персоналом
- произошла коммерциализация работы с персоналом

В целом основными задачами работы с персоналом являются поиск высококачественных человеческих ресурсов и развитие их внутри компании.

Рассмотрим технологию подбора персонала на примере должности менеджера по продажам тура, включающую в себя следующие шаги:

- Определение требований к работникам по следующим показателям: знания, умения и навыки, деловые и личные качества.

- Выбор методов сбора данных - выбрать источник сбора информации о кандидатах, которые будут использоваться для оценки их по соответствующим критериям.

- Выбор источника привлечения кандидата, такого как: знакомые, то есть через сотрудников компании, объявление о вакансиях в СМИ, прямой поиск (агентства по подбору персонала), учебные заведения.

- Сбор и анализ информации о кандидатах. После знакомства с резюме, собеседования, интервью нужно оценить кандидатов для того, чтобы определить какой кандидат лучше всего подходит для этой позиции.

После приёма на должность начинается задействование работника, то есть направление на вакантную должность в соответствии с потребностями организации. Там руководитель осуществляет его введение в должность, которое представляет собой набор процедур, с целью ускорения развития новичка, сокращения периода адаптации в команде, помощи в установлении контактов с другими людьми.

В турфирме «Южное Сияние» Вьетнама новые сотрудники проходят тренинг под названием «введение» на две недели. Это позволяет представить новичку всю характеристику и правила работы в фирме. Кроме этого, для новых сотрудников организуют разные лекции и курсы, которые их познакомят с особенностями работы в туристической сфере. Потом процесс адаптации нового сотрудника начинается, его адаптация к содержанию и условиям труда, социальной среды. Существуют три вида адаптации: профессиональную, психофизиологическую и социально-психологическую.

После определённого количества времени, руководителю необходимо анализировать занимаемую должность работника, то есть аттестация. Оценка работников имеет три основных цели.

- Администрация: продвижение по службе, понижение в должности, перевод, прекращение трудового договора;

- Информация: возможность информировать сотрудников об их уровне работы;
- Мотивация: результаты оценки



Результаты оценки используются для того, чтобы признать работника соответствующим или несоответствующим его должности с конкретными рекомендациями о его повышении, понижении, сохранении или увольнении.

Важным элементом тактической системы управления персоналом является профессиональное обучение персонала (семинары, тренинги, коучинги). Нехватка квалифицированных кадров остаётся серьёзной проблемой для предприятий туризма. По мнению руководителей туристских компаний, программа специализированных университетов в большинстве случаев далека от реальных потребностей рынка, молодые специалисты часто не подготовлены к выполнению обязанностей. Поэтому многие туристические предприятия решили обучать персонал.

Эффективное управление человеческими ресурсами направлено на улучшение качественного и количественного уровня выполнения работы руководителем или специалистом. Кадровый учёт и контроль результатов труда выполняется двумя способами:

- Кадровый учёт: учёт расхода на персонал

- Контроль результатов труда: проведение анализа показателей, характеризующих использование кадрового потенциала (объём реализации услуг, среднегодовая численность персонала, среднегодовая выработка, среднегодовая заработная плата одного работника и т.д.)

В общем следует признать, что полная концепция для работы с персоналом и система для ее реализации не существует в большинстве туристических фирм. Отдел кадров часто имеет низкий административно-организационный статус и не выполняет ряд задач кадровой политики. Кадровые вопросы остаются следующими:

- Анализ и регулирование групповых и личных взаимоотношений;

- Оценка и отбор кандидатов на вакантные должности

- Социально-психологическая и мотивационная диагностика работников

- Планирование и контроль деловой карьеры.

Таким образом, жёсткая конкуренция на туристическом бизнесе заставляет находить пути повышения внутренней эффективности. Невозможно принимать какие-либо шаги в этом направлении при отсутствии научно обоснованной теории эффективного управления персоналом.

**Список использованных источников:**

1. Зайцева, Н.А. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме [Текст] / Н.А. Зайцева. – М.: Издательский центр «Академия», 2007.

2. Аванесова, Г.А. Сервисная деятельность: Историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент [Текст] / Г.А. Аванесова. – М.: Аспект Пресс, 2007.

© Нгуен.Т.Б.К., 2017

**Сидоренко Елена Николаевна,**  
Кандидат экономических наук,  
Доцент ДГТУ, Ростов-на-Дону, РФ  
**Дьяков Андрей**  
Магистрант 2 курса ДГТУ  
E-mail: ataka\_s11@mail.ru

**ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА  
ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ**

**Аннотация**

В статье рассматривается инновационный потенциал оборонно-промышленного комплекса,



выясняется его положительная траектория развития, несмотря на кризисные явления в экономике. Ограничением дальнейшего развития является недостаточное налоговое регулирование.

**Ключевые слова:**

Оборонно-промышленный комплекс, инновации, инновационная деятельность, налоговые льготы.

**Annotation**

The article considers the innovative potential of the defense-industrial complex, reveals its positive development trajectory, despite the crisis phenomena in the economy. The limitation of further development is insufficient tax regulation.

**Keywords:**

Defense-industrial complex, innovation, innovation, tax benefits.

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) России объединяет все научно-производственные отрасли промышленности, разрабатывающие и производящие современные виды вооружений, создающие различную наукоемкую гражданскую продукцию. В его основе стратегические предприятия, перечень которых утвержден Указом Президента Российской Федерации от 4 августа 2004 года №1009 (с изменениями на 1 сентября 2014 года) [5]. Включены 1048 промышленных предприятий, научных организаций и учреждений, относящихся к инновационному кластеру России.

Возможности развития ОПК полностью определяются инновационной составляющей. Поэтому современные стратегии инновационного развития оборонно-промышленного комплекса связаны с технологической модернизацией производственных мощностей, совершенствованием исследовательских направлений, обновлением кадрового потенциала, ростом доли конкурентоспособной высокотехнологичной продукцией на внешних рынках [2, с.78].

Инновационный потенциал сегодня является катализатором развития и предприятий, и государства, уровень его развития способствует концентрации ресурсов на революционных направлениях науки и техники, обеспечивая рост эффективности в целом. Причём эта часть ВВП России за последние годы менее подвержена внешним шокам. Так, в восстановительный период 2011-2014 г.г. объем продукции ОПК увеличился в 3-4 раза, в то время как, ВВП – в 2 раза. В 2015 г. почти не отмечались признаки рецессии. Выпуск продукции по промышленным предприятиям составил 122,9%, в том числе по военной продукции 127,1%, а по гражданской 109,3%, доля гражданской продукции составляет 25%. [1]. Финансовое положение ОПК отражает рост эффективности этого высокотехнологичного сектора российской экономики. [4, с.39].

Таблица 1

Показатели прибыльности оборонно-промышленного комплекса, млн. руб.

Наименование	Выручка от реализации продукции		Прибыль от продаж		Балансовая прибыль (прибыль до налогообложения)	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014
В целом по ОПК	1171107,5	1372276,8	107729,9	147266,6	47585,7	78580,2
Промышленность	848727,1	963425,5	76278,6	97564,9	27088,1	33525,0
наука	318915,2	405081,3	31042,0	49116,3	20332,0	44825,6
Прочие	3465,3	3769,9	409,3	585,2	165,6	229,6

Источник: [1].

Как в целом по ОПК, так и по видам деятельности предприятий, наблюдался рост выручки от реализации, прибыли от продаж и до налоговой прибыли. Это является и результатом, и условием активизации инновационной деятельности. Показатели инновационного развития предприятий ОПК различаются по отраслям. (Таблица 2).

Доля инновационных предприятий и продукции в отраслях оборонно-промышленного комплекса в 2014 г. (%)

Наименование показателей	Авиационная промышленность (АП)	Радиоэлектронная промышленность (РЭП)	Судостроительная промышленность (СП)	Промышленность обычных вооружений (ПОВ)	Промышленность боеприпасов и спецхимии (ПБ и СХ)
Доля инновационных предприятий в общем количестве предприятий	70,9	85,7	43,2	72,5	71,7
Доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции	32,4	33,6	14,1	17,9	11,2

Источник : [1].

Наибольшая доля инновационных предприятий в общем количестве предприятий приходится на предприятия радиоэлектронной промышленности – 85,7%, наименьшая – на предприятия судостроительной промышленности (43,2%). Лидером по производству инновационной продукции в ОПК является радиоэлектронная промышленность.

Но общий объем инновационной продукции данного комплекса в общем объеме промышленного производства колеблется в пределах 12-33%, что не позволяет пока говорить о том, что оборонно-промышленный комплекс является локомотивом инновационного развития страны. Среди причин этого, хотелось бы отметить не достаточную эффективность государственных механизмов финансирования инновационной активности, неразвитость финансового рынка, ограниченность собственных источников финансирования. Налоговые льготы представляли особый интерес для производителей ОПК, как мотивационный рычаг инновационного развития. Но пересмотр и отмена большинства налоговых льгот резко снизила значение этого регулирующего инструмента [3]. Хотя переход к программно-целевому финансированию оборонно-промышленного комплекса призван устранить этот недостаток, финансирование ориентируется на достижение программных показателей. [4, с.39].

Объем бюджетных ассигнований новой программы (в ценах 2016 г.) составляет 34,9 млрд рублей. В результате реализации программы увеличится доля инновационной продукции в общем объеме с 34,4% в 2016 году до 39,6% в 2020 году. [3]. Следовательно, в финансовом механизме инновационного стимулирование преобладает программное бюджетное финансирование.

**Список использованных литературы:**

1. ИАС Мониторинга. Приказ Минпромторга России от 29.10.2009 г. № 983 «О создании Информационно-аналитической системы мониторинга показателей результатов деятельности организаций промышленного и оборонно-промышленного комплексов Министерства промышленности и торговли Российской Федерации». <http://minpromtorg.gov.ru/docs/769>.
2. Кириллов Н.Г. Диагноз: Инновационная депрессия. // Военно-промышленный курьер №39, 2011 г., С.78-80.
3. Постановление от 16 мая 2016 года «Об утверждении государственной программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса» [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации – Режим доступа: свободный (дата обращения 18.02.2017)
4. Серов Н.В. Управление инновационным развитием оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 2015.

5. Указ Президента РФ от 4 августа 2004 г. N 1009 "Об утверждении перечня стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ" (с изменениями и дополнениями) Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/187281/#ixzz4bCLi17jq>

© Сидоренко Е.Н., Дьяконов А., 2017

**ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**Валькова Вероника Юрьевна**  
 магистрант ВСФ ФГБОУ ВО «РГУП»,  
 г. Иркутск, РФ  
 E-mail: valkova\_82@mail.ru

**ПРОБЛЕМЫ ОТГРАНИЧЕНИЯ ТОРГОВ ОТ ИНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРОЦЕДУР**

**Аннотация**

В статье приводится анализ юридической литературы и Гражданского кодекса РФ по вопросам торгов и государственных закупок. Приводится анализ судебной практики по данным вопросам. А так же разъясняется авторская точка зрения о том, что запрос предложений является торгами,

**Ключевые слова**

Аукцион, торги, ГК РФ, конкурсный отбор, закупки, риски

В современной юридической литературе неоднократно отмечалась необходимость реформирования законодательства о торгах с целью устранения имеющихся пробелов, выявление которых легло в основу многих научных работ.

В частности О.А. Белова, указывая на наметившийся переход к повсеместному использованию аукционных торгов и постепенный отказ от использования процедур конкурсного отбора, отмечала отсутствие четкого разграничения законодательством основных форм торгов [1].

При этом, на тот момент Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ) [2 – с. 178] выделял только две формы проведения торгов – аукцион и конкурс, существенным отличием которых являлся критерий отбора победителя, в первом случае таким критерием выступала цена, во втором – предложение лучших условий.

В действующей же редакции статьи 447 ГК РФ, помимо аукционов и конкурсов, определены иные формы торгов, предусмотренные законом.

На наш взгляд, такие изменения, внесенные Федеральным законом от 08.03.2015 № 42-ФЗ, не только не послужили решению имеющихся проблем, но и, в какой-то мере, их усложнили.

Основным отличием торгов от иных конкурентных способов заключения договора, является обязательность заключения договора с лицом, выигравшим торги, что следует из положений статьи 448 ГК РФ, в связи с чем, правильная квалификация конкурентных способов, проводимых с целью заключения договора, имеет существенное значение.

Еще до внесения изменений в статью 447 ГК РФ, когда возможность проведения торгов в иных формах законодательством не предусматривалась, а лишь была озвучена в Проекте Федерального закона № 47538-6, судами, в некоторых случаях, высказывалось мнение о том, что иной конкурентный способ заключения договора является торгами, в связи с чем, заключение договора по его результатам обязательно.

По мнению П. Карташкова суды могут вполне нормативно считать запрос предложений торгами [3].

Данный вывод автора основывается на анализе во взаимосвязи с внесенными Федеральным законом от 08.03.2015 № 42-ФЗ изменениями в положения статьи 447 ГК РФ двух позиций, существующих в судебной практике, согласно одной из которых запрос предложений не признается торгами, другая - когда запрос предложений по всем признакам был назван торгами.

В основу последней точки зрения, легли следующие обстоятельства: извещение о запросе предложений соответствовало положениям пункта 2 статьи 448 ГК РФ; поскольку договор заключается с победителем процедуры, то запрос предложений согласуется с правовой природой торгов [4]. В Определении по тому же делу Верховный суд Российской Федерации отметил, что рассматриваемый в рамках настоящего дела способ закупок - запрос предложений по своей правовой природе отвечает определению торгов, вне зависимости от того, какое наименование присвоено организатором данной процедуре закупок [5].

В другом случае, отменяя решение суда первой инстанции, суд апелляционной инстанции

указал, что в силу закона, положения о закупках и документации на проведение запроса предложений, существенным отличием процедуры запроса предложений и торгов является то, что запросом предложений банк информирует потенциальных поставщиков о потребности в продукции и приглашает к подаче открытых коммерческих предложений в адрес банка, а торги - это конкурс/электронный аукцион, проводимые с целью заключения договора в соответствии с Законом о закупках [6]. Верховный суд Российской Федерации согласился с данной позицией [7].

Исходя из анализа вышеперечисленных позиций, имеющих в судебной практике, можно прийти к выводу, что правовой статус запроса предложений в каждом конкретном случае ставится в прямую зависимость от утвержденного организацией положения о закупках, а также документации на проведение запроса предложений, а именно, если отраженные в положении о закупках и документации на проведение запроса предложений требования соответствуют положениям статей 447-448 ГК РФ, то такой запрос предложений по своей правовой природе является торгами, а, следовательно, предполагается обязательность заключения договора с лицом, подавшим лучшее предложение, в противном случае – запрос предложений торгами не является, и, соответственно, лицо, проводившее запрос, не связано необходимостью заключения договора.

По нашему мнению, данный вывод, основанный на вышеуказанной судебной практике, является не совсем верным и не согласующимся с иными действующими нормами права.

Действительно, поскольку абзац 3 пункта 4 статьи 447 ГК РФ устанавливает право организатора торгов определять их форму, проведение торгов в форме запроса предложений вполне допустимо, но насколько будет правомерным отнесение запроса предложений к торгам, когда заказчик, проводя запрос предложений, не имел в виду организацию торгов.

В статье 17 Федерального закона от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О защите конкуренции" (далее – Закон № 135-ФЗ) перечислены конкурентные способы осуществления закупок, к которым данная норма относит торги в целом, не выделяя их по форме проведения, а также запрос предложений и запрос котировок цен на товары.

Аналогичная классификация содержится и в статье 24 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (далее – Закон № 44-ФЗ), согласно положениям которой, конкурентными способами определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) являются конкурсы (открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс), аукционы (аукцион в электронной форме (далее также - электронный аукцион), закрытый аукцион), запрос котировок, запрос предложений.

Из чего следует, что ни Законом № 44-ФЗ, ни Законом № 135-ФЗ запросы предложений не отнесены к какой-либо форме торгов, а выделены в качестве самостоятельного конкурентного способа, в противном случае вышеназванные нормы звучали бы абсолютно иначе.

Кроме того, не стоит забывать об одном из основополагающих принципов гражданского права, закрепленного в статье 421 ГК РФ - свобода договора, устанавливающим в том числе, запрет на понуждение к заключению договора и свободу сторон в определении его условий, который может быть нарушен, в случае отнесения запроса предложений к одной из форм торгов ввиду следующего.

Порядок проведения запроса предложений регулируется Законом № 44-ФЗ, вместе с тем, данный способ заключения договора широко применяется и вне пределов отношений, регламентированных данным законом.

При запросе предложений заказчик устанавливает требования к товару, работе или услуге, а также срокам поставки, изготовления, выполнения работ, оплаты и т.д., а участники закупки, в свою очередь, предлагают свои товары, работы, услуги, и победителем становится тот, чей товар, работа или услуга наилучшим образом соответствует установленным заказчиком требованиям, то есть наиболее близки к ним по цене, количеству и качеству и другим существенным для заказчика критериям.

Но, если в ходе проведения такой закупки, ни одним из участников не будет подано

предложение отвечающее требованиям заказчика, то, в случае, когда запрос предложений принимается как форма торгов, то на заказчика возлагается обязанность, установленная в статье 448 ГК РФ, по заключению договора с тем участником, предложение которого, хоть по отношению к другим является лучшим, но тем не менее полностью не устраивающее заказчика, в том числе по одним из установленным им критериям, будь то количественные или качественные показатели либо иные требования. При таком подходе заказчик будет практически не защищен от заключения договора на невыгодных для него условиях, что, по сути, является ущемлением его прав на свободу определения условий договора, закрепленных в статье 421 ГК РФ.

В данном случае стоит согласиться с мнением А.А. Диденко и А.В. Артемова о том, что правила о торгах не могут обезличивать правила, установленные для других конкурентных способов заключения договора [8 – с. 11].

Также хотелось бы отметить, что такой способ проведения закупки как запрос предложений, выбирается заказчиками, в том числе и по причине того, что имеются риски определенного характера, предполагающие наличие вероятности отказа заказчика от заключения договора с победителем.

Так, оспаривая решение антимонопольного органа, организация к таким рискам отнесла следующее:

необходимость изменения существенных (объем, цена, срок выполнения работ) и иных условий договора, когда они могут измениться настолько, что договор может быть заключен заказчиком только на значительно отличающихся условиях и которые контрагент может не акцептовать;

риск изменения обстоятельств, находящихся вне воли сторон, из которых стороны исходили при принятии решения о проведении закупки, в частности, порядок финансирования работ по проекту предусматривал при выборе и определении объема работ необходимость учета изменений конъюнктуры рынка, а также согласования работ с финансирующим банком;

риски, связанные с контрагентом, которые могут выявиться в результате проверки хозяйственной деятельности, ресурсов и финансовой устойчивости контрагента: при проведении отборочной процедуры могут возникнуть уточняющие вопросы, вызывающие необходимость углубленной проверки отдельных аспектов информации о контрагенте, например, о динамике и прогнозах изменения его финансового положения, что может потребовать запроса и анализа дополнительных материалов.

Суд апелляционной инстанции, согласившись с позицией заявителя, пришел к выводу, что, решение антимонопольного органа не соответствует требованиям законодательства о защите конкуренции и о закупках и нарушает права и законные интересы общества, поскольку выбрав данный способ закупки, заявитель оставил за собой, а не за победителем запроса предложений, право не заключать договор при наступлении указанных выше рисков, независимо от воли победителя запроса предложений [9].

Указанная позиция суда апелляционной инстанции, на наш взгляд, является более логичной и отвечающей правовой природе, как торгов, так и запросу предложений, а, следовательно, и согласующейся с действующим законодательством, регулирующим отношения в указанных сферах.

Подводя итоги, хотелось бы отметить следующее.

Соответствие условий Положения о закупке и извещения о запросе предложений нормам гражданского законодательства о торгах, не должно свидетельствовать о том, что запрос предложений является торгами, поскольку в большинстве случаев такое соответствие продиктовано отсутствием законодательной регламентации иных конкурентных процедур.

По нашему мнению, запрос предложений можно отнести к торгам только в том случае, если опубликовано извещение, в котором прямо указано на проведение торгов в форме запроса предложений, в случае если упоминания о торгах в извещении не содержится, то это иной конкурентный способ заключения договора – запрос предложений, при котором необходимость обязательного заключения договора у заказчика отсутствует.

#### **Список использованной литературы:**

1. Беляева О.А. Правовые проблемы аукционов и конкурсов. – М.: ИД Юриспруденция, 2011. // СПС

«КонсультантПлюс»

2. Статья: Запрос предложений: торги или нет? (Карташков П.) ("ЭЖ-Юрист", 2015, N 43). // СПС «КонсультантПлюс»
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. – Москва: Проспект, КноРус, 2014. – 608 с.
4. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 04.09.2014 № 09АП-7225/2014
5. Определение Верховного суда Российской Федерации от 12.05.2015 № 305-КГ15-1682
6. Постановление Девятого Арбитражного апелляционного суда от 22.07.2014 № 09АП-19583/2014-ГК
7. Определение Верховного суда Российской Федерации от 04.02.2015 № 305-ЭС15-67
8. Диденко А.А. к.ю.н., Артемов А.В. Научный журнал КубГАУ, №110(06), 201. – С. 17
9. Постановление Четвертого арбитражного апелляционного суда от 05.08.2015 № 04АП-3449/2015 по делу № А19-3021/2015

© Валькова В.Ю., 2017



**ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**Партылова В.В.**

преподаватель Экономико-гуманитарного колледжа  
Гумагнитарно-педагогической академии (филиал) ФГАОУ ВО «Крымский федеральный  
университет им. В.И. Вернадского» в г. Ялте  
partylovav@mail.ru

**ФОРМА И ФОРМООБРАЗОВАНИЕ В ДИЗАЙНЕ**

**Аннотация**

В статье рассматривается проблема выбора методов формообразования в дизайне. Рассмотрены понятие форма и тенденции формообразования в XX веке. Выявлены основные признаки формы в дизайне, а также основные направления дизайнерской деятельности в области формотворчества, определены критерии единства содержания формы. Приведен сравнительный анализ инновационного и аналогового проектирования.

**Ключевые слова**

Инновационное проектирование, дизайн, форма

**Актуальность.**

Предметно- пространственное окружение человека, это материально- культурная среда где разворачивается дизайнерская деятельность по эстетическому ее усвоению. Успешность дизайн – проектирования определяется не уровнем владения компьютерными технологиями, а прежде всего проектным мышлением. Процесс создания объектов предполагает синтез логики и расчетов автора, понимания формы и формообразования, при котором будущий дизайн объект представляет собой конкретное предложение относительно способа решения проектной проблемы с помощью художественных средств.

**Изложение основного материала.**

В наше время дизайн получил широкое распространение, не существует практической деятельности по созданию материальных объектов, которая бы не нуждалась в участии дизайнера. Человек издавна занимался воспроизводством своего предметного окружения, создавал вокруг себя рукотворную среду для жизнедеятельности. Отдельно следует отметить, что при ремесленном производстве создатель и исполнитель объединялись в одном лице. С появлением и развитием массового промышленного производства функции создателя и производителя уже не объединялись в одном лице, поэтому на данном этапе возникли такие понятия, как «проект», «проектирование».

Прежде чем переходить к характеристике методов формообразования в дизайне, необходимо рассмотреть основные понятия. Понятие «проектирование» изменялось в течение всего XX века, пока формировались принципы дизайна. До 1970-х годов проектирование было связано с понятием «прототип». Прототип – аналог, образец изделия сходной функции, именно он служил основой для анализа и выработки проектной идеи. Задачи и содержание проектирования были связаны с анализом прототипа, а не с анализом сферы потребления и функциональных процессов. Этот вид проектирования обычно называют «прототипным» или «аналоговым» проектированием.

В начале 1970-х годов в процессе оформления «системного» подхода в дизайне, стали разделять «традиционное» и «новое» проектирование. Американец Дж. К. Джонсон одним из первых заявил о новом подходе к проектированию: «...проектирование оказывается все меньше направленным на сам разрабатываемый объект и все больше – на те изменения, которые должны претерпеть производство, сбыт, потребитель и общество в целом в ходе создания и использования объекта». Так возникло понятие «инновационное проектирование». [3, С.22]

Суть инновационного проектирования можно выразить формулой: «Дизайнеру заказывают не мост, а переправу». Ещё Петер Беренс, немецкий архитектор и дизайнер, автор первой целостной

дизайн - программы (фирменного стиля компании АЭГ («Всеобщая электрическая компании», 1907, Германия)) говорил: «Меня всегда интересуют только проблемы. Тем, что само собой разумеется, пусть занимаются другие».

Сравнительный анализ инновационного и аналогового проектирования:

Аналоговое проектирование (решение задачи)	Инновационное проектирование (решение проблемы)
Ситуация поиска сводится к определенному решению (объект должен функционировать)	Ситуация поиска расширяется (включаются социальные, психологические, технологические) факторы
Находятся и анализируются аналоги, прототипы решения задачи	Рассматриваются несколько вариантов решения проектной задачи, не имеющие аналогов
Проверяется возможность использования найденных решений в конкретном объекте	Найденное решение конкретизируется с точки зрения уместности в социокультурной ситуации, с позиции финансовых затрат, уровня соответствия развитию технологий и т.д.
Знакомые решения реализуются в создаваемом проекте	Проект содержит неожиданное, даже парадоксальное разрешение проблемы
«Мост» создан	«Переправа» создана

Единство содержания и формы при инновационном проектировании достигается при помощи: учета проектных факторов; создания проектных свойств (признаков) предмета; получением тех свойств, которые соответствуют желаниям потребителя.

Любой объект проектирования имеет свои свойства. Главное его свойство – его основная функция. Сопутствующие свойства – удобство, безопасность, эстетическое совершенство. В итоге реализации дизайнерского проекта эти свойства должны составить единое целое.

Составляя задание на проектирование, необходимо составить перечень желаемых свойств изделия. Само проектирование дает возможности решений для лучшей реализации этих свойств с учетом законов формообразования.

Следует сделать вывод, что важнейшим элементом проектирования является формообразование. Форма (от латинского слова – внешность) – не только внешняя организация предмета, она базируется на его внутренних конструктивно-функциональных характеристиках. Одним из определяющих понятий для формы является её гармоничность:

- 1) внутренняя гармоничность – это конструктивно-функциональная согласованность всех элементов;
- 2) внешняя гармоничность – согласованность предмета с окружающей средой, их взаимодействие.

Основные признаки формы в дизайне: функциональность – определяется назначением предмета, который должен удовлетворить определенную потребность; конструктивность – определяется свойствами материала и технологическими приёмами; эстетичность – способность реализовать представления о красоте самого создателя и удовлетворить вкусы публики.

Основные направление дизайнерской деятельности в области формотворчества: конструирование и проектирование новых предметных форм; стилизация и декорирование уже имеющихся форм; стилизация и художественное оформление динамично-процессуальных действий с предметными формами.

Понятие предметной формы в дизайне основывается на соединении принципов прагматизма и эстетизации: форма дизайнерского продукта должна быть одновременно утилитарной, практически полезной, и красивой.

В течение XX века сформировались несколько подходов к формообразованию в дизайне:

1) «геометрический» подход – создание формы на основе плоских или объёмных первичных геометрических форм. Основы такого формообразования заложили представители авангарда и конструктивизма 1910-х – 1920-х годов А. Родченко, В. Татлин, К. Малевич, Л. Лисицкий. Сочетания геометрических форм создаются на основе правил масштабности, ритма, статики - динамики. «Геометрическое» направление до сих пор сохраняет лидирующее положение в дизайне.

2) «органический» подход – создание формы с использованием законов бионики, то есть с

использованием структурных закономерностей, лежащих в основе природных объектов, а также с учетом свойств технологий и материалов. Если «геометрический» подход интеллектуален, то «органический» - чувственен. При использовании такого подхода форма усложняется, вещь «продолжает» органику человека. Мягкие, гибкие формы периодически побеждают: в 1950-е годы, в течение 1970-х годов, когда использовалось литье из пластмассы, поролон, и в начале 21 века. Типичные представители «органического» подхода в архитектурном дизайне – А. Гауди, Ф. Л. Райт.

3) «метафорический» подход – основан на использовании символики цвета, формы и вещей, уже кем-то созданных, но при проектировании используемых как исходный материал. Окончательно оформился ко 2-й половине 1980-х годов. Такой подход основан на «игре смыслами» и особенно эффективен тогда, когда в основе проекта лежит визуальный образ, то есть, например, в графическом дизайне.

4) «технонаучный» или «информационный» подход – связан с развитием электронных средств коммуникации и производства. Распространился с середины 1990-х годов.

Вывод: Все четыре типа формообразования не ушли бесследно и в разных проектных ситуациях используются до сих пор. Для разработки формы дизайнерского объекта нужно учитывать: предназначение объекта; расходы, связанные с его производством; социально-экономические условия жизни определенной общественной группы; национально-культурные традиции; психологию заказчика или потенциального потребителя; требования и возможности торговли (условия сбыта); тенденции развития производства, уровень технологий. Форма в дизайне – выражение внешнего вида объекта на основе его функционального предназначения и внутреннего содержания.

#### **Список использованной литературы**

1. Лаврентьев А. Н. История Дизайна: учеб. пособие /А. Н. Лаврентьев. –М.: Гардарики, 2007
2. Рунге В.Ф., Сеньковский В.В. Основы теории и методологии дизайна. – Пресс, 2005
3. Устин В. Б. : Композиция в дизайне. Методические основы композиционно-художественного образования в дизайнерском творчестве: учеб. Пособие/ В.Б. Устин – М.: АСТ: Астрель, 2007

© Партылова В.В. 2017

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Ноздрина Н.А., Платонов М.Р., Федоренко С.А.

г.Брянск, РФ

e-mail: nozdrina.natalye@mail.ru, platonov.go@gmail.com, fesvan@mail.ru

СТАТИСТИКА СУИЦИДОВ

Аннотация

Такое явление, как суицид, уже давно бытует в современном обществе. Мы воспринимаем это как данность, поскольку сообщения о новых самоубийствах не прекращают умолкать. Перед нами стояла задача проанализировать происходящее и донести эту информацию до окружающих. Для это мы решили составить ужасающие актуальные данные по последним событиям. Результаты оказались удручающими. Большинство людей уходят из жизни из-за эмоций, которые не в силах себе удержать. Исходя из этого можно сказать, что подобные люди нуждаются в психологической помощи, общении, наблюдении специалиста.

Ключевые слова

Статистика, суицид, самоубийства, показатель, проблема, смертность.

На сегодняшний момент в мире всё активней произрастает проблема с самоубийствами. Она стала настолько серьёзной, что уже практически каждые 2 минуты, добровольным путём, расстаётся со своей жизнью один человек. Ежедневно, добровольно уходят из жизни около 1500 человек. Суицид стал занимать 7 место в списке причин смерти человека. Почти каждый год по всему миру 1 миллион человек уходят из жизни из-за совершения самоубийства, а число людей, совершающих попытки суицида варьируется от 10 миллионов до 20 миллионов.

Как правило, высокий уровень совершения суицида наблюдается среди молодёжи. К сожалению прогнозы неутешительны, поскольку уже сейчас сообщается, что к 2019 году количество самоубийц по всему миру повысится на 500 000 человек в год. Уже сейчас тройку причин гибели людей в возрасте от 16 до 40 лет возглавляет суицид.

По статистике, ежегодно совершают самоубийства около 800 000 человек:

1. 290 000 китайцев;
2. 170 000 индийцев;
3. 40 000 американцев;
4. 35 000 русских;
5. 33 000 японцев;
6. 15 000 французов;
7. 12 000 украинцев.

Ежегодно около 20 миллионов человек совершают неудачные попытки самоубийства.

Сейчас статистика самоубийств ведётся только за счёт реального совершения суицида (известного случая), но ведь на самом деле настоящее число самоубийц может превышать эти данные во много раз. Популярным мнением экспертов, причиной «смертей по несчастному случаю» (аварии, отравления, падения и т.д.) могут являться именно суициды.

Всемирная организация здравоохранения делит все страны на 3 группы по показателю суицида:

- Высокий и очень высокий уровень суицида (свыше 20 человек на 100 000 населения)

1. Литва 31,4;
2. Республика Корея 31,1;
3. Казахстан 29,9;

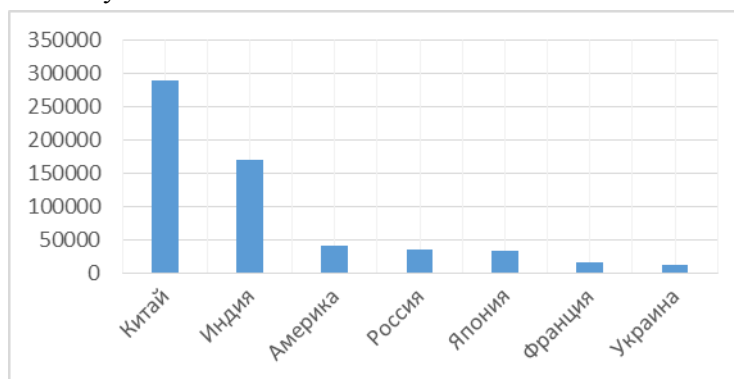


Рисунок 1 – Годовая статистика смертности

4. Гайана 26,3;
5. Белоруссия 25,2;
6. Венгрия 24,5;
7. Япония 23,7;
8. Латвия 22,8;
9. Китай 22,1;
10. Словения 21,8;
11. Шри-Ланка 21,5;
12. Россия 21,3;
13. Украина 21,1.

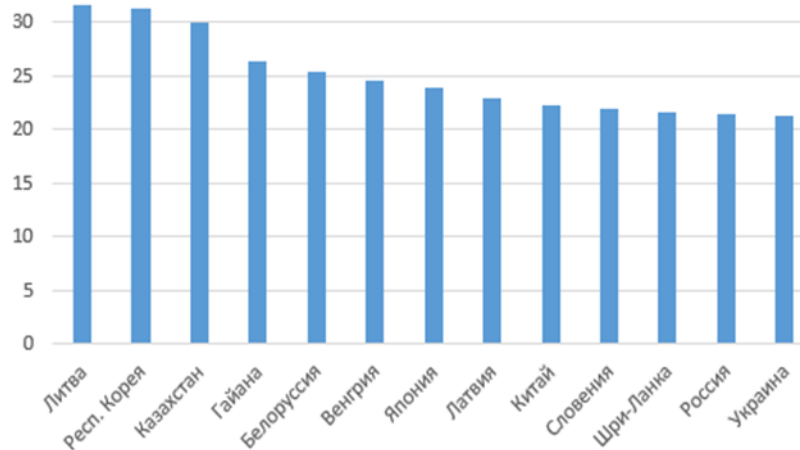


Рисунок 2 – Высокий уровень

- Средний уровень суицида (от 10 до 20 человек на 100 000 населения):

1. Финляндия 19,2;
2. Эстония 18,2;
3. Молдова 17,3;
4. Франция 16,2;
5. Польша 14,8;
6. Куба 12,2;
7. США 11,7;
8. Канада 11,2.

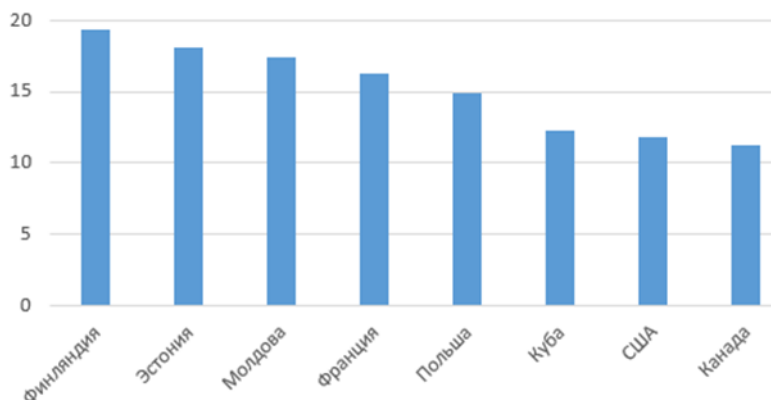


Рисунок 3 – Средний уровень

- Низкий уровень суицида (до 10 человек в год на 100 000 населения):

1. Австралия 9,6;
2. Германия 9,4;

3. Англия 6,8
4. Италия 6,2;
5. Израиль 5,7;
6. Грузия 4,2;
7. Греция 3,4;
8. Армения 1,7;
9. Азербайджан 0,5.

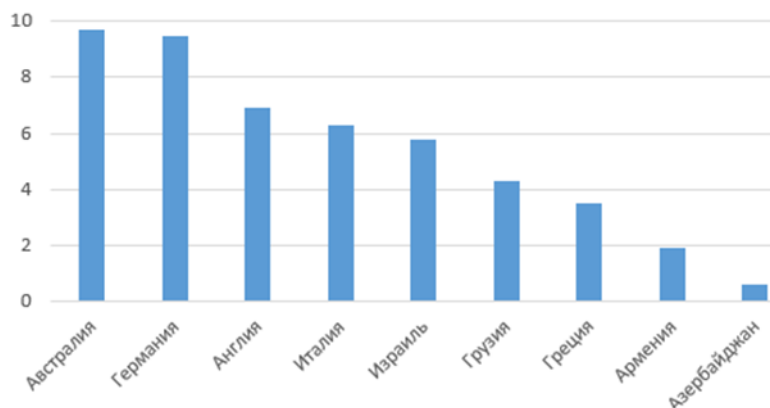


Рисунок 4 – Низкий уровень

Самое низкое значение совершения самоубийств принадлежит Египту, Ямайке и Гаити. В подобных странах количество самоубийство крайне мало, а само значение близится к нулю.

В 2003 году Россия оказалась на первом месте в Европе по количеству суицидов на 100 тыс. населения. В 2012 году добровольно ушли из жизни 42 855 человек, это намного больше, чем погибает на дорогах в результате ДТП. В 2015 году число суицидов уменьшилось и составило 26 633, в 2016 году их стало 24 982, но несмотря на улучшение показателя, эта проблема остаётся актуальной.

Сейчас в Московской области суицидальный показатель колеблется около 12, в Санкт-Петербурге 16, у Коми значение высокое, около 100, Удмуртия идёт следом - 95, в Брянске - 15,7 на 100 тыс. населения.

#### Распределение умерших по причинам смерти в январе-апреле в Брянской области

	Количество человек		На 100 тыс. человек населения	
	2016 г	2015 г	2016 г	2015 г
Всего умерших	6577	6787	1624,5	1676,0
Из них: самоубийств	64	57	15,7	14,1

Как видно из таблицы общая смертность уменьшилась, но число самоубийств в Брянской области увеличилось в 2016 году. И всё же суицидальный показатель остается ниже среднего по России (15,7 против 17,1 на 100 тыс.)

По методике Всемирной Организации Здравоохранения, уровень суицида в России является критическим. Каждый третий российский самоубийца погибает, находясь в состоянии депрессии.

Наибольшая часть подростковых суицидов совершается летом и весной. Наиболее опасный возраст - 14-15 лет. Незавершённые суицидальные попытки отмечаются у мальчиков 17 лет - 32,5%, 16 лет - 31%, 15 лет - 21%. Из этих данных можно сделать вывод: чем старше ребёнок, тем выше уровень суицидальной активности. По данным статистических отчетов РФ, в возрасте от 5 до 9 лет фиксируется около 50 суицидов за год, от 9 до 14 лет их уже 250, от 14 до 18 уже 2 500. Из-за малого жизненного опыта психологические трудности воспринимаются ребенком безвыходной ситуацией. Поэтому подростковый возраст является наиболее уязвимым для большого количества суицидов.

Основными причинами для совершения суицида молодёжи России могут являться конфликты с родственниками, друзьями, преподавателями, непонимание окружающих, любовь, одиночество, проблемы с учёбой.

Приблизительно 35% детей и подросткового поколения, которые совершали суицидальные

попытки, как правило воспитывались в неблагополучных семьях. Основными причинами служат конфликты между родителями или конфликт самого ребенка с родными. Около 90% самоубийц располагают психологическим расстройством на момент его совершения. Ранний приём спиртных напитков или наркотиков сильно увеличивают риск совершения суицида среди молодёжи.

В настоящее время интернет имеет огромную роль в формировании сознания для потенциальных будущих самоубийц. В различных социальных сетях, форумах, сообществах располагается множество различной информации как именно покончить жизнь самоубийством. Всё расписано в мельчайших подробностях, даже прилагаются инструкции: как принимать препараты и в каких дозах, если самоубийство будет совершено верёвкой, то расчёт длины верёвки и многое другое.

#### **Список использованной литературы**

1. Гулин К.А., Фалалеева О.И., Морев М.В. Проблема суицидального поведения / Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. - Вологда, ВНКЦ ЦЭМИ РАН. - 2004. - Вып. 26. –с. 48 – 49
2. Психология суицидального поведения/Мет.реком. для студентов по спецкурсу «Суицидология». – Самара, 2000.
3. Рожков А.Ю. Социологические исследования.- 2006. - № 7. С. 107.
4. Сиягин Ю.В., Сиягина Н.Ю. Детский суицид. С-Петербург, 2006.

© Ноздрина Н.А., Платонов М.Р., Федоренко С.А., 2017