



**БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

СБОРНИК ТЕЗИСОВ

**73-й научно-практической конференции
студентов, магистрантов и аспирантов
ФМО БГУ**

Минск, 21 апреля 2016 г.

Минск, 2016

Редакционная коллегия:

Шадурский Виктор Геннадьевич, доктор исторических наук, профессор
Малашенкова Ольга Федоровна, кандидат экономических наук, доцент
Селиванов Андрей Владимирович, кандидат исторических наук, доцент
Жуковская Ольга Юрьевна, старший преподаватель
Козловская Александра Игоревна, преподаватель

Сборник тезисов 73-й научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов факультета международных отношений БГУ, посвященный 20-летию факультета. Минск, 21 апреля 2016 г. / Редкол. : В. Г. Шадурский [и др.]. – Минск, 2016. – 506 с.

Сборник тезисов посвящен 20-летию создания Факультета международных отношений БГУ. В электронном сборнике представлены тезисы выступлений победителей среди студентов, а также магистрантов и аспирантов 73-ей научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов факультета международных отношений БГУ. Рассмотрены проблемы международных отношений, международного права, международных экономических отношений, таможенного дела, языкознания, лингвострановедения.

Тезисы публикуются в авторской редакции.

ПРОГРАММА
73-й НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

21 АПРЕЛЯ 2016 Г.

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

(ул. Ленинградская, 20, ауд. 1201)

10.00–10.10 – *Открытие конференции, приветственное слово к участникам конференции*

Малашенкова Ольга Федоровна, заместитель декана по научной работе факультета международных отношений БГУ, к.э.н., доцент

10.10–10.40 – *Поддержка молодых предпринимателей: лучшие практики для развития международных связей*

Епур Рима Мечиславовна, генеральный директор бизнес-инкубатора ПТКУ «Молодежная социальная служба»

10.40–10.50 – *О ходе проведения конференции*

Жуковская Ольга Юрьевна, председатель Совета НИРСА ФМО БГУ, старший преподаватель кафедры международных экономических отношений ФМО БГУ

11.00–13.50 – *Работа секций (по специальностям)*

14.00–16.50 – *Работа секций (языковые секции)*

16.50–17.30 – *Подведение итогов конференции*

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1: История международных отношений

Подсекция: Внешняя политика и дипломатия государств в XVII–XIX вв.

- 1) Дипломатия Бисмарка в современной историографии
Казамель А. С. – студ. 1 к. Науч. рук. Свилас С. Ф.
- 2) Понятие цивилизованности и варварства в мировоззрении древних китайцев
Бышовец А. С. – студ. 1 к. Науч. рук. Малевич Ю. И.
- 3) О бурской Республике Трансвааль (1852–1902 гг.)
Ткаченко А. В. – студ. 1 к. Науч. рук. Свилас С. Ф.

Секция 1: История международных отношений

Подсекция: Внешняя политика и дипломатия государств в XX в.

- 1) Отношения Австралии и Великобритании в межвоенный период
Ярмошук К. И. – студ. 2 к. Науч. рук. Евсеенко Е. Ю.
- 2) Гражданская война Испании 1936–1939 гг.: международные аспекты
Ромащенко А. И. – студ. 2 к. Науч. рук. Буяшова Т. С.
- 3) Экономические отношения Китая и Японии в начале XX в.
Карзей Н. П. – студ. 1 к. Науч. рук. Байчоров А. М.

Секция 2: Международные отношения в Европе в XXI веке

Подсекция: Интеграционные процессы в Европе

- 1) Роль Европейского союза в урегулировании международных проблем (на примере оказания помощи развитию)
Лозко Е. С. – студ. 3 к. Науч. рук. Достанко Е. А.
- 2) Вооруженные силы ЕС: сторонники, противники, необходимость создания
Белькевич Д. С. – студ. 4 к. Науч. рук. Чесновский М. Э.
- 3) Отношения Норвегии с Европейским союзом: история и современность
Деменков А. О. – студ. 4 к. Науч. рук. Достанко Е. А.

Секция 2: Международные отношения в Европе в XXI веке

Подсекция: Внешняя политика и дипломатия европейских государств в XXI веке

- 1) Внешнеполитический дискурс партий Франции на современном этапе
Юркова А. В. – студ. 3 к. Науч. рук. Шадурский В. Г.
- 3) Внешняя политика стран Северной Европы: сходства и различия
Кобринец О. В. – студ. 1 к. Науч. рук. Селиванов А. В.

Секция 3: Международные отношения на Дальнем Востоке, в Центральной и Южной Азии в XXI веке

- 1) Проблема Южно-Китайского моря: роль США в территориальном споре
Пахомова А. В. – студ. 5 к. Науч. рук. Малевич Ю. И.
- 2) ИГИЛ как угроза национальной безопасности и интересам Китая
Диденко Е. В. – студ. 3 к. Науч. рук. Шевелев Д. Л.
- 3) Энергетический ландшафт региона Северо-Восточная Азия
Держанович А. И. – студ. 3 к. Науч. рук. Малевич Ю. И.

Секция 4: Международные отношения на Ближнем и Среднем Востоке и в Африке в XXI веке

- 1) Генезис ливийской проблемы в 2011–2012 гг.
Манцевич Л. Н. – студ. 4 к. Науч. рук. Шевелев Д. Л.
- 2) Позиция ФРГ по курдскому вопросу в 2010-2016 гг.
Демидюк В. Д. – студ. 4 к. Науч. рук. Шевелёв Д. Л.
- 3) Катаро-бахрейнский конфликт
Астахов А. С. – студ. 3 к. Науч. рук. Турарбекова Р. М.

Секция 5: Международные отношения в Америке в XXI веке

- 3) Сотрудничество Кубы и США в 2014–2015 гг.
Сальва М. А. – студ. 2 к. Науч. рук. Челядинский А. А.

Секция 6: Глобальные проблемы мировой политики в XXI веке

- 1) Геополитическая эволюция нефтяного фактора в 1990-е гг.
Божук П. О. – студ. 3 к. Науч. рук. Чесновский М. Э.
- 3) Пангерманизм: история и современность
Шинкевич М. Ю. – студ. 1 к. Науч. рук. Шадурский В. Г.

Секция 7: «Contemporary Developments in International Law»– «Современные тенденции развития международного права»

- 2) Means of Protection of Terrorism Suspects' Human Rights in Preventive Detention
Тарасевич Е. В. – студ. 4 к. Науч. рук. Коннова Е. В.
Науч. рук. Макаревич И. И.
- 3) Механизм определения адекватного уровня защиты персональных данных в третьей стране на примере Европейского союза
Богдан Д. В. – студ. 3 к. Науч. рук. Лукина Л. С.

Секция 8: История государства и права стран Европы, Америки и Востока

1) Попытка государственного переворота в Российской империи в 1730 г.

Кухаренко Е. А. – студ. 1 к. Науч. рук. Павлова Т. Я.

2) Роль судьи в прецедентном праве Великобритании

Козловский А. А. – студ. 1 к. Науч. рук. Павлова Т. Я.

3) Предпосылки французской буржуазной революции

Пехота А. О. – студ. 1 к. Науч. рук. Павлова Т. Я.

Секция 9: Конституционное право как право публичной власти

1) Конституционно-правовые основы декрета Президента Республики Беларусь «О предупреждении социального иждивения (социально-правовой аспект)»

Гладкая В. Е. – студ. 1 к. Науч. рук. Касияненко Н. В.

2) Гражданское общество и правовое государство

Тесовский Ю. Е. – студ. 1 к. Науч. рук. Касияненко Н. В.

3) Некоторые особенности реализации разделения властей в законодательстве Республики Беларусь

Селюн А. А. – студ. 1 к. Науч. рук. Коннова Е. В.

Секция 10: Теория и практика конституционно-правового регулирования в зарубежных странах

1) Правовое положение Конституционного Суда Литовской Республики в настоящее время

Волкова К. А. – студ. 1 к. Науч. рук. Кузнецова Е. В.

3) Международные стандарты в сфере избирательного права

Жигов В. О. – студ. 1 к. Науч. рук. Касияненко Н. В.

Секция 11: Современные проблемы мировой экономики и международных валютно-финансовых отношений

1) Экспортное финансирование: международный опыт и современные тенденции в Республике Беларусь

Гулько Ю. Ю. – студ. 5 к. Науч. рук. Кирвель О. Ч.

2) Рынок срочных валютных сделок в странах ЕАЭС: состояние и перспективы развития

Михайловская Е. И. – студ. 5 к. Науч. рук. Кирвель О. Ч.

3) Китайский опыт установления и регулирования валютного курса

Чуркина М. В. – студ. 3 к. Науч. рук. Климович Л. А.

Секция 12: Мировая экономика

- 1) Нарастание неравенства в доходах как глобальная проблема современности
Король К. А. – студ. 2 к. Науч. рук. Семак Е. А.
- 2) Мировой рынок ценных бумаг
Пигор С. Д. – студ. 2 к. Науч. рук. Семак Е. А.
- 3) Космическая отрасль на современном этапе развития мировой экономики
Мардович В. Г. – студ. 2 к. Науч. рук. Семак Е. А.

Секция 13: Международные экономические отношения и международный маркетинг на современном этапе

- 1) Особенности экоинновационной политики Дании
Зеленовский М. А. – студ. 3 к. Науч. рук. Климович Л. А.
- 2) Экономические последствия санкций Европейского союза против России и российских ответных мер
Баламут Н. Г. – студ. 4 к. Науч. рук. Данильченко А. В.
- 3) Международный рынок товаров ИКТ: состояние, структура и перспективы развития
Молчан Я. В. – студ. 3 к. Науч. рук. Давыденко Е. Л.

Секция 14: Организация и управление внешнеэкономической деятельностью

- 1) Экспортный потенциал Республики Беларусь и пути его повышения
Файзуллина Д. М. – студ. 5 к. Науч. рук. Юрова Н. В.
- 2) Внешняя торговля как основная форма внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь в контексте развития евразийской интеграции: тенденции и перспективы развития
Ермакович Е. С. – студ. 4 к. Науч. рук. Юрова Н. В.
- 3) Внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь в рамках евразийской интеграции: положительные и отрицательные аспекты
Гоголь Д. В. – студ. 4 к. Науч. рук. Юрова Н. В.

Секция 15: Микро- и макроэкономика: теория и практика

- 1) Кластеры: уроки немецкого опыта для Беларуси
Меречко А. С. – студ. 1 к. Науч. рук. Хмурович Л. В.
- 2) Проблема «утечки мозгов» в Республике Беларусь и пути ее решения
Геворгян М. Э. – студ. 2к. Науч. рук. Нестерова А. А.
- 3) Причины безработицы в Республике Беларусь
Ильницкая Д. И. – студ. 2 к. Науч. рук. Хмурович Л. В.

Секция 16: Национальная и региональная экономики в мировом хозяйстве

- 1) Сравнительный анализ моделей привлечения ПИИ в странах ЕАЭС
Проскалович Р. В. – маг. Науч. рук. Давыденко Е. Л.
- 2) Состояние и проблемы внешней трудовой миграции в Республике Беларусь
Валицкая Д. Д. – студ. 3 к. Науч. рук. Хмурович Л. В.
- 3) Автомобильный рынок Беларуси: состояние и перспективы развития
Кудрявцева К. Г. – студ. 5 к. Науч. рук. Гаврилко Г. Н.

Секция 17: Мировая экономика и международные экономические отношения

- 1) Модернизация реального сектора в странах с малой открытой экономикой
Чиникайло А.С. – аспир. Науч. рук. Рымкевич В.В.
- 2) Китайский опыт привлечения прямых иностранных инвестиций
Корзик П. М. – соиск. Науч. рук. Залесский М. А.
- 3) Экологизация роста в странах с быстрорастущей экономикой
Рабкевич М. В. – студ. 2 к. Науч. рук. Рымкевич В. В.

Секция 18: Проблемы мировой экономики (на английском языке)

- 1) NAFTA: Problems and Prospects
Кульбицкая Е. Н. – студ. 3 к. Науч. рук. Ковшар Е. А.
- 2) Problems of the World Securities Market
Пигор С. Д. – студ. 2 к. Науч. рук. Семак Е. А.
- 3) Attracting FDI in BSU Extra-Curricular Projects
Исакович В. В. – студ. 4 к. Науч. рук. Ковшар Е. А.

Секция 19: Мировая экономика и международные экономические отношения (для иностранных студентов, магистрантов и аспирантов)

- 1) Научные диаспоры в системе международного научно-технического сотрудничества
Казарина Н. В. – асп. Науч. рук. Малашенкова О. Ф.
- 3) Теория финансовых инноваций: сравнительный анализ
Гэн Шуай – асп. Науч. рук. Гаврилко Г. Н.

Секция 20: Проблемы мирового инновационного развития

- 1) Перспективы робототехники на рынке труда
Гарусев Н. А. – студ. 3 к. Науч. рук. Ботеновская Е. С.
- 2) Особенности инновационной политики Республики Беларусь
Волков Б. Е. – студ. 3 к. Науч. рук. Ботеновская Е. С.

3) Экологические инновации

Алашеева А. А. – студ. 2 к.

Науч. рук. Ботеновская Е. С.

Наумова Д. А. – студ. 2 к.

Секция 21: Круглый стол: «Современные проблемы европейской интеграции»

1) Сравнительная характеристика институциональной структуры стран Европы и Юго-Восточной Азии

Молчан Я. В. – студ. 3 к.

Науч. рук. Семак Е. А.

2) Корпоративная интеграция в ЕАЭС

Семак А. В. – студ. 2 к.

Науч. рук. Данильченко А. В.

3) Цепочки создания стоимости ТНК на территории стран с транзитивной экономикой

Баешко Е. П. – студ. 2 к.

Науч. рук. Семак Е. А.

Секция 22: Современные тенденции развития туризма

1) Перспективы розвитку гостранамічнага турызму ў Беларусі

Жывалкоўская С.В. – студ. 1 к.

Навук. кір. Мазгавая В.С.

Ржэуцкая К.В. – студ. 1 к.

2) Современное развитие индивидуального туризма

Тудвасева Я.А., – студ. 1 к.

Науч. рук. Дедок В.М.

3) Анализ эффективности формирования академических, социально-личностных и профессиональных компетенций в рамках курса «География международного туризма»

Калевич В.Н. – студ. 2 к.

Науч. рук. Хомич С.А.

Филлипенко Ю.И. – студ. 2 к.

Секция 23: Экономика и менеджмент туризма

1) Потенциальный экономический профиль сектора путешествий и туризма Республики Беларусь

Можайская В.И., студ. 3 к.

Науч. рук. Борисенко-Клепач Н.М.

2) Проблемы финансовой устойчивости турпредприятий Беларуси на современном этапе (в условиях кризиса)

Радион Е.И. – студ. 3 к

Науч. рук. Боровская Е.А.

Чуравцова Ю.Д. – студ. 3 к.

3) Сбытовая стратегия туристского предприятия

Малашук В.А., студ. 3 к.

Науч. рук. Борисенко-Клепач Н.М.

Секция 24: Инновационные подходы в туризме

- 1) Перспективы развития краудфандинга в Республике Беларусь
Видевич М.В. – маг. Науч. рук. Решетников Д. Г.
- 2) Кластеры как инновационная форма территориальной организации туристского пространства
Смольская А.С. – студ. 5 к. Науч. рук. Решетников Д. Г.
- 3) Проект «Travel Connections» как направление оптимизации продуктового портфеля компании «Санни Трэвел»
Былина В.В. – маг. Науч. рук. Решетников Д. Г.

Секция 25: Секция португальского языка: «Актуальные проблемы современности»

- 1) A imagem do Brasil nos olhos dos bielorrussos
Медведева Е. А. – студ. 3 к. Науч. рук. Шарупич Т. С.
- 2) Descriminalização das drogas em Portugal
Алимханова Д. С. – студ. 3 к. Науч. рук. Шарупич Т. С.
- 3) Segurança energética de Portugal
Зайко А. Д. – студ. 4 к. Науч. рук. Шарупич Т. С.

Секция 26: Секция французского языка: «Проблемы экологии и охрана окружающей среды»

- 1) Maison écologique, avenir c'est aujourd'hui
Гошко Е. О. – студ. 1 к. Науч. рук. Баженова Н. О.
- 2) Le tourisme et l'environnement: deux côtés de la médaille
Корик В. С. – студ. 2 к. Науч. рук. Козловская А. И.
- 3) L'industrie touristique : un avenir bien sombre pour l'environnement
Утешева А. Т. – студ. 4 к. Науч. рук. Ерашова В. Г.

Секция 27: Секция испанского языка: «Испания и страны Латинской Америки в современных международных отношениях»

- 1) España y la ciudadanía de la Unión Europea
Мисюкевич Ю. Ю. – студ. 4 к. Науч. рук. Масилевич А. В.
- 2) Los riesgos y amenazas actuales para la Seguridad Nacional de España
Белькевич Д. С. – студ. 4 к. Науч. рук. Кукьян Е. П.
- 3) Los mecanismos económicos de cooperación entre México y los Estados Unidos
Ендовицкий И. Ю. – студ. 2 к. Науч. рук. Сидоревич-Стахнова О. В.

Секция 28: Секция итальянского языка: «Италия в мировом сообществе»

1) Perché studiare italiano?

Мороз В. В. – студ. 4 к.

Науч. рук. Мартусь В. В.

2) La globalizzazione del Made in Italy

Жук В. Д. – студ. 3 к.

Науч. рук. Мартусь В. В.

Радион Е. И. – студ. 3 к.

3) La mobilità accademica come uno dei punti chiave del Processo di Bologna

Ярошевич В. А. – студ. 3 к.

Науч. рук. Мальцев В. В.

Секция 29: Межкультурная коммуникация. Страноведение

1) Umweltfreundliche Produktion in Belarus und Deutschland

Жданович А. А. – студ. 2 к.

Науч. рук. Ядченко Е. И.

Маркевич М. А. – студ. 2 к.

2) Deutsche Traditionen und neue Technologien in Schokoladenproduktion

Король К. А. – студ. 2 к.

Науч. рук. Ядченко Е. И.

Шихутина В. В. – студ. 2 к.

3) Anglizismen in der deutschen Sprache

Молчун М. Н. – студ. 3 к.

Науч. рук. Леонченко С. Н.

Прохорчик А. М. – студ. 3 к.

3) Export von weißrussischen Teigtaschen in Österreich

Исакович В. В. – студ. 4 к.

Науч. рук. Поличенков С. В.

Кыткина А. – студ. 4 к.

Секция 30: Язык специальности

2) Tabelaarisches Verzeichnis von Internationalen Organisationen als Übersetzerinstrument

Язымова К. И. – студ. 4 к.

Науч. рук. Зинченко Я. Р.

2) Die Vergleichsanalyse der Kollisionsregelung des Ehevertrages in Republik Belarus und Bundesrepublik Deutschland

Дубешко В. В. – студ. 4 к.

Науч. рук. Гирина А. Ч.

3) Kommunikationspolitik im Bereich von Tourismus

Мохань А. А. – студ. 4 к.

Науч. рук. Арсентьева М. Ф.

Секция 31: Шведский язык

1) Hur jämställda är kvinnor i Sverige?

Пазына В. В. – студ. 2 к.

Науч. рук. Василевич В. М.

2) Flyktingar i Sverige

Махнач М. А. – студ. 2 к.

Науч. рук. Майская А. В.

3) För och nackdelar med jämställdhet i Sverige

Мишковец О. О. – студ. 1 к.

Науч. рук. Майская А. В.

Секция 32: Рынок туристических услуг

1) Die Beendigung von Arbeitsverhältnissen

Еврасова А. В. – студ. 3 к. Науч. рук. Плащинская Т. З.

3) Personalentwicklung: von der Ausbildung zu Lebenslangem Lernen

Абрамчук А. Э. – студ. 3 к. Науч. рук. Плащинская Т. З.

Секция 33: Дипломатическая практика и организация международных связей

1) Сотрудничество Республики Беларусь и Республики Польша в сфере культуры в 1990-ые гг.

Ковальчук Т. Ю. – студ. 3 к. Науч. рук. Русакович А. В.

2) Дипломатическая служба Ватикана: эволюция и вклад в формирование современной модели дипломатии

Латушкина А. В. – студ. 4 к. Науч. рук. Дрозд Н. И.

2) Влияние демократических преобразований на функционирование дипломатической службы Испании

Светилова Д. А. – студ. 3 к. Науч. рук. Лазоркина О. И.

3) Кредитно-инвестиционное сотрудничество Республики Беларусь и Китайской Народной Республики

Хацкова А. И. – студ. 3 к. Науч. рук. Тозик А. А.

Секция 34: Правовое обеспечение таможенного дела

1) Прямые и косвенные факторы как имиджформирующие элементы таможенных органов Республики Беларусь с точки зрения общественного мнения

Бобрик Ю. Ю. – студ. 2 к. Науч. рук. Острога В. А.

2) Факторы, оказывающие влияние на общественный имидж таможенных органов Республики Беларусь

Евтушок В. И. – студ. 3 к. Науч. рук. Острога В. А.

Секция 35: Экономическое обеспечение таможенного дела

1) Особенности таможенно-тарифного регулирования в Евразийском экономическом союзе в условиях членства государств-членов ЕАЭС в ВТО

Герасимович И. О. – студ. 4 к. Науч. рук. Ястреб Т. А.

2) Введение мер нетарифного регулирования в одностороннем порядке

Иода А. А. – студ. 4 к. Науч. рук. Ковалёнок Д. В.

3) Особенности антидемпинговой процедуры в Европейском Союзе: подход к странам с "нерыночной экономикой"

Корнеенко И. А. – студ. 3 к. Науч. рук. Ястреб Т. А.

Секция 36: Международная логистика

1) Концепция «единого окна»: мировой опыт и результаты внедрения в рамках ЕАЭС

Киселевич А. И. – студ. 5 к. Науч. рук. Болточко П. И.

2) Адаптация логистической инфраструктуры Республики Беларусь к условиям проекта «Экономический пояс Шелкового пути»

Найденко А. А. – студ. 3 к. Науч. рук. Острога В. А.

3) Актуальные вопросы создания транзитного коридора через Республику Беларусь в рамках Экономического пояса Шелкового пути

Петрович У. И. – студ. 4 к. Науч. рук. Ковалёнок Д. В.

Секция 37: International Cooperation in the Field of Customs

1) To the Issue of Granting Security of VAT in the Republic of Belarus

Жданович Е. И. – студ. 3 к. Науч. рук. Мартюшевская Е. Н.

2) Die Zusammenarbeit zwischen Zollbehörden und Wirtschaftsbeteiligten in Deutschland beim Schutz der geistigen Eigentumsrechte

Полюхович А. А. – студ. 4 к. Науч. рук. Ляховский В. В.

3) The ways of enhancement of AEO status in the Eurasian Economic Union on the example of the European Union

Козлова В. В. – студ. 3 к. Науч. рук. Мартюшевская Е. Н.

Секция 38: Актуальные проблемы международных отношений в англоязычной периодике

1) Are there any Ways to Combat Terrorism?

Светилова Д. А. – студ. 3 к. Науч. рук. Недорезова Т. М.

Карначёва А. А. – студ. 3 к.

2) Brexit: to Be or not to Be?

Лозко Е. С. – студ. 3 к. Науч. рук. Недорезова Т. М.

3) Main Stages in Development of International Environmental Cooperation

Атаманов А. С. – студ. 3 к. Науч. рук. Недорезова Т. М.

Секция 39: Актуальные проблемы перевода (английский язык)

1) Передача метафор при переводе текстов по геополитике

Доброва В. С. – студ. 4 к. Науч. рук. Караичева Т. В.

2) Передача имён собственных - названий международных документов

Журович В. В. – студ. 4 к. Науч. рук. Караичева Т. В.

3) Репрезентация концепта “integrity”

Стельмах Е. Н. – студ. 4 к. Науч. рук. Мосунова Н. И.

Секция 40: Англоязычная культура и проблемы межкультурной коммуникации

1) Leadership and Gender Differences

Ярмошук К. И. – студ. 2 к. Науч. рук. Зудова С. А.

2) Communication Barriers and the Generation Gap

Вишневский С. К. – студ. 2 к. Науч. рук. Зудова С. А.

3) Religious Conflicts: Reasons and Solutions

Ходжамурадов А. В. – студ. 1 к. Науч. рук. Зудова С. А.

Секция 41: Англоязычный мир и проблемы международного права

1) Law Applicable to the Arbitration Agreement

Соколовская А. А. – студ. 2 к. Науч. рук. Таранда И. А.

2) Combating Cybercrime

Усович Р. С. – студ. 2 к. Науч. рук. Таранда И. А.

3) The Issue of Death Penalty

Янушкевич А. А. – студ. 2 к. Науч. рук. Таранда И. А.

Секция 42: Профессионально-ориентированная речь на английском языке

1) Islamic Banking

Хоменкова Д. Д. – студ. 3 к. Науч. рук. Макаревич И. И.

Логвинова М. В. – студ. 3 к.

2) Approaches to Decriminalizing Drugs: Portuguese Model

Алимханова Д. С. – студ. 3 к. Науч. рук. Макаревич И. И.

3) Technology versus Policy: Uber Long Legal Battle

Астапенко К. А. – студ. 4 к. Науч. рук. Макаревич Т. И.

Пирожкин А. А. – студ. 4 к.

Секция 43: Процессы глобализации и актуальные вопросы международного права, экономики и политики в профессиональном пространстве английского языка

1) Death Penalty: is it a Price for Mercy?

Калиновская В. С. – студ. 4 к. Науч. рук. Макаревич Т. И.

2) The Development of the Concept of a Bank in Great Britain and in the USA

Ходосевич М. М. – студ. 4 к. Науч. рук. Макаревич Т. И.

2) Arab Spring or Arab Disaster

Хуссейн Ш. С. – маг. Науч. рук. Саллум, Ф.

Науч. рук. Мосунова Н. И.

3) Hague Convention on the Civil Aspects of International Child Abduction of 25 October 1980 as an International Legal Instrument of Child Protection

Журова М. А. – студ. 4 к. Науч. рук. Макаревич Т. И.

Секция 44: Современные аспекты лингвострановедения (ЛСВ)

- 1) Stephen King about His Book "It"
Зеленева В. С. – студ. 3 к. Науч. рук. Дмитриева Э. А.
- 2) Basic Facts about Kiwinglish
Кирова Н. С. – студ. 4 к. Науч. рук. Дмитриева Э. А.
English in the Netherlands
Яцук В. В. – студ. 4 к. Науч. рук. Дмитриева Э. А.

Секция 45: Английский язык и литература в пространстве мировой культуры

- 1) Don't Take it Literally or Secrets of Wordplay
Гусейнли Г. А. – студ. 1 к. Науч. рук. Ладик Н. А.
- 2) Northern Ireland and the Republic of Ireland: Two Countries
Болотько А. Ю. – студ. 2 к. Науч. рук. Полупанова Е. Г.
- 3) Differences between British and American TV
Масюк М. М. – студ. 1 к. Науч. рук. Ладик Н. А.

Секция 46: «Managing Successfully Across Cultures» – «Деловые культуры в сфере международного бизнеса»

- 1) Refugees Assimilation in European Cultures
Гурьянова Д. А. – студ. 4 к. Науч. рук. Дубинко С. А.
Неборская М. А. – студ. 4 к.
- 2) Interaction of culture and business: German style
Шумик К. Н. – студ. 4 к. Науч. рук. Дубинко С. А.
Игнатьев В. Г. – студ. 4 к.
- 3) The Issue of Gender Equality/Inequality in Intercultural Communication
Лапицкая Д. В. – студ. 4 к. Науч. рук. Дубинко С. А.
Чалай К. В. – студ. 4 к.

Секция 47: «Understanding Economics and Tourism» – «Актуальные проблемы в сфере экономики и туризма» (профессионально ориентированное общение экономистов-менеджеров)

- 1) Unfavorable image of Belarus: delusion or reality
Гиль Н. М. – студ. 3 к. Науч. рук. Курачик О. Ф.
- 2) How to improve quality service in the hospitality industry?
Капура А. Д. – студ. 3 к. Науч. рук. Дрозд А. Ф.
Чуравцова Ю. Д. – студ. 3 к.
- 2) New options for free independent travellers
Тудвасева Я. А. – студ. 3 к. Науч. рук. Дрозд А. Ф.

3) Socio-cultural impacts of tourism

Кучеренко Г. М. – студ. 4 к.

Науч. рук. Дрозд А. Ф.

Ширитон Д. А. – студ. 4 к.

Секция 48: «Doing Business in the Globalized World» – «Ведение бизнеса в условиях глобализации»

1) Challenging Female Leadership Stereotypes

Коваленко Я. А. – студ. 4 к.

Науч. рук. Шиманская О. Ю.

2) How the food industry misleads consumers on sugar

Вишневская А.И. – студ. 3 к.

Науч. рук. Ярош А. С.

Кульбицкая Е. Н. – студ. 3 к.

3) Crisis management: coming back from PR scandal

Колонтай В. П. – студ. 3 к.

Науч. рук. Гриневич Е. В.

Гавриленко Ю. В. – студ. 3 к.

Секция 49: «Today's Problems of Customs» – «Актуальные проблемы в сфере таможенного дела»

1) Single Window : Principles, Main Standarts and Up - to - Date Experience

Киселевич А. И. – студ. 5 к.

Науч. рук. Василевич Н. И.

2) The Common Customs Tariff of the Eurasian Economic Union: practical aspects of the application

Сушко Е. С. – студ. 3 к.

Науч. рук. Тамарина А. С.

3) Illegal trafficking of looted cultural objects

Супрон В. С. – студ. 4 к.

Науч. рук. Говорова Н. И.

Секция 50: «Introductory Business: Some Challenging Problems in World Economy» – «Введение в бизнес: некоторые актуальные проблемы в мировой экономике»

1) The temptation is great: organic food vs. modest food

Букатина М. А. – студ. 1 к.

Науч. рук. Волынцева О. В.

2) Business negotiations in different countries

Палагина А. Ж. – студ. 2 к.

Науч. рук. Морева Л. А.

Адамян М. А. – студ. 2 к.

3) Small business is the backbone of the economy

Авчинникова Е. И. – студ. 2 к.

Науч. рук. Морева Л. А.

Воропай Н. А. – студ. 2 к.

Секция 51: «New Trends in Tourism Industry» - «Новые тенденции в туризме»

1) Millennials choose e-tourism

Горбат О. В. – студ. 2 к.

Науч. рук. Костерова Н. А.

2) Belavia: perspectives for the future

Конончик А. С. – студ. 2 к.

Науч. рук. Костерова Н. А.

3) The role of social media marketing in the tourism industry

Ворик Ю. И. – студ. 2 к.

Науч. рук. Костерова Н. А.

Секция 52: «Topical Aspects of Theory and Practice of Translation in Professional Communication» – «Актуальные проблемы теории и практики перевода в сфере профессиональной коммуникации»

1) Особенности перевода синтаксических конструкций в текстах туристической направленности

Фалей В. А. – студ. 4 к.

Науч. рук. Дубинко С. А.

2) Особенности перевода лексических средств в текстах экономической направленности

Новицкая А. В. – студ. 3 к.

Науч. рук. Пильгун Е. В.

3) Перевод «ложных друзей» переводчика в текстах общенаучного характера

Ширитон Д. А. – студ. 4 к.

Науч. рук. Денисова Г. Г.

Секция 53: Международное частное право

1) К вопросу о компенсации морального вреда потребителям в международном частном праве

Ярохович А. В. – асп.

Науч. рук. Денисенко М. А.

2) Правовая природа международных трансферных контрактов

Скребец А. И. – асп.

Науч. рук. Данилевич А. С.

3) Наследственный договор в международном частном праве

Авраменко А. А. – студ. 5 к.

Науч. рук. Анцух Н. С.

Секция 54: Гражданское право

2) Сделки в компьютерных играх глазами юриста

Вдовенко Н. С. – студ. 3 к.

Науч. рук. Туровец Д. В.

3) Общеизвестные товарные знаки в Республике Беларусь

Трофимова А. С. – студ. 5 к.

Науч. рук. Денисенко М. А.

Секция 55: Право европейской и евразийской интеграции

- 1) Правовое регулирование продовольственных связей в Европейском Союзе
Науменко Я. П. – студ. 4 к. Науч. рук. Михалева Т. Н.
- 2) Перспективы введения товарного знака ЕАЭС
Гречиха А. В. – студ. 5 к. Науч. рук. Михалева Т. Н.
- 3) Новые формы юридических лиц (на примере ЕС и ЕАЭС)
Приходько К. А. – студ. 3 к. Науч. рук. Кудрявец Ю. Н.

Секция 56: Семейное право: национальное и международное регулирование

- 1) Институт помолвки в праве зарубежных государств
Харевич К. С. – студ. 4 к. Науч. рук. Маскаева Н. Г.
- 2) Вопросы коллизионного регулирования в брачно-семейных отношениях
Сакович И. А. – студ. 4 к. Науч. рук. Кудрявец Ю. Н.
- 3) Семейная медиация
Шевчук И. С. – студ. 4 к. Науч. рук. Анцух Н. С.

Секция 57: Страноведение

- 1) Эзотерическое направление зороастризма «Ильме-кхшнум»: история возникновения, основные понятия
Марченко Л. Е. – студ. 3 к. Науч. рук. Аскари А. С.
- 2) О понятии Маджус в Коране
Лещенко В. О. – студ. 3 к. Науч. рук. Аскари А. С.
- 3) Истоки лисьих чар в китайской традиции
Зубкова К. В. – студ. 2 к. Науч. рук. Исаченкова М. А.

Секция 58: Лингвистика

- 1) Семантика экспериментальной модели персидско-русского поэтического перевода
Кадина В. Л. – студ. 2 к. Науч. рук. Овчинникова А. Н.
- 2) Прагматика русского перевода на примере японского мифа Ямата-но-Ороти
Михайлина Н. В. – студ. 2 к. Науч. рук. Овчинникова А. Н.
- 3) Прагмалингвистика песенного дискурса (на примере турецких фольклорных традиций)
Гулевич А. С. – студ. 2 к. Науч. рук. Овчинникова А. Н.

Секция 59: Русский язык в современном мире (секция для иностранных студентов)

1) Сопоставительный анализ фонетических систем русского и туркменского языков

Тохтаева С. – студ. 1 к. Науч. рук. Барбук С. Г.

2) Эвфемизмы в современном обществе

Аннасахатов Б. – студ. 1 к. БГЭУ Науч. рук. Барбук С. Г.

2) Особенности изучения русской литературы в туркменской школе

Дурдыева А. – студ. 1 к. БГЭУ Науч. рук. Лапуцкая И. И.

3) Махтумкули Фраги на русском языке

Дурдыева Г. Д. – студ. 4 к. Науч. рук. Бобровская Е. О.

Секция: Магистранты и аспиранты

1) Сотрудничество между молодежью Китая и России

Бао Ин – асп. Науч. рук. Байчоров А. М.

2) Место и роль таможенных органов Республики Беларусь в предотвращении контрабанды культурных ценностей

Белокий А.А., маг. Науч. рук. Самович А. Л.

3) Проблемы правового регулирования трансграничных трудовых отношений в Республике Беларусь и Российской Федерации

Ведерникова Л. А. – асп. Науч. рук. Анцух Н. С.

4) Tendencies of Conflict of Laws Regulation in Employment Relations

Ведерникова Л. А. – асп. Науч. рук. Анцух Н. С.

5) Роль прогнозирования в системе управления доходами гостиниц

Дедок В. М. – асп. Науч. рук. Гайдукевич Л. М.

6) Ацэнка ўзроўню валодання інфармацыяй пра беларускія прадукты і кампаніі сярод моладзевай аўдыторыі замежных краін

Дубіна А. С. – маг. Нав. кір. Бароўка М. Ў.

7) Единая региональная система ПВО Беларуси и России: современные военно-политические вызовы и угрозы

Дунец Н. А. – маг. Науч. рук. Шарапо А. В.

8) Тенденции использования арбитража и медиации в целях защиты прав на объекты интеллектуальной собственности с иностранным элементом в Европейском союзе

Жуков М. А. – асп. Науч. рук. Леанович Е. Б.

9) Институт контактного посольства НАТО в Республике Беларусь

Журавская О. С. – асп. Науч. рук. Шадурский В. Г.

10) Участие Швейцарии в Европейской ассоциации свободной торговли

Зуев И. В. – асп. Науч. рук. Хухлындина Л. М.

11) China and Belarus: Cultural Differences in Doing Business

Казак Т. З. – маг. Науч. рук. Дубинко С. А.

- 12) Отражение вопросов ближневосточного урегулирования в общественно-политических дебатах в ФРГ (2013–2015 гг.)
Ковальчук В. Б. – асп. Науч. рук. Шевелев Д. Л.
- 13) Основные результаты торгово-экономического сотрудничества Беларуси и Франции в 2002–2015 годах
Козловская А. И. – маг. Науч. рук. Тихомиров А. В.
- 14) Совершенствование институциональных форм в системе международного производственного кооперирования как фактор инновационного развития Республики Беларусь
Лузько Е. В. – асп. Науч. рук. Кирвель О. Ч.
- 15) Doing Business with Chinese Partners
Мажейко Е. И. – маг. Науч. рук. Дубинко С. А.
- 16) Electronic customs in the EU
Мажейко Е. И. – маг. Науч. рук. Дубинко С. А.,
Науч. рук. Ляховский В. В.
- 17) К вопросу об охране коммерческой тайны и секретов производства (ноу-хау) в Беларуси и России: некоторые сравнительно-правовые и теоретические аспекты
Макаревич О. И. – соиск. Науч. рук. Денисенко М. А.
- 18) The History of Kurdish Revolutionary Movement in Iraq during the XXth Century
Махмуд А. А. – маг., Науч. рук. Салум Ф.,
Хуссейн Ш. С. – студ. 1 к. Науч. рук. Мосунова Н. И.
- 19) Законодательные и практические аспекты внедрения механизма «единого окна» в деятельность таможенных органов Евразийского экономического союза
Мезрина В. А. – маг. Науч. рук. Тарарышкина Л. И.
- 20) Анализ логистической составляющей в транспортно-логистической системе Европейского союза
Минюк Е. А. – маг. Науч. рук. Власова Г. М.
- 21) Свобода творчества в практике Верховного Суда США
Мороз Р. С. – асп. Науч. рук. Вашкевич А. Е.
- 22) Митны статут 1924 г.: гісторыка-прававы аналіз
Нашчынец К. М. – маг. Нав. кір. Ляхоўскі У. В.
- 23) Intercultural Competence as a Bridge between People of Belarus and China
Нашчынец К. М. – маг. Нав. кір. Дубінка С. А.
- 24) Некоторые вопросы функционирования механизма универсального периодического обзора Совета ООН по правам человека
Парчук Е. А. – маг. Науч. рук. Зыбайло А. И.
- 25) UN Human Rights Council and its Prospects
Парчук Е. А. – маг. Науч. рук. Ивашкевич И. Н.
- 26) Economic Relations between Iran and Afghanistan after 2001
Сабери С. – маг. Науч. рук. Турарбекова Р. М.
Науч. рук. Мосунова Н. И.

- 27) Современное состояние и перспективы развития мирового рынка нефти и нефтепродуктов
Серова О. В. – маг. Науч. рук. Юрова Н. В.
- 28) К вопросу субсидиарной ответственности головной корпорации трансграничной корпоративной группы
Скобей А. Н. – асп. Науч. рук. Денисенко М. А.
- 29) Международный трансфер новых технологий: зарубежный опыт
Тавгень Е. О. – маг. Науч. рук. Давыденко Е. Л.
- 30) Специфика источников правового регулирования медицинских услуг трансграничного характера
Танин В. А. – асп. Науч. рук. Бабкина Е. В.
- 31) Диаспоральная политика Польши
Тарас Д. А. – соиск. Науч. рук. Русакович А. В.
- 32) Механизм реализации антимонопольной политики в Республике Беларусь
Татарская А. Е. – маг. Науч. рук. Боровская Е. А.
- 33) Legal Definition of Open-Source Software
Толканица Н. Д. – маг. Науч. рук. Ивашкевич И. Н.
- 34) Установление и развитие дипломатических отношений между Китайской Народной Республикой и Республикой Беларусь в 1990-е годы
Чжан Лифэн – асп. Науч. рук. Байчоров А. М.
- 35) A Problem of International Sanctions: Russia and Europe
Шаталова А. И. – студ. 3 к., Науч. рук. Староверова Н.П.
Фин. университет при Правительстве РФ
- 36) Хеджевые фонды в современной мировой экономике
Шкут А. П. – асп. Науч. рук. Ярошевич В. И.
- 37) Отражение деятельности выходцев из Беларуси в Израиле в израильских архивах в Тель-Авиве и Иерусалиме
Ших К. В. – маг. Науч. рук. Шарапо А. В.
- 38) Методология развития инноваций в мировой индустрии туризма
Ялтыхов Д. В. – асп. Науч. рук. Давыденко Л. Н.
- 39) Современное состояние и перспективы развития внешней торговли Китая
Яо Цзяхуэй – асп. Науч. рук. Юрова Н. В.
- 40) Revising the Compensation for Moral Harm to Consumers in International Private Law
Ярохович А. В. – асп. Науч. рук. Ивашкевич И. Н.
Науч. рук. Денисенко М. А.
- 41) Современные тенденции трансформации мест сокрытия контрабанды
Ящук Н. В. – маг. Науч. рук. Острога В. А.

СЕКЦИЯ 1: ИСТОРИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ
ПОДСЕКЦИЯ: ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА И ДИПЛОМАТИЯ
ГОСУДАРСТВ В XVII–XIX ВВ.

1 место

Дипломатия Бисмарка в современной историографии

Казамель А. С., студ. 1 к.,

научный руководитель – Свилас С. Ф., к. и. н., доцент

Введение. Великие исторические личности выступают в роли важнейших «духовных скреп» нации. Образ Отто фон Бисмарка не стал исключением. С 1862 до 1890 гг. он был вершителем судеб Германии и всей Европы, однако и до 1862 г., а также после своей отставки Бисмарк оказывал большое влияние как на политику немецкого правительства, так и на общественное мнение Германии. Несколько европейских войн, создание империи, «культуркампф», борьба против социал-демократов и ряд других мероприятий «железного канцлера» оставили глубокий след в политической истории Европы [2].

Эти обстоятельства как раз и явились стимулом для исследования личности самого Бисмарка и анализа его политики. В 1960-х годах нынешнего столетия насчитывалось более шести тысяч книг и статей, изданных на пятнадцати языках, рассматривавших личность «железного канцлера», а также его вклад в историю и политику Германской империи. Интерес к этой исторической фигуре растет, а также увеличивается количество исследований.

В тезисах рассматривается биография Бисмарка, изложенная тремя современными авторами: российским советским исследователем В. В. Чубинским – доктором исторических наук, кандидатом филологических наук, профессором, английским исследователем А. Палмером и немецким исследователем Э. Людвигом.

Сравнительный анализ исследований В. Чубинского (1988 г.) и А. Палмера (1998 г.) Указанные исследователи по-разному трактуют действия, интерпретируют факты и т.д. Палмер продолжил традицию «буржуазных» историков Великобритании и ФРГ, Чубинский руководствовался марксистской методологией исследования. Исходя из того, что структура обеих работ не совпадает, будет логично рассмотреть дипломатию Бисмарка по следующим вопросам: «Начало дипломатической карьеры Бисмарка» (1847–1862 гг.), «Объединение Германии» (1862–1871 гг.) и «Борьба с социал-демократией» (1880–1890 гг.).

Оценки исследователей схожи при освещении первого этапа дипломатической карьеры

Бисмарк, когда он был посланником при Франкфуртском сейме (1851-1859), где он превратился в убежденного противника австрийской гегемонии в Германском союзе. А. Палмер пишет: «Он [Бисмарк] сотрудничал с Австрией лишь в очень узком спектре политических проблем, касавшихся борьбы с революцией, но в остальном не шел ни на какие уступки» [4, с. 93]. Этой же точки зрения в целом придерживается и Чубинский [5, с. 71–77].

В интерпретации ключевых моментов борьбы за объединение Германии в 1864–1871 гг., которая, была чередой военных конфликтов (датской войны 1864 г., австро-прусской войны 1866 г. и франко-прусской войны 1870–1871 гг.), также существуют сходства и некоторые различия. Обстоятельства австро-прусского конфликта 1866 г. отражены в работе Палмера схематично, что нельзя сказать об исследовании Чубинского, где данному конфликту посвящена целая глава «Железом и кровью: Пруссия против Австрии».

Различается авторский подход и в трактовке бисмарковского проекта реформы Германского союза на основе всеобщего избирательного права: Палмер считает, что «это предложение являлось своего рода призывом к демократически настроенным либеральным и национальным силам Германии» [4, с. 207], по мнению же Чубинского, всеобщее избирательное право было «спокойно похоронено» [5, с. 200].

По поводу люксембургского вопроса 1867 г. мнения авторов также разошлись: Палмер пишет, что Бисмарк не возражал против продажи Люксембурга Франции, однако Чубинский категорично заявляет, что отдавать Люксембург Франции Бисмарк не собирался [4, с. 243; 5, с. 227].

Проблема взаимоотношений Бисмарка с социалистами в 1870-х - 1880-х гг. в работе Палмера рассматривается в контексте парламентских баталий и ее вряд ли можно выделить в отдельную тему, так как внимание автора сконцентрировано в основном на проблемах внешней политики. Однако Чубинский неоднократно упоминает в своем исследовании про историю социал-демократического движения в Германии и его борьбы с правительством.

Анализ работы Эмиля Людвиг (1926 г.). В биографии Бисмарка Людвиг стремится не к научной ясности и проверяемости, а к «живой» непосредственности и созданию для читателя эффекта присутствия в созданной автором картине. Перед написанием биографии Бисмарка Людвиг принципиально не обращался к вторичной литературе о своем герое. Это удалось выяснить из его автобиографической книги «Подарки жизни» (1931): «Man kann nur hoffen, ins Zentrum vorzudringen, wenn man alles beiseiteschiebt, was andre tiber den selben Gegenstand geschrieben haben» (Надеяться достигнуть самой сути можно только в том случае, если отодвинуть на второй план все то, что было написано ранее по этому вопросу) [1]. При работе над биографией Бисмарка он использовал уже существующее общеизвестное

жизнеописание и строго очерченный круг материалов, в который входили портреты «железного канцлера», биографии, письма и мемуары [3]. Полное доверие к своей интуиции придает работе Людвигу цельность и убедительность. Он ставит задачу воссоздания внутреннего мира Отто фон Бисмарка во всей полноте его проявлений. В биографии Бисмарка, написанной Людвигом, отсутствует подробно прописанный исторический фон, он только лишь обозначается.

По результатам сравнительного анализа монографий следует отметить, что в позиции их авторов существует много общих точек зрения. Это можно объяснить тем обстоятельством, что факты, которые приведены в исторических источниках, не предоставляют исследователю возможность выражения своей альтернативной точки зрения по поводу той или иной ситуации. Вместе с тем работы трех исследователей имеют определенные расхождения и преследуют разные цели. Палмер стремился создать популярный и в определенной степени непредвзятый образ Бисмарка, свободный от каких-либо принудительных оценок, Чубинский создал критический портрет Бисмарка, следуя в русле идеологических установок марксистско-ленинской историографии. Немецкий исследователь Эмиль Людвиг создал популярную работу, не переполненную историческими событиями, а в большей мере направленную на анализ внутренних качеств «железного канцлера» и их влияния на его дипломатию.

Литература

1. *Иванова Е. А.* Творчество Эмиля Людвиг в оценках критики // Известия Саратовского университета. — 2011. — № 4. — С. 75-80.
2. *Иваняков Р. И.* Отто фон Бисмарк в отечественной историографии 1920-х - 1950-х гг. // Метаморфозы истории. — 2003. — № 3. — С. 220-235.
3. *Людвиг Э.* Бисмарк. – Москва: АСТ, 1999. – 479 с.
4. *Палмер А.* Бисмарк. – Смоленск: Русич, 1998. – 544 с.
5. *Чубинский В. В.* Бисмарк. Политическая биография. – Москва: Мысль, 1988. – 416 с.

2 место

Понятие цивилизованности и варварства в мировоззрении древних китайцев

Бышовец А. С., студ. 1 к,

научный руководитель – Малевич Ю. И., д. пол. н., профессор

Еще в древности у китайцев сформировалось понятие «полулюди-полузвери», под которым они подразумевали народы, соседствовавшие с Поднебесной или населявшие более удаленные от нее места Земли. Каждых из этих народов, с точки зрения китайцев, имел свою

«природу», трактуемую как совокупность признаков, характерную для каждой народности и определяющую ее своеобразие.

Доконфуцианские представления содержали следующие отличия китайцев от варваров: внешний облик, пища, жизненный уклад, контакт со сферой сакрального с использованием ритуалов, «пять человеческих качеств». В китайской философии до Конфуция сформировалось представление о «варварах» и «варварской природе», отличной от цивилизованных китайцев. В системе представлений о Земле наблюдалась определенная иерархия: «здоровый китайский центр» отделялся от «варварской периферии»; местом проживания «варваров» считались «окраины мира». При Конфуции оформилась китаеццентристская модель мира, центром которой являлось «Срединное государство», а варварские земли располагались на четырех сторонах света. В этой модели четко прослеживалось разделение на «избранные земли» китайцев и «ущербные земли» иностранцев. Также учение Конфуция изменяло систему признаков «цивилизованной» и «варварской природы» человека. Если раньше представления касались лишь внешнего облика, то Конфуций выделил еще и внутренние духовные потенции, присущие цивилизованной китайской природе. Конфуций считал, что только китайскому обществу присущи такие понятия, как *жень* (человеколюбие), *сяо* (сыновняя почтительность), *ди* (братская любовь), *ши* (высокая нравственность). Обладание качеством *жень* объединяло всех членов общества Конфуция. Можно предположить, что так же обстояло дело и с *дэ* (приобщение к мудрости) и *ли* (нормы морали и социального бытия). Эти состояния не распространялись на «варваров». С древнейших времен в китайском обществе сложились правила и нормы поведения, понятия должного и недолжного поведения членов общества, что отличало их от многих соседних племен. В силу отсутствия конкретных норм поведения у других народов, древние китайцы считали себя более развитыми и достойными. Отношение к другим нациям как к «диким зверям» отразилось и в иероглифике. Варварские племена с древности именовались как *и*, *ди*, *мань*, *жуны*. Для названия конкретных племен использовались топонимы или названия руководящих родов, которые были сопоставимы с определениями животных или пресмыкающихся. Термины обозначали не только дикость, грубость, необдуманность, но также указывали на оружие и военное дело. Это можно объяснить тем, что с указанными племенами китайцы часто вступали в военные столкновения. Важное значение для древних китайцев имело такое понятие, как *ли*. Отсутствие его у «варваров» являлось еще одним критерием цивилизованности. Отсутствие контакта с *ли* означало отсутствие контакта со сферой сакрального у варварских племен. Таким образом понятие *ли* сплачивало древнекитайское общество и выступало уникальной характеристикой для них.

О китаецентризме свидетельствуют некоторые понятия в китайском языке. Например, понятие *тянься* обозначало как Китай, так и весь мир. Китаецентрическая модель мира способствовала развитию норм и правил обращения китайцев с другими народами. Китайское общество считалось единственным здоровым место на земле, а прочие народы должны были им подчиняться китайцам и учиться у них.

3 место

О бурской Республике Трансвааль (1852–1902 гг.)

Ткаченко А. В., студ. 1 к.,

научный руководитель – Свилас С. Ф., к. и. н., доцент

Трансвааль был основан в 1852 г. в результате объединения трех бурских республик на территории между реками Вааль и Лимпопо; тогда же было составлено соглашение из 33 пунктов, ставшее основой конституции нового государства. Новообразованная республика получила два самоназвания: Южно-Африканская Республика и Трансвааль. 17 января 1852 г. республика получила признание со стороны Великобритании на основании Сэндриверского соглашения. Власти Великобритании признавали Трансвааль в качестве автономии и разрешали заключать любые соглашения, кроме соглашений о союзе с африканскими племенами или иными бурскими республиками (в этом случае требовалось разрешение Великобритании). Также соглашение упраздняло рабство на территории Трансвааля, приравняв чернокожих слуг к подмастерьям или наемным работникам; и содержало описание границ республики на юге и юго-востоке.

В 1870 г. в Трансваале были найдены золотые жилы (около Питерсбурга). Это открытие в 1886 г. дополнилось находкой богатых залежей золота на территории поместья Ланглахте. Открытие залежей золота привело к переселению в Трансвааль около 200 тысяч европейцев, преимущественно англичан, и положило начало столкновениям между африканерами, отстаивавшими независимость своей страны, и переселенцами-уитлендерами, выступавших в качестве защитников британских интересов. В 1876 г., воспользовавшись неудачной войной буров против одного из племён кафров, официальный Лондон предложил населению Трансвааля добровольно присоединиться к Британской империи. Из 21 тысячи африканеров, проживавших на территории Трансвааля, лишь немногие проголосовали в поддержку присоединения. Иную точку зрения высказали уитлендеры, которые не являлись натурализованными гражданами. Однако в Лондоне сочли референдум состоявшимся, и в 1877 г. республика была включена в состав британских владений. Недовольные английским правлением, африканеры подняли восстание, которое возглавляли Мартинус Преториус,

комендант-генерал Петрус Жубер и Паулус Крюгер. В сражении у горы Маджуба основные силы англичан под командованием генерала Колли были разгромлены. 3 августа 1881 г. было заключено Преторийское соглашение, согласно которому Британия признавала автономию Трансвааля, но ограничило возможности буров принимать законы, касавшиеся чёрных (эти правовые акты без одобрения королевы Великобритании не имели силы). Преторийское соглашение предусматривало введение должности «резидента» с полномочиями поверенного в делах и генерального консула и запрещало каким-либо образом ограничивать доступ британских товаров на южноафриканский рынок. Преторийское соглашение было пересмотрено Лондонской конвенцией 27 февраля 1884 г., установившей, что Южноафриканская республика не может заключать договора с иностранными державами без одобрения королевы Великобритании (кроме Оранжевого государства и африканских племён). В последнем случае правовые акты считались действительными, если в течение шести месяцев с момента их принятия правительство Великобритании не высказывало по ним возражений.

В 1895 г. Великобритания пыталась присоединить Трансвааль с помощью рейда уитлендеров под командованием Джеймсона. Путч потерпел неудачу, но африканеры продолжили опасаться британского вторжения. К этому времени определились ближайшие союзники Трансвааля: Германия и Российская империя, которые рассматривали республики буров в качестве союзников в геополитической борьбе против Великобритании.

Государство Трансвааль было присоединено к Британской империи в ходе второй англо-бурской войны (1899-1902 гг.). К столкновению привели уступки уитлендерам в приобретении гражданства и избирательном праве. Буры опасались, и не без оснований, что равная численность африканеров и иностранцев приведет при окончательной отмене цензов к увеличению численности последних, при помощи которых Южноафриканская республика будет присоединена к Британской империи в качестве колонии. Во время борьбы за независимость республики буров поддерживали немецкие, голландские, французские и русские добровольцы. К сожалению, этим и ограничивалась поддержка стран-противников Великобритании, чью политику в южноафриканском вопросе ограничивало английское лобби.

Уинстон Черчилль, будущий премьер-министр Великобритании, сказал об африканерах: «Ни один народ не получал так много выражений сочувствия на словах и так мало практической поддержки на деле, как буры». В борьбе за независимость Трансвааль получал от своих союзников лишь неофициальную помощь и по сути сражался против Британской империи в одиночку. На протяжении 20 лет Трансвааль существовал как независимая держава, превратившись после подписания Преторийского соглашения

превратился в полуконию Великобритании. С другой стороны, нельзя не отметить факт самоотверженной борьбы буров за независимость своей страны, не прекращавшейся ни на полях сражений, ни за столом переговоров.

СЕКЦИЯ 1: ИСТОРИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ ПОДСЕКЦИЯ: ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА И ДИПЛОМАТИЯ ГОСУДАРСТВ В XX В.

1 место

Отношения Австралии и Великобритании в межвоенный период

Ярмошук К. И., студ. 2 к.,

научный руководитель – Евсеенко Е. Ю., ст. преподаватель

Начиная с 1788 г., когда Австралия стала Британской колонией, определенные особенности развития австрало-британских отношений устанавливали цепочку взаимозависимых условий, которые повлияли на ход становления самостоятельного внешнеполитического курса Австралии.

Чтобы комплексно и систематично изучить основные аспекты и ключевые факторы Австрало-британских отношений в межвоенный период, которые повлияли на характер становления самостоятельного внешнеполитического курса Австралии, целесообразно выделить в изучаемом периоде 3 этапа: 1) 1914 - 1922 гг.; 2) 1923-1929 гг. (период временной стабилизации капитализма); 3) 1929-1933 гг. (мировой экономический кризис).

В период с 1914 по 1922 гг. военно-политический союз с метрополией и поддержка акций британского правительства была основой внешнеполитического курса Австралии. В этой связи важно отметить события ноября 1914 г., когда Австралия попыталась оккупировать Маршалловы и Каролинские острова, но секретная японо-британская сделка помешала австралийским правящим кругам успешно осуществить этот план. Так как руководство ведением войны от имени всей империи было сосредоточено в руках Британского военного руководства, правящие круги метрополии пожертвовали интересами доминиона ради успеха своей политики на Дальнем Востоке, порождая первые недовольства внутри австралийских правящих кругов.

К первому значимому проявлению самостоятельности Австралии можно отнести ее участие в Парижской мирной конференции 1919–1920 гг., где Австралии удалось добиться права на получение мандата на управление Новой Гвинеей и отклонения предложения

Японии о включении в Устав Лиги наций пункта о «равенстве рас». Австралия вместе с Великобританией и Новой Зеландией стала совладелицей острова Науру, и «голос» Австралии прозвучал против ограничения объема репараций с Германии.

На конференции в Спа 1920 г. Великобритания и Япония не продлили договор, который еще в 1914 г. помешал Австралии оккупировать некоторые островные территории Германии, но и одновременно защищал Австралию от экспансионизма Японии. Таким образом, Австралия попала еще в большую зависимость от метрополии, так как Австралия не имела сильного флота для эффективной обороны своих владений, поэтому она продолжала ориентироваться на тесный военно-политический союз с метрополией, ведь единственной опорной базой, которую укрепляла Британская империя в Юго-Восточной Азии, был Сингапур, который должен был обеспечивать безопасность всех тихоокеанских доминионов.

Большой вклад доминионов во время первой мировой войны, а также значительный скачок в экономическом развитии predetermined постепенный отход от политики «имперского единства» и переориентацию на поиск самостоятельного внешнеполитического курса. Однако зависимость Австралии от метрополии проявилась в ходе чанакского кризиса 1922 г., когда правительство Великобритании обратилось к доминионам с просьбой направить свои войска в Турцию в случае войны против правительства Ататюрка. Из всех доминионов только Австралия и Новая Зеландия обещали военную помощь метрополии.

Отмечается, что в период с 1923 по 1929 гг. активизировалась борьба доминионов за государственный суверенитет, прежде всего в вопросах внешней политики. Подписав в 1923 г. договор о рыбной ловле с США, Австралия успешно закрепила свое право вести переговоры и подписывать договоры без участия правительства Великобритании. Проявлением самостоятельности также явился тот факт, что доминионы не послали своих представителей на Локарнскую конференцию 1925 г., считая, что рассматриваемые там вопросы в основном касались правительства Великобритании, когда как они сами не имели интересов в Европе.

Важно отметить, что в этот период доминионы постепенно превращались из обычных колониальных придатков метрополии в капиталистические государства второго ранга, т.к. смогли превзойти метрополию по темпам роста промышленной продукции. Такому значительному скачку в экономическом развитии способствовал: 1) небольшой удельный вес угольной, хлопчатобумажной, судостроительной промышленности и более высокий удельный вес «новых» отраслей в доминионах в сравнении с другими капиталистическими странами; б) послевоенная иммиграция в доминионы, которая пополняла дешевую рабочую силу; в) приток иностранных капиталов; г) протекционистские мероприятия правительств

доминионов.

После первой мировой войны Великобритания, задолжав США, потеряла свое влияние в финансовых взаимоотношениях с доминионами. Экспорт английского капитала в доминионы после войны постепенно сокращался, особенно в Канаду, что усилило стремительный отход остальных доминионов от ориентации на «имперское единство». Хотя с 1923 по 1929 гг. доля метрополии в импорте Австралии упала с 44% до 39%, «аграрная» Австралия оставалась в большой экономической зависимости от сбыта своей сельскохозяйственной продукции в Великобританию [1, с. 25]. Из-за экономической и военной зависимости от английского империализма, австралийское правительство не стремилось к быстрой трансформации внутриимперских отношений. Это повлияло на то, что внешнеполитическая активность Австралии заметно сократилась. Лишь с середины 20-х годов в научных кругах страны начал проявляться интерес к изучению проблем внешней политики. Только лишь в 1929 г. был создан Австралийский институт международных отношений.

Важно подчеркнуть, что мировой экономический кризис 1929 – 1933 гг. усилил центробежные тенденции внутри Британского содружества, еще больше ослабив экономические связи между Великобританией и ее доминионами. В данный период наблюдается повышение заинтересованности Австралии в международных связях, особенно в области внешней торговли, в результате чего начал складываться еще более структурированный курс Австралии в области экономической дипломатии.

В отношениях метрополии с доминионами существовала система имперских преференций, то есть были введены сниженные пошлины, которыми взаимно облагались товары членов Британского содружества на основе двусторонних договоренностей. Однако, защищая собственную промышленность от конкуренции, в послевоенные годы доминионы заключили торговые соглашения друг с другом, предоставляя взаимные льготы в обложении, которые часто были равны британской преференции. С 1922 г. Между Австралией и Новой Зеландией существовало соглашение о взаимных льготах, по которому к определенному перечню австралийских товаров применялись ставки преференциального тарифа Великобритании. В 1925 г. Канада заключила торговое соглашение с Австралией, по которому сельскохозяйственные машины и другие товары Канады допускались в Австралию со скидкой, равной английским преференциям. Таким образом, ставилась под сомнение конкурентоспособность и привлекательность товаров из метрополии для рынка доминионов.

Стремление австралийских производителей увеличить объем экспорта сырья, чтобы снизить зависимость от английского рынка, выразилось в активном поиске новых рынков сбыта. В этом ключе стоит отметить, что в конце 1937 г. Австралия отменила лицензионные

ограничения на американские поставки, а США возобновили предоставление режима «наибольшего благоприятствования» австралийским товарам. С 1929 по 1933 г. Япония удвоила импорт шерсти, при этом австралийские поставки достигли около 96% ее ввоза [3, с. 38]. Когда Япония начала проявлять заметные акции агрессии в Китае, эта экономическая заинтересованность Австралии предопределила следование Австралии политике «умиротворения» агрессора по образцу Великобритании. В Австралии даже развернулось движение в оправдание агрессора идеями, что экспансия Японии в Китае отвлечет ее от похода в южные районы Тихого океана и она не будет угрожать безопасности Австралии. В этой связи важно обратить внимание на страх, который вызвался неуверенностью Австралии в эффективности военной защиты со стороны Великобритании, ведь с июля 1937 г. районы Центрального и Южного Китая – сферы английского влияния – подвергались японской агрессии. Эти события вынудили Австралию активизировать интерес к разработке самостоятельной внешней политики.

Власти Австралии осознавали, что невозможно было решить все проблемы в рамках лишь одной экономической политики, поэтому премьер-министр Австралии Лайонс выдвинул предложение о заключении регионального соглашения и пакта о ненападении между странами бассейна Тихого океана в духе принципов Лиги наций. Реакция всех империалистических держав была отрицательной. Великобритания и США считали, что конфликт был неизбежен. Лишь СССР положительно отнесся к австралийской инициативе, ведь такой пакт был в интересах всех народов региона Тихого океана. Примечательно, что акция правительства Лайонса должна была продемонстрировать намерение Австралии играть в будущем «первостепенную независимую роль на Тихом океане» [3, с. 45].

В 1931 г. английский парламент принял Вестминстерский статут, который отменил обязательный характер применения английских законов в доминионах, а также утверждение законодательных актов доминионов парламентом в Лондоне, что ликвидировало пережитки формального суверенитета метрополии. Когда как остальные доминионы сразу же ратифицировали закон, Австралия предпочла ратифицировать его не сразу. Это объяснялось сохранявшейся экономической и военно-политической слабостью Австралии, которая оставалась должником Великобритании по займам, которые она использовала на постройку инфраструктуры, а в случае посягательства на ее островные владения, Австралия могла полагаться лишь на военную помощь Великобритании. Внешнеполитическая программа Австралии оставалась скромной, ставящей на первый план защиту небольшой колониальной сферы влияния в тесном сотрудничестве с метрополией.

Таким образом, зависимость Австралии от метрополии в плане обеспечения безопасности и экспорта продукции явилась главной причиной того, что в условиях

значительных успехов в развитии самостоятельного экономического курса, страна была лишена внешнеполитической инициативы. Ее единственная крупная политическая акция тех лет - предложение Лайонса о пакте - имело отношение только к близлежащему региону. Что касается Европы, интересы австралийского монополистического капитала предопределили автоматическое следование Австралии в фарватере политики «умиротворения» фашистских агрессоров.

Литература

1. *Ефимова Е. С.* Британское Содружество наций. – Л, 1967. – 25 с.
2. *Зимулина Л. А.* Доминионы и неоколониалистическая политика Англии: Учеб. пособие/ Владимир. Гос. пед. ин-т им. П. И. Лебедева- Полянского.- Владимир: ВГПИ, 1990. – 93 с.
3. *Мартынов А. И.* Австралия в международных отношениях XX века. – Москва: Мысль, 1978. – 349 с.
4. *Матковский Н. В.* Австралийский Союз. – Москва: Знание, 1956. – 31 с.
5. *Остапенко Г. С., Прокопов А. Ю.* Новейшая история Великобритании XX - начало XIX века. – Москва: Вузовский учебник: Инфра М, 2012. – 470 с.
6. *Рубцов Б. Б.* Австралия – государство и континент. – Москва: Наука, 1988. – 173 с.

2 место

Гражданская война в Испании 1936-1939 гг.: международные аспекты

Ромашенкова А. И., студ. 2 к.,

научный руководитель – Буяшова Т. С., магистр и. н., преподаватель

Актуальность исследования обусловлена, тем, что в 20 веке проблема войны и мира вышла на первый план. Мировые войны, распространение локальных и региональных конфликтов послужили фоном для развития политики интернационализации.

Гражданская война в Испании 1936-1939 годов, обладая анти- и профашистским подтекстом, является наиболее ярким примером регионального конфликта. Получив свое распространение среди великих держав, она стала определяющим фактором расстановки сил на международной арене накануне Второй мировой войны, оказав влияние на весь Европейский регион. Практическая актуальность темы заключается в более масштабной экстраполяции в рамках типологизации, прогнозирования и урегулирования локальных конфликтов как таковых.

Война началась 17-18 июля 1936 г. с антиреспубликанского восстания. Мотивация повстанцев обусловлена социально-экономическим и внутривнутриполитическим развитием

Испании в 30-е гг.: банкротство испанской монархии, возглавляемой королем Альфонсом XIII, его попытки исправить положение с помощью диктатуры Примо де Риверы и провозглашение Республиканской Испании.

Начиная с 17 июля Испанию охватила череда военных переворотов под руководством генерала Франко. Первый шаг к интернационализации конфликта был предпринят главой республиканского правительства Х. Хиралем. 19 июля 1936 г. он направил телеграмму премьер-министру Франции Л. Блюму с просьбой о военной помощи. Франция согласилась помочь, стремясь не допустить установления какой-либо формы фашизма. Англия, узнав об этом, оказала дипломатическое давление и вскоре Блюм прекратил поставки оружия в Испанию. Второй шаг процесса интернационализации был сделан генералом Франко. Его просьба о военной помощи от Италии хоть и увенчалась успехом, но не решила главную стратегическую задачу – создание «воздушного моста» для транспортировки своих войск на полуостров. Здесь нужна была помощь могущественной державы, которой являлась нацистская Германия.

8 августа 1936 года 27 европейских государств подписали соглашение о невмешательстве. На его основании был создан Международный комитет по вопросам невмешательства в испанские дела, председателем которой являлась Великобритания.

Испанский конфликт разделился на два полюса:

- Народный фронт, возглавляемый социалистами Ф. Ларго Кабальеро и Х. Негрином, поддерживаемый Советским Союзом, выступал за Республику;
- Националисты во главе с Ф. Франко, выступавшие за авторитарный режим.

Внешняя политика правительства Республики не могла игнорировать политику невмешательства, запрещавшую приобретать оружие на международных рынках.

Позиции Республики ухудшались. На уровне министров велись разговоры о посредничестве с националистами. Определяющую роль в окончательном отказе от переговоров сыграла демонстрация в Барселоне. Негрин заявил, что Испания не капитулирует. Между тем, положение в Европе резко обострилось. 26 января 1939 года пала Барселона. Несмотря на тяжелое положение, республиканцы продолжали борьбу. 27 февраля правительства Англии и Франции объявили о разрыве дипломатических отношений с правительством Негрина и признали правительство Франко. Полковник С. Касадо заявил о создании Национального совета обороны («Хунты Касадо»).

В марте 1939 года Республика перестала существовать. 1 апреля 1939 года Франко заявил об окончании войны. Итогом этого явилась массовая миграция многих представителей испанской интеллигенции и культуры.

Гражданская война в Испании, нарушив геополитический баланс на континенте, дестабилизировала обстановку в Средиземноморье. Идеологический подтекст испанских событий катализировал не только ход, но и развитие блоковой политики. Противоборство в испанском вопросе (1936-1939) стало одним из последствий, определивших расстановку сил накануне Второй мировой войны. Антифашизм отступил перед антикоммунизмом. Проекция восприятия конфликта в Испании сместилась, международный аспект в определенной мере подменил внутренний. Война приобрела статус международной.

В этот период Европа, как и все международное сообщество, не имела опыта регулирования локальных конфликтов. Испанский пример подтверждает тезис о том, что 30-е гг. XX века не допускали иных вариантов решения спорных международных вопросов, кроме силового.

Гражданская война в Испании актуализировала геополитический, военно-стратегический, идеологический, экономический аспекты, а также проблему взаимоотношений третьих стран.

Литература

1. *Вилар П.* История Испании / Пьер Вилар. – Москва: Астрель Тверь: АСТ, 2006. – 222 с.
2. История внешней политики Испании / Н. Е. Анисеева [и др.]. – Москва: Международные отношения, 2014. – 502 с.
3. *Малай В. В.* Гражданская война в Испании 1936-1939 годов и Европа / В. В. Малай – Москва. Наука, 2011 – 290 с.

3 место

Экономические отношения Китая и Японии в начале XX века

Карзей Н. П., студ. 1 к.,

научный руководитель – Байчоров А.М., д. филос. н., профессор

В начале XX-го в. Китай стал полуколонией международного империализма, а Япония – империалистической страной, которая начала строить свои отношения с Китаем как объектом колониальной экспансии. Возник, таким образом, качественно новый тип взаимодействия двух стран, что соответственно повлекло глубокие изменения в социально-психологическом стереотипе их взаимовосприятия [2, с. 34].

По Портсмутскому договору Япония вынудила царскую Россию уступить ей аренду Ляодунского полуострова, а также получила южную ветку Китайско-Восточной железной

дороги (КВЖД). Начав новый бесцеремонный натиск, Япония сконцентрировала внимание в первую очередь на Южной Маньчжурии как исходной базе закабаления Китая.

Одновременно японский капитал настойчиво расширял свое влияние в Северной Маньчжурии, Центральном и Южном Китае [1, с. 250].

«Мантецу» стала главным орудием комплексного подчинения Северо-Востока Китая японскому влиянию. Главным «предприятием» нового акционерного общества была захваченная ветка КВЖД, переименованная в Южно-Маньчжурскую железную дорогу. Капитал «Мантецу» составлял 200 млн. иен. Половина его принадлежала правительству, а другая – частным акционерам. В свою очередь, данная компания в качестве держательской контролировала целый ряд других отраслевых, в том числе смешанных китайско-японских, фирм [6, с. 84].

После ихэтуаньской катастрофы 1901 г. банки резко усилили эмиссию иностранных банкнотов. Цинское правительство было лишено права контроля над этой деятельностью. Наводнение денежного рынка «открытых» портов иностранными банкнотами подрывало денежное обращение Цинской империи, обесценивая ее национальную валюту [6, с. 90].

Китай все больше превращался в поставщика дешевого сырья: хлопка – для текстильных фабрик Японии, соевой продукции – для японской пищевой промышленности и земледелия [6, с. 97]. В целом с 1896 по 1913 г. японцы открыли в Китае – 49 промышленных предприятий [6, с. 101].

Накануне Первой мировой войны японская экспансия вышла за пределы Маньчжурии, устремившись в «сферу влияния» Англии – Шанхай и бассейн Янцзы. Здесь средоточием японских интересов был Ханьепинский горнодобывающий и металлургический комбинат [6, с. 84, 85].

Мощнейший импульс внешней торговле и экономической экспансии Японии придала Первая мировая война, полностью вытеснившая Германию с рынка Китая и ослабившая позиции других участников конфликта [5, с. 48]. За годы войны возросли позиции японского капитала в основной отрасли китайской промышленности – хлопчатобумажной. Именно в эти годы начинается и развитие японской тяжелой промышленности в Китае [4, с. 414, 415].

Годы Первой мировой войны явились рубежом в истории Китая, определив начало ее новейшего периода. В эти годы создались условия для ускорения экономической и социальной модернизации Китая в связи с сокращением всех направлений экспансии европейских держав. Поэтому период войны и первых послевоенных лет вошел в историю Китая как «золотое время» для развития национального предпринимательства, укрепления позиций отечественного капитала в экономике страны.

В то же время благоприятную конъюнктуру военных лет всемерно использовала Япония, ставившая своей целью установление экономического и политического господства в Китае. В свою сферу влияния Япония стремилась превратить и Маньчжурию. Крупные капиталовложения были направлены Японией в Шанхай – промышленный центр всего Китая и другие крупные города. В 1914-1921 гг. японцами было основано в Китае более 200 крупных промышленных предприятий. Японские капиталы вкладывались также в железнодорожное строительство, внешнее и внутреннее судоходство, предоставление кабальных займов, что, конечно, ограничило для национального предпринимательства возможности «золотого времени» [3, с. 375].

Таким образом, уже в начале XX в. Японская экспансия не только развивалась во всех сферах экономики, но и выражалась в расширении сфер влияния, стремлении к прямому политическому диктату.

Литература

1. *Ефимов Г. В., Дубинский А. М.* Международные отношения на Дальнем Востоке (конец XVI в.-1917 г.).
2. *Каткова З. Д., Чудодеев Ю. В.* Китай-Япония: любовь или ненависть? М.: Институт востоковедения РАН, Крафт+, 2001.
3. *Ланда Р. Г.* (отв.ред.) «История Востока» в 6 томах. Том V «Восток в новейшее время (1914-1945)» – Москва, издательская фирма «Восточная литература» РАН, 2006. ISBN 5-02-018500-0.
4. *Меликсетов А. В.* (ред.). История Китая М.: Изд-во МГУ, Изд-во «Высшая школа», 2002. – 736 с. ISBN 5-211-04413-4.
5. *Молодяков В. Э., Молодякова Э. В., Маркарьян С. Б.* История Японии. XX век ИВ РАН, Крафт+, 2007. ISBN: 5-89282-295-8.
6. *Непомнин О. Е.* Социально-экономическая история Китая 1894-1914. М., Наука, 1980. – 325 с.

СЕКЦИЯ 2: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ЕВРОПЕ В XXI ВЕКЕ

ПОДСЕКЦИЯ: ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЕВРОПЕ

1 место

Роль Европейского Союза в урегулировании международных проблем (на примере оказания помощи развитию)

Лозко Е. С., студ. 3 к.,

научный руководитель – Достанко Е. А., к. и. н., доцент

Одним из основных направлений внешней политики Европейского союза (ЕС) является деятельность по предоставлению помощи развитию и сотрудничество в целях развития. ЕС – крупнейший донор по предоставлению помощи развитию в мире. Общий объем помощи развитию на 2014 г. составил 58.2 млрд евро, что превышает половину мирового показателя [1].

В эволюции политики развития Европейского союза можно выделить три этапа:

Первый этап охватывает период от середины 1950-х до середины 1980-х гг. В этот период положения о политике ЕС в отношении развивающихся стран были включены в Договорное право ЕС. По инициативе Франции в статьи Римского договора по созданию Европейского экономического сообщества 1957 г. были внесены положения по политике развития. Основной целью было объединение усилий стран-членов в данном вопросе, а также создание единого бюджета из частей бюджетов стран-членов, направляемых на оказание помощи развитию [2]. Несмотря на то, что на начальных этапах при проведении политики развития страны концентрировали свою деятельность прежде всего в африканском регионе, с процессами расширения ЕС происходило включение в эту систему и других регионов. После вступления Великобритании в Европейские сообщества начинают развиваться отношения со странами Африки, Карибского бассейна и Тихого океана (АКТ), которым были предоставлены торговые преференции. Надо отметить, что исторически интересы стран-членов занимали центральное место в определении политических стратегий Европейских сообществ. В этот период политика ЕС была направлена на удержание влияния в развивающихся странах, многие из которых были колониями европейских стран, и реализация помощи развитию определялась прежде всего национальными интересами европейских государств.

Второй этап связан с последующими расширениями ЕС с конца 1980-х гг. до конца 1990-х гг. В это время политика развития ЕС значительно эволюционировала. С окончанием холодной войны, ЕС стал оказывать помощь странам Восточной Европы и Средиземноморья. Оказание помощи развитию было более политизированным в сравнении с помощью, оказываемой региону АКТ. В период с 1990-2000 гг. количество финансовых средств в бюджете ЕС, выделяемое на оказание помощи развитию, увеличилось на 600%. ЕС с 9 места переместился на 3 место в мире по общему объему помощи развитию. Однако политика развития ЕС вызывала критику некоторых его членов, в особенности Великобритании. Так, в статье Клары Шот ЕС был назван «худшей в мире структурой по оказанию помощи развитию» из-за низкого качества оказываемой помощи, сложного процесса ее предоставления [2].

Третий этап начинается с 2000-х гг., когда ЕС отошел от «пассивности». Основы политики развития были заложены в Маастрихтском договоре 1992 г., в котором были выделены три главных компонента оказания помощи развитию: согласованность, координация действий и взаимодополняемость [2]. Положения о политике развития были включены в статьи Лиссабонского договора, в котором продвижение устойчивого экономического и социального развития развивающихся стран было определено как одна из задач внешней политики ЕС. Согласно Лиссабонскому договору основные цели политики ЕС в отношении развивающихся стран следующие: искоренение бедности; устойчивое экономическое и социальное развитие; беспрепятственная и постепенная интеграция в мировую экономику; развитие и укрепление демократии, верховенства права и уважение прав человека [4].

Надо отметить, что деятельность Европейского союза в области развития действительно приносит результаты, что подтверждают итоги достижения Целей развития тысячелетия, существенный вклад в достижение которых был внесен Европейским союзом. Так, за последнее десятилетие во многом благодаря финансированию ЕС почти 14 млн школьников стали получать начальное образование. С 2007 по 2013 гг. ЕС инвестировал около 4.4 млрд евро для достижения этой цели. Несмотря на то, что Сомали является одной из беднейших стран мира, был достигнут значительный прогресс в этой области при инвестировании ЕС (около 85 млн евро за период 2007–2013 гг.). В итоге, показатель получения начального образования в стране вырос с 22% в 2004 г. до 45 % в 2012 г. [3].

Общий объем помощи ЕС в развитии сельского хозяйства развивающихся стран на 2014–2020 гг. составляет 8.8 млрд евро, что превышает показатель на 2007–2013 гг. (7.6 млрд). В 2009 г. начал функционировать Европейский продовольственный фонд, благодаря которому в период с 2009 по 2012 г. развивающиеся страны получили около

миллиарда евро помощи продовольственному развитию [3].

Огромное внимание уделяется вопросам защиты окружающей среды. В 2007 г. ЕС инициировал создание Союза для борьбы с изменениями климата в целях повышения эффективности международного сотрудничества для решения экологической проблемы. При финансировании ЕС реализуется 51 программа по защите окружающей среды в 38 развивающихся странах мира [3].

Однако многие задачи остались нереализованными. В 2014 г. был издан доклад «Достойная жизнь для всех: от взглядов к коллективным действиям», в котором была обозначена повестка дня и основные задачи для борьбы с нищетой и продвижения устойчивого развития. 2015 год прошел в Европе как Год развития. Сегодня основными задачами деятельности, которым следует ЕС, является достижение Целей устойчивого развития, принятых государствами ООН на 2015-2030-е гг.

Сегодня страны ЕС таким образом определяют основные задачи политики развития:

1. Реагирование на причины, которые препятствуют развитию государств, например, отсутствие доступа к чистой питьевой воде, неразвитая инфраструктура и т.д. Помощь развитию ЕС функционирует во многих регионах мира. Так, одной из наиболее сложных проблем Тимора-Лесте, препятствующих развитию государства, является ограниченность доступа к чистой питьевой воде. В связи с этим реализуются проекты Европейского союза, финансируемые Европейским фондом развития (ЕФР).

2. Искоренение нищеты и обеспечение доступа к дешевым медицинским услугам

3. Сокращение внешнего долга развивающихся стран

4. Поддержку демократических процессов в странах региона

5. Продвижение принципов уважения прав человека и гендерного равенства

6. Обеспечение устойчивого развития [3].

Тем не менее, надо отметить, что на 2014 г. из 58.2 млрд долларов помощи развитию на европейские институты приходится только 21.7 млрд (36%) всей помощи, то есть оказание большей части помощи развитию происходит на двусторонней основе. Так, Германия и Великобритания в 2014 г. предоставили 26.8 млрд помощи развивающимся странам. При этом надо отметить постепенный и устойчивый рост показателя помощи развитию, предоставляемой европейскими институтами [1].

Таким образом, Европейский союз представляется важнейшим актором на мировой арене в вопросах развития. В основе политики развития ЕС лежит сложное переплетение политического альтруизма и осознания собственной выгоды, что показывает сама история развития механизма оказания помощи развитию в рамках Европейского союза. Политика развития ЕС предоставляет ему дополнительные рычаги влияния на мировой арене.

Вопросам оказания помощи развитию уделяется особое внимание, они включены в Договорное право ЕС, повышение уровня жизни развивающихся стран является одним из приоритетных направлений внешней политики Европейского союза. Однако необходимо институциональное четкое распределение ответственности между органами ЕС, а также дальнейшее содействие формированию единого согласованного подхода. Также критику вызывает то, что через институты ЕС проходит менее половины всей помощи развитию, более 60% помощи развивающимся странам предоставляют отдельные страны ЕС. Однако Европейский союз сохраняет лидерство в области оказания помощи развитию во всем мире, и развитие механизмов оказания помощи развитию на уровне всего ЕС представляется необходимым для повышения эффективности оказываемой помощи. Тем не менее, на повестке дня сохраняются острые вопросы экономического, социального и устойчивого развития развивающихся стран. Европейский союз в целом и отдельно его государства-члены продолжают разрабатывать программы оказания помощи развитию для достижения Целей устойчивого развития.

Литература

1. Интернет-адрес: http://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/2015-annual-report-web_en.pdf.
2. Интернет-адрес: <http://cadair.aber.ac.uk/dspace/handle/2160/3537>.
3. Интернет-адрес: https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/brochure-mdg-2015_en.pdf.
4. Интернет-адрес: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2007:306:FULL&from=EN>.

2 место

Вооруженные силы ЕС: сторонники, противники, необходимость создания

**Белькевич Д. С., студ. 4 к.,
научный руководитель – Чесновский М. Э., д. и. н., профессор**

Военные эксперты и политики признают, что для реализации Европейским союзом таких механизмов, как сохранение мира, принудительные меры по установлению мира либо развертывание гуманитарных военных операций важно обладать собственными вооруженными силами, как наиболее действенным инструментом для урегулирования кризисов и противостояния существующим и вероятным в перспективе вызовам и угрозам.

Эффективно выполнять эти задачи на данный момент ЕС не в состоянии в силу отсутствия развернутой европейской армии. Идея создания общей армии преследует Евросоюз с момента его создания. Последний раз она озвучивалась ровно год назад председателем Еврокомиссии Жан-Клодом Юнкером. По его словам, основной задачей подобных вооруженных сил стало бы «сдерживание России». Хотелось бы отметить, что большинство стран-членов периодически заявляют об угрозе со стороны восточного соседа. Важно признание в ином: председатель Еврокомиссии не считает, что возможностей НАТО достаточно для защиты европейских интересов и ценностей; он уверен, что вооруженные силы ЕС будут необходимым дополнением к силам альянса, остающегося главным гарантом безопасности. Данное заявление о целесообразности создания европейской армии многие исследователи трактуют как конечную стратегическую цель реализации Общей внешней политики безопасности (ОВПБ) ЕС. Предполагается, что страны-члены по достижению определенного уровня сотрудничества в сфере обороны и безопасности смогут сформировать, эффективно управлять и применять единые вооруженные силы ЕС. Следует подчеркнуть, что в Евросоюзе уже существуют свои военные образования: Европейский корпус, Силы европейской жандармерии, морские силы Европы и боевые группы ЕС. Есть и *вооруженные силы ЕС* – EUFOR (European Union Force), в формировании которых принимают участие 28 членов ЕС на основе принципа ротации. Имея численность в 10 тыс. военнослужащих, данные силы являются структурой ОВПБ. Формально их относят к силам быстрого реагирования. И задействуются они, главным образом, в миротворческих операциях.

Какова реальная необходимость создания и функционирования цельной европейской армии? Весомым аргументом в пользу создания вооруженных сил ЕС являются многочисленные очаги напряжения и наличие «горячих точек» в современном мире, втягивающие в орбиту противостояния группировки крупных государств. При европейском населении более чем в 500 млн чел. вероятная внушительная численность таких вооруженных формирований способна стать сдерживающим фактором для любой агрессии; правда при условии сохранения во внешнеполитическом курсе Евросоюза нынешнего акцента на миростроительство. Резонно подчеркнуть широкие военно-технические возможности для создания европейской армии. Так, десятки европейских армий имеют на вооружении сильнейший немецкий боевой танк под названием «Леопард-2». С авиацией проблем также не предвидится: ведущие военно-воздушные силы стран ЕС используют многоцелевой истребитель четвертого поколения «Тайфун», произведенный в широкой межгосударственной кооперации, а французская компания «Dassault Aviation» занимается выпуском известных истребителей «Шквал», которые принимали участие в операциях в

Афганистане, Ливии, а в период 2015–2016 гг. – в составе сил коалиции в военной операции против «ИГИЛ» в Ираке.

Но возникает вопрос: не исчезает ли необходимость в нынешнем дислоцировании соединений НАТО на европейском континенте при условии создания объединенных вооруженных сил Европы? Ведь данные силы будут способны урегулировать любые конфликты на своей территории, не привлекая при этом силы Североатлантического альянса. И здесь обозначается геополитическая коллизия, дающая основание считать идею европейских вооруженных сил иллюзией. Ведь, во-первых, европейские страны не согласятся на экономически убийственный вариант финансирования расходов на содержание и НАТО, и европейских вооруженных сил. А во-вторых, следует учесть исторически проверенный опыт: американские кураторы НАТО не позволят Европе создать неподконтрольную военную организацию, не интегрированную в систему альянса.

Подводя итог, целесообразно подчеркнуть, что в силу деструктивных процессов, происходящих в мире и на европейском континенте, вооруженные силы ЕС – это действительно неплохая идея. Появление собственной реальной военной организации позволит Европе стать полноценным самостоятельным центром силы, не прибегая к поддержке США. Но реально формировать объединенные вооруженные силы могут лишь два европейских государства – Германия и Франция. Именно они в состоянии создать боеспособные и эффективные воинские соединения, инвестировав в них многомиллиардные средства. Теоретически в создании общеевропейских вооруженных сил смогла бы участвовать и Великобритания. Однако ее выводят «за скобки» переговоры о пересмотре членства в ЕС и заявление британского премьер-министра о том, что «на европейском континенте все задачи по безопасности и обороне выполняет НАТО, а формирование общих вооруженных сил ЕС является пустой тратой ресурсов, финансовых и военных». Истоки таких высказываний очевидны: Великобритания поддерживает политику США, в частности, прерогативы Североатлантического альянса. Кроме того, в большинстве государств-членов ЕС сохраняется тенденция к минимизации расходов на оборонный и военно-промышленный секторы. Для создания общих вооруженных сил потребуются убедить граждан стран Евросоюза (что маловероятно) в неизбежной необходимости резкого увеличения оборонного бюджета.

Взаимоотношения Норвегии с Европейским союзом: история и современность

**Деменков А. О., студ. 4 к.,
научный руководитель – Достанко Е. А., к. пол. н., доцент**

После неучастия Норвегии в оформлении Европейских сообществ в 1940-х-1950-х гг., возможность ее членства стала обозримой в начале 1960-х, когда вступлению благоприятствовали развивающиеся экономические отношения. Первая заявка на вступление была подана Норвегией в 1962 г., однако этот вопрос пришлось отложить из-за негативной позиции президента Франции Ш. де Голля по расширению Сообществ. Повторное вето было наложено и на вторую заявку в 1967 г.

После смены власти во Франции, Норвегия подала третью заявку на вступление. Переговоры завершились подписанием договора 22 января 1972 г., однако население Норвегии проголосовало против вступления в Сообщества на референдуме в сентябре 1972 г. Жители севера, горных районов страны, сельской местности были не готовы к свободной конкуренции: рыбный промысел, составляющий значительную часть экономики Норвегии, был под угрозой. Отказ от членства не помешал подписанию соглашения о свободной торговле между Сообществами и Норвегией в мае 1973 г.

Население Норвегии отказалось от вступления и на втором референдуме, проведенном в ноябре 1994 г. Ранее, в 1992 г. было заключено соглашение о Европейском экономическом пространстве (ЕЭП) между ЕС и ЕАСТ, которое на сегодняшний день определяет рамки сотрудничества Норвегии и ЕС.

Соглашение о ЕЭП дает Норвегии доступ к внутреннему рынку ЕС. Из 23000 законов ЕС ЕЭП включает около 5000, что означает, что на Норвегию распространяется примерно 21% законодательства ЕС. Таким образом, между Норвегией и ЕС действует зона свободной торговли, которая предполагает свободное передвижение товаров и услуг (исключение составляют продовольственные товары), капитала, труда. Таможенный союз ЕС и общая торговая политика по отношению к третьим странам, а также политика в отношении рыболовства и сельского хозяйства остаются за рамками ЕЭП.

Норвегия участвует (без права голоса) в Европейском оборонном агентстве, Северной боевой группе, Фронтекс, Европол и т.д. Норвегия также сотрудничает с ЕС по юридическим вопросам и в области правопорядка, поддерживает внешнеполитические заявления ЕС по ряду вопросов. В вопросах безопасности и военной политике Норвегия предоставила

военный и гражданский персонал для проведения операций ЕС по преодолению кризиса в Боснии-Герцеговине и Македонии, стремится активнее сотрудничать с ЕС в рамках общей политики безопасности и обороны.

Под влиянием ЕЭП и директив Комиссии ЕС Норвегия была вынуждена провести либерализацию экономики, приступить к проведению приватизации, в том числе был продан пакет крупнейшей и экономически высокоэффективной государственной нефте- и газодобывающей компании «Статойл», которая по экономическим показателям приватизации не подлежала.

На сегодняшний день, Норвегия не является членом ЕС и сотрудничает преимущественно в экономической сфере по ряду причин. Во-первых, Норвегия является сравнительно молодым государством и ценит независимость, а вступление означает ограничение суверенитета и делегирование части полномочий наднациональным органам. В условиях миграционного кризиса в Европе, например, Норвегия, хотя и является подписантом Шенгенского и Дублинских соглашений, самостоятельно решает вопрос о предоставлении убежища, депортации лиц и т.д., т.к. в эти вопросы находятся в сфере компетенции национального правительства. Во-вторых, Норвегия уже фактически пользуется практически всеми возможными экономическими преимуществами от интеграции с ЕС. Сохраняя баланс в сохранении защитных мер и участия в ЕЭП, Норвегия дистанцируется от таких характерных для ЕС проблем, как дефицит бюджета, инфляция и т.д. Об этом говорит и тот факт, что Норвегия, в отличие от Европы, пострадала в большой степени от падения цен на нефть в 2015 г., нежели от мирового финансово-экономического кризиса 2008 г. В-третьих, модель социального государства Норвегии резко отличается от экономик других стран, при вступлении отказ от государственного субсидирования поставит эту модель под угрозу. Вне ЕС у граждан Норвегии существует ощущение безопасности из-за масштабной государственной поддержки (2/3 всего бюджета на социальные нужды). В-четвертых, у ЕС и Норвегии разные интересы. Например, ЕС заинтересован в снижении уровня тарифной защиты для беспрепятственного доступа своей сельскохозяйственной продукции на рынок Норвегии. Норвегия, в свою очередь, защищает своих производителей и заинтересована в сбыте рыболовной продукции на рынке ЕС. Аналогичная ситуация и в энергетической сфере: Норвегия является крупным поставщиком нефти и газа в Европу, заинтересована в выгодной продаже топливных ресурсов. ЕС предлагает создать стратегические запасы нефти в рамках ЕЭП, что даст возможность европейским институтам регулировать цены на нефть.

Таким образом, Норвегия не является членом ЕС и не стремится участвовать в политических проектах, ограничивая тем самым свой суверенитет. Был выбран механизм

сотрудничества в рамках ЕЭП, который с одной стороны означает тесные экономические связи с ЕС, с другой стороны сохранение автономности в принятии решений для защиты модели социального государства.

СЕКЦИЯ 2: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ЕВРОПЕ В XXI ВЕКЕ

ПОДСЕКЦИЯ: ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА И ДИПЛОМАТИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ ГОСУДАРСТВ В XXI ВЕКЕ

1 место

Внешиполитический дискурс партий Франции на современном этапе

Юркова А. В., студ. 3 к.,

научный руководитель – Шадурский В. Г., д. и. н., профессор

Во Франции политическая борьба левых и правых партий – исторически сложившееся явление. Говоря о Пятой республике, исследователи чаще всего выделяют две политические партии, правящую и находящуюся в оппозиции. При этом в стране существует множество других партий, которые тоже представляют интересы французских граждан через свои программы и лозунги. Когда мы говорим о влиянии партийного устройства в государстве, в первую очередь, мы анализируем его влияние на внутреннюю политику, но через определенные институты, механизмы и непосредственных представителей политические партии оказывают воздействие и на внешнюю политику страны. Таким образом, учитывая особенности формирования многопартийной системы во Франции, внешняя политика осуществляется на разных уровнях.

Особое внимание следует обратить на партию, которая с 30 мая 2015 г. носит название «Республиканцы». Это правоцентристская партия, преемница партии «Союз за народное движение», которая в свою очередь была основана в 2002 г. в ходе слияния партий «Объединение в поддержку республики», голлистское направление, «Либеральная демократия», либеральное направление, «Союз за французскую демократию», центристское направление. Партия является лидером по результатам последних региональных выборов (6-13 декабря 2015 г.) [8]. Важно отметить, что главным изменением устава «Союза за народное движение» стало проведение открытых предварительных выборов кандидата от партии, который будет представлять партию на президентских выборах. Такие выборы состоятся 20 и 27 ноября 2016 г., выдвинуто 9 кандидатов [6].

Лидер партии Николя Саркози выдвигает в своей программе следующие предложения: объединить генеральные и региональные советы; сократить треть от общего числа членов Парламента; изменить Трудовой кодекс; изменить налоговую систему по образцу Германии; создать «Шенгенскую зону-2», в которой каждая страна-член будет следовать одинаковым критериям при проведении политики в отношении иммигрантов; ввести налог на имущество; реформировать систему средних учебных заведений во Франции [6].

Ныне правящая политическая партия «Социалистическая партия» была основана в 1969 г. в ходе слияния «Французской секции рабочего интернационала», «Объединения социалистических групп и сообществ», «Объединения сообществ по возрождению левых». «Социалистическая партия» после правления Франсуа Миттерана 17 лет находилась в оппозиции вплоть до победы на президентских и парламентских выборах 2012 г. Разрабатывая программу партии, Франсуа Олланд обещал помогать малым и средним предприятиям, поддерживать развитие высоких технологий, повысить налоги на имущество, построить около двух с половиной миллионов временных, социальных и студенческих мест жительства, реформировать систему здравоохранения, разрешить эвтаназию, создать 150 000 рабочих мест, улучшить систему образования, разрешить иностранцам голосовать на региональных выборах [1].

Французская политическая система находится в постоянной динамике. Это заметно на примере набирающей популярность партии «Национальный фронт». Партия была создана в 1972 г. Жан-Мари Ле Пенем, который оставался лидером партии вплоть до 2011 г., когда на смену пришла его дочь Марин Ле Пен. Партия берет курс на то, чтобы если не занять место умеренных правых, но, во всяком случае, их расколоть, и стать обязательным, или так сказать, перспективным участником политической игры.

Основными пунктами программы Марин Ле Пен являются следующие: провести реформу евро, оставив валюту общей для зоны евро, но вернув Франции денежную валюту (франк), существующую ранее для улучшения экономики страны; сократить количество легальных иммигрантов до 10000 в год, отдавая предпочтение тем, кто может внести какие-либо положительные инновации в страну; все нелегальные иммигранты будут немедленно депортированы из страны; все национальные привилегии будут отдаваться в первую очередь французским гражданам, включая рабочие места; провести переговоры в отношении договоров Европейского союза для получения большего национального суверенитета [7].

Во Франции сегодня осуществляются попытки создать нейтральные центристские движения. Одной из таких инициатив стало создание новой политической партии «Вперед!» под руководством министра экономики Франции Эмманюэля Макрона. 6 апреля 2016 г. министр экономики официально заявил о создании политической партии «ни правого, ни

левого направления» [4]. На это заявление премьер-министр Мануэль Вальс отреагировал следующим образом: «Во Франции существуют ведущая левая и ведущая правая партии. Есть также крайние левые партии и одна радикальная правая партия. И это хорошо. Именно так строится наша демократия. Бессмысленно хотеть стереть разницу между правыми и левыми партиями» [4].

Важно понимать, что большинство партий входит в состав европейских политических партий и соответственно в европейские институты и органы. Франция является членом Европейского Союза, и в своей внешней политике ориентируется на решения, принимаемые в главных институтах организации. По результатам выборов 2014 г. в Европейский Парламент Франция имеет 74 места. Лидирующую позицию занимает «Национальный фронт» (23 места) [2]. Партия не принадлежит к главным парламентским группам, даже к евроскептической «Европа за свободу и прямую демократию», но всё же входит в крайне правое политическое объединение «Европа наций и свобод», которое 16 июня 2015 г. создало самую маленькую фракцию Европарламента.

Решения, принимаемые в главных европейских институтах, безусловно, имеют влияние на внутреннюю политику стран-членов ЕС. Это, прежде всего, касается принимаемых в Европарламенте законов, которые затем рассматриваются в национальных Парламентах. Что же касается влияния на внешнюю политику, то здесь можно отметить скорее выработку общей стратегии по ключевым вопросам, волнующим мировое сообщество (например, борьба против терроризма, разработка плана решения проблемы иммиграции, согласование решений ООН с решениями ЕС и т.д.). Через Европейский Совет, специальный Совет по вопросам внешней политики, Генеральный Секретариат по европейским делам, регулярные сессии и конференции страны пытаются проводить единую политику ЕС [3]. При принятии внешнеполитических решений ЕС Франция играет одну из важных ролей, но в национальной внешней политике страна скорее придерживается самостоятельности.

Непосредственным проявлением особенностей правящей партии во внешней политике является программа и политика президента, премьер-министра, министра иностранных дел, которые представляют основную линию социалистической партии на мировой арене.

Принимая во внимание террористические акты в Париже в 7 января и 13 ноября 2015 г., Франсуа Олланд проводит более жесткую политику, часто не характерную для левых партий. После трагических событий президент сразу объявил о чрезвычайном положении в стране и закрыл границы. К сведению, чрезвычайное положение не вводилось с 1961 г. во время войны в Алжире. Затем Олланд настоял на пересмотре Конституции, а именно статей 16 и 34, которые, по словам президента, «не соответствуют террористической угрозе, с которой Франция столкнулась сегодня» [5]. Считается необходимым ввести «гражданский

режим в государстве, находящемся в ситуации кризиса», который позволит применить исключительные меры и необходимые ограничения для гарантии национальной безопасности. И правые, и часть левых отнеслись скептически к новым реформам [5].

Когда мы говорим об особенностях формирования внешней политики Франции политическими партиями, правильно выделять два уровня: национальный и европейский, на которых партии участвуют в осуществлении политики с помощью разных методов. На национальном уровне главная роль принадлежит правящей партии, программа которой воплощается в политике руководства страны. На европейском уровне, главная роль принадлежит Европарламенту, где политические партии Франции, входя во фракции европейских партий, активно влияют на формирование общей внешней политики Европейского союза.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.parti-socialiste.fr/les-socialistes/nos-valeurs/charte-des-socialistes-pour-le-progres-humain/>.
2. Интернет-адрес: <http://www.europarl.europa.eu/elections2014-results/en/election-results-2014.html>.
3. Интернет-адрес: <http://www.consilium.europa.eu/en/topics/foreign-affairs-international-relations/>.
4. Интернет-адрес: <http://www.theguardian.com/world/2016/apr/07/frances-emmanuel-macron-launches-political-movement>.
5. Интернет-адрес: <http://www.diplomatie.gouv.fr/en/french-foreign-policy/>.
6. Интернет-адрес: <http://www.republicains.fr>.
7. Интернет-адрес: http://www.frontnational.com/pdf/projet_mlp2012.pdf.
8. Интернет-адрес: <http://election-regionale.linternaute.com>.

3 место

Особенности участия стран Северной Европы в НАТО и ЕС

Кобринец О.В., студ. 1 к. БГУ,

научный руководитель – Селиванов А.В., канд. ист. наук, доцент

Североевропейский регион всегда привлекал внимание исследователей, отличаясь своими особыми внешнеполитическими позициями. После окончания «холодной войны» на фоне развития глобализации значительно возросло внимание исследователей к интеграционным процессам в Европе. Одним из главных элементов внешней политики стран европейского Севера является их участие в таких международных организациях, как

Организация Североатлантического договора и Европейский союз, так как именно в этой области сосредоточены основные сходства и различия политики государств.

Различные позиции стран Североевропейского региона по отношению к Европейским сообществам и НАТО обусловлены историческими и политическими особенностями каждой из стран.

Дания участвует в Европейском экономическом сообществе (ЕЭС) с 1972 г., а в ЕС обладает самым большим количеством исключений. Датский народ был настроен против создания Экономического и валютного союза и введения единой валюты, чего удалось достигнуть. Страна получила исключения в сфере внешней и оборонной политики. В Договоре о ЕС имеется «Протокол о некоторых положениях, относящихся к Дании» [1].

Финляндия и Швеция не вступали в ЕС до 1990-х из-за политики нейтралитета, но в связи с очередными планами интеграции Европы вошли в союз в 1995 г. Вступление для них прошло беспрепятственно, необходимо было лишь провести реформы в законодательстве и во внешнеторговой политике, чтобы все сферы гармонизировали с политикой ЕС [1].

Норвегия, являясь членом Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), в Европейское экономическое сообщество не входила. В стране были проведены референдумы по поводу вступления в ЕЭС в 1972 и 1994 гг., однако успех не был достигнут. Обладая значительными запасами полезных ископаемых, Норвегия является третьим в мире экспортером нефти, и она не хочет связывать себя законодательством ЕС в этих областях. Однако в 2001 г. Норвегия присоединилась к Шенгенскому соглашению о визовом режиме.

Исландия никогда до 2009 г. не подавала заявок на вступление в ЕС, что было обусловлено структурой ее экономики. Рыболовство и сельское хозяйство являются ее основой, поэтому полноценное участие в ЕС было бы проблематично. В 2009 г. она подала заявку из-за тяжелого экономического положения в стране, однако в 2015 г. премьер-министр Исландии Сигмундур Давид Гуннлаугссон объявил об отказе от вступления в ЕС [2].

На сегодняшний день страны Северной Европы являются активными участниками Европейского союза, имеют высокие показатели темпов экономического роста, а также высокий уровень жизни населения. Но стоит сказать, что Скандинавские страны с некоторым скептицизмом относятся к участию в ЕС, что проявляется в наличии особых позиций и исключений у государств во многих вопросах. Это объясняется в первую очередь нежеланием населения стран Северной Европы увеличения влияния европейских институтов на внутреннюю политику, а также беспокойством за сохранение оригинальной социальной модели [2].

Что касается Организации Североатлантического договора, то с момента её создания в 1949 г. в ней участвуют Дания, Норвегия и Исландия. Дания в НАТО изначально придерживалась политики «относительного нейтралитета», но после исчезновения советской угрозы, она начала проводить более активную политику, всячески поддерживая внешнеполитический курс США. Норвегия также после Второй мировой войны держалась в стороне от военных блоков, но напуганная «холодной войной» отказалась от нейтралитета и вступила в НАТО, несмотря на предложение СССР присоединиться к его блоку, делая заманчивые предложения в виде рыбопромысловых льгот [3].

Исландия последовала примеру Дании и Норвегии и также вступила в НАТО. Это было обусловлено тем, что Исландия не имеет своей собственной армии и не смогла бы обеспечить свою безопасность. Поэтому она ориентировалась на США, которые превосходили большинство стран в военной области [3]. Сейчас ее роль в НАТО намного меньше, ведь ранее она была одним из главных плацдармов ведения войны, а сейчас лишь делает взносы в военный бюджет альянса и направляет миротворцев для участия в операциях в НАТО [4].

Финляндия и Швеция являются лишь наблюдателями в НАТО и принимают участие в программе «Партнерство ради мира». Финляндия не вступила в НАТО из-за длительной политики нейтралитета и нежеланием ухудшать отношения с Советским Союзом, которые носили в основном экономический характер. Швеция проводила политику «свободы от союзов» и рассчитывала исключительно на свои силы и средства, и также была экономически связана с СССР [3].

Еще с 2000-х гг. наблюдаются тенденции возможного вступления Финляндии и Швеции в НАТО, особенно сейчас в связи с политическим кризисом в Украине в 2013-2014 гг. и нарастанием международных противоречий. Противники вступления в НАТО говорят о том, что участие в альянсе может ухудшить отношения с Россией. Однако шведское правительство считает, что вступление в альянс было бы естественным политическим шагом, но для этого необходима поддержка народа. В 2016 г. правительствами Финляндии и Швеции была начата работа над докладом о внешней политике безопасности стран, в котором будут оценены последствия вступления стран в НАТО [5]. По мнению исследователей, неучастие Швеции в военных союзах является важным фактором обеспечения стабильности в Европе, а присоединение Швеции к НАТО повысило бы вероятность вовлечения страны в вооруженный конфликт. Финляндия в этом вопросе ориентируется на Швецию, так как она опасается ухудшения отношений с мировыми державами в случае невступления Финляндии в НАТО, как единственной страны на Севере Европы.

Государства Северной Европы играют значительную роль в деятельности НАТО и ЕС и извлекают из этих организаций свои выгоды, в первую очередь в обеспечении международной безопасности, участвуя в миротворческих операциях, и в экономической сфере.

Литература

1. Бабынина, Л.О. Особенности участия Скандинавских стран и Финляндии в процессе европейской интеграции // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, 2010. - С. 296–303.
2. Северная Европа. Регион нового развития / под ред. Ю.С.Дерябина, Н.М.Антюшиной. – М., 2008. – 508 с.
3. Информационно-аналитический портал «НАТО.РФ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nato.rf. – Дата доступа: 30.04.2016.
4. Васильев, Ю.В. Внешняя политика стран Северной Европы. Учебное пособие. – М.: МГИМО, 1979. – 82 с.
5. Финляндии и Швеции нужно проанализировать перспективы членства в НАТО // ИноСМИ [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://inosmi.ru/politic/20160429/236357685.html>. – 2016. – Дата доступа: 30.04.2016.

СЕКЦИЯ 3: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ, В ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ЮЖНОЙ АЗИИ В XXI ВЕКЕ

1 место

Проблема Южно-Китайского моря: роль США в территориальном споре

Пахомова А. В., студ. 5 к.,

научный руководитель – Малевич Ю. И., д. пол. н., профессор

Южно-Китайское море (ЮКМ) представляет собой одну из важнейших и самых напряженных в мире океанских трасс. Ежегодно через его акваторию перемещается товаров более чем на 5 трлн. долл. США, что составляет четверть мировой торговли. Именно через это море проходят морские пути из Европы, Африки, Ближнего востока и Южной Азии на Дальний Восток и в Америку, обеспечивая 75 % поставок ближневосточной сырой нефти в АТР (в том числе более 40 % потребностей КНР). [1; 3]

Зонами международных территориальных споров являются три района Южно-Китайского моря: 1) Парасельские острова, на которые претендуют Китай и Вьетнам; 2) острова Спратли, представляющие собой огромный эллипсовидный район, имеющий протяженность с юга-запада на северо-восток свыше 1000 км, в котором разбросано более 100 мелких островков, рифов, скал и атоллов. На владение всеми или частью этих объектов претендуют КНР, Тайвань, Вьетнам, Филиппины и Малайзия; 3) Тонкинский залив, где речь идет о разграничении водных пространств между КНР и Вьетнамом. [2, С.429]

В основе притязаний каждого участника спора лежит не только право обладать островами, но и право распоряжаться ресурсами дна и покрывающих вод мелководных районов ЮКМ. [2, С.430]

Все претенденты на острова, либо на исключительную экономическую зону (ИЭЗ) строят свои притязания на основе принципа «исконного владения» ими, утверждая, что именно они первыми их открыли, но ни один из них не смог привести ни единого достоверного факта в подтверждение того, что острова действительно принадлежали им. С точки зрения МП, вопрос принадлежности островов напрямую связан только и исключительно с эффективной оккупацией этих объектов. Другими словами, необходимо вовлечение такой территории в хозяйственную и административную жизнь государства. [2, с. 430]

Сегодня ситуация складывается следующим образом: Вьетнам занимает 21 территориальный объект; Филиппины – 9; КНР – 7, которые превращены в искусственные острова; Малайзия – 5; Тайвань – 1, но самый большой остров Тайпиндао; Бруней не обладает ни одним островом, но претендует на полагающуюся ему ИЭЗ, где имеет нефтяные и газовые буровые платформы; Индонезия в споре за острова не участвует, но претендует на положенную ей ИЭЗ, на которую распространяются также претензии КНР. [4; 5, с. 3]

В сложившейся проблемной ситуации позиция Соединенных Штатов формируется исходя из принятой в 2009 г. Вашингтоном стратегии «возвращения в Азию». Новая стратегия заключается в усилении американского влияния в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) посредством укрепления устоявшихся стратегических отношений с традиционными региональными союзниками (Японией, Южной Кореей, Филиппинами, Таиландом и Австралией) и налаживания новых партнерских отношений с ключевыми государствами АСЕАН (особенно с Вьетнамом, Малайзией, Индонезией и Сингапуром), в частности, посредством оказания им материальной помощи и поддерживая их позиции в территориальном споре с КНР. [6, с. 5]

Вмешательство Вашингтона привело к нагнетанию напряженности в акватории, что в свою очередь усилило интерес стран ЮВА в налаживании военно-стратегического

сотрудничества с США. Увеличилось количественное и качественное присутствие американских военных сил в АТР. Соединенные штаты получили доступ к новым военным базам и портам стран региона.

Хотя США и поддерживают страны ЮВА в данной проблемной ситуации, официально Вашингтон не принял ни одну из сторон спора. Впервые США вступили в этот юридический диспут 5 декабря 2014 г. опубликовав исследования, доказывающие, что притязания КНР противоречат международному праву. [5, с. 3]

США в данной ситуации активно продвигают формат многостороннего обсуждения и поиска решений проблем безопасности в ЮВА с привлечением мирового сообщества, отказываясь предоставить однозначные гарантии военной поддержки своим традиционным военно-стратегическим союзникам в случае открытого военного конфликта с КНР. Это объясняется рядом причин, среди которых стремление Соединенных Штатов сохранить стабильные отношения с Китаем, как со своим основным торговым партнером, и в то же время подтвердить свои обязательства в военных альянсах с союзниками.

Показательным стал саммит США–АСЕАН, прошедший в период с 15 по 16 февраля 2016 г. в имении Саннилендс (г.Ранчо Мираж, Калифорния, США). Форум стал первым в истории АСЕАНО-американских отношений мероприятием на высшем уровне, прошедшем в Соединенных Штатах. Переговоры в Саннилендс стали следствием договоренностей лидеров Ассоциации Соединенных Штатов, достигнутых в ноябре 2015 г. в ходе саммита АСЕАН–США в г.Куала-Лумпуре, где было принято заявление о стратегическом партнерстве блока и Вашингтона. [7]

Значительное внимание было уделено вопросам обеспечения морской безопасности, отмечена необходимость разрешения споров мирными средствами в соответствии с нормами международного права, обеспечения свободы судоходства и пролета воздушных судов и иного законного использования морей в регионе ЮВА в соответствии Конвенцией ООН по морскому праву 1982 года [7].

При обсуждении вопросов безопасности в центре внимания сторон была тема обеспечения стабильности в Южно-Китайском море (ЮКМ). С учетом предстоящего рассмотрения в Международном трибунале ООН по морскому праву обращения Филиппин в отношении действий Китая в ЮКМ, а также инцидента с эсминцем ВМФ США «CURTIS WILBUR», который, по заявлению китайской стороны, в январе 2016 г. вошел в территориальные воды КНР без предварительного разрешения, модальности результатов Саммита по данному вопросу находились в фокусе международной общественности. Вместе с тем в итоговом документе Саммита ЮКМ и Китай упомянуты не были, что можно отнести к заслугам Китая в работе со странами, которые напрямую не вовлечены в противостояние в

ЮКМ (Камбоджа, Лаос, Мьянма) [7; 8].

Так, в совместной декларации США и АСЕАН подчеркивается обоюдная приверженность сторон «суверенитету и территориальной целостности» друг друга, «мирному разрешению конфликтов... в соответствии с уставом ООН и Конвенцией по морскому праву 1982 года». Что можно рассматривать как свидетельство подтверждения США негласной поддержки странам АСЕАН в противостоянии с Китаем за острова в Южно-Китайском море. Б. Обама также подчеркнул готовность США продолжать неизменное и мощное присутствие в Азии, что обеспокоило китайских экспертов. [7]

Результаты Саммита и недавний инцидент с эсминцем наглядно показывают заинтересованность Соединенных Штатов в сохранении напряженности в Южно-Китайском море, позволяющей Вашингтону использовать сложившееся противостояние в ЮКМ в рамках собственных интересах. В частности, США получают возможность, декларируя свободу навигации, находиться в районах спорных ИЭЗ, при этом наращивая свое военное присутствие в ЮВА.

Позиция КНР в отношении спорных островов заключается в стремлении не допустить вмешательство внерегиональных государств и объединение позиций всех заинтересованных стран региона против одного Китая, т.е. общее противостояние всех КНР, поддерживая накал спора на уровне морального и политического давления на оппонентов и используя торгово-экономические рычаги своего влияния, избегая при этом открытого военного противостояния и потенциальной военной интервенции США.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что США получают своеобразную выгоду в сложившемся территориальном споре. Однако ни официальные Вашингтон, ни Пекин не заинтересованы в открытом военном противостоянии. Так как ни одна из сторон спора не намерена отказываться от своих притязаний, а США будут продолжать наращивание своих вооруженных сил в регионе, конфликт в ЮКМ имеет долгосрочную перспективу развития, учитывая затруднения решения данного спора посредством международного права, принимая во внимание уникальность случая наращивания Китаем искусственной территории в ЮКМ.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.wto.ru/2016/02/22/гтп-соглашение-нового-типа-к-которому/>.
2. Степанов Е. Д. Спорные проблемы в Южно-Китайском море // Китай в мировой политике, М: РОССПЭН, 2001. – с.429-447
3. Интернет-адрес: <http://ria.ru/analytics/20150724/1145591659.html>.

4. Локишин Г. М. Южно-Китайское море: трудный поиск согласия. – М.: ИДВ РАН, 2013. – 240 с.

5. Локишин Г. М. Южно-Китайское море: острова раздора // Азия и Африка. – 2015. – № 9. – С. 2-9.

6. Лексютина Я. В. США-КНР: соперничество в Юго-Восточной Азии обостряется // Азия и Африка. – 2012. – № 3. – С. 2-10.

7. Интернет-адрес: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2016/02/16/joint-statement-us-asean-special-leaders-summit-sunnylands-declaration>.

8. Интернет-адрес: http://www.fmprc.gov.cn/mfa_eng/xwfw_665399/s2510_665401/2511_665403/t1337080.shtml.

2 место

ИГИЛ как угроза национальной безопасности и интересам Китая

Диденко Е. В., студ. 3 к.,

научный руководитель – Шевелев Д. Л., к. и. н., доцент

Китайские эксперты выделяют несколько факторов, которые, по их мнению, определяют угрозу ИГИЛ для КНР:

1. *ИГ является для КНР угрозой стратегического плана.* Ближний Восток в стратегии «Один пояс, один путь», по мнению китайских экспертов, является обязательным опорным пунктом, но поскольку режимы стран региона нестабильны, ИГ является новой стратегической угрозой, фактором, мешающим продвижению китайских интересов. Кроме этого, Ближний Восток для КНР – источник ресурсов - нефти и газа и огромный рынок сбыта китайских товаров. 2. *ИГ является угрозой внутренней безопасности страны.* ИГ открыто заявило о намерении занять Синьцзян и Тибет. По прогнозам китайских аналитиков, это может стать *причиной внутрикитайского межрелигиозного и межкультурного конфликта.* Особую угрозу представляют *террористы-одиночки, а также захват и убийство китайских заложников.*

Среди мер по борьбе с ИГИЛ, предлагаемых китайскими экспертами, можно выделить внутренние и внешние. Некоторые исследователи (например, Чэнь Сюэцзянь и Ли Шаосян), утверждают, что проблема должна решаться внутри страны: *усиление внутренней безопасности, пристальное отслеживание террористических настроений в Синьцзяне и Тибете, повышение уровня жизни всех граждан и концентрация сил на образовании и культуре* – все перечисленные меры могут доказать свою эффективность лишь в случае комплексного применения. *Борьба с террористами-одиночками и террористическими*

актами представляет наибольшие трудности: население КНР огромно, что затрудняет контроль за отдельным человеком. Особое внимание специалисты предлагают уделить *Интернет-пропаганде*, а также усилить контроль за Интернетом (Чэнь Дэцзюнь, Дин Хунцзюнь).

Эксперты настаивают на наличии двух способов борьбы с ИГ: *военный путь* и путь *социально-экономического развития стран Азии*, что снизит уровень потенциальной уязвимости территорий для ИГ (Ли Вэй). Все же китайские аналитики призывают *объединиться в борьбе с ИГИЛ*. Так, Джэнг Шоухуа предлагает усилить «стратегическое сотрудничество» государств, важным компонентом которого является обмен информацией.

21 декабря 2015 г. на должность первого комиссара по борьбе с терроризмом был назначен Лю Юэцин. С его вступлением на должность связывают принятие в КНР Закона о борьбе с терроризмом, который официально вступил в силу 1 января 2016 г. Согласно этому документу, борьба с терроризмом становится приоритетом национальной безопасности.

16 августа и 25 сентября 2014 г. КНР в СБ ООН проголосовала за принятие резолюций 2170 и 2178, с которыми связывают начало борьбы с ИГИЛ; при этом Пекин был одним из инициаторов их принятия. Для борьбы с терроризмом (в т.ч. угрозой ИГ) в рамках региона КНР привлекает ШОС.

Борьба с ИГИЛ должна представлять собой *и «лечение симптома», и ликвидацию «причин болезни»*. В подобных выражениях высказался официальный представитель МИД КНР Хун Лей: не ИГИЛ является ключевой проблемой, а именно терроризм и экстремизм. Китайский МИД не церемонится в выражениях в отношении террористической организации. «ИГ – это урод», - заявлял представитель дипведомства КНР Ли Шаосян.

Следует отметить, что официальная позиция и действия Пекина в контексте проблемы ИГИЛ соотносятся с позицией экспертов по данному вопросу. Т.о., по мнению автора данной работы позиция экспертов по ИГИЛ определяет официальную позицию. Поскольку Пекин стремится исполнить стратегию «Один пояс, один путь», это ставит его перед необходимостью налаживания отношений со странами Ближнего Востока и укрепления стабильности в регионе. Новая стратегия и ее реализация на данный момент приносит КНР определенную уязвимость, как внешнеполитическую, так и внутреннюю. Но проблема ИГИЛ, как считает автор, представляет для Пекина и новые возможности, которыми КНР планирует воспользоваться. Это обуславливает и отход Пекина от ранее существовавшей «политики невмешательства». Пекин ставит целью создать и упрочить свои позиции в качестве сверхдержавы, в т.ч. посредством активных действий на Ближнем Востоке.

Энергетический ландшафт региона Северо-Восточная Азия

**Держанович А. И., студ. 3 к.,
научный руководитель – Малевич Ю. И., д. пол. н., профессор**

Субрегион Северо-Восточная Азия (СВА), под которым мы понимаем Китай, Японию, страны Корейского полуострова и Дальний Восток РФ, сегодня окончательно утвердился в качестве одного из экономических и политических полюсов мира. Бурный рост экономик стран СВА, наблюдавшийся в последние десятилетия, обусловил высокий спрос на энергоносители в субрегионе. Уже сегодня на Северо-Восточную Азию приходится треть мирового потребления энергии, что в сочетании с нехваткой собственных ресурсов ископаемого топлива определяет энергетически уязвимость субрегиона.

Определяющим фактором для энергетической ситуации в СВА выступает Китай — крупнейший потребитель энергии в мире, который по некоторым данным уже с октября 2013 года является крупнейшим мировым импортером нефти [3]. Япония и Южная Корея также потребляют значительное количество энергии. Вместе с КНР они входят в число пяти крупнейших импортеров угля, нефти и природного газа и уже не первое десятилетие являются двигателями мирового ценообразования [4].

Необходимо отметить, что энергетический ландшафт региона отличается большим разнообразием. Во-первых, Северо-Восточная Азия включает в себя густонаселенные, промышленно развитые, но практически полностью лишенные природных ресурсов страны — это случай Японии и Южной Кореи. Во-вторых, в СВА мы имеем дело с Китаем, который обладает значительным запасом ископаемого топлива, но сталкивается с превышающим собственные возможности спросом на энергоносители. В-третьих, к СВА принадлежит ограниченная в ресурсах Северная Корея, которая по уровню экономического развития значительно отстает от остальных стран региона. Наконец, наибольшее разнообразие в энергетический ландшафт Северо-Восточной Азии вносит Россия — один из крупнейших производителей и экспортеров нефти и природного газа.

Несмотря на столь различные исходные данные, страны СВА обладают схожими энергетическими моделями. Так, одно из ключевых мест в структуре потребления первичной энергии в Северо-Восточной Азии продолжает занимать уголь. Сохраняет свое стратегическое значение и нефть, 20% мирового потребления которой приходится на СВА [3]. Во всех странах субрегиона, за исключением России, данный ресурс составляет значительную, если не основную часть импорта. Это подталкивает национальные правительства стран СВА к максимальной диверсификации источников топлива. Наиболее

перспективным энергоресурсом в этой связи представляется природный газ, доставка которого в регион осуществляются сегодня двумя способами. Первый предполагает строительство трубопроводов, второй – доставку сжиженного природного газа (СПГ) морским путем. Ограниченность первого способа определяется географическим положением СВА: крайне длинные маршруты поставок газа через весь континент предполагают реализацию дорогостоящих инфраструктурных проектов, которые на данный момент доступны лишь КНР. Два других крупных импортера – Япония и Южная Корея – в силу разных причин импортируют исключительно сжиженный природный газ. Значителен и объем СПГ, ввозимого в Китай. Но, так или иначе, в вопросах поставки нефти и газа Северо-Восточная Азия сегодня серьезно зависит от одного региона – Ближнего Востока, что не может не влиять на уровень ее энергетической безопасности.

Примечательно, что наличие общих проблем не подталкивает страны к сотрудничеству на региональном уровне. Традиционно СВА отличается невысокой динамикой интеграционных процессов и преобладанием двустороннего формата взаимодействия между странами. Как следствие, не может идти речи и о глубокой региональной кооперации в сфере энергетики. Как отмечают эксперты, СВА представляет собой сегодня набор обособленных друг от друга рынков, которые мало взаимодействуют между собой [1, с. 14].

Вместе с тем, возможные направления сотрудничества довольно многочисленны: это создание стратегических запасов нефти и газа на региональном уровне, совместное развитие путепроводной инфраструктуры, взаимодействие по линии охраны окружающей среды, улучшение инвестиционного климата. Создание архитектуры энергетической безопасности позволило бы эффективно разрешать разногласия, возникающее в данной сфере, а также оказало бы положительное воздействие на политические отношения между странами. На сегодняшний день, однако, ощутимого прогресса в развитии системы энергетической безопасности СВА не наблюдается.

Литература

1. Безопасность и сотрудничество в Северо-Восточной Азии: совмест. док. рос. и южнокор. экспертов / Г. А. Ивашенцов (рук.), Беом-Шик Шин (рук.) [и др.]; ред. И. С. Иванов. – М: Спецкнига, 2015. – 28, 27 с.

2. Интернет-адрес: <http://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf>. – Date of access: 05.04.2016.

3. *Choi J.* Energy security cooperation in Northeast Asia [Electronic resource] / Choi Jong // United Nations ESCAP. – Mode of access: <http://www.unescap.org/sites/default/files/Session%204-4%20Jong%20Uk%20Choi.pdf>. – Date of access: 05.04.2016.

4. Интернет-адрес: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld_Statistics_2015.pdf.

СЕКЦИЯ 4: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ НА БЛИЖНЕМ И СРЕДНЕМ ВОСТОКЕ И В АФРИКЕ В XXI ВЕКЕ

1 место

Генезис ливийской проблемы (2011-2012 гг.)

Манцевич Л. Н., студ. 4 к.,

научный руководитель – Шевелев Д. Л., к. и. н., доцент

Первые месяцы 2011 г. стали переломным этапом для стран Ближнего Востока и Северной Африки. Волнения в Ливии начались вслед за революционными событиями в Тунисе и Египте, совпали по времени с антиправительственными выступлениями в Бахрейне и Йемене. К этому моменту Великая Социалистическая Народная Ливийская Арабская Джамахирия (так страна официально называлась с 1977 г.), считалась «государством всеобщего благоденствия» [2, с. 207-208]. Несмотря на это, задолго до кризиса 2011 г. в ливийском обществе и государстве сформировался комплекс противоречий, которые систематически подрывали основы политического режима и сделали институты, ранее выполнявшие стабилизирующие функции, источником проблем для системы в целом.

Одной из главных проблем являлось отсутствие механизмов передачи власти в стране. Верховный лидер М. Каддафи единолично участвовал в разрешении конфликтов в политическом пространстве страны и формально находился «над схваткой» различных групп интересов, составляя основу политической системы [4]. Можно согласиться с мнением, что события февраля 2011 г. спровоцировало не недовольство населения социально-экономическими условиями в стране, а борьба за власть между различными по своему составу и объединяющим принципам группами ливийской политической элиты [2, с. 210].

Представители оппозиции в «Революции 17 февраля», к которым периодически присоединялись бывшие функционеры режима Каддафи и военные, дали понять, что реформ или системной демократизации недостаточно. Требование было сформулировано единогласно – Каддафи должен уйти. Таким образом должен был исчезнуть символ, основа и гарант существовавшей на протяжении сорока лет политической системы [4]. При этом оппозицию поддержало большинство западных и некоторые локальные медиа-пространства (таких как катарский канал «Аль-Джазира»), предоставив ей материальную помощь, которая

была использована в военно-политическом противостоянии с режимом М. Каддафи [2, с. 211-213; 4].

Африканский Союз (АС), созданный по инициативе М. Каддафи на основе Декларации, подписанной государствами-участниками в его родном городе Сирте, отреагировал несколько позднее. В апреле и в июле 2011 г. представители АС попытались наладить переговоры между основными участниками конфликта, но оказались не в состоянии повлиять на будущее государства, в течение длительного времени выступавшего в роли спонсора организации, и, тем более, на будущее полковника Каддафи, который был его идейным создателем. Вмешательство так называемой «коалиции желающих» и начало бомбардировок Ливии вывели конфликт на новый уровень и обострили внутреннее противостояние между силами оппозиции и подконтрольными М. Каддафи военными подразделениями.

Ситуация в Ливии стала предметом обсуждения в ходе заседания Совета Безопасности ООН, проведенного 22 февраля 2011 г. за закрытыми дверями. 26 февраля Совет Безопасности ООН принял резолюцию № 1970, за которую проголосовали все его члены, включая три африканских страны, - Габон, Нигерию и ЮАР. Эта резолюция предусматривала запрет на поставку вооружений, замораживание средств, принадлежащих высшим государственным деятелям Ливии, запрет на их поездки за рубеж и даже передачу «вопроса о ситуации в Ливийской Арабской Джамахирии в период с 15 февраля 2011 г. на рассмотрение прокурора Международного уголовного суда» [2, с. 214; 5].

Следующая фаза в ливийской трагедии началась с принятия Советом Безопасности ООН 17 марта 2011 г. резолюции № 1973. Эта резолюция уполномочила «государства-члены, которые уведомили Генерального секретаря,... принимать все необходимые меры... для защиты гражданского населения и мест его проживания, находящихся под угрозой нападения, в Ливийской Арабской Джамахирии, включая Бенгази», а также постановила «ввести запрет на все полеты в воздушном пространстве» этой страны [1]. В то время как Бразилия, Индия, Китай и Россия, а также Германия воздержались при голосовании, остальные 10 членов СБ ООН проголосовали за нее, в том числе Габон, Нигерия и ЮАР.

Резолюция №1973 предусматривала три меры «военного характера»: обеспечение соблюдения оружейного эмбарго, установление бесполетной зоны и собственно «защиту мирного населения», стала одновременно и конкретным руководством к действию для сил НАТО, и предметом существенных разногласий [1]. Несмотря на то что ведение наземной операции не предусматривалось в принципе, вооруженные подразделения, в той или иной степени подчинявшиеся ливийскому Переходному национальному совету (ПНС), действительно были сформированы не без участия военных инструкторов из стран-

участников международной коалиции. Эти отряды, объединившись с внешними силами, вольно интерпретировавшими резолюцию №1973, войсками, воевавшими на земле, которые не только принимали участие в решающих битвах, но и понесли самые значительные потери [5].

Фактически операция «Объединенная защита», представлявшая собой комплекс мер военного характера, направляемых, координируемых и осуществляемых силами НАТО, приводила не к угасанию, а разрастанию конфликта в Ливии. Ее следует рассматривать как аналог иракского и афганского сценариев [5]. Очевидно, что с течением времени будут появляться все новые и новые документы, дополняющие картину «ливийского сценария» 2011 г., но в любом случае, знаковая фраза «мир больше не станет прежним», прочно вошедшая в обиход СМИ после 11 сентября 2001 г., применима и к событиям 2011 г. в Ливии.

После 2011 г. Ливия пребывает в состоянии территориальной дезинтеграции, экономического кризиса, социально-политической фрагментации. Новый режим в Триполи оказался неспособным контролировать не только Киренаику и Феццан, но и собственно Триполитанию [3]. Власть сосредоточилась в руках региональных и локальных лидеров, вождей и полевых командиров, активизировались незаконные вооруженные формирования и религиозные экстремисты, усилились социальная маргинализация ливийцев и массовая апатия, обострилась межплеменная рознь. Объекты нефтегазовой инфраструктуры подвергаются постоянным атакам, ведется нелегальный экспорт нефти. Сразу вслед за «Революцией 17 февраля» в Ливии заявил о себе «нефтяной сепаратизм» [3]. В схватку за ресурсы включились деятели Киренаики. Расположенные в восточном регионе, месторождения нефти признаны наиболее крупными (около 2/3 от объема запасов в стране) и перспективными в Ливии. В 2012 г. в Киренаике была провозглашена автономия и объявлено о возврате к федеративной конституции 1951 г. [2, с. 217; 5]. В регионе образован Федеративный автономный район Барка (арабское название Киренаики), западная граница которого установлена в районе г. Сирт, на стыке исторических областей Триполитании и Киренаики [5].

Подобная внутренняя фрагментация, наряду с неспособностью переходного правительства контролировать границы, делает ситуацию в регионе нестабильной. К этому ведет крушение ливийского «миграционного барьера», от последствий которого страдают в первую очередь соседние государства – Тунис, Египет, Алжир, к тому же, потенциально неконтролируемые потоки мигрантов представляют проблему и для Средиземноморского региона. Особые опасения вызывает активизация радикальных исламистских организаций, таких как «Аль-Каида в странах исламского Магриба», представители которой активно

контактируют с племенными группами, готовыми к «революции в революции». Осложняет ситуацию размытие границ зон влияния племен и распространение в регионе оружия, предоставленного бригадам оппозиции во время активной фазы военного противостояния, в регионе [2, с. 218; 4].

Генезис ливийской проблемы в рассматриваемый период был обусловлен комплексом внутренних противоречий, характерных для Ливии, и ее особого положения на международной арене. Эти факторы сделали возможными события «Революции 17 февраля» и начало военно-политического противостояния между силами оппозиции и подконтрольными М. Каддафи военными подразделениями. Следующим этапом стало вмешательство международной коалиции и осуществление операции НАТО «Объединенный защитник», что свидетельствует о важности ливийской проблемы для международного сообщества. После смерти М. Каддафи и завершения операции проблема приобрела новое измерение: наряду с необходимостью создать признанное переходное правительство и провести демократические выборы, углубились межплеменные противоречия, активизировалась борьба за ресурсы, появилась проблема миграционных потоков и нелегального оборота оружия в регионе.

Литература

1. Интернет-адрес: [http://www.un.org/ru/documents/ods.asp?m=S/RES/1973\(2011\)](http://www.un.org/ru/documents/ods.asp?m=S/RES/1973(2011)).
2. *Jesús Jurado Anaya*. La «Seconde Jamahiriyya» libyenne: l'échec d'une stratégie de survie. – L'Année du Maghreb, VIII. – 2012. – p. 207-218.
3. Интернет-адрес: http://www.ifop.com/media/poll/1558-1-study_file.pdf.
4. Интернет-адрес: <http://www.cf2r.org/fr/livres/collection-harmattan.php>.
5. Интернет-адрес: <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/dossiers/maintien-paix/onu-libye.shtml>.

2 место

Позиция ФРГ по курдскому вопросу в 2010–2016 гг.

**Демидюк В. Д., студ. 4 к.,
научный руководитель – Шевелев Д. Л., к. и. н., доцент**

Курдский автономный регион на севере Ирака имеет для Германии важное стратегическое значение, прежде всего потому, что может обеспечить ее энергоресурсами. Кроме того, именно территория Иракского Курдистана считается передним фронтом борьбы с «Исламским государством», поэтому основной задачей политики ФРГ здесь является сотрудничество в военной сфере.

В 2010–2012 гг. ФРГ стремилась оказывать Курдистану экономическую поддержку, отделяя курдскую и, в целом, иракскую политику друг от друга. Примером тому может послужить открытие в 2010 г. в Эрбиле нового представительства торгово-промышленной палаты Германии, с целью улучшения координации немецко-курдских хозяйственных связей. Это положило начало разработке 365 инвестиционных проектов на сумму \$14 млрд. Они касаются жилищного строительства, инфраструктуры, электрификации и телекоммуникаций. Кроме этого, в Курдистане был открыт немецкий учебный центр по подготовке специалистов, прежде всего, в нефтяной отрасли.

Можно заметить, что если до 2012 г. ФРГ ставила своей ключевой задачей оказание поддержки, в первую очередь, таким странам, как Сирия, Иордания, Ливан и Турция, то, начиная с 2013 года, Германия стала оказывать гуманитарную поддержку Северному Ираку.

Гуманитарная помощь, направленная в данный регион после начала сирийского кризиса, доставлялась по линии Внешнеполитического ведомства ФРГ, а также от Федерального министерства по делам экономического сотрудничества и составила в 2011–2013 гг. более 400 млн. евро. С целью решения гуманитарных проблем в Ираке, Министерство иностранных дел ФРГ в 2014 г. предоставило финансовую помощь в размере 53,2 млн. евро, а Федеральное министерство по делам экономического сотрудничества выделило 66,5 млн. евро.

В 2014–2016 гг. Германия стала оказывать военную поддержку курдам. Дискуссия о том, должна ли ФРГ поддержать курдские военизированные формирования «Пешмерга» в Иракском Курдистане в их борьбе против «Исламского государства» поставками оружия велась летом 2014 г. Несмотря на то, что немецкая общественность не приветствовала поставки оружия и технологии в Иракский Курдистан, федеральное правительство 31 августа 2014 г. приняло решение о начале таких поставок. В обход официального Багдада было поставлено 500 т. оборудования и оружия стоимостью примерно 70 млн. евро. Наибольшая доля поставок пришлась на обычные вооружения: пистолеты, автоматические винтовки и пулеметы.

Курдская сторона, хотя и выразила немецкому правительству благодарность, все-таки не скрывала разочарования тем, что поставляемые виды вооружений не в полной мере соответствуют нуждам Курдистана. Курдским правительством было заявлено, что обычные вооружения, которые являлись основной статьей экспорта Германии в регион, не считаются приоритетными, поскольку в случае отсутствия поставок противотанкового оружия, становится фактически невозможным соотносить боевые арсеналы курдских вооруженных отрядов и армии «Исламского государства», против которой они и воюют на передних фронтах.

В связи с этим, ФРГ увеличила число поставок противотанковых управляемых ракет «Milan», которые сразу же были успешно применены курдскими боевиками в борьбе с «Исламским государством». Германия поставила только 30 таких системам, что позволяло сделать лишь 500 выстрелов; а этого, согласно официальным заявлениям представителя «Пешмерга», недостаточно для фронта, длиной свыше 1000 км, который сдерживают курдские отряды.

Во время своего визита в Иракский Курдистан 12 января 2015 г., министр обороны ФРГ Урсула фон дер Ляйен выразила готовность увеличить в дальнейшем количество поставляемых вооружений и подтвердила решение федерального правительства от 17 декабря 2014 г. направить 100 солдат бундесвера в Курдистан для тренировки и оказания иной помощи «Пешмерга». На 2015 г. дополнительное обучение у немецких военных прошли уже около сотни курдских боевиков.

В 2016 г. также было заявлено об увеличении количества военных экспертов, направляемых Германией в Иракский Курдистан, — со 100 до 150 человек. 14 января 2016 г. в Эрбиле началось строительство многофункциональной немецкой военной базы. Согласно официальному плану, данная база должна начать функционировать через полгода, а ее обеспечение обойдется немецкой стороне в 3 млн. долл. США.

Таким образом, можно отметить, что позиция ФРГ по курдскому вопросу в настоящее время основывается на следующем положении: абсолютно не принципиальным является вопрос о том, можно ли считать курдов в Ираке независимыми или нет, наоборот, на первый план выходит необходимость обеспечения собственной безопасности, в том числе, путем оказания Иракскому Курдистану максимальной военной и экономической поддержки, с целью борьбы с «Исламским государством», даже если эта помощь в перспективе приведет к дестабилизации региона.

3 место

Катаро-бахрейнский конфликт

Астахов А. С., студ. 3 к.,

научный руководитель – Турарбекова Р. М., к. и. н., доцент

Несмотря на относительную молодость страны, Катар, завоевавший независимость 3 сентября 1971 года, стал непосредственным участником одного из конфликтов в регионе Персидского залива. Этим конфликтом стал территориальный спор между Королевством Бахрейн и Государством Катар. С 70-х годов XX века до начала нового тысячелетия данный конфликт вносил определенную долю напряженности в регионе Персидского залива. Оба

государства претендовали на одни и те же территории, такие как: группа островов Хавар, искусственно созданные острова на рифе Фашт Ад-Дибаль и группа островов Эль-Фушут.

Переход катаро-бахрейнского пограничного спора в открытую фазу конфликта произошёл летом 1978 года. Поводом для резкого обострения конфликта стали военные манёвры армии Бахрейна на спорных территориях. В ответ, правительство Катара санкционировало арест бахрейнских рыболовных судов, промысляющих в акватории спорных территорий. Благодаря действиям короля Саудовской Аравии удалось предотвратить дальнейшую эскалацию. [3, с. 103]. Но на протяжении следующих 10 лет Бахрейн и Катар периодически провоцировали друг друга.

Переломным моментом можно считать 1991 год, когда Катар обратился в Международный Суд ООН [3, с. 104]. Бахрейн выступил с протестом, утверждая, что решение о возбуждении дела в суде должно быть обоюдным. Существует несколько причин, из-за которых Катар обратился в Международный Суд ООН: 1) неспособность арабских государств и Совета Сотрудничества Арабских Государств Персидского Залива выступить в качестве посредника; 2) стимул в виде значительных запасов нефти и природного газа; 3) стимулирование развития двухстороннего и регионального сотрудничества между государствами по ключевым вопросам [2, с. 79].

В 1994 году Международный Суд, основываясь на ходатайстве Катара от 1991 года, заявил о распространении юрисдикции в отношении данного территориального спора и рассмотрении будущего данного дела. В результате этого события, в июле 1994 года состоялась встреча Катара и Бахрейна, вновь закончившаяся неудачно из-за расхождений по поводу составления совместного заявления в Международный Суд ООН [2, с. 86]. В середине 1995 года, в результате бескровного переворота, эмир Катара Халифа был смещён его сыном Хамадом бин Халифа Аль Тани. Очевидно, это поспособствовало возобновлению переговорного процесса, инициативу в котором на этот раз проявил Бахрейн. Бахрейн согласился принять решение Международного Суда [2, с. 87]. Однако в 2000 году прогресс вновь был приостановлен по инициативе Бахрейна. Утверждая, что Катар не выполняет возложенные на него обязательства, Манама заявила о прекращении переговоров с Катаром и перекладывает всё ответственность на решение суда.

Гаагский суд вынес свой вердикт 16 марта 2001 года, согласно которому суверенитет государства Катар будет распространяться на территорию Эз-Зубара и Джанаи, а также на искусственно созданную насыпь Фашт Ад-дибаль. Одновременно с этим, суверенитет Королевства Бахрейн, как и до этого, будет распространяться на о-ва Хавар и район отмели Джаррада [1, с. 14]. Таким образом, 20-летний конфликт, тормозивший развитие отношений двух стран, был исчерпан. Решение международного трибунала подтвердило суверенитет

каждого из государств над уже принадлежавшими им территориям. Разрешение Международным Судом данного спора позволило государствам получить доступ к экономическим ресурсам, а также наладить двустороннее сотрудничество. Это подтверждает, что в катаро-бахрейнском территориальном конфликте превалировала экономическая составляющая, нежели историческая или геостратегическая.

Ход спора между государствами показал наличие в регионе определённых недостатков в деле регионального урегулирования. Создание в 1981 году ССАГПЗ было частично направлено также и на разрешение различного рода противоречий между его участниками. Очевидно, причина неэффективности в данном споре заключается в наличии тесных связей между членами организации, не позволявших организации оставаться неподвзятой. Территориальный спор Катара и Бахрейна был слишком сложен для разрешения внутри ССАГПЗ. Катар продемонстрировал свою отличную от других стран Залива внешнюю политику, обратившись в Международный суд для решения проблемы, и доказав, что международная организация в состоянии решить региональный спор или способна дать импульс странам для совместного поиска консенсуса.

Литература

1. Maritime Delimitation and Territorial Questions between Qatar and Bahrain (Qatar v. Bahrain). – International Court of Justice, 2001. – 83 p.
2. *Wiegand K. E.* Bahrain, Qatar, and the Hawar Islands / К. Е. Wiegand // Middle East Journal. – 2012. – № 66(1). – P. 78-95.
3. *Касаев Э.* Региональная политика Катара и связи с Россией / Э. Касаев. – Обозреватель. – 2009. - №8. – С. 102-107.

СЕКЦИЯ 5: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В АМЕРИКЕ В XXI ВЕКЕ

3 место

Сотрудничество Кубы и США в 2014–2015 гг.

Сальва М. А., студ. 2 к.,

научный руководитель – Челябинский А. А., д. и. н., профессор

На протяжении 55 лет между Соединенными Штатами Америки и Кубой наблюдалось сильное напряжение, которое подкреплялось наличием торгового эмбарго по отношению к

Гаване, взаимными претензиями и фактическим отсутствием политических, экономических и иных отношений. Однако с 17 декабря 2014 г. кубино-американские отношения перешли в состояние «оттепели», подкрепленной стремлением глав государств (Барак Обама и Рауль Кастро) восстановить дипломатические и иные отношения.

В этой связи наиболее значимым мероприятием стало повторное открытие посольств, состоявшееся 20 июля 2015 г. в присутствии Госсекретаря США Дж. Керри.

В мае 2015 г. США исключили Кубу из списка государств-спонсоров терроризма. Необходимо обратить внимание на то, что, хотя кубинское правительство больше не числилась в данных списках, экономическое эмбарго в отношении нее отменено не было.

Хотелось бы отметить, что не все американские политики поддерживают курс, избранный администрацией Обамы. Республиканское большинство в конгрессе не считает разумным восстановление отношений. Так, сенатор Марко Рубио, сын бежавших в 1961 г. богатых кубинцев, высказался против подобного шага, поскольку считает, что «перед нормализацией отношений туда сначала должна прийти демократия, либо Куба должна сделать серьезные шаги в сторону демократизации». В противовес ему выступил американский политолог Ч. Краутхаммер, который назвал действия Соединенных Штатов по отношению к Кубе «нейлоновой стратегией». Ее суть заключается в поэтапной американизации острова, постепенном насыщении Кубы американскими товарами, инвестициями, покупателями, культурой, что в конечном итоге приведет к смене режима.

Что касается сферы экономики, то здесь правительством США в январе 2015 года был предпринят ряд шагов, направленных на изменение ряда аспектов блокады. Однако до полной реализации новой стратегии еще далеко, поскольку необходимо установить соответствие между нормативами и реальными условиями поправок к санкциям в отношении Кубы. Экономическая блокада, которой по-прежнему подвергается Куба в силу законов и нормативов американского Конгресса, сохранится до тех пор, пока не изменятся другие аспекты блокады и не появится, например, доступ к кредитам, возможность экспортировать в Соединенные Штаты и импортировать из них в нормальных условиях. Состояние блокады сохраняется в связи с сохранением запрета на использование доллара и финансовых ограничений на международные операции Кубы.

Политика Соединенных Штатов в отношении Кубы учитывает и программы гуманитарного характера, которые включают в себя, например, поддержку политических заключенных и их семей, прав человека и развития демократии, а также содействие свободному потоку информации. Также достигнут прогресс в медицинской и образовательной сферах.

Сами кубино-американские отношения пока назвать прочными сложно, поскольку несмотря на повторное установление дипломатических отношений и проведение ряда мероприятий по нормализации, на данный момент существует слишком много взаимных претензий и недочетов, которые будет сложно урегулировать не то что за месяц, но и за несколько лет. Это и всем известная проблема нарушения прав человека в интерпретации США, и военная база в Гуантанамо, и разногласия в американских кругах, но, наверное, самой масштабной и проблемной точкой соприкосновения является именно торговая, экономическая и финансовая блокада Кубы. Бесспорно, администрация Обамы настроена на решение данной проблемы, что связано не столько с благородными побуждениями американского президента, сколько из-за желания демонтажа образа агрессора в регионе. Стоит ли повторно говорить, что санкции против Кубы не только не дали ожидаемых результатов, но и вызвали всеобщее неодобрение как со стороны латиноамериканских стран, так и международных организаций (ООН, ЕС и других).

Литература

1. Выступление генерала армии Рауля Кастро Руса, первого секретаря Центрального комитета Коммунистической партии Кубы и Председателя Государственного Совета и Совета Министров, на VI очередном заседании VIII созыва Национальной ассамблеи народной власти, 29 декабря 2015 года, «57-го года революции» [Электронный ресурс] / Р. Кастро. – Портал cuba.cu, 2015. – Режим доступа: <http://www.cuba.cu/>– Дата доступа: 27.03.2016.
2. Нейлоновая стратегия Обамы [Электронный ресурс] / Геворг Мирзаян. – Эксперт online, 2015. – Режим доступа: <http://todaynews24.ru/>. – Дата доступа: 27.03.2016.
3. Эмбарго Кубы будет опять? / Иберо-американская мозаика // Латинская Америка. – 2015. – № 11. – С. 102-103.
4. U.S. Relations with Cuba [Electronic resource] / Bureau of Western Hemisphere Affairs. – U. S. Department of State, 2015. – Mode of access: <http://www.state.gov/>. – Date of access: 01.04.2016.

СЕКЦИЯ 6: ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ПОЛИТИКИ В XXI ВЕКЕ

1 место

Геополитическая эволюция нефтяного фактора в 1990-е гг.

Божук П. О., студ. 3 к.,

научный руководитель – Чесновский М. Э., д. и. н., профессор

Вот уже около ста лет нефтяной фактор остается одним из решающих элементов, влияющих на международные отношения. В свое время "Стандард Ойл", "Ройял Датч", "Бритиш Петролеум" оказались возбудителями некоторых существенных изменений в мировой политике. Временами они даже подталкивали правительства крупнейших западных держав на неожиданные и довольно радикальные внешнеполитические решения. И хотя период безусловного могущества крупнейших нефтепромышленников в определении политики своей страны за рубежом уже остался в прошлом, и ведущие государства мира, и развивающиеся страны по-прежнему находятся под сильнейшим воздействием энергетического, в том числе нефтяного, фактора.

Относительно большое влияние нефтяной проблемы на международные отношения может быть объяснено, по крайней мере, тремя основными причинами. Во-первых, все государства мира крайне заинтересованы в обеспечении собственной энергетической безопасности. Постоянно возрастающее значение энергоресурсов в мировой политике вызывает новое обострение как скрытого, так и открытого противоборства между ведущими державами за контроль над ними. Отсюда же вытекает появление некоторых долгосрочных союзов, которые определяют обстановку в ключевых нефтедобывающих регионах. Так, на этой основе уже несколько десятилетий существует теснейшее сотрудничество между Саудовской Аравией и странами Запада.

Во-вторых, существенно влияет на внешнюю политику тот факт, что бизнес на "черном золоте" остается одним из самых прибыльных видов предпринимательства. Открытие нефтегазовых месторождений в Северном море позволило значительно улучшить экономическое развитие Великобритании и Норвегии. Обнаружение в Ливии значительных запасов нефти быстро превратило отсталую страну в относительно влиятельное на международной арене государство, которое может позволить себе роскошь иметь главным внешнеполитическим противником самую мощную державу мира – Соединенные Штаты [2,

с. 236].

В-третьих, следует учесть, что нефтяная промышленность по природе своей носит интернациональный характер и ведет к образованию очень крупных компаний. Последние действуют невзирая на границы суверенных государств, не считаясь с политическими разногласиями между ними. Более того, крупнейшие нефтяные компании ведут переговоры с национальными правительствами и достигают с ними договоренностей, выступая, по сути дела, на равных. Именно так обстоят дела в случае контактов крупнейших корпораций с правительствами таких прикаспийских государств, как Казахстан, Азербайджан и Туркменистан [1, с. 215].

Начало современной «эпохи» в сфере глобальных поставок энергоносителей приходится на 1990 г. Точкой отсчета исследователи считают вторжение Ирака в Кувейт и последовавшую войну в Персидском заливе [2, с. 180]. Этот кризис был критически важен в том плане, что при поглощении Кувейта Ирак мог бы соперничать с Саудовской Аравией как равная нефтяная держава. В самом же регионе Персидского залива на тот момент были сосредоточены две трети мировых запасов нефти. Оккупация Кувейта давала возможность Ираку расширить свое влияние на весь регион. Впоследствии использование доходов от нефтяной промышленности привело бы к возрастанию военной мощи этого государства и распространению влияния за пределы региона.

Реакцией на эти события стала кампания по формированию многонациональной антииракской коалиции под эгидой ООН, в которую вошли 36 государств. Нефтяной фактор по-прежнему был стержнем кризисной спирали, вплоть до того, что нефть напрямую использовалась в военных действиях. Так, 23 января 1991 г. иракцы открыли задвижки на кувейтском нефтяном терминале Sea Island и вылили в Персидский залив 6 млн баррелей нефти, что стало крупнейшим в истории разливом нефти. Это была превентивная мера против высадки морской пехоты США. При отступлении из Кувейта иракцы подожгли почти 800 нефтяных скважин. Сгорало около 6 млн баррелей нефти в день, что составляло на тот момент больше дневного объема добычи нефти Кувейтом. Полностью пожары потушили только в ноябре 1991 г. Экологические последствия оказались катастрофическими [3, с. 18].

Глобальная политика постепенно становилась существенно зависимой от нефтедобычи в данном регионе. Так, в 1995 г. ООН начала реализацию программы «Нефть в обмен на продовольствие», в рамках которой Ираку разрешалось продавать оговоренный объем нефти. Половина доходов шла на удовлетворение гуманитарных нужд, например, покупку лекарств и продовольствия для охваченных конфликтом районов. Другая половина шла на репарации и финансирование инспекций ООН. Нефть, став причиной обострения ближневосточного конфликта, повлияла и на выбор мировым сообществом неизвестных доселе средств и

методов мирного урегулирования.

Отныне мировая экономика и система международных отношений начали сверх чутко реагировать на конъюнктуру цен и каналы поставок энергоресурсов. А безопасность в ближневосточном регионе все сильнее зависела от внешнего контроля над добычей и регулированием поставок нефти. Более того, их надежность ассоциировалась со стабилизацией экономик стран мира, региональной и глобальной стабильностью.

Урегулирование ирако-кувейтского кризиса оставило «родимое пятно» в международных отношениях в виде всеобъемлющего обострения конкуренции в условиях расширения глобализации. Энергетический фактор дал старт более активной интеграции национальных экономик, укреплению взаимосвязей либо наоборот – углублению противоречий между странами.

Геополитическая эволюция нефтяного фактора отразилась прежде всего на энергетическом секторе экономик мира. Традиционные министерства преобразовывались в государственные компании, которые ради усиления конкурентоспособности частично или полностью приватизировались. Нефтегазовая отрасль в целом ускоренно модернизировалась и стала более явно влиять на глобальные финансово-экономические изменения, в частности, на введение единой европейской валюты; гармонизацию условий для международной торговли в связи с Североамериканским соглашением о свободной торговле; на темпы роста развивающихся стран и их рынков; развитие технологий, особенно в информационной сфере; снижение стоимости международной коммуникаций посредством Интернета.

В таких условиях росли доходы и, соответственно, спрос на энергоносители. В свою очередь, развивались технологии добычи нефти, во-первых, путем совершенствования техники горизонтального бурения и увеличения извлекаемых запасов нефти, во-вторых, благодаря развитию программного обеспечения и компьютерной визуализации. Эти технологические прорывы позволили компаниям расширять мировую нефтяную отрасль на новые регионы.

Государства, прежде закрытые для иностранных инвестиций или жестко их ограничивающие, начали привлекать капитал, опыт и технологии иностранных компаний. Так, Россия активно интегрировала созданные независимые прикаспийские государства в глобальные рынки. Результатом этого процесса стало расширение географии добычи и мировых поставок нефти. В 1990-е гг. Россия уже соперничала с Саудовской Аравией по объемам нефтедобычи. В 1993 г. журнал «Foreign Affairs» отметил, что «нефть стала настоящим глобальным бизнесом» [3, с. 21].

Итак, эволюция энергетического фактора в 1990-е гг. обусловила изменение геополитической обстановки в мире. Глобальная политика во все большей степени стала

зависеть от стремления экспортеров энергоносителей получать сверхприбыли и борьбы их конкурентов-импортеров за снижение цен, пошлин, рационализацию каналов поставок.

Литература

1. Жильцов С. С., Зонн И. С., Ушков, А. М. Геополитика Каспийского региона. – М.: Междунар. отношения, 2003. – 280 с.
2. Conant M. The Oil Factor in US Foreign Policy / Lexington, Kentucky: Lexington Books. – 1982. – 311 p.
3. Yergin D. The Quest: Energy, Security, and the Remaking of the Modern World / Penguin Press. – 2011. – 832 p.

3 место

Пангерманизм: история и современность

Шинкевич М. Ю., студ. 1 к.,

научный руководитель – Шадурский В. Г., д. и. н., профессор

Для того, чтобы узнать, почему радикально-националистические идеи живы сегодня, нужно обратиться к истории. Одной из предтеч национал-социализма было пангерманистское движение.

Историю пангерманизма можно разделить на несколько этапов:

- начальный (1886–1893 гг.), когда основой этого течения являлось колониальное движение. В эти годы Всеобщий Германский союз представлял собой малоорганизованную структуру;
- ранний (1893–1897 гг.), когда были сформулированы основные принципы союза в их относительно умеренной трактовке. Союз сформировал четкую структуру с постоянным финансированием;
- переходный (1898–1903 гг.), характеризующийся появлением движения «молодых», настроенного радикально и стремящегося к утверждению своих установок. Антисемитизм и расизм начинают активно включаться в пангерманскую риторику;
- предвоенный период (1904–1914 гг.), когда пангерманская вариация радикального национализма вытесняет умеренное течение на периферию;
- военный период (1914–1918 гг.), когда пангерманизм пытался достигнуть германского доминирования в Европе;

- неудачная попытка подготовки к реваншу до 1939 г. Идеи пангерманцев в той или иной части были усвоены немецким обществом и время от времени эксплуатировались германским правительством.

Нельзя утверждать, что Пангерманский союз прекратил свое существование в 1939 г. Его идеи живы до сих пор. В частности, идеи пангерманистов полностью переняла Национал-социалистическая немецкая рабочая партия (НСДАП), возникшая в 1920 г. и пришедшая к власти в Германии в 1933 г. После военного поражения нацистской Германии в 1945 г. эти идеи были популярны в среде неонацистов.

В настоящее время адепты неонацизма пытаются обелить вермахт и фюрера, отрицают холокост. При этом они, пожалуй, даже агрессивнее относятся к иностранцам (выходцам из Африки и Азии), гастарбайтерам (под ними понимают прежде всего турок, греков и итальянцев), евреям, цыганам, левым, а также к «неполноценным» (инвалидам, бездомным, гомосексуалистам).

Неонацисты всех мастей продолжают мечтать о немецком национальном государстве, в котором все вышеперечисленные категории иностранцев должны отсутствовать. Демократические структуры, по их мнению, следует заменить расплывчатым понятием «народ», плюрализм исключить, а интересы индивидуума подчинить интересам государства. В нынешней Германии идеи неонацизма пропагандирует Национал-демократическая партия (НДПГ).

К правым экстремистам можно отнести движение «Пегида», созданное в 2014 г. и выступающее за ограничение иммиграции в Германию. Движение стало беспокоить правительство Германии после того, как демонстрации «Пегиды» с лозунгами «Против религиозных войн на немецкой земле», «Против религиозного фанатизма» приобрели массовый характер.

Подводя итоги можно сказать: что современный неофашизм, без сомнения, представляет собой актуальную глобальную угрозу. При этом такие проблемы, как информационные войны и незнание истории, повышают риск его возникновения в обществе. Последнее, по большей части, относится к молодежи, поскольку она наиболее подвержена соответствующему информационному влиянию.

СЕКЦИЯ 7: «CONTEMPORARY DEVELOPMENTS IN
INTERNATIONAL LAW» – «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА»

2 место

**Means of Protection of Terrorism Suspects' Human Rights
in Preventive Detention**

**Тарасевич Е. В., студ. 4 к.,
научные руководители – Коннова Е. В., к. ю. н., доцент,
Макаревич Т. И., ст. преподаватель**

In its 2006 Report, the UN Secretary General has explicitly pronounced that: “Effective counter-terrorism measures and the protection of human rights are not conflicting goals, but complimentary and mutually reinforcing ones” [1, para.5]. However, in reality, in recent decades the strategy, adopted to effectuate the fight against terrorism, has triggered violations of fundamental human rights of innocent people.

The states, fighting against terrorism, introduced the procedures, which are employed in relation to terrorism investigations. These is, in particular, the system of special advocate in closed material procedures, introduced, for example, in Canada, New Zealand, UK and US. However, these procedures are far from protecting human rights and what is more, their application sometimes violate the provisions of the International Covenant on Civil and Political Rights, most notably, the prohibition of arbitrary arrest and detention listed in Article 9 as well as principle of equality of arms listed in Article 14 of the ICCPR.

Firstly, Article 9 of the ICCPR provides in para. 1 that detention can be based on variety of grounds, provided that such grounds are not arbitrary [2]. The most common legitimate ground for deprivation of liberty is a reasonable suspicion of having committed an offence [3, rule 6.1]. In some cases, the suspicion is based on the detainee’s past criminal infractions or associations, such as being a member of terrorism group or having committed terrorism acts in the past, but in other cases, such suspicion may be purely speculative and the detainee does not have an opportunity to know the facts forming such a suspicion. The ECHR shed the light on the problem stating that a “reasonable suspicion” supposes “the existence of the fact or information which would satisfy an objective observer that the person concerned may have committed an offence” [4, para.32]. The ECHR went on to say that the exigencies of dealing with terrorist crime cannot justify stretching the

notion of “reasonableness” [4, para. 32] and the government has to furnish at least some facts or information capable to satisfying the Court that the arrested person was reasonably suspected of committing an alleged offence [4, para. 34].

Secondly, Article 14 of the ICCPR comprises the principle of equality of arms as its part. The UN Human Rights Committee has described ‘equality of arms’ as meaning “a reasonable opportunity to present his case – including his evidence – under conditions that do not place him at a substantial disadvantage vis-à-vis his opponent” [5, para.7.4]. The use of confidential evidence violates, *prima facie*, the requirement of equality of arms. The UN Human Rights Committee has found lack of equality of arms because one party was not given access to the relevant documents submitted by the other party [6, paras. 216 – 220]. Furthermore, the above mentioned principle was found of relevance by the ECHR in the context of counter-terrorism measures [6, para. 218]. In accordance with the judgment in the case of not full disclosure of evidence, the differences are to be counterbalanced so that the detainee could still have a possibility to effectively challenge allegations against him [7, paras. 56, 59 – 60]. The court stressed that the crucial issue is which evidence is critical to the court’s decision: if the open material consists on general assertions and the court’s decision was based solely or to a decisive degree on closed material, then it constitutes a violation [8, para. 63].

Special advocate can indeed serve as a counterbalancing remedy in closed material proceedings, however, in accordance with the judgment of ECHR in *A. v United Kingdom* the special advocate could counterbalance the lack of full disclosure only if the detainee was provided sufficient information about allegations against him to give effective instructions to the special advocate [6, para. 218].

Consequently, the situations of full non-disclosure of evidence to terrorism suspects as well as the disclosure of information that can not be used by the detainee to give effective instructions to a special advocate are a violation of human rights. States, which introduce such systems, are protecting one part of society from terrorism threats while blatantly disregarding human rights obligations, undertaken by states under the ICCPR, of hundreds of innocent people.

Литература

1. Report of the UN Secretary General, “Uniting against terrorism: recommendations for a global counter-terrorism strategy”, UN Doc A/60/825, 27 April 2006;
2. International Covenant on Civil and Political Rights, 999 UNTS 171 (1966);
3. UN Standard Minimum Rules for Non-custodial Measures (The Tokyo Rules), 1990 Adopted by General Assembly resolution 45/110 of 14 December;
4. European Court of Human Rights, *Fox, Campbell and Hartley v. United Kingdom*, Judgment of 30 August 1990, 13 EHRR 157;

5. Human Rights Committee, *Äärelä and Näkkäläjärvi v. Finland*, Communication No. 779/1997, 24 October 2001, U.N. Doc CCPR/C/73/D/779/1997;

6. European Court of Human Rights, *A. and Others v. United Kingdom*, Judgment of 19 February 2009, Application No. 3455/05;

7. European Court of Human Rights, *Van Mechelen and others v. Netherlands*, Judgment of 23 April 1997, Application No. 21363/93, 21364/93, 21427/93, and 22056/93;

8. Report of Special Rapporteur on the promotion of human rights and fundamental freedoms while countering terrorism', 4 February 2009, UN Doc A/HRC/10/3.

3 место

Механизм определения адекватного уровня защиты персональных данных в третьей стране на примере Европейского союза

**Богдан Д. В., студ. 3 к.,
научный руководитель – Лукина Л. С., ст. преподаватель**

Главный источник правового регулирования трансграничной передачи персональных данных в Европейском союзе (далее — ЕС) — Директива 95/46/ЕС [3]. Директива разграничивает передачу персональных данных между странами ЕС и третьими государствами. Последняя возможна при наличии «адекватного уровня защиты» персональных данных в стране-реципиенте, что определяется исходя из природы, цели, длительности обработки, страны происхождения и назначения персональных данных, а также мер безопасности для защиты персональных данных (ст. 25 (2) Директивы 95/46/ЕС).

Институциональный механизм определения данного уровня защиты в третьей стране, состоит из следующей системы органов: Европейской комиссии (далее — Еврокомиссия), Колледжа Комиссионеров (англоязычный термин “*the Commission*” используется в отношении Европейской комиссии и при обозначении Колледжа Комиссионеров [1]); Европейского контролера по защите данных; Рабочей группы по защите физических лиц при автоматической обработке персональных данных (далее — Рабочая группа), состоящей из представителей уполномоченных органов государств, компетентных агенств ЕС и представителя Еврокомиссии (п. 2 ст. 29 Директивы 95/46/ЕС) и Комитета ст. 31, состоящего из представителей государств – членов ЕС и возглавляемым представителем Еврокомиссии. В данных тезисах будет рассмотрено реализация данными органами своих полномочий, что и составляет трехстадийную процедуру определения адекватного уровня защиты.

Стадия выдвижения инициативы заключается в постановке вопроса о наличии адекватного уровня защиты персональных данных в третьей стране Еврокомиссией, направляющей план предлагаемых мер (стст. 26 (4), 25 (6), 31 (2) Директивы 95/46/ЕС).

На стадии обсуждения компетентные органы государств – членов ЕС и Европейский контролер по защите данных предоставляют свои мнения по данному вопросу [1]. Это равнозначно рассмотрению данного вопроса Рабочей группой, имеющей такой же состав.

Рабочая группа при анализе законодательства третьей страны использует следующие критерии «адекватного уровня защиты персональных данных» [4, с. 5-7]:

- наличие определенных прав субъектов персональных данных и обязанностей субъектов, осуществляющих операции с ними [4, с. 5];

- следование определенным принципам защиты персональных данных [4, с. 6-7]. Необходимыми принципами являются принцип ограничения сбора информации, точности и адекватности собираемых персональных данных, принцип прозрачности и обеспечения охраны персональных данных, право на доступ, изменение и опровержение данных, а также принцип ограничения транзитной передачи данных [4, с. 6]. Дополнительным является выделение категории чувствительных данных, автоматическое принятие решений и право отказа лица от осуществления дальнейших операций с его персональными данными [4, с. 7];

- защитные меры заключаются в обеспечении возможности возмещения ущерба лицу, чьи права были нарушены [4, с. 7].

Следует отметить, что государства – участники Конвенции №108 Совета Европы об автоматизированной обработке персональных данных физических лиц рассматриваются обладающими адекватным уровнем защиты под условием наличия механизмов защиты прав субъекта персональных данных на внутригосударственном уровне [5, с. 5-9].

Стадия принятия решения состоит из одобрения решения Рабочей группы о наличии либо отсутствии адекватного уровня защиты персональных данных в третьей стране Комитетом ст. 31 и последующего принятия Колледжем Комиссионеров окончательного решения [2]. Если Еврокомиссия принимает отличные от предложенных Комитетом ст. 31 меры, она должна сообщить их Европейскому Совету, который может отложить принятие мер и принять иное решение (ст. 31 (2)) Директивы 95/46/ЕС). В последующем Европейский Парламент и Европейский Совет вправе запросить Еврокомиссию поддерживать, внести изменения либо отозвать решение о наличии адекватного уровня защиты в третьей стране [2]. На данный момент 11 стран признаны обеспечивающим адекватный уровень защиты персональных данных [2].

Литература

1. Интернет-адрес: http://ec.europa.eu/about/index_en.htm.

2. Интернет-адрес: http://ec.europa.eu/justice/data-protection/international-transfers/adequacy/index_en.htm.

3. Интернет-адрес: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31995L0046:en:HTML>.

4. Интернет-адрес: http://ec.europa.eu/justice/data-protection/article-29/documentation/opinion-recommendation/files/1998/wp12_en.pdf.

СЕКЦИЯ 8: ИСТОРИЯ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА СТРАН ЕВРОПЫ, АМЕРИКИ И ВОСТОКА

1 место

Попытка государственного переворота в Российской Империи в 1730 г.

Кухаренко Е. А., студ. 1 к.,

научный руководитель – Павлова Т. Я., к. и. н., доцент

Попытка свержения самодержавия в 1730 г. – одно из важнейших событий в государственной истории Российской империи. Данная тема продолжает оставаться актуальной и обсуждаемой, т.к. вопрос о том, было это попыткой внедрения в России конституционной монархии или же это являлось попыткой «олигархического» переворота остается дискуссионным.

После смерти Петра I на престол взошла его супруга императрица Екатерина I, которая оказалась не способна единолично решать важнейшие вопросы государственной жизни империи. После смерти императрицы престол перешел к одиннадцатилетнему Петру II. В таких условиях для решения важнейших государственных дел при слабом монархе требовался более гибкий, чем Сенат, орган государственного управления. Таким органом стал Верховный тайный совет. Он был создан по указу Екатерины I от 8 февраля 1726 г. Во время нахождения на престоле Екатерины I и Петра II Верховный тайный совет фактически правил страной. Например, время царствования Петра II иностранные послы в своих донесениях описывали следующим образом: «Все в России в страшном расстройстве, царь делами не занимается и не думает заниматься» [3].

В январе 1730 г. после смерти от оспы четырнадцатилетнего императора Петра II встал вопрос о наследнике престола. Верховники пытались подобрать такую кандидатуру на престол, чтобы их положение после коронации нового монарха осталось прежним. Выбор пал на представительницу старшей линии династии Романовых, вторую дочь царя Ивана Алексеевича, вдовствующую герцогиню Анну Иоанновну. «Верховники» полагали, что из

всех возможных кандидатов на престол с Анной Иоанновной будет легче всего договориться на предмет разграничения власти. Однако новую императрицу решили не просто пригласить на престол, для того, чтобы получить корону, Анна Иоанновна должна была подписать специфический документ - «кондиции». Данный документ должен был принципиально поменять форму правления в России, т.к. он был составлен в духе конституционной монархии, ограничивая единоличную власть монарха. Согласно «кондициям», Анна соглашалась признать «уже учрежденный Верховный тайный совет в восьми персонах всегда содержать... понеже целость и благополучие всякого государства от благих советов состоит» [4, с. 449]. Без согласия Совета императрица не имела права принимать решения: об объявлении войны и заключении мира; об установлении новых налогов; о распоряжении государственными финансами; о пожаловании военных и гражданских чинов, деревень, земель и пр. [1]. После вступления на престол Анна Иоанновна не могла вступать в брак и назначать себе преемника. Члены Совета собирались наделить монарха лишь представительными функциями. Верховники объявили избрание Анны на престол «не вспоминая никаких к тому кондиций или договоров, но просто требуя народного согласия» [2]. Кондиции императрице планировалось преподнести как волю общества, а обществу в свою очередь сообщить об уже свершившемся ограничении прав императрицы.

Анна Иоанновна подписала «кондиции», де-юре абсолютная монархия стала конституционной, каковой она оставалась ровно месяц: с 25 января по 25 февраля 1730 г. Содержание «кондиций» члены Совета всячески пытались скрыть от дворян и общественности. Однако конституционная монархия не просуществовала долго: намерения «верховников» скрыть содержание подписанного императрицей документа от дворянства стало известно представителям высшего сословия. Проект не поддержали, потому что в случае успеха намеченных планов Верховный тайный совет замыкал бы на себе верховную власть в стране. 25 февраля 1730 г. группе дворян удалось проникнуть во дворец с челобитной. Почувствовав поддержку дворянства, Анна приказала на глазах верховников и других высших должностных лиц разорвать «кондиции». Вскоре Анне было представлено новое прошение «...всеподданнейше приносим и всепокорно просим всемилойдивешу принять самодержавство таково, каково ваши славные и достохвальные предки имели...» [2]. В результате Россия осталась самодержавным государством, а в правительстве стали заправлять немцы Бирон и Миних. Впоследствии императрицу Анну Иоанновну, которую планировали сделать лишь номинальной политической фигурой, стали именовать «кровавой», а время ее правления было названо «бионовщицей» по фамилии ее фаворита.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://dok.histrf.ru/18/konditsii-1730-goda/>.

2. *Мазиков С. Ю.* Попытка свержения самодержавия в России в 1730 г. [Электронный ресурс] / С. Ю. Мазиков // Ленинградский юридический журнал. – 2015 - №3. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/popytka-sverzheniya-samoderzhaviya-v-rossii-v-1730> - Дата доступа: 11.04.2016

3. *Соловьёв С. М.* Глава вторая. Царствование императора Петра II Алексеевича // История России с древнейших времён. — Т. 19. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.magister.msk.ru/library/history/solov/solv19p2.htm> - Дата доступа: 11.04.2016

4. *Стешенко Л. А.* История государства и права России: акад. курс: в 2 т. / Л. А. Стешенко, Т. М. Шамба. – М: Норма, 2003. – Т. 1: V – нач. XX в. – 732 с.

2 место

Роль судьи в прецедентном праве Великобритании

Козловский А. А., студ. 1 к.,

научный руководитель – Павлова Т. Я., к. и. н., доцент

Процессы глобализации, идущие последние десятилетия, делают невозможным игнорирование англосаксонской правовой семьи, ведь и право постепенно подвергается процессам глобализации. Многие государства, причисляющиеся к государствам с романо-германской правовой системой, задумываются о внедрении прецедентной практики в судебную систему, что может говорить лишь о сформировавшемся и утвердившемся авторитете английского права. Авторитетность английских судей, их низкая подверженность коррупции в связи со сложной системой прецедента и ответственности за принимаемые решения могли бы стать важным аргументом для перенятия подобной практики, а особенно в последнее время, когда коррупции подвержены столь многие механизмы в государстве. Жесткая система следования прецедентам, продиктованная принципом *stare decisis* заставляет закон работать, что так необходимо некоторым государствам континентальной правовой системы, когда существует множество способов обойти букву закона и действовать в своих интересах.

Предполагается, что основные принципы справедливости и правосудия должны обеспечить любому право на справедливое судебное разбирательство. Де-факто суды иногда по некоторым причинам склоняются к какой-либо стороне. Подверженность судей коррупции в судах каждой инстанции иногда делают невозможным справедливое разбирательство и вынесение честного решения. Довольно широкий спектр правовых норм позволяет судье самому решить, какую меру наказания избрать. Нельзя не отметить, что один и тот же состав преступления может быть прописан одновременно в нескольких

кодексах, что может существенно изменить всю суть иска и тяжесть возможного наказания. Таким образом, существует довольно много случаев, когда судья может влиять на ход дела и когда судья по одному и тому же делу может вынести два очень разнящихся решения. Само собой, что применимость либо же неприменимость подобных факторов для получения выгоды напрямую зависит от внутренних ценностей и ориентиров самих судей.

В этом плане английские судьи выгодно отличаются от других. Говоря о механизме назначения судейских должностей, невозможно не рассматривать тот факт, что попасть в судьи Высокого или же Апелляционного суда может далеко не каждый рядовой англичанин. Невозможно будет пройти многоступенчатую систему отбора, не имея достаточной материальной базы. англичанин. Лишь адвокат, причисляющийся к корпорации барристеров имеет право получения такой должности. Высшее юридическое образование, обучение в одной из четырех «школах иннов», таких как Линкольнс-Инн, Грэйс-Инн, Миддл-Тэмпл или Иннер-Тэмпл, сдача экзаменов и высокие денежные взносы — главные, но отнюдь не единственные составляющие становления в качестве барристера. Стоит также упомянуть о наличии возрастного ценза, который поначалу составлял 25 лет, а позже 21 год. Обобщенно, английский судья – уже не стесненный в материальном плане человек с огромнейшим опытом за плечами. С 1 апреля 2010 Судья в Апелляционном суде получает 196,707 фунтов в год, а судья Высокого суда получает 172,753 фунтов в год. Учитывая то, что зарплата премьер-министра в Англии составляет 142,500 фунтов в год, можно сделать косвенный вывод о значимости судьи в английском обществе [1]. В 2009 главой Апелляционного суда был назначен лорд Нейбергер. Это событие вызвало всплеск негодования в связи с вызывающе молодым возрастом судьи. Судье на момент назначения был 61 год, и он являлся самым молодым судьей, возглавлявшим Апелляционный суд за всю историю Англии [1]. Стоит еще раз упомянуть тот факт, что в системе общего права очень непросто выносить решения просто по желанию судью из-за особой системы и структуры прецедента. Почти всегда, открыв кодификацию прецедентов в Великобритании, можно найти схожее с актуальным дело. Сложность заключается в том, что по данным делам уже вынесены решения, а значит и выявлена составная часть решения — *ratio decidendi*. Последующие же, похожие на изначальное дело, отличаются лишь поверхностно, различными *obiter dictum*. Не следование прецеденту должно иметь для этого серьезные причины, как например неактуальность прецедента или же незаметные на первый взгляд серьезные различия в делах.

Таким образом, важнейшим отличительным фактором механизма судей в Великобритании является само назначение судьи и моральные качества судей. Так, например, увольнение за взятки в последний раз имело место в начале XVII века.

Тяжелейшая система отсева позволяет добиться высочайших результатов в антикоррупционных рейтингах английских судей.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://igor-zyskind.livejournal.com/2457.html>.

3 место

Предпосылки французской буржуазной революции

Пехота А. О., студ. 1 к.,

научный руководитель – Павлова Т. Я., к. и. н., доцент

Во Франции ещё со времён сословно-представительной монархии сохранялось деление общества на три сословия: первое - духовенство, второе - дворянство, всё остальное население составляло третье сословие. Духовенство и дворянство составляли менее 1% всех жителей Франции (в 18 веке население страны составляло 25 млн. чел. [2, с. 15]), но в руках этих привилегированных сословий находились высшие государственные, командные должности в армии, из представителей духовенства и дворянства состояли придворный штат и ближайшее окружение короля [2, с. 23–24].

В январе 1789 г. на свет появилась знаменитая брошюра Эммануэль-Жозефа Сийеса «Qu'est-ce que le tiers etat?» («Что такое третье сословие?») и сразу произвела колоссальное впечатление. Сийес сжато и ясно формулировал то, что составляло характерную черту предреволюционной эпохи: желание третьего сословия выйти из того униженного положения, в котором находилось оно при старом режиме, и осознание этим сословием – буржуазией – своего значения в государственной и общественной жизни Франции. В брошюре автор задаёт три главных вопроса и одновременно даёт на них ответы: 1) Что такое третье сословие? – Всё. 2) Чем оно было до сих пор в политическом отношении? – Ничем. 3) Чем оно желает быть? – Чем-нибудь. [2, с. 155].

Третье сословие было неоднородно по своему составу. В него входили буржуа, крестьянство. Общим среди данных классов являлось то, что все они были политически бесправны. Рост капиталистических отношений, развитие торговли и промышленности, совершавшиеся несмотря на все препятствия в недрах феодального строя, весьма усилили и укрепили буржуазию. К концу 18 века буржуазия стала самым экономически могущественным классом, но она по-прежнему не обладала политическими правами. Буржуазия была отстранена от участия в управлении государством.

Собственность феодала на землю и феодальные права давали помещикам-сеньорам возможность беспощадно эксплуатировать крестьян. Помещики взымали с крестьян

постоянный невыкупаемый оброк (чинш) и значительную долю урожая (шампар). Крестьянин даже был обязан платить за пыль, поднимаемую стадом на дороге, и мн.др. [2, с. 28]. Однако почему феодальные права сделались ненавистны народу Франции более, чем в других странах Европы, где народы в большей степени ощущали на себе их давление и строгость? Этим вопросом задаётся в своём произведении «Старый порядок и революция» французский политический деятель Алексис Токвиль. Объяснение данного явления Алексис Токвиль видел в двух причинах: во-первых, крестьянин стал собственником земли, а во-вторых, он полностью вышел из-под контроля своего сеньора [3, с. 37].

Помимо повинностей и выплат в пользу помещика, крестьянин должен был расплачиваться ещё и с церковью, и с государством. Именно третье сословие стало движущей силой революции, ибо оно, как ни одно другое сословие, было заинтересовано в уничтожении феодально-абсолютистского строя, желая избавиться от выплат и поборов.

Поскольку феодализм коренился сильнее всего в сельском хозяйстве и без уничтожения феодальных пут было невозможно быстрое развитие капиталистических отношений не только в сельском хозяйстве, но и в промышленности, и в торговле, поскольку крестьянство составляло основную массу населения и стало одной из основных движущих сил будущей революции, аграрный вопрос стал главным вопросом назревавшей во Франции революции [2, с. 32]. О чаяньях крестьян можно судить из самих крестьянских наказов, которые были составлены при выборах депутатов в Генеральные штаты 1789 г.

К концу XVIII в. промышленность Франции, хотя и отставала от английской, но тем не менее достигла уже значительного развития. Быстрее других отраслей развивалось хлопчатобумажное производство, было развито шелкоткацкое производство, металлургическая промышленность. Значительное количество предприятий производило различные предметы роскоши и моды, имевшие большой спрос у знати и богатых людей Франции и других стран Европы [2, с. 18]. Зачастую людям приходилось работать в суровых условиях. Например, положение рабочих угольных шахт Сент-Этьенна, где на работах в шахтах были заняты даже дети.

В целом, можно сказать, что основными преградами, задерживавшими рост промышленного производства, равно как и сельского хозяйства, и торговли, были узость внутреннего рынка вследствие крайней бедности крестьянства, цеховой порядок, правительственная регламентация производства, разобщенность и обособленность провинций. Главной силой, расшатывавшей и ослаблявшей феодально-абсолютистский строй, были народные массы.

Литература

1. *Манфред А. З.* Великая французская революция = La grande revolution francaise / А. З. Манфред. – М.: Наука, 1983. – 431 с.
2. *Сийес Э. Ж.* Что такое третье сословие? / Э. Ж. Сийес //Аббат Сийес: от Бурбонов к Бонапарту : сб. / сост., пер., вступ. ст.М.Б. Певзнера– СПб. : Алетейя, 2003.– 224 с.
3. *Токвиль А.* Старый порядок и революция / А. Токвиль; пер. с фр. Л.Н. Ефимова. – СПб.: Алетейя, 2008. – 248 с.

СЕКЦИЯ 9: КОНСТИТУЦИОННОЕ ПРАВО КАК ПРАВО ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ

1 место

Конституционно-правовые основы Декрета Президента Республики Беларусь «О предупреждении социального иждивенчества» (социально-правовой аспект)

Гладкая В., студ. 1 к.,

научный руководитель – Касияненко Н. В., ст. преподаватель

2 апреля Президент Республики Беларусь подписал Декрет «О предупреждении социального иждивенчества». Это вызвало довольно неоднозначные реакции. Проанализировав данный Декрет и современные реалии, можно понять, насколько он актуален. Согласно данному Декрету он принят в целях:

- стимулирования трудоспособных граждан к трудовой деятельности;
- вовлечения в легальную экономическую деятельность незанятого населения;
- предупреждения социального иждивенчества [1].

С каждым годом количество белорусов трудоспособного возраста сокращается, в то время как количество граждан нетрудоспособного возраста постоянно возрастает. В связи с этим, понятно желание государственных органов стимулировать трудовую деятельность граждан.

От уплаты налога освобождаются лица в возрасте до 18 лет, а также лица, достигшие 18-летнего возраста на момент уже начатого налогового периода. Лица, которые признаны и являются инвалидами или недееспособными. Также от уплаты налога освобождаются лица, которые содержатся в колонии и лица, на период прохождения военной службы.

Освобождаются от уплаты налога женщины, которые воспитывают ребёнка до 7 лет, а также воспитывающие 3 и более детей.

Согласно данного декрета, получается, что женщина-домохозяйка - это иждивенец, мать двоих детей, которые старше 7 лет - это иждивенец, женщина в возрасте, которая после сокращения на работе не смогла трудоустроиться по специальности - это иждивенец, человек с большим опытом работы, который решил, что он уже достаточно поработал и хочет отдохнуть тоже иждивенец.

Отдельные юристы склонны думать, что данный Декрет нарушает статьи Конституции. Так, например, статья 41 Конституции Республики Беларусь гарантирует белорусам право на труд, но запрещает принудительный труд [2]. Статья 56 обязывает «принимать участие в финансировании государственных расходов исключительно граждан Республики Беларусь». Декрет же обязывает платить не только граждан, но и иностранных граждан, находящихся на территории Республики Беларусь. Статья 101, запрещает руководителю государства принимать декреты и указы с обратной силой. Так, срок, с которого человек считается не принимающим участия в финансировании страны, наступает с 1 января 2015 года, а подписан декрет был 2 апреля 2015 года.

Что же будет с людьми, которые не заплатили налог?

Если лицо не уплатило данный налог либо же не полностью его уплатило, то на него накладывается штраф в размере 2-4 базовых величин или к данному лицу может быть применён административный арест, который предполагает отработку долга. Помимо этого, сотрудники пограничной службы могут ограничить право на выезд из страны людям, не выплатившим данный налог. Указанные ограничения будут осуществляться только на основании решения суда.

Таким образом, Декрет Президента Республики Беларусь №3 «О предупреждении социального иждивенчества» очень противоречивый и спорный документ. Понятно стремление государства стимулировать активность граждан в финансировании государственных расходов, когда экономика страны очень нуждается в финансировании. Однако, такие меры не самые лучшие для стимулирования экономической активности граждан, они скорее приведут к различным способам обхода такого Декрета, причём не всегда легальным.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://president.gov.by/uploads/documents/3decree.pdf>.
2. Конституция Республики Беларусь 1994 года (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 октября 2004 г.). – Минск: Национальный центр правовой информации, 2014. – 62 с.

Гражданское общество и правовое государство

Тесовский Ю. Е., студ. 1 к.,

научный руководитель – Касияненко Н. В., ст. преподаватель

Проблема сосуществования государства и гражданского общества сводится к решению трёх основных задач. Первая заключается в установлении наиболее характерных и устойчивых сторон единства правового государства и гражданского общества; вторая – в выявлении различий между ними; третья – в определении взаимосвязей данных феноменов.

Что касается единства гражданского общества и правового государства, то оно выражается в совпадении целей и задач данных явлений: служат человеку, защищают его права и интересы. Действующее законодательство, Основной закон страны – вот основа организации и деятельности гражданского общества и правового государства. В частности, право граждан на создание политических партий, других общественных объединений закреплено в ст. 5 и 36 Конституции Республики Беларусь. В свою очередь: общественные объединения – важнейший составной элемент структуры гражданского общества. Единство гражданского общества и правового государства видится и в том, что они создают условия для самовыражения и свободы человека, его политических или предпринимательских инициатив. В Конституции Беларуси закреплены различные формы собственности, политический плюрализм, экономические, личные и политические права человека. Это значит: у граждан есть правовые возможности не только осознавать себя субъектами гражданского общества, но и реализовывать свои интересы.

Различия гражданского общества и правового государства заключаются в их структуре и специфических функциях. Важнейшим отличием правового государства от гражданского общества является то, что первое может издавать законы и другие нормативно-правовые акты, а также может применять меры государственного принуждения на основаниях, предусмотренных законом [1, с. 550].

Подавляющее большинство социологов и политологов в состав гражданского общества включают семью, общественные формирования, неправительственные организации, политические партии, т.к. они являются добровольными объединениями граждан, осуществляющие свою деятельность на основе реального самоуправления.

Принципы правового государства: приоритет (верховенство) права, правовая защищённость человека и гражданина, единство права и закона, разделение властей, реальное обеспечение прав и свобод личности, взаимная ответственность государства и личности.

В идеале обязанности граждан перед государством ограничиваются двумя сферами: законопослушанием и уплатой налогов. Но это в теории, а в реальной жизни у граждан существуют иные обязанности, они же закреплены и в Конституции: воинская, оберегать природу, исторические памятники. Главным назначением государства является служба обществу, создание необходимых условий для функционирования социума и комфортного проживания в нём личности. Сильное гражданское общество способно заставить государство служить людям. Если же общество слабое, то государство сможет подчинить себе общество, противопоставит себя обществу, будет проводить собственные интересы. [2, с. 377].

Главным во взаимодействии гражданского общества и правового государства является то, что первое изменило значимость Конституции страны. Конституция – соглашение гражданского общества и государства с разграничением их сфер влияния: для государства – особая публичная власть, сфера обеспечения общих интересов, для общества – сфера личных интересов, индивидуальных свобод [1, с. 552].

В качестве социальной базы гражданского общества необходимо рассматривать в первую очередь тех индивидов, которые реально способны отстаивать свою свободу, конструктивно взаимодействовать с другими личностями во имя общих целей, интересов, ценностей. Деятельность данных субъектов опирается на личную свободу и собственную инициативу. Особую роль играет формирование среднего класса. Именно он с достаточно сильной экономической и социальной позицией может обеспечивать поддержку действующей власти в государстве и снижать уровень нигилистического отношения к праву.

В белорусском обществе не проявляется готовность к активной защите конституционных основ государственности, а, следовательно, и гражданского общества, что говорит о большой проблематичности формирования и развития последнего как важнейшего гаранта прав и свобод человека, конституционного порядка в стране.

Реальность существования гражданского общества и правового государства определяется соотношением идеала и реально достигнутым уровнем состояния общества. В целом, гражданское общество можно охарактеризовать как общество, способное сохранить своё государство правовым. Правовое государство и гражданское общество имеют ряд схожих и отличительных признаков. При этом отрицать взаимосвязь данных феноменов нельзя, т.к. они перманентно воздействуют друг на друга. Важно акцентировать внимание на том, что гражданское общество должно быть достаточно сильным, финансово независимым от государства. Учитывая, что фундаментом и правового государства, и гражданского общества являются народ и его интересы, реальное существование и развитие исследуемых явлений возможны лишь в контексте демократического режима.

Литература

1. *Вишневский А. Ф.* Общая теория государства и права: учебник. 2-е изд., перераб. и доп./ А. Ф. Вишневский, Н. А. Горбатов, В. А. Кучинский; Под общ. Ред. проф. В. А. Кучинского. – М.: Изд-во деловой и учеб. лит-тры, 2006. – 656 с.
2. *Морозова Л. А.* Теория государства и права: Учебник. – М.: «Юристъ», 2004. – 414с.

3 место

Некоторые особенности реализации разделения властей в законодательстве Республики Беларусь

Селюн А. А., студ. 1 к.,

научный руководитель – Коннова Е. В., к. ю. н., ст. преподаватель

В данной работе будут освещены основные, на наш взгляд, особенности реализации разделения властей в белорусском законодательстве, обусловленные особым положением Президента в системе органов власти.

Особенность данного положения находит своё отражение в статье 79 Конституции Республики Беларусь. «Президент олицетворяет единство народа, гарантирует реализацию основных направлений внутренней и внешней политики...обеспечивает преемственность и взаимодействие органов государственной власти, осуществляет посредничество между органами государственной власти». Посредничество Президента между органами власти вкуче с его контрольными полномочиями позволяет говорить о его верховном статусе в сравнении с другими ветвями власти. Контрольные полномочия Президента по отношению к другим ветвям власти можно разделить на основании того, к какой ветви они имеют непосредственное отношение.

Первым видом таких полномочий являются полномочия в отношении Национального собрания Республики Беларусь, осуществляющего функции законодательной ветви власти. Примером контроля по отношению к данному органу со стороны Президента является его право на роспуск Палаты представителей в случае её двукратного отказа в даче согласия на назначение Премьер-министра (статья 18 Закона «О Президенте Республики Беларусь»). Данное полномочие, на наш взгляд, позволяет Президенту оказывать влияние на Палату Представителей, которая оказывается в безвыходной ситуации, если на должность будет дважды предложен один и тот же кандидат.

Вторым видом контрольных полномочий являются полномочия в отношении судебной ветви власти Республики Беларусь.

Как отмечает Пляхимович И.И.: «Что касается [судебной ветви], правосудие Президентом формально не осуществляется, но он единолично формирует почти весь кадровый состав судов, уполномочен освобождать судей от должности, обладает правом помилования осуждённых» [2, с. 147]. Формирование кадрового состава судов свидетельствует о включённости Президента в данную ветвь, позволяет ему выступать в качестве своего рода цензора судей, то есть самостоятельно назначать тех или иных людей.

Последней особенностью реализации разделения властей в Республике Беларусь, с нашей точки зрения, являются взаимоотношения Президента с исполнительной ветвью власти, то есть с Правительством. Правительство может быть распущено Президентом по собственной инициативе, он вправе принять решение об отставке Правительства и освободить от должности любого члена Правительства, также он имеет право председательствовать на заседаниях Правительства (статья 84 Конституции, статья 10 Закона «О Совете Министров Республики Беларусь»). Отношения между Президентом и Правительством строятся на понимании верховного положения Президента, который старается наилучшим образом взаимодействовать с Правительством и пытается не допустить злоупотребления им своими полномочиями.

Президент может отменять правительственные распоряжения (статья 17 Закона «О Президенте Республики Беларусь» и статья 35 Закона «О Совете Министров Республики Беларусь»). Использование такого полномочия может подрывать статус правительственного нормотворчества, не давая ему реализовываться в полной мере.

Рассмотрев полномочия Президента и его положение среди органов власти, мы пришли к выводу, что для Республики Беларусь свойственно выделение особой ветви власти. Этой ветвью является президентская, она выступает в качестве некоего арбитра между властями, а наличие ряда контрольных полномочий по отношению к ним свидетельствует о юридической оформленности данной ветви и её значимости в системе разделения властей Республики Беларусь.

Литература

1. Пляхимович И. И. Комментарий к Конституции Республики Беларусь. В 2 т. Т. 1 / И.И. Пляхимович. – Минск: Амалфея, 2015. – 1224 с.
2. Конституция Республики Беларусь 1994 года: с изм. и доп., принятыми на респ. референдумах 24 нояб. 1996 г. и 17 окт. 2004 г. – Минск: Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2006. – 64 с.
3. Интернет-адрес: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=2/478>
4. Интернет-адрес: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=H10800424>.

СЕКЦИЯ 10: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

1 место

Правовое положение Конституционного Суда Литовской Республики в настоящее время

**Волкова К. А., студ. 1 к.,
научный руководитель – Кузнецова Е. В., ст. преподаватель**

Вопрос правового положения Конституционного Суда Литовской Республики имеет в настоящее время особую актуальность, которая обосновывается следующим: Литва - это государство, находящееся на пути устойчивого развития в экономическом, социальном и правовом плане, состоящее в Европейском Союзе, являющееся членом Всемирной торговой организации и Организации Объединённых Наций. Такой богатый опыт страны, которая, ко всему прочему, является соседней для Беларуси, может быть поучительным. Деятельность законодательных, исполнительных и, в частности, судебных органов Литовской Республики, вероятно, может послужить примером для нашей страны.

Рассмотрев некоторые нормативные правовые акты, такие как Конституция Литвы, Закон Литовской Республики «О судах» и Закон Литовской Республики «О Конституционном Суде», а также ряд работ литовских юристов и правоведов, становится понятно, что данный вопрос не является таким простым, как это может показаться на первый взгляд.

Обратившись к Конституции Литовской Республики, можно обнаружить следующую формулировку: «Конституционный Суд принимает решение о соответствии законов и других актов Сейма Конституции, а актов Президента Республики и Правительства – Конституции или законам. Статус Конституционного Суда и порядок осуществления его полномочий устанавливаются Законом Литовской Республики о Конституционном Суде» [1]. Указанный Закон предоставляет неоспоримый интерес при рассмотрении вопроса о правовом положении Конституционного Суда Литвы, поскольку самой первой статьёй данного нормативного правового акта закрепляется, что Конституционный Суд – судебный орган, который гарантирует главенство Конституции в правовой системе и конституционную законность посредством решения в установленном порядке вопроса о соответствии законов и других принятых Сеймом актов Конституции. Данный орган является самостоятельным и

независимым судом, осуществляющим судебную власть в установленном Конституцией Литовской Республики и вышеуказанным Законом порядке [3].

Кроме этого необходимо разобраться, к какой из ветвей власти относится данный орган. Обратившись к Конституции, можно обнаружить, что рассматриваемому органу отведен отдельный раздел в основном законе, который не совмещен с разделом «Суд» и расположен главой ранее. Это может привести к логичному вопросу: «А почему Конституционный Суд таким образом отделен от общего понятия суда?».

Доктрина разделения властей применительно к литовским конституционным реалиям свое начало берет в постановлении Конституционного Суда от 19 января 1994 года. В нем констатируется сам «факт бытия» данного принципа. В последующей юриспруденции принцип разделения властей раскрывается более подробно – на основании системного толкования Конституции [2].

Из всего вышесказанного можно сделать один из основных выводов: Конституционный Суд Литовской Республики не отнесён к органам судебной власти. Данный орган выделяется отдельно от всех ветвей власти.

Говоря об актах Конституционного Суда и их значимости, важно отметить, что его заключения и постановления носят императивный характер, обязательны для соблюдения и исполнения и не подлежат обжалованию. Суд также правомочен принять временное решение, когда дело находится в стадии подготовки или рассмотрения. Это обстоятельство достойно изучения.

Таким образом, Конституционный Суд Литовской Республики - это судебный орган, который стоит обособленно от всех трёх ветвей власти. Положения о данном правовом институте закреплены в отдельной главе Конституции, деятельность его также регулируется Законом «О Конституционном Суде» от 3 февраля 1993 года. Акты Конституционного Суда Литовской Республики являются обязательными для исполнения, обжалованию не подлежат и носят прецедентный характер.

Литература

1. Конституция Литовской Республики от 25 октября 1992 г. // Официальный сайт Сейма Литовской Республики [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: http://www3.lrs.lt/home/Konstitucija/Konstitucija_RU.htm – Дата доступа: 01.03.2016.

2. *Курис Э.* Проблемы судебной власти в юриспруденции Конституционного Суда Литвы. Разделение властей / Э. Курис // «Конституционное Правосудие». Вестник Конференции органов конституционного контроля стран молодой демократии [Электронный ресурс]. – 2001. – Режим доступа: <http://www.concourt.am/hr/ccl/vestnik/4.14-1.15/litva.htm> – Дата доступа: 05.03.2016.

3. Интернет-адрес: <https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/TAIS.345649?jfwid=-je7i1sz0t>

3 место

Международные стандарты в сфере избирательного права

Жигов В., студ. 1 к.,

научный руководитель – Касияненко Н. В., ст. преподаватель

В современном мире очень важно знать, какие международные стандарты в сфере избирательного права существуют в разных странах мира, чтобы в полной мере реализовать право на участие в свободных, справедливых и подлинных выборах.

До конца II Мировой войны избирательное право регулировалось национальным законодательством различных государств. С созданием Организации Объединенных Наций правовые системы различных государств стали влиять друг на друга, в результате чего сложились определенные международно-правовые стандарты, которым должны соответствовать выборы, проводимые в любой стране мира, чтобы быть признанными международным сообществом.

На сегодняшний день можно выделить универсальные и региональные избирательные стандарты. Универсальные международные избирательные стандарты закреплены в универсальных документах и действуют в отношении всех государств мира. Так, Всеобщая декларация прав человека гласит: «Каждый человек имеет право принимать участие в управлении своей страной непосредственно или через посредство свободно избранных представителей». Этот универсальный документ был принят в качестве задачи, к выполнению которой должны стремиться все государства [1, ст. 21].

К числу основных источников всеобщих универсальных международных избирательных стандартов также относятся такие документы, как Международная конвенция о ликвидации всех форм расовой дискриминации от 21 декабря 1965 г., Конвенция о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин от 18 декабря 1979 г. В конвенциях речь идет о том, что «государства-участники обязуются запретить и ликвидировать расовую дискриминацию во всех ее формах и обеспечить равноправие каждого человека перед законом» [2].

Гражданские и политические права человека конкретизированы в Международном пакте о гражданских и политических правах. В статье 25 этого документа устанавливается право «а) принимать участие в ведении государственных дел как непосредственно, так и через свободно выбранных представителей; б) голосовать и быть избранным на подлинных

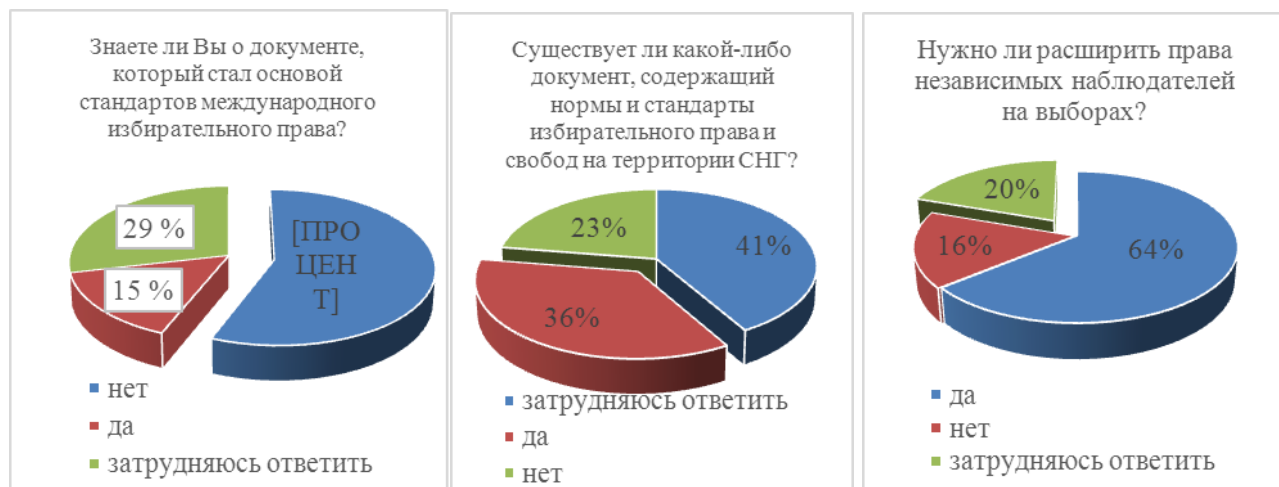
периодических выборах, производимых на основе всеобщего и равного избирательного права при тайном голосовании и обеспечивающих свободное волеизъявление избирателей...» [3].

К региональным стандартам в сфере избирательного права относятся:

1. Конвенция о стандартах демократических выборов, избирательных прав и свобод в государствах - участниках Содружества Независимых Государств от 7 октября 2002 г.
2. Американская конвенция по правам человека от 22 ноября 1969 г.
3. Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод от 20 марта 1952г.

Очевидно, что проведение выборов невозможно без установления норм, закрепляющих осуществление всеми субъектами избирательного процесса таких основополагающих прав человека, как права на свободу мнений, свободу их выражения и свободу информации, свободу слова, собраний и ассоциаций.

В рамках социологического опроса граждан, проживающих в различных территориальных единицах Республики Беларусь, в возрасте от 18 до 26 лет были получены результаты, отраженные на диаграммах.



Исходя из данных, приведенных выше, можно заключить, что граждане Республики Беларусь достаточно неплохо осведомлены о существовании документов, регулирующих нормы в сфере избирательного права. Это еще раз подтверждает актуальность компаративного анализа современных избирательных стандартов.

Литература

1. Всеобщая декларация прав человека: принята и провозглашена Резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи ООН 10 дек. 1948 г. – Минск: Представительство ООН в Республике Беларусь, 2000. – 30 с.

2. Международная конвенция о ликвидации всех форм расовой дискриминации: принята резолюцией 2106 (XX) Генеральной Ассамблеи от 21 декабря 1965 г. – Минск: Представительство ООН в Республике Беларусь, 2000. – 26 с.

3. Международный пакт о гражданских и политических правах: принят на XXI сессии Генеральной Ассамблеи ООН 16 декабря 1966 г. // Ведомости Верхов. Совета СССР. – 1976. – № 17.

СЕКЦИЯ 11: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ВАЛЮТНО- ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

1 место

Экспортное финансирование: международный опыт и современные тенденции в Республике Беларусь

Гулько Ю. Ю., студ. 5 к.,

научный руководитель – Кирвель О. Ч., к. э. н., доцент

Экспортное финансирование является отдельным направлением в индустрии международных финансовых услуг, которое значительно отличается от традиционного кредитования бизнеса или страхования. Товар отправляется за границу, и этот факт увеличивает сроки его оплаты. Дополнительное время требуется для того, чтобы правильно оценить уровень политической стабильности страны-импортера и его платежеспособность.

Повышение внимания к финансовым инструментам поддержки экспорта вызвано последствиями резкого падения глобального экспорта в 2008 г. в связи с остановкой экспортного кредитования по причине банкротства крупного инвестиционного банка США (Lehman Brothers Holdings, Inc.), а также ростом рисков неплатежей. В результате объемы вновь застрахованных краткосрочных кредитов страховыми кредитными агентствами, входящими в Международный союз страховщиков кредитов и инвестиций (далее – Бенский союз), в 2010 г. увеличились на 12 %, 2011 г. – на 18,9 %, 2012 г. – на 2,9 %.

С участием ЭКА-членов Бернского союза за 2010-2014 гг. было профинансировано в среднем 10,2 % от общего объема мирового экспорта товаров [2]. В 2014 г. объемы сделок экспортного финансирования, застрахованных ЭКА-членами Бернского союза, составили более 1,97 трлн. долл. США, что на 3,6 % выше, чем в 2013 г.

Участие данных финансовых институтов дает дополнительные преимущества благодаря предоставлению более длительных сроков финансирования, а также имеет некоторые скрытые преимущества, к которым следует отнести увеличение ликвидности, привлечение фондирования под фиксированную ставку, установление и улучшение межбанковских отношений. Невысокая стоимость заемных средств подтверждается тем, что в настоящее время значения коммерчески ориентированных процентных ставок (CIRRs), действующих с 15 апреля по 14 мая 2016 г., составляют 2,04 % годовых по кредитам в долл. США и 0,53 % по кредитам в евро при сроке кредитования до 5-ти лет [3].

В современном мире широко распространенным методом стимулирования поставок продукции национальных производителей в третьи страны остается экспортное кредитование с поддержкой государства. Развитые страны по-прежнему занимают ведущие позиции в мире по объемам финансовой поддержки экспортеров, однако лидером на протяжении почти десятилетия стабильно является Китайская Народная Республика – 58 млрд. долл. США в 2014 г. Такая позиция во многом объясняется тем, что право финансирования китайских экспортных кредитов помимо Банка развития Китая и Экспортно-импортного банка Китая также принадлежит коммерческим банкам «большой четверки» (Индустриальному и Коммерческому банку Китая, Строительному банку Китая, Банку Китая и Сельскохозяйственному банку Китая).

Значительные объемы средне- и долгосрочного экспортного финансирования в 2014 г. были выделены Южной Кореей (14,4 млрд. долл. США), Германией (14,2 млрд. долл. США) и Соединенными Штатами Америки (12,1 млрд. долл. США). Сопоставимые с развитыми странами объемы финансовых средств на поддержку своих национальных экспортеров выделили Индия и Бразилия – 4,5 и 1,3 млрд. долл. США соответственно [4].

В Республике Беларусь важнейшим финансовым институтом, выполняющим функции по поддержке финансирования государственных программ и социально значимых инвестиционных проектов, является ОАО «Банк развития Республики Беларусь». В 2013 году в число основных задач Банка развития включено предоставление льготных экспортных кредитов на сумму не менее 1 млн. долл. США на условиях, определенных в Указе Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)».

Финансовая поддержка экспорта осуществляется посредством финансирования компаний-нерезидентов (включая иностранные банки) для оплаты за реализованные резидентами товары (работы, услуги) и финансирования экспортных поставок на условиях международного лизинга через ОАО «Промагролизинг» [1]. Основными направлениями экспортного финансирования являются автомобильная техника и комплектующие, машины и

материалы для дорожной разметки, сельскохозяйственная техника, товары пищевой промышленности, строительные услуги и др.

В 2013 г. Банком развития был заключен первый договор на выдачу экспортного кредита в размере 15 млн. долл. США официальному представителю компании БЕЛАЗ-ХОЛДИНГ в Монголии. Всего за период работы с 2013 г. по 2015 г. Банком развития предоставлено экспортных кредитов на сумму 384,9 млн. долл. США в эквиваленте. За 2015 г. Банком развития выдано экспортных кредитов на сумму около 270 млн. долл. США в эквиваленте, что в 2,5 раза превышает уровень 2014 г.

В 2015 г. Банк развития заключил более 85% от общего количества сделок (13 из 15) в сегменте экспортного кредитования нерезидентов в Республике Беларусь и сохранил лидирующие позиции в данном сегменте финансового рынка. В 2016 г. Банк развития наделен исключительным правом на предоставление экспортных кредитов с бюджетной поддержкой, являясь единственным в стране финансовым институтом, осуществляющим директивное кредитование государственных программ.

Таким образом, анализ экспортного финансирования с поддержкой государства показал, что в условиях кризиса и последующей нестабильности мировой экономики практически все правительства в той или иной степени предприняли ряд мер для стабилизации дальнейшего развития и повышения эффективности систем поддержки национальных производителей. Оценка и последующая адаптация международного опыта позволят Республике Беларусь избежать ошибок при совершенствовании национальной системы поддержки экспорта.

Литература

1. *Ковалев М. М.* Банки развития. Новая роль в XXI веке / М. М. Ковалев, С. Н. Румас. – Минск: Издательский центр БГУ, 2016. – 151 с.
2. Интернет-адрес: <http://www.berneunion.org/wp-content/uploads/2012/10/Berne-Union-2015-Charts-and-numbers-for-website.pdf>
3. Интернет-адрес: <http://www.oecd.org/tad/xcred/rates.htm>
4. U.S. Ex-Im report to the U.S. congress on global export credit competition, June 2015 [Electronic resource] / EXIM – Mode of access: file:///C:/Users/Sony/Desktop/EXIM%202014CompetReport_0611.pdf

Рынок срочных валютных сделок в странах ЕАЭС: состояние и перспективы развития.

**Михайловская Е. И., студ. 5 к.,
научный руководитель – Кирвель О. Ч., к. э. н., доцент**

Открытость экономики Республики Беларусь, а также внешние заимствования в иностранной валюте предполагают высокий уровень подверженности валютным рискам. В международной практике наиболее эффективным и широко распространенным методом страхования валютных рисков являются инструменты срочного валютного рынка. Формирование Евразийского экономического союза подразумевает гармонизацию как валютной, так и макроэкономической политики стран-участниц, что делает данную тему актуальной для практического анализа.

В настоящее время мировой валютный рынок и рынок валютных деривативов неуклонно растет. Средний ежедневный оборот валютного рынка за период с 2001 по 2013 гг. вырос в 4,5 раза (с 1,2 трлн. долл США в 2001 г. до 5,3 трлн. долл США в 2013 г.) [1]. И хотя на мировом рынке срочных валютных сделок валютные деривативы являются лишь вторым по величине сегментом, уступая процентным, в развивающихся странах наиболее активно происходит торговля именно валютными деривативами. Причиной этому является низкая ликвидность рынка ценных бумаг и высокая вероятность валютных рисков в развивающихся странах. Что касается структуры мирового валютного рынка, четверть его роста обеспечивается сделками прямого форварда и опционов, непосредственными инструментами страхования валютных рисков. В развивающихся странах на рынке валютных деривативов наблюдаются схожие тенденции [2]. Таким образом, в настоящее время срочные валютные сделки активно используются во всем мире в качестве инструментов страхования валютных рисков.

Что касается возможностей страхования валютных рисков посредством валютных деривативов в странах-участницах ЕАЭС, то в России в настоящее время активно развивается как биржевой, так и внебиржевой рынок производных валютных инструментов. Оборот биржевого валютного рынка в 2014 вырос на 46,5%. Надо сказать, что сделки своп составляют более половины сделок валютного рынка, а именно в 2013 году 63% или 98,7 трлн руб [3]. На срочном валютном рынке на протяжении последних пяти лет, как валютные фьючерсы, так и валютные опционы показывают стабильный рост. При этом заметна тенденция использования деривативов с целью хеджирования валютных рисков. В свою очередь, на внебиржевом валютном рынке России структура деривативов соответствует

мировым тенденциям. Таким образом, рынок валютных деривативов РФ обладает высокой степенью ликвидности.

В настоящее время срочный рынок Республики Беларусь, и в частности рынок валютных деривативов, находится на этапе становления. Динамика развития белорусского срочного рынка показывает рост номинального объема сделок, однако это скорее связано с падением курса белорусского рубля. Количество сделок с 2010 г. падает [4]. В торгах участвуют 31 юридическое лицо, а сделки осуществляются всего 2 дня в год [5]. Это позволяет охарактеризовать биржевой срочный рынок Республики Беларусь как неликвидный.

Для Республики Казахстан характерен ликвидный внебиржевой рынок срочных валютных сделок, в то время как биржевой рынок валютных деривативов недостаточно развит, в связи с отсутствием заинтересованности компаний в использовании валютных деривативов и, как следствие, участия малого количества крупных игроков на срочном валютном рынке [6]. В свою очередь в Республике Армении и Киргизской Республике рынок срочных валютных сделок не развит и находится лишь на этапе зарождения.

В связи с различным уровнем развития срочного валютного рынка стран-участниц ЕЭП для улучшения возможности хеджирования валютных рисков в Республике Казахстан и Республике Беларусь следует принять ряд мер.

1. повысить квалификацию и грамотность персонала, занятого в процессе осуществления сделок на срочном валютном рынке посредством проведения обучающих семинаров, размещения на сайтах ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» и Казахстанской фондовой биржи книг и обучающих статей, организации виртуальных учебных торгов;

2. увеличить заинтересованность маркет-мейкеров в повышении ликвидности срочных рынков посредством обеспечения более высокого вознаграждения на основе опыта российского срочного рынка в Республике Беларусь и посредством создания возможности осуществления коротких продаж на срочном валютном рынке в Республике Казахстан;

3. на основе опыта срочного рынка Российской Федерации, создать в Республике Беларусь и Республике Казахстан репозитории как центры обработки и хранения информации о совершаемых на внебиржевом рынке сделках, обеспечить функционирование саморегулируемой организации, разрабатывающей национальные требования к рынку производных финансовых инструментов и обеспечивающей контроль за их выполнением;

4. обеспечить доступ пенсионных фондов на срочный валютный рынок, а также ослабить законодательные требования относительно открытых позиций банков в Республике Казахстан.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.bis.org/publ/rpfx13fxt.pdf>.
2. Интернет-адрес: <http://www.bis.org/publ/rpfx13fx.pdf>.
3. Интернет-адрес: <http://moex.com/a2852>.
4. Интернет-адрес: <http://www.bcse.by/ru/futuresmarket/transactions>.
5. Интернет-адрес: <http://www.bcse.by/ru/participants/memberslist>.
6. Интернет-адрес: <http://expert.ru/kazakhstan/2012/10/minusov-vse-zhe-bolshe/>.

3 место

Китайский опыт установления и регулирования валютного курса

Чуркина М. В., студ. 3 к.,

научный руководитель – Климович Л. А., к. э. н., доцент

Последние десятилетия были отмечены укреплением экономической мощи ведущей азиатской державы. Высокие темпы экономического роста, которые демонстрирует китайская экономика, являются следствием многолетних комплексных экономических реформ, направленных на проведение постепенной перестройки её экономической системы. Особое значение имеет развитие системы валютного регулирования в Китае, так как она является ключевым индикатором реформ всей финансовой сферы.

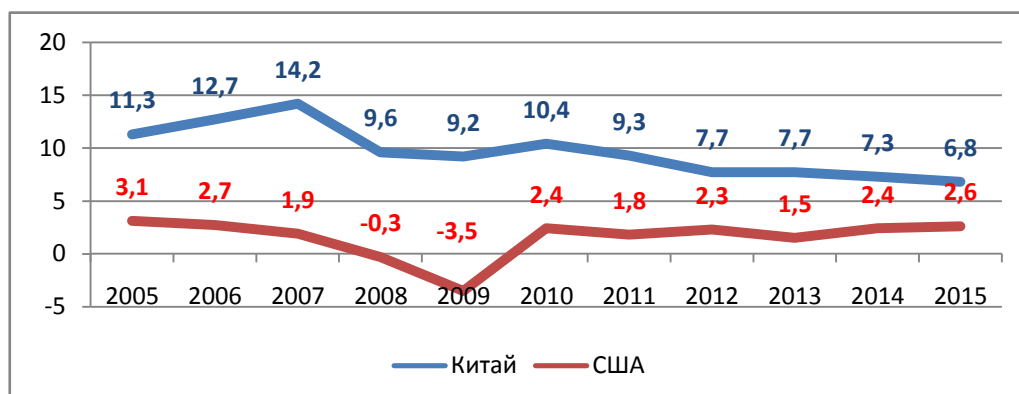
Реформирование системы валютного контроля можно разделить на 3 этапа:

- 1979 – 1994 гг. – закладывание фундамента валютного регулирования;
- 1994 – 2005 гг. – режим фиксированного валютного курса. Привязка к доллару;
- 2005 г. – настоящее время – «скользящая привязка».

Уже в результате первого этапа реформ госсоветом было постановлено, что часть выручки может быть оставлена предприятиям или передана местному правительству. Введена возможность для государственных и коллективных предприятий торговать излишками валюты, то есть продавать их государственным или коллективным предприятиям, которые в них нуждаются. С начала 1994 г. механизм двойного курса (официального и рыночного) был упразднён, произошла унификация валютного курса. Одним из значимых итогов второго этапа стало создание единого межбанковского рынка валюты, который заменил рынок валютных сделок между предприятиями. Отныне не предприятия, а банки стали субъектами валютных сделок; курс юаня определялся на основе спроса и предложения на валютном рынке.

Во время мирового финансового кризиса особенно проявилась зависимость экономики от иностранных инвестиций и экспортоориентированных отраслей. Так как вследствие

снижения доходов за рубежом спрос на китайскую продукцию упал, то экспорт КНР сократился на 15,9% по итогам 2009 г. В результате кризиса более 20 млн. китайцев потеряли свои рабочие места, тысячи экспортоориентированных предприятий обанкротились. Именно реформы сферы валютного регулирования наряду с комплексной либерализацией всей финансовой системы и модернизацией социальной сферы призваны снизить зависимость Китая от модели экономического роста, опирающейся на внешнеторговую и инвестиционную составляющую.



Чтобы нагляднее представить ситуацию в двух лидирующих экономиках мира, рассмотрим динамику темпов роста ВВП в каждой из них (рис. 1):

Рисунок 1. Динамика темпов роста ВВП Китая и США в 2005 – 2015 гг.

Темп роста ВВП в 2015 г. в Китае снизился, тем не менее, он более чем вдвое превышает темп роста ВВП США; что касается объемов экспорта, то еще в 2005 г. китайский экспорт был ниже американского, но в 2015г. он уже более, чем в полтора раза превышает его; динамику отношения государственного долга к ВВП нагляднее оценить по минимальным и максимальным значениям, так у Китая они 16,2% и 43,5% , а у США – 62,3% и 94,4%, соответственно.

Важным этапом в развитии китайской экономики является выход в 2014 г. на первое место в мировом рейтинге стран по размеру ВВП по ППС. Так, в 2014 г. ВВП по ППС Китая составил 17,63 трлн. долл. (ВВП по ППС США в 2014 г. – 17,46 трлн. долл.), а в 2015 увеличился до 19,51 трлн. долл., удерживая лидерскую позицию (ВВП по ППС США в 2015г. – 17, 97 трлн. долл.). Кроме того, 30 ноября 2015 года было принято решение о включении юаня в список мировых резервных валют на заседании Исполнительного совета МВФ. Китайская валюта становится пятым членом корзины резервных валют после американского доллара, евро, британского фунта стерлинга и японской иены. Юань получает долю в размере 11% от корзины.

Таким образом, КНР на протяжении более чем двадцати лет занимается активным реформированием системы валютного регулирования и экономики в целом. Исходя из

особенностей и специфики текущего экономического развития, из всего многообразия валютных режимов, существующих на текущий момент в мире, монетарные власти КНР придерживаются гибкой привязки. Это отражает современную динамику - текущая тенденция международных валютных практик такова, что всё меньше стран используют крайнюю форму жёсткой привязки – более половины стран-участниц МВФ придерживаются валютных режимов с гибкой привязкой.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=usa>.
2. Интернет-адрес: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=china>.

СЕКЦИЯ 12: МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

1 место

Нарастание неравенства в доходах как глобальная проблема современности

Король К. А., студ. 2 к.,

научный руководитель – Семак Е. А., к. э. н., доцент

Проблема неравенства в доходах занимает особое место среди других глобальных проблем, возникших в результате коренных изменений в мировой экономике, производстве и мироустройстве в 20 веке, поскольку является крайне серьёзной, однако имеет весьма размытое определение. Актуальность данной проблемы заключается в том, что неравенство в доходах обуславливает неодинаковые возможности, что в корне противоречит принципу социальной справедливости. Эти неодинаковые возможности заключаются в том, что многонаселённая группа людей на нашей планете не имеет доступа к образованию, здравоохранению, а некоторый процент из этой группы порой и вовсе не в состоянии удовлетворить свои физиологические потребности. К тому же неравенство в доходах проявляется в виде серьёзных последствий, которые не только угрожают стабильности мировой экономической системы, но и представляют собой угрозу международной безопасности [4].

Изучение данной проблемы осложняется выделением различных уровней неравенства и использованием различных показателей. Но ни один из показателей неравенства нельзя считать полностью достоверным, поскольку истинные масштабы мирового неравенства действительно трудноизмеримы.

Существуют также различные подходы к определению причин возникновения проблемы дифференциации доходов. Однако неравенство в доходах как бы сложилось исторически в связи с особенностями развития, неблагоприятным географическим положением и крайне невыгодным местом в системе международного разделения труда.

В результате действия все перечисленных выше факторов бедность, нищета и отсутствие возможностей закрепляются за определёнными группами людей и передаются из поколения в поколение. Последствия существования дифференциации доходов становятся в свою очередь причинами невозможности сокращения разрыва в доходах. В итоге образуются так называемые ловушки неравенства.

Для определения и установления причин и последствий глобальной проблемы нарастания неравенства в доходах был проведён анализ динамики внутреннего неравенства и исследование наиболее важных макроэкономических показателей стран с различными уровнями неравенства. В качестве показателя, на основе которого проводится исследование динамики неравенства, используется коэффициент Джини – межквантильный макроэкономический показатель [2].

В целом, мы наблюдаем тенденцию повсеместного увеличения неравенства с 1980 г., которое определяется, однако, различными причинами для конкретных стран и регионов.

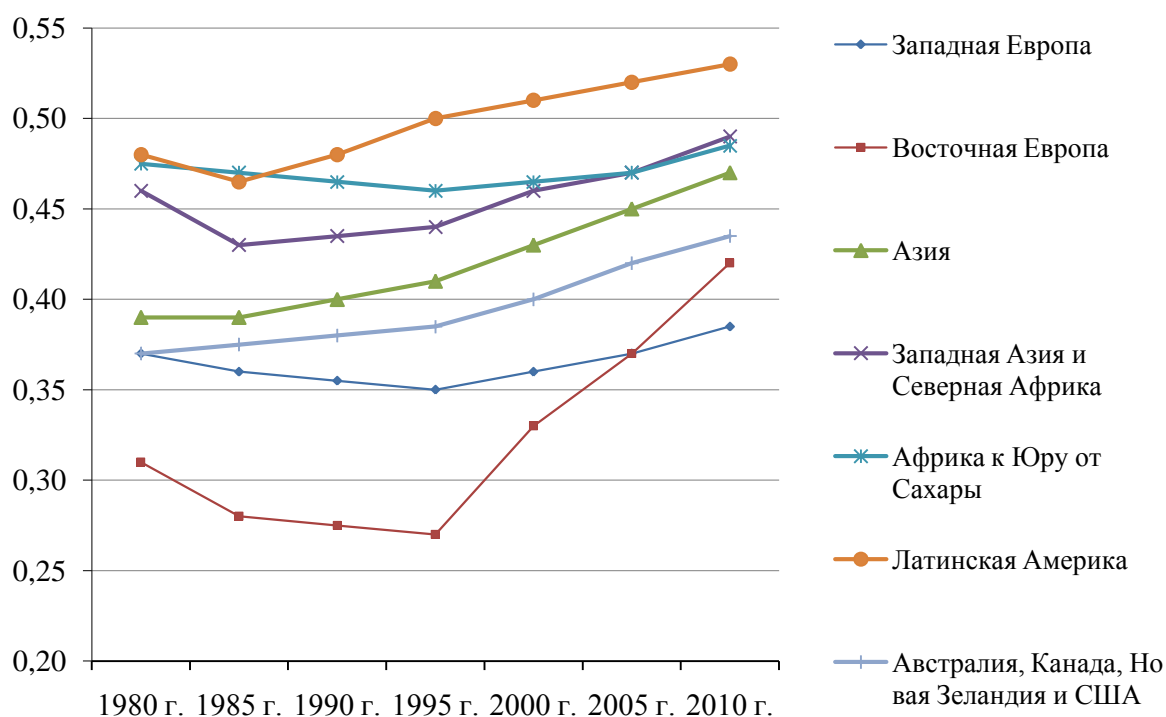


Рис. Коэффициенты Джини по регионам, 1980–2010 гг. (Средние невзвешенные значения)

Показатели неравенства возросли в Латинской Америке и Африке с уже высоких уровней. Сильное увеличение коэффициента Джини произошло в странах переходной

экономикой в период с середины 80-х по середину 90-х годов прошлого века. В регионе Центральной и Восточной Европы «распределение доходов был самым эгалитарным среди всех групп стран до начала 1990-х годов» [7]. После 2000 годов в отдельных странах неравенство начало снижаться, однако в других странах всё ещё продолжает расти [8].

Для выявления взаимосвязей между показателем неравенства и другими показателями был рассчитан коэффициент линейной корреляции. Данный коэффициент помогает определить, существует ли взаимосвязь между различными экономическими показателями, насколько она тесная и какая имеется зависимость: прямая или обратная (таблица).

Таблица – Взаимосвязь между показателями неравенства и другими макроэкономическими показателями

Показатели	Значение корреляции показателя с коэффициентом Джини	Значение корреляции показателя с ВВП на душу населения
Экономический рост	-0,08	-0,53
ВВП на душу населения	-0,43	1
Уровень грамотности взрослого населения	0,03	0,6
Уровень образования населения	-0,36	0,76
Оценка эффективности системы здравоохранения	-0,58	0,54
Население за чертой бедности	0,68	-0,37
Уровень безработицы	-0,05	-0,02
Прирост населения	-0,11	-0,61
Показатели количества убийств	0,63	-0,5

Результаты проведённого исследования показывают, что процессы, оказывающие влияние на рост неравенства неоднозначны и трудноопределимы. В свою очередь рост неравенства отражается в неравном доступе к образованию и здравоохранению, росте нищеты и в угрозе для международной безопасности.

Полученные выводы стали основой для формулирования необходимых действий для борьбы с неравенством в доходах. Итак, для сокращения разрыва в уровнях дохода населения внутри стран необходимы как государственные, так и зарубежные инвестиции в развитие институтов образования и здравоохранения, в частности для увеличения их всеобщей доступности, а также повышение эффективности государственной политики. Сокращение неравенства между богатыми и бедными странами подразумевает

скоординированные действия мирового сообщества в первую очередь по следующим направлениям: уменьшение задолженности бедных стран, повышение конкурентоспособности экспортных товаров из бедных стран на мировом рынке, развитие технологий, помощь в устранении военно-политических конфликтов.

Таким образом, глобальный разрыв между уровнями доходов населения имеет глубокие экономические корни и далеко идущие экономические последствия. Если неравенство начинается с колыбели, его непросто побороть. Оно переходит «по наследству» от одного поколения к другому и, как правило, усугубляется отсутствием равного доступа к образованию и здравоохранению, а также инертностью сосредоточения власти в разных слоях общества [8].

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/worlddev2006.pdf>.
2. Доклад о развитии человека за 2003 год / [Подгот.: Сакико Фукуда-Парр (ред.) и др.; Пер.: А. Славашевич, П. Славашевич]. – Минск: Юнипак, 2003. – 376 с.
3. *Миланович Б.* Глобальное неравенство доходов в цифрах: на протяжении истории и в настоящее время: обзор [Текст]: докл. к XV Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 1–4 апр. 2014 г. / пер. с англ.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. - 31 с.
4. *Рагурам Раджан* Линии разлома: как скрытые трещины, все еще угрожающие мировой экономике / Рагурам Раджан. – М., Издательство Института Гайдара, 2011, 416 с.
5. Интернет-адрес: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/worlddev2006.pdf>
6. Making Transition Work for Everyone: Poverty and Inequality in Europe and Central Asia, 2000, The World Bank, Washington, DC. 163 p.
7. Интернет-адрес: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2012_en.pdf.
8. Интернет-адрес: <https://www4.wider.unu.edu/>.
9. Интернет-адрес: <http://databank.worldbank.org/>.

2 место

Мировой рынок ценных бумаг

Пигор С. Д., студ. 2 курс,

научный руководитель – Семак Е. А., к. э. н., доцент

Понятие мирового рынка ценных бумаг. Мировой рынок ценных бумаг – совокупность экономических отношений, складывающихся между субъектами мирового рынка в результате операций с ценными бумагами. Как было выяснено, мировой рынок ценных

бумаг имеет разветвленную структуру субъектного аппарата, и еще более разнообразную структуру объектного. А среди современных тенденций можно выделить следующие:

- интернационализация операций с капиталом;
- концентрация и централизация капиталов;
- секьюритизация;
- компьютеризация;
- технологические нововведения в инфраструктуре рынка;
- дезинтермедиация (сокращение количества посредников в сделках с ценными бумагами);
- повышение организованности рынка и усиление контроля над ним со стороны государства;
- индивидуализация инструментов рынка и стирание различий между ними.

На современном этапе выделяют биржевой и внебиржевой рынки ценных бумаг. И на первом, и на втором рынках центр мировой торговли явно смещен в сторону Северной Америки, а в большинстве случаев валютой контрактов является именно американский доллар. Таким образом, можно сказать, что наибольшую выгоду от функционирования мирового рынка ценных бумаг получает именно данный регион. Среди участников сделок выделяют как государство и нефинансовые корпорации, так и разнообразные финансовые организации, а также большую долю сделок заключают на мировом рынке ценных бумаг дилеры. В развитых странах в торговле ценными бумагами занимаются в основном дилеры и финансовые корпорации. Также финансовые корпорации являются основными эмитентами ценных бумаг. А в развивающихся странах большую роль в экономике играет также государство. По длительности ценные бумаги бывают краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные, а преобладают именно краткосрочные, что носит спекулятивный характер и свидетельствует о нестабильности мировой экономики.

Что касается Республики Беларусь, то национальный рынок ценных бумаг остается довольно неразвитым в плане активности на вторичном рынке ценных бумаг и в частном секторе. Из-за отсутствия этой активности вытекает крайняя неликвидность основных ценных бумаг, неразвитость рынка деривативов, отсутствие его внебиржевого рынка и его разнообразных инструментов (таких как, например, опционы, свопы, форварды и т.д.), хотя на мировом рынке ценных бумаг данный сегмент намного превосходит по объемам рынок производных финансовых инструментов. Что касается выхода РБ на мировой рынок ценных бумаг, то он осуществляется только самим государством и только с помощью одного финансового инструмента, так как остальные национальные субъекты недостаточно конкурентоспособны на мировом рынке, не обладают достаточными знаниями и опытом

ввиду неразвитости внутреннего рынка, где они бы могли приобрести данный опыт. Правительство считает, что вслед за государственными ценными бумагами на мировой рынок выйдут и корпоративные, однако, так как в РБ самым надежным гарантом ценных бумаг является государство, вряд ли корпоративные ценные бумаги будут пользоваться спросом на мировом уровне.

В связи с этим одной из острых проблем современного мирового рынка ценных бумаг автор выделяет резкое смещение его центра в сторону Запада, а именно на Соединенные Штаты Америки и Западную Европу. В это же время для развивающихся стран (на примере Республики Беларусь) доступ на мировой рынок ценных бумаг практически закрыт. Выход на него осуществляется данными странами только за счет государственных еврооблигаций. То есть, только за счет необходимости национальных государств финансировать свои расходы, только за счет долговых ценных бумаг. Кроме того, выход на мировой рынок ценных бумаг для них затруднен не только из-за недостаточной конкурентоспособности национальных предприятий, но и за счет монополии развитых стран на мировом рынке ценных бумаг в сфере аккумуляции капитала и распоряжения им. Эта монополия была установлена развитыми странами в результате более длительной истории развития их национальных рынков.

В связи с вышеизложенными аспектами проблемы в качестве одного из возможных решений последней автор предлагает создание международной *организации Мирового рынка ценных бумаг* с особой региональной структурой и системой преференций для развивающихся стран. Это позволит активизировать потоки капитала внутри каждого региона, увеличить концентрацию капитала, тем самым дав толчок в развитии каждого из регионов по отдельности и мировой экономики в целом.

Литература

- 1 Михайлов Д. М. Мировой финансовый рынок: тенденции и инструменты. – М.: «Экзамен», 2000 г. – 768 с.
- 2 Интернет-адрес: <https://www.bis.org/>.
- 3 Интернет-адрес: <http://www.bcse.by/ru>.
- 4 Боровкова В. А. Рынок ценных бумаг. – СПб.: Питер, 2005. – 320 с.

Космическая отрасль на современном этапе развития мировой экономики

**Мардович В. Г., студ. 2 к.,
научный руководитель – Семак Е. А., к. э. н., доцент**

Развитие научно-технического прогресса привело к возникновению новой отрасли – освоение космоса. Эта отрасль уже играет важную роль в современном мире, особенно в извлечении прибыли. Космическая отрасль является одной из самых перспективных отраслей с точки зрения экономики. Участие в космической деятельности определяет престиж государства, его мощь. Основная проблема связана с необходимостью больших капиталовложений в эту отрасль. Она требует также определенного уровня технологического развития страны. Это затрудняет выход слаборазвитых стран на рынок космических товаров и услуг, в то время как высокоразвитые страны все дальше уходят в своем развитии.

Основные тенденции, характерные для космической отрасли:

1) *Увеличение роли стран азиатского региона.* Быстрое развитие экономики этих стран, высокая инвестиционная привлекательность региона, стремление азиатских лидеров не отставать от Запада привели к быстрым темпам развития космической отрасли. Среди самых технологически развитых космических государств стали выделять: Китай, Японию и Индию.

2) *Характерной чертой космического рынка на современном этапе является приватизация космоса.* Если еще несколько лет назад основными агентами рынка космических товаров и услуг были правительства, то сегодня их постепенно вытесняют частные корпорации. Это приводит к расширению космического рынка, увеличению его участников, что, в свою очередь, приводит к росту оборота финансовых средств в отрасли. В последние годы частное инвестирование в компании, работающие в космической отрасли, увеличилось и составило более 2 млрд. долл. США.

3) *Коммерциализация космической деятельности.* В последние годы космическая отрасль, с ее многомиллионными доходами, превратилась в одну из самых коммерчески привлекательных составляющих мировой экономики.

К космической коммерции относят проекты, за реализацию которых страна получает материальное вознаграждение. К ней также относят услуги, которые государство предоставляет другим державам на мировом рынке космической индустрии.

По состоянию на 2014 год весь космический рынок оценивается в 330 млрд. долл. США. Большую часть из этого, около 76%, составляет коммерческая деятельность [1].

Одной из самых прибыльных статей коммерческих доходов космической отрасли является космический туризм.

Первой компанией, и пока единственной отправившей туристов на МКС, является SpaceAdventures. Стоимость недельного полета составляет от 20 до 35 млн. долл. США.

Остальные компании пока только собираются отправить туристов в космос, однако, в отличие от SpaceAdventures, полет будет длиться несколько часов, и не будет производиться высадка на МКС. Цена такого полета варьируется от 105 тыс. долл. США до 250 тыс. долл. США.

В 2012 году NASA заключило контракт с BigelowAerospace на сумму 17,8 млн. долл. США на разработку орбитального космического комплекса, который будет представлять собой космический отель. 8 апреля состоялся запуск одного из модулей, а 29 мая он был приведен в рабочее состояние. Это один из многочисленных примеров растущего партнерства NASA с коммерческим сектором космической отрасли.

Что же касается продажи готовой продукции и космических запусков, то основным заказчиком космической техники все еще являются правительства и их агентства.

В 2015 году было осуществлено 86 орбитальных запусков в 7 странах. Из них 22, т.е. 26%, были коммерческими. К коммерческим запускам относят те, которые произведены без государственной поддержки, на средства частных предприятий.

Больше всего коммерческих запусков (8) было осуществлено в США, меньше всего (1) – в Японии. Европа занимает вторую позицию, осуществив в 2015 г. 6 коммерческих запусков, Россия находится на 3 месте. Она провела 5 запусков. Оставшиеся 2 запуска были осуществлены в Индии [2].

Прибыль от всех осуществленных коммерческих запусков в 2015 г. составила 2,15 млрд. долл. США.

Рынок пусковых услуг представлен множеством различных ракет. Цены на этом рынке существенно различаются (от 30 до 400 млн. долл.). Это связано, в первую очередь, с развитием технологий отдельных стран. При более высоком уровне технологического развития страна или компания могут предложить запуск ракеты-носителя по более низкой цене.

4) *Процесс интернационализации* также отразился и на космической индустрии. На сегодняшний день при реализации крупномасштабных проектов все больше наблюдается концентрация ресурсов и кооперация отдельных стран.

Например, в настоящее время ведутся переговоры между Российскими космическими агентствами и NASA о совместных работах на Луне.

Однако, несмотря на все преимущества совместной работы, Соединенные Штаты несут большие затраты, т.к. не имеют собственной транспортировочной системы для доставки людей на МКС, поэтому вынуждены прибегать к услугам Российской Федерации. Сумма последнего контракта между США и Россией составила 490 млн. долл.

В связи с этим Соединенные Штаты уделяют большое внимание созданию собственной системы отправки космонавтов на Международную Космическую Станцию. Для этого NASA была разработана специальная программа по развитию частных пилотируемых кораблей.

5) Перспективным направлением развития космической деятельности является *добыча полезных ресурсов на астероидах*. Рентабельность добычи определенных ресурсов зависит от его рыночной цены и затрат на его добычу. В настоящее время затраты на добычу не окупятся рыночной стоимостью добытого ресурса.

Стоит учитывать тот факт, что с сокращением количества ресурсов на Земле, их цена возрастает, поэтому, возможно, скоро добыча полезных ресурсов на космических объектах станет намного выгоднее.

Исследование Австралийского центра космических исследований показало, что для одного богатого железом астероида инвестиции окупятся через 85 лет, если руда будет доставляться обратно на Землю, и за 5 лет, если будет использоваться в космосе. Т.е. намного выгоднее будет не отправлять ресурсы на Землю, а использовать их на месте.

Первый шаг в этом направлении предприняли Соединенные Штаты, где в ноябре 2015 г. был подписан Акт о космической конкурентоспособности США, регулирующий добычу полезных ископаемых в космосе. Согласно данному документу, частные компании получают полное право на использование всех природных ресурсов, добытых ими на астероидах.

Также власти Люксембурга в начале 2016 г. объявили о планах разработать комплекс специальных мер по развитию индустрии добычи ресурсов на астероидах. Уже заключены контракты между Люксембургом и двумя американскими компаниями по добыче ресурсов в космическом пространстве. Возможно, что первая миссия по их добыче будет осуществлена в ближайшие пять лет.

Литература

1. Интернет-адрес: https://www.spacefoundation.org/sites/default/files/downloads/The_Space_Report_2015_Overview_TOC_Exhibits.pdf.
2. Интернет-адрес: http://www.faa.gov/about/office_org/headquarters_offices/ast/media/2016_Compendum.pdf.

СЕКЦИЯ 13: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

1 место

Особенности экоинновационной политики Дании

Зеленовский М. А., студ. 3 к.,

научный руководитель – Климович Л. А., к. э. н., доцент

Экоинновационный процесс является ключевым условием становления на путь экологически сбалансированного устойчивого развития всех стран мира. Однако наиболее интересным представляется опыт малых стран Западной Европы, в частности Дании, так при отсутствии значительного объема капитала или природных ресурсов в этой стране были созданы благоприятные условия для развития экоинноваций.

Система поддержки экоинноваций в Дании выглядит следующим образом (рисунок 1).

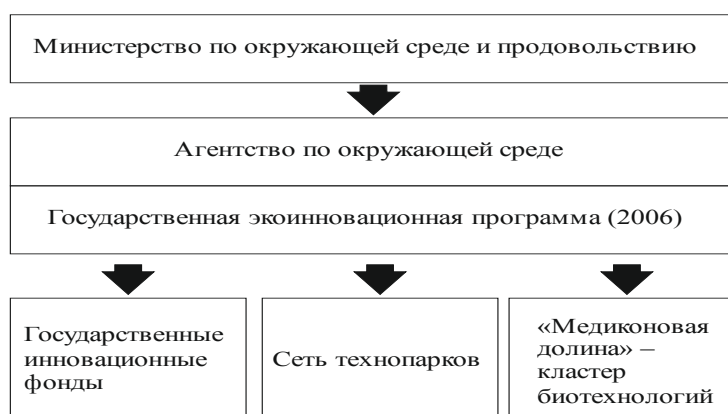


Рисунок 1 – Система поддержки экоинноваций Дании

Примечание: составлено автором на основе [4]

Субсидирование предприятий датским правительством происходит по таким направлениям, как водные ресурсы, адаптация к климатическим изменениям, переработка отходов, очищение воздуха, уменьшение шума, снижение выбросов ядовитых химикатов, деятельность предприятий в области охраны окружающей среды и экологичные конструкции. Объем финансирования по этой линии в 2014 г. составил 18 млн. долл. США [5].

В Дании был образован второй в мире по количеству изобретений в области биотехнологий с коммерческим применением исследовательский центр – «Медиконовая долина», на территории которого функционирует приблизительно 80-ти биотехнологических, 20-ти фармацевтических компаний и около ста компаний,

производящих медицинское оборудование, 7 технопарков и 6 инкубаторов. Рост отрасли биотехнологий в этом центре поспособствовал росту фармацевтической промышленности в Дании, которая с 2001 до 2011 гг. выросла на 250 %. В Медиконовой долине сформирован образовательный кластер Университет Эресунна, в 12-ти учреждениях которого обучается 150 тыс. студентов [3].

Основными особенностями датской системы поддержки экоинноваций являются:

- Высокая доля университетского сектора (до 30 %);
- Высокая доля расходов бюджета на инновационное развитие (1,8 % против 1,4 % по ЕС) [2];
- Развитая сеть инновационных фондов, в т. ч. венчурных;
- Развитая сеть технопарков, инкубаторов и кластеров;
- Высокая производительность материалов и энергетики.

Для Дании характерны высокие показатели развития «зеленой» экономики. Отрасль экологических технологий приносит до 10 % ВВП и до 10,4 % экспортной выручки. «Зеленый» сектор обеспечивает рабочими местами 106 тыс. человек – почти 8,5 % работоспособного населения страны [5]. С момента принятия экоинновационной программы потребление ресурсов на душу человека снизилось на 27 %. Производительности энергетики составляет 14,6 евро с кг. топлива против всего 8,2 евро в ЕС, а рост этого показателя с 2006 г. составил 22 %. Дания занимает третье место по сводному экоинновационному индексу среди стран ЕС [1, 2].

К недостаткам датской системы поддержки экоинноваций относятся быстрые темпы роста заработной платы при небольшом росте производительности труда; высокое налоговое бремя, отпугивающее высококвалифицированные кадры; экспортная направленность в условиях жёсткой конкуренции [5].

Развитие венчурной деятельности, создание специальных экоинновационных фондов и развитие сети технопарков являются перспективными направлениями для реформирования системы экоинновационного развития Республики Беларусь.

Проводимая в Дании экоинновационная политика подтолкнула развитие технологий и обеспечила устойчивую тенденцию к интенсификации экономики и реструктуризации энергетики в пользу большей доли возобновляемых источников энергии.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.eco-innovation.eu/>.
2. Интернет-адрес: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
3. Интернет-адрес: <http://mva.org/about-mva/>.
4. Интернет-адрес: <http://eng.ecoinnovation.dk/the-danish-eco-innovation-program/>.

5. *Varga H. Eco-innovation in Denmark. Country Profile 2013: Denmark / H. Varga. – Brussels: European Commission, DG Environment, 2013. – 42 p.*

2 место

Экономические последствия санкций Европейского союза против России и российских ответных мер

**Баламут Н. Г., студ. 4 к.,
научный руководитель – Данильченко А. В., д. э. н., профессор**

Россия является третьим по величине торговым партнером Евросоюза. В 2014 году объем торговли между сторонами снизился как благодаря рецессии российской экономики, так и благодаря конфликту в Украине, который привел к санкциям со стороны ЕС в отношении России и российским ответным мерам.

Хотя торговые связи между Россией и ЕС и являются глубокими, они не равны. На основе общих объемов торговли между сторонами (экспорт российских товаров и услуг в ЕС превышает импорт товаров и услуг из стран Евросоюза) можно сделать вывод, что ЕС является гораздо более важным торговым партнером для России, чем Россия для ЕС. В 2014 году более половины российского экспорта (52 %) приходилось на страны Евросоюза, что эквивалентно 13 % ВВП России, в то время как на долю России – немногим более 6 % от объема всего экспорта ЕС, что менее 1 % ВВП Союза [1].

Еще до введения санкций экономика России в связи с падением цены на нефть и ослаблением российского рубля начала стагнировать. 20 февраля 2014 года Совет Европейского союза в связи с ситуацией в Украине принял решение о введении в отношении России «точечных санкций», в том числе заморозки счетов и запрета на въезд в ЕС, в отношении лиц, ответственных за «нарушение прав человека, насилие и чрезмерное применение силы», а также приостановил экспорт военного и полицейского спецоборудования. Это стало началом самого большого кризиса в отношениях России и западных стран со времен холодной войны.

7 августа 2014 года в качестве ответных санкций Россия ввела ряд ограничений на импорт сельскохозяйственной продукции из ЕС, в частности мяса, молочных продуктов, фруктов и овощей. Объяснение принятия такой меры сводилось к тому, что продовольственное эмбарго должно было поддержать сельхозпроизводителя. При этом все опасения по поводу увеличения темпов продовольственной инфляции считались необоснованными.

По факту же инфляция получила мощный импульс для своего ускорения. По итогам 2014 года потребительские цены выросли на 11,4 %, а по итогам 2015 года – на 12,9 %, хотя еще в 2013 году прирост цен составил всего лишь 6,5 %. Безусловно, в таком скачке цен важную роль сыграло ослабление рубля, однако влияние российских антисанкций также было значимым.

По итогам 2015 года прирост производства в России продукции сельского хозяйства составил 3 % к 2014 году. Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака, выросло на 2 % [3]. На фоне общего падения российской экономики, ВВП которой в 2015 году снизился на 3,7 % по сравнению с 2014 годом, это является убедительным доказательством полезности российского продуктового эмбарго. Но если посмотреть на то, как изменилась картина в данных отраслях по сравнению с предыдущими годами, то доказательства выгоды эмбарго для товаропроизводителей в России не просматриваются. В 2000-2014 гг. среднегодовой показатель прироста производства продукции сельского хозяйства равнялся 3,5 %, а производство пищевой промышленности и вовсе прирастало на 4,6 % ежегодно [2].

В то же время, невзирая на российский запрет импорта европейской сельскохозяйственной продукции, совокупный экспорт продовольственных товаров ЕС в третьи страны в 2015 году составил более 129 млрд евро, что на 6 % больше по сравнению с 2014 годом. Наибольший рост был зафиксирован в таких направлениях, как США (+18,5 %), Китай (+39 %), Саудовская Аравия (+34 %) и Турция (+20 %) [1].

После введения Россией продовольственного эмбарго некоторые европейские страны, такие как Литва, Латвия и Польша, стали проявлять интерес к возможности экспорта запрещенных товаров в Беларусь, их переработке в данной стране и последующей отправке в Россию. Но в связи с тем, что способность заводов перерабатывать мясо или молоко является ограниченной, наращивание больших объемов производства оказалось затруднительным.

Российским эмбарго решили воспользоваться и белорусские предприниматели, которые надеялись использовать открытую границу между Беларусью и Россией для контрабанды товаров. Согласно данным федеральной таможенной службы России, Беларусь стала бесспорным лидером по поставкам запрещенных западных продуктов питания в Россию.

Таким образом, в связи с санкциями ЕС и российскими контрмерами экономическая ситуация в России значительно ухудшилась. Экономика ЕС, в свою очередь, доказала свою стойкость. Негативный эффект для стран Евросоюза проявился преимущественно в снижении экспорта агропродовольственных товаров в Россию, что было нивелировано перенаправлением экспорта на альтернативные рынки. Беларусь намеревалась

воспользоваться российскими антисанкциями и увеличить поставки отечественной продовольственной продукции на российский рынок, но экспортные возможности страны оказались ограниченными.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
2. *Николаев И. А.* Продовольствие в системе экономических санкций: аналитический доклад / И. А. Николаев, Т. Е. Марченко, О. С. Точилкина // Институт стратегического анализа ФБК [Электронный ресурс]. – 29.02.2016. – 25 с. – Режим доступа: <http://www.fbk.ru/upload/docs/food.pdf>. – Дата доступа: 22.03.2016.
3. Интернет-адрес: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/databases/.

3 место

Международный рынок товаров ИКТ: состояние, структура и перспективы развития

Молчан Я. В., студ. 3 к.,

научный руководитель – Давыденко Е. Л., д. э. н., профессор

В 21 в. ИКТ являются основой жизни общества, они изменили и продолжают изменять многие аспекты мировой экономики, выполнение функций правительства, их прогресс является значительной движущей силой экономического роста. Термин ИКТ является синтезом информационных технологий и коммуникационных сетей. В состав ИКТ входят Интернет и все компьютерное оборудование, программное обеспечение, радио, цифровое телевидение, беспроводные сети, сотовые телефоны и др. Основным индексом развития ИКТ в стране на международной арене признан индекс Международного союза электросвязи IDI. Лидирует в рейтинге стран по такому показателю Южная Корея; Беларусь же находится на 36 месте [3].

Сектор ИКТ является самым быстроизменяющимся с точки зрения конъюнктуры и товарных позиций, так как появление новых технологий влечет за собой изменение запросов пользователей и заставляет производителей подстраиваться под них. Среди таких абсолютно новых для рынка товаров – тонкие клиенты, нулевые клиенты, микро ПК, неттопы и др. В апреле 2016 г. южнокорейская компания Samsung запатентовала контактные линзы с фотокамерой, которые управляются морганием [4]. Также в апреле 2016 г. японской компанией Sharp был выпущен смартфон под управлением Android, который выполнен в стиле маленького робота, способен ходить и наделен искусственным интеллектом. Цена

такого смартфона составляет \$1,8 тыс. [2]. Можно заметить, что цена такого устройства относительно невелика: приблизительно 2 обычных смартфона марки Apple. Все это подтверждает, что скорость развития рынка ИКТ огромна.

Около 5 лет назад произошла смена лидерства на рынке товаров и услуг ИКТ от развитых стран к развивающимся. Борьба за первенство происходит между США и странами ЮВА, в то время как государства Европы теряют лидерство. В мировом рейтинге Fortune Global среди корпораций сферы технологий лидерство принадлежит южнокорейской компании Samsung, которая смогла опередить всемирноизвестную компанию Apple на 2 позиции [1].

В экспорте товаров ИКТ лидирует азиатский регион: Гонконг, Филиппины, Сингапур, Малайзия и Китай. В секторе импорта товаров ИКТ снова же лидируют страны Азии: Малайзия, Филиппины, Китай, Вьетнам. Будущее рынка ИКТ на ближайшие годы также определяется бурным развитием азиатского рынка, который будет оттеснять европейские и североамериканские страны. Главными аргументами для такого предположения служат растущий уровень ИКТ в азиатском регионе, развивающиеся мощные технологические компании, а также превышающие среднемировой уровень долевые показатели экспорта и импорта товаров и услуг ИКТ в ВВП. Главными игроками на рынке, по прогнозам, останутся Китай, Южная Корея, Индия, Сингапур, Филиппины, Малайзия и США.

Что касается места нашей страны на рынке ИКТ, то Республика Беларусь только начала входить на него. Республика производит изолированные провода и кабели, электро- и радиоэлементы, электронно-вычислительные машины, разрабатывает программное обеспечение, базы данных и др. У Беларуси отрицательное сальдо платежного баланса по торговле товарами ИКТ: импорт превышает экспорт в 8 раз. Основным импортером продукции республики является Россия; основными экспортёрами по отношению к нам являются Китай, Россия, США и Германия [5].

Чтобы интенсифицировать развитие сферы ИКТ в Беларуси, стоит нацелить внимание на стимулировании потоков инвестиций в страну, особенно благодаря ПВТ и индустриальному парку «Великий камень», так как таким способом быстрее всего можно привлечь в страну иностранные более развитые технологии. Беларуси будет сложно начать активное развитие, сосредоточившись на собственных разработках; поэтому лучше сначала освоить уже апробированные за рубежом технологии. Далее нашей стране не стоит концентрировать мощности на производстве таких товаров, как смартфоны и ноутбуки. Рынок этих товаров заполнен другими корпорациями, уровень технологий которых очень высокий, и Беларусь не сможет проникнуть на такой рынок. Однако у нашей страны огромный потенциал в сфере производства принтеров, программного обеспечения, серверов,

интегральных микросхем, так как в секторе таких товаров потребитель более подвижен и преимуществом белорусских товаров может стать относительно более низкая цена при вполне высоком качестве товаров.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://fortune.com/global500/>.
2. Интернет-адрес: <http://tass.ru/nauka/3202465>.
3. Интернет-адрес: <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2015/MISR2015-w5.pdf>.
4. Интернет-адрес: <http://tass.ru/nauka/3202465>.
5. Национальные счета в Республике Беларусь. Статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2016. – 291 с.

СЕКЦИЯ 14: ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1 место

Экспортный потенциал Республики Беларусь и пути его повышения

Файзуллина Д. М., студ. 5 к.,

научный руководитель – Юрова Н. В., к. э. н., доцент

Республика Беларусь – это страна с открытой экономикой, внешнеторговая политика которой является многовекторной. Беларусь сотрудничает не только с традиционными партнерами, но и развивает отношения на всех континентах, активно участвует в международных процессах интеграции.

Одним из основных приоритетов экономического развития Республики Беларусь является экспорт, а именно его наращивание и диверсификация. Экономика Республики Беларусь является открытой, а значит, благосостояние страны напрямую зависит от развития экспорта и экспортного потенциала.

В 2015 г. экспорт товаров Республики Беларусь составил 26 209 млн. долларов США, что на 26,1% меньше, чем в 2014 г. По сравнению с 2014 г., экспорт товаров увеличился на 2,4% в натуральном выражении при снижении средних цен экспорта на 27,8%. Более всего на общее сокращение товарного экспорта повлияло снижение поставок минеральных продуктов (на 4,3 млрд. долларов), продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (на 1,2 млрд. долларов), транспортных средств (на 0,9 млрд. долларов США) и машин

и оборудования (на 0,8 млрд. долларов) [5]. Экспорт услуг Республики Беларусь в 2015 г. составил 6 674 млн. долларов США [1, 3]. Несмотря на снижение экспорта товаров и услуг по сравнению с 2014 г., доля услуг увеличилась на 2,6%.

Экспортная квота Республики Беларусь традиционно высокая (50-60%, в 2012 г.-82%), что свидетельствует об интегрированности страны в мировую экономику и ее зависимости от конъюнктуры мировых рынков [3]. Доля республики в мировом экспорте и ВВП растет - это говорит о том, что Беларусь реализует свой экспортный потенциал и развивает его. Коэффициент МРТ также имеет высокие значения (более 2%), что подтверждает предыдущий вывод об интегрированности страны в мировую экономику. Эффективность экспорта не очень высокая, но она растет с каждым годом, что означает правильность выбранной экспортной политики [10, 11, 12, 13, 14, 15, 16]. Полученные значения коэффициента эффективности экспорта (не выше 75%) позволяют отнести Республику Беларусь в группу С. Группа С представляет собой страны с переходной экономикой, показатель экспортных поступлений которых находится на среднемировом уровне либо даже выше; экспортная квота стран данной группы имеет значения не менее 50%; эффективность экспортных операций невысокая. Причиной этому является недостаточная конкурентоспособность товаров на международных рынках, привлекательность которых обусловлена не качеством, а ценой; также причиной может быть невысокая доля экспорта наукоемких отраслей (доля продукции высоких технологий не превышает 10% объема промышленного экспорта). Наряду с Республикой Беларусь в эту группу входят такие страны, как Венгрия, Эстония и Словакия [8]. Республика Беларусь имеет сравнительное преимущество по основным экспортным товарам, а именно по нефтепродуктам, пруткам из углеродистой стали, калийным удобрениям и молоку, и сливкам, значит, они являются конкурентоспособными на мировом рынке и страна должна продолжать производить и экспортировать их [4, 16]. Экспорт Республики Беларусь диверсифицирован, а не сконцентрирован на небольшой товарной группе, что подтверждают значения индексов диверсификации и концентрации экспорта [9]. Увеличения экспорта в 2,18-2,22 раза к 2015 году согласно Национальной программе развития экспорта на 2011-2015 годы не произошло, экспорт увеличился лишь в 1,12 раза по сравнению с 2010 годом. Доля экспорта услуг достигла прогнозных значений, составив 20,3% общего экспорта, что является очень хорошим результатом, принимая во внимание сложившуюся ситуацию в торговле и экономике в целом. По товарным разделам лучших результатов достигла химическая промышленность; ее экспорт, по итогу, практически достиг прогнозных значений, чего нельзя сказать об остальных товарных разделах экспорта [1, 3, 6]. Таким образом,

экспортный потенциал Республики Беларусь не был реализован в достаточной степени вследствие сложившейся экономической ситуации в мире, и, как результат, в стране.

Основными перспективами развития экспортного потенциала Беларуси являются разработка новых технологий и наукоемких продуктов, внедрение этих технологий в традиционные сектора для повышения их эффективности, дальнейшее развитие рынка IT-услуг, создание товаров с высокой добавленной стоимостью на базе имеющегося сырья, увеличение доли услуг в экспорте за счет логистических, информационно-коммуникационных и консалтинговых услуг; то есть сосредоточиться на традиционных экспортных позициях, по которым Беларусь имеет конкурентные преимущества, модернизировать их и тем самым повысить производительность, а также уделить внимание новым технологиям и IT-рынку, так как на этих рынках Беларусь уже зарекомендовала себя и имеет все шансы на дальнейшую экспансию [2, 7]. Увеличить экспортный потенциал Беларуси можно за счет стимулирования зарубежных контрагентов к приобретению белорусских товаров и услуг за счет предоставления разного рода льгот, кредитования экспортеров и субсидирования затрат, создания совместных предприятий и открытия официальных представительств крупных компаний за рубежом, проведения взвешенной ценовой политики с новыми контрагентами и гибкой маркетинговой политики, организации пред- и послепродажного сервиса, а также участия в международных выставках, ярмарках и тендерах. Необходимо усиливать кооперационные связи с традиционными партнерами и стремиться выходить на новые перспективные рынки.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://mfa.gov.by/>.
2. Интернет-адрес: <http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/nacionalnaya-strategiya>.
3. Интернет-адрес: <http://nbrb.by/>.
4. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь. Информационно-аналитический сборник. - Национальный банк Республики Беларусь. - 2014.
5. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь. Информационно-аналитический сборник. - Национальный банк Республики Беларусь. - 2015.
6. Интернет-адрес: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic01/text820.htm>.
7. Интернет-адрес: <http://forumpravo.by/forums/npa.aspx?forum=15&topic=3778>.
8. Решетников Д. Г. Особенности товарной структуры внешней торговли Республики Беларусь / Д. Г. Решетников // Белорус. журн. междунар. права и междунар. отношений. — 2002. — № 3. — С. 92—100.

9. Интернет-адрес: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.
10. Интернет-адрес: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/countries/1W?display=graph>.
11. UNCTAD Handbook of Statistics 2005. United Nations Conference on Trade and Development, United Nations. N.Y. and Geneva.- 2005.
12. UNCTAD Handbook of Statistics 2006-07. United Nations Conference on Trade and Development, United Nations. N.Y. and Geneva.- 2006-2007.
13. UNCTAD Handbook of Statistics 2012. United Nations Conference on Trade and Development, United Nations. New York and Geneva.- 2012.
14. UNCTAD Handbook of Statistics 2013. United Nations Conference on Trade and Development, United Nations. New York and Geneva.- 2013.
15. UNCTAD Handbook of Statistics 2014. United Nations Conference on Trade and Development, United Nations. New York and Geneva.- 2014.
16. UNCTAD Handbook of Statistics 2015. United Nations Conference on Trade and Development, United Nations. New York and Geneva.- 2015.

2 место

**Внешняя торговля как основная форма внешнеэкономической
деятельности Республики Беларусь в контексте развития евразийской
интеграции: тенденции и перспективы развития**

Ермакович Е. С., студ. 4 к.,

научный руководитель – Юрова Н. В., к. э. н., доцент

Внешняя торговля относится к числу приоритетных направлений внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь, а в совокупности со значимостью для экономики нашей страны экономических и политических связей со странами-партнерами по ЕАЭС является одним из основных векторов дальнейшего развития. Подводя итоги первого года функционирования ЕАЭС, можно сказать, что торговля между странами-участницами, а также их внешнеторговые операции с третьими странами дали достаточно неоднозначную картину. Несмотря на масштабный спад объемов торговли в стоимостном выражении, который был вызван антироссийскими санкциями, падением курсов национальных валют, а также снижением цен на основные статьи экспорта, в натуральных показателях торговля в рамках ЕАЭС демонстрирует стабильность, а в отдельных секторах даже наблюдается рост. Таким образом, по итогам 2015 года отмечаются следующие тенденции во внешней торговле Республики Беларусь со странами ЕАЭС.

1) Сохранение отрицательного сальдо внешней торговли Беларуси со странами-участницами ЕАЭС вследствие дефицита торговли товарами, а также значительное сокращение стоимостных объемов взаимной торговли и торговли с третьими странами. Высокая концентрация внешней торговли на рынок России.

Объем внешнеторгового оборота товарами Беларуси со странами-участницами ЕАЭС сократился на 26,2% по сравнению с 2014 годом и составил 27,6 млрд. долларов, что составляет 50,6% общего товарооборота Республики Беларусь. Как ранее неоднократно отмечалось, товарооборот с Россией составил основную часть в торговле со странами союза – 97,6% товарооборота Беларуси в рамках ЕАЭС приходится на Российскую Федерацию, или 49,4% общего товарооборота Республики Беларусь. Дефицит внешней торговли товарами сложился в размере 6,3 млрд. долларов, притом, что в 2014 году данный показатель составил 6,2 млрд. долларов.

2) Низкие показатели товарооборота с новыми странами-участницами ЕАЭС – Арменией и Киргизией, а также с Казахстаном. Удельный вес взаимной торговли с Республикой Казахстан, Кыргызской Республикой и Республикой Армения составил соответственно 2,1%, 0,2% и 0,1% от товарооборота с государствами ЕАЭС.

3) Сохранение низкой степени диверсификации по экспортным товарным позициям во взаимной торговле со странами ЕАЭС. Рост импорта промежуточных товаров (энергоносители, сырье, материалы и комплектующие). Происходит увеличение степени товарной концентрации из-за роста доли ключевых товаров в общем объеме их поставок на рынки ЕАЭС (нефтепродуктов, грузовых автомобилей, тракторов и седельных тягачей, шин, молока и молочных продуктов, мяса и мясных субпродуктов, тары пластмассовой, черных металлов). Их доля в общем объеме экспорта превышает 70%, что свидетельствует о высокой степени уязвимости экспорта от изменений, происходящих на рынках, ограниченного числа данных товаров. Неэффективная товарная структура экспорта.

4) Сохранение положительной тенденции роста торговли услугами. Оборот торговли услугами со странами ЕАЭС за 2015 год составил 3 млрд. долларов, сократившись по сравнению с 2014 годом на 21,4%, а также на 96,2% был представлен оборотом услуг с Россией. Положительное сальдо торговли услугами снизилось с 794,9 млн. долларов в 2014 году до 566,4 млн. долларов в 2015 году.

5) Сохранение большого количества различных изъятий и нетарифных ограничений в рамках ЕАЭС. Если на момент подписания договора о ЕАЭС во взаимной торговле между странами существовало около 600 изъятий, то сейчас – около 450. В настоящее время ведется активная работа по решению данной проблемы, намечены крайние сроки по отмене всех изъятий и ограничений — 2025 г.

На основании выше изложенных тенденций развития взаимной торговли со странами-участницами ЕАЭС, одна из первоочередных задач Программы «Экспорт Беларуси» на 2016-2020 гг. – достижение цели по выполнению партнерами по ЕАЭС договоренностей о снятии барьеров, ограничений и изъятий в торговле отдельными видами товаров и оказании отдельных видов услуг, в первую очередь, в отношении энергоносителей, продукции сборочных производств, либерализации автомобильных перевозок и других чувствительных позиций. Если рынок ЕАЭС к 2017—2018 гг. начнет работать и приносить участникам обозначенные прибыли и положительные эффекты, а также в ближайшей перспективе будут сняты основные нетарифные барьеры и устранены изъятия, то Беларусь, при грамотной внешнеэкономической политике и удачной конъюнктуре внешних рынков, имеет все шансы повысить эффективность внешнеэкономической деятельности, а значит вывести свою конкурентоспособность в рамках ЕАЭС на новый уровень.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.nbrb.by/publications/BalPayEEU/BalPayEEU2015.pdf>.
2. Интернет-адрес: <http://forumpravo.by/forums/npa.aspx?forum=15&topic=3778>.

3 место

Внеэкономическая деятельность Республики Беларусь в рамках евразийской интеграции: положительные и отрицательные аспекты

Гоголь Д. В., студ. 4 к.,

научный руководитель – Юрова Н. В., к. э. н., доцент

В современных условиях экономические отношения Республики Беларусь со странами ЕАЭС имеют большое значение, при этом деятельность в рамках таких отношений имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Среди общих положительных моментов стоит отметить, что данная организация представляет собой крупный социально-экономический комплекс — вступая в ЕАЭС страна получает доступ к большому количеству ресурсов. Это позволяет нашей стране иметь большие доли экспорта и импорта в сфере нефте- и сельхозпродуктов. Среди положительных моментов стоит отметить большое количество льготных режимов и преференций, а также единый тариф ЕАЭС, который позволяет товарам свободно перемещаться по территории организации. Такие льготные режимы на энергоносители являются очень выгодными для нашей страны, так как у нас наблюдается нехватка данных ресурсов. Так, например, в 2012 году Беларусь сэкономила около 10 млрд. долларов США именно за счет льготных российских цен на энергоносители. Кроме того, благодаря членству в ЕАЭС Беларусь может рассчитывать на экономическую и

внешнеполитическую поддержку (например, предоставление кредита на 2 млрд. долл.). Также можно отметить момент исторической близости экономик стран ЕАЭС и существование в прошлом общего экономического комплекса. В дополнение к уже существующей интеграции стран возможно осуществление интеграции самого ЕАЭС со сторонними организациями (страны ЕС и Азии) и потенциальное создание Экономического пояса Шелкового пути.

Среди общих отрицательных моментов можно отметить указанный ранее единый тарифный режим, который не позволяет технологиям и сырью свободно пересекать границы ЕАЭС. Кроме того, наличие такого режима не спасает от наличия протекционистских мер как на уровне компаний, так и на уровне государств. Далее следует отметить, что излишняя заикленность на внутреннем рынке организации, а также высокая степень зависимости (особенно это касается Беларуси в отношении России) не позволяет равномерно и эффективно развивать внутренний рынок и повышать конкурентоспособность национальной продукции. Зависимость стран друг от друга переносится из сферы в сферу, затрагивая и экономику, и политику. Эта же зависимость является одним из основополагающих факторов быстрого реагирования на кризисные явления в соседней стране. Такая зависимость усугубляется наличием противоречий между основными государствами-членами ЕАЭС и разными целями участия в организации. Кроме того, низкий уровень национальной конкурентоспособности Беларуси на внешних рынках и принцип многовекторности во внешней политике приводят к тому, что ЕАЭС перестает быть важнейшим направлением в экономической деятельности.

Среди негативных моментов также следует отметить использование странами девальвации как инструмента повышения уровня конкурентоспособности национальных товаров и услуг; существует мнение, согласно которому в рамках объединения проводятся валютные войны. Проблемным пунктом выступает и существующая денежно-кредитная политика государства. Так, нарушаются положения основных документов организации касательно уровней инфляции; за последние четыре года не был выполнен норматив максимального отклонения в инфляционных показателях. Кроме того, на практике налоговое законодательство не гармонизировано, что используется странами при преследовании своих интересов. Отдельным аспектом существующих ограничений на пути к получению всех положительных эффектов от создания объединения выступают нетарифные ограничения. На данный момент они выполняют функцию защиты, но при этом не позволяют использовать в полной мере преимущества особых условий торговли и концентрироваться на наиболее прибыльной в рамках объединения деятельности. При ликвидации всех или хотя бы

большинства таких ограничений именно Беларусь сможет получить наибольший положительный эффект.

Внешнеэкономическая деятельность нашей страны в рамках евразийской интеграции особенно важна в некоторых сферах. Так, на данный момент Беларусь не может в полной мере использовать открывшиеся возможности в сфере закупки энергоносителей в связи с верховенством Соглашения Таможенного союза. В планах у ЕАЭС создание единых рынков газа, нефти и нефтепродуктов, которое, однако, сопровождается трудностями в выстраивании единого подхода в практическом аспекте объединения этих сфер. Однако крупным стимулом выступают положительные эффекты, которые оцениваются в миллиарды долларов. Отдельно стоит отметить создание в будущем также и единого фармацевтического рынка. С одной стороны, Беларусь получит доступ к крупному потребительскому рынку; с другой — столкнется с высоким уровнем конкуренции. Кроме того, наиболее успешная продукция уже выведена на рынки стран ЕАЭС, что указывает на неоднозначность потенциального эффекта от создания общего рынка в этой сфере для Беларуси. На данный момент существует острая необходимость в создании единых стандартов и гармонизации требований. В сфере же науки и высоких технологий Республика Беларусь имеет достаточное количество проблем, поэтому сотрудничество с другими странами является важным для повышения национальной конкурентоспособности, при этом в рамках ЕАЭС такое сотрудничество только углубляется.

Таким образом, долгосрочный аспект внешнеэкономической деятельности Беларуси в рамках ЕАЭС открывает ряд перспектив, которые имеют большой вес для национальной экономики. При этом на данный момент реальные положительные эффекты от создания объединения невелики, хотя и остаются действительно важными для нашей страны.

СЕКЦИЯ 15: МИКРО- И МАКРОЭКОНОМИКА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

1 место

Кластеры: уроки немецкого опыта для Беларуси

Меречко А. С., студ. 1 к.,

научный руководитель – Хмурович Л. В., ст. преподаватель

В условиях нестабильной экономической ситуации политика кластеризации доказала свою перспективность и эффективность на практике наиболее развитых стран мира, которые начали её активно внедрять уже с 90-х годов 20 века. Для экономики территории

определённой области, города и даже страны кластеры играют роль «точек роста», являются инструментом активизации инновационной деятельности. Акторы также получают ряд положительных эффектов от географической концентрации, и вследствие становятся более конкурентоспособными как на национальном, так и на иностранном рынках, быстро вытесняя своих соперников. Как известно, на сегодняшний день экономика Германии является одной из передовых экономик мира, чему и способствует ориентация на сферу инноваций и осуществление кластерной политики. Именно поэтому для Беларуси интересен опыт Германии в качестве примера действенной кластерной организации.

В Германии особое внимание уделяется вопросу инициатора создания кластеров. Страна отстаивает и успешно реализует позицию, согласно которой государство должно занимать теньевую сторону партнёрства в управлении кластерами. Кластерная инициатива должна быть добровольной. Если кластер не перспективен, не рентабелен больше для самих акторов, то он распадается. Тем не менее, нельзя полностью отрицать важность правительства для развития кластеров. Ведь даже в Германии, как правило, проекты предприятий получают государственную поддержку в размере 50%, а проекты университетов могут быть оплачены государством полностью. Остальное бремя финансов приходится на членские взносы членов кластера и выручку от произведённых товаров и оказанных услуг. Важной составляющей господдержки являются кластерные проекты. Конкурсы по финансированию являются отличной мотивацией для заинтересованных предприятий. И даже если проект не выигрывает, хозяйственные субъекты получают хороший опыт самоорганизации и внутриотраслевой кооперации, и, как следствие, положительный синергетический эффект. Правительство Германии также предоставляет коммерческие площади и помещения для кластерных организаций.

Деятельность ведущих кластеров Германии сосредоточена в автомобиле- и машиностроении, биотехнологии, медицинском оборудовании, электронике, оптике, логистике, возобновляемых источниках энергии и др. Здесь работают 3 лучших мировых кластера высоких технологий, получивших название «Силиконовая долина XXI века», – это Мюнхен, Гамбург, Дрезден. Наиболее успешно функционирует региональный Мюнхенский кластер биотехнологий (BioRegioMunich), который развивается за счет фармацевтических и диагностических исследований, а не за счет производства. Особо выделяется и автомобильный кластер Восточной Германии ACOD, имеющий в своем составе 5 всемирно известных марок автомобилей: BMW, Mercedes-Benz, Volkswagen, Opel и Porsche.

Хотя Беларусь и осознаёт важность ускоренного перехода экономики на инновационный путь развития и стимулирования создания кластеров, она намного отстаёт в этом не только от развитой Германии, но даже от наших партнёров по ЕАЭС, которые уже

достигли значительного прогресса в кластеризации. В Государственной программе инновационного развития Беларуси на 2011–2015 годы было предусмотрено создание семи кластеров разной специфики деятельности, однако проекты не были реализованы. [4] В настоящее время в стране существует успешный опыт реализации кластерной модели развития в IT-индустрии на базе научно-технологической ассоциации "Инфопарк" и Парка высоких технологий, которые осуществляют разработку и экспорт информационных технологий. Наиболее же представлены на территории Беларуси туристические кластеры. Например, действует кластер агроэкотуризма Гомельщины, созданный в 2006 году по инициативе самих акторов с целью развития сельского туризма в регионе с образованием экономически эффективных агротуристических сетей. Также можно отметить Воложинский район, где уже успешно работает самообразовавшийся кластер, все участники которого за счет эффекта синергии работают не как конкуренты, а как единая команда. У нашей страны пока что очень скромный опыт развития кластеров, но по оценкам ряда экспертов в Беларуси имеются перспективные сферы для создания и развития кластеров – это IT, деревообработка и туризм.

Очевидно, что опыт Германии не может быть полностью перенесён в Беларусь. Причина этого в том, что в Беларуси большую часть занимает государственный сектор, который не хочет идти по пути кластеризации, в то время как именно малый и средний бизнес являются основой германской экономики, обеспечивая около 57% ВВП страны и занятость 60% населения. Одна из эффективных идей Германии, которая уже используется в нашей стране – проведение конкурсов бизнес-проектов (программа «Мой бизнес» на ОНТ). Еще одной особенностью немецких кластеров, которую можно применить в белорусской экономической реальности, является активное продвижение кластеров путем организации различных семинаров, ярмарок, презентаций и инновационных форумов, что повысит известность кластеров (как за рубежом, так и в пределах страны) и привлечёт инвесторов и новых акторов. Положительную роль сыграла бы и приватизация предприятий, ведь так частные фирмы стали бы более конкурентоспособны в тех рыночных сферах, где практически монополизировал внутренний рынок госсектор. Таким образом, Беларусь имеет шансы улучшения своей экономической ситуации путём преодоления обозначенных проблем в создании кластеров через адаптацию опыта Германии к нашей реальности.

Литература

1. *Истомина Л. А.* Кластеры: уроки немецкого опыта для Беларуси [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.cluster.by/images/Кластеры-уроки%20немецкого%20опыта.pdf>. – Дата доступа: 10.03.2016.

2. Интернет-адрес: <http://www.belta.by/economics/view/klasternejaja-politika-dolzna-stat-instrumentom-povyshenija-konkurentosposobnosti-goluhov-92447-2012>.

3. *Портер М. Э.* Конкуренция / М. Э. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 496 с.

4. Интернет-адрес: [http://www.pravo.by/pdf/2011-64/2011-64\(014-066\).pdf](http://www.pravo.by/pdf/2011-64/2011-64(014-066).pdf).

5. Интернет-адрес: <http://ced.by/ru/news/~shownews/czto-meszaet-razvitiu-klasterov-v-belarusi>.

2 место

Проблема «утечки мозгов» в Республике Беларусь и пути ее решения

Геворгян М. Э., студ. 2 к.,

научный руководитель – Нестерова А. А., ст. преподаватель

Переход экономик ведущих стран мира на стадию постиндустриального развития заставил более глубоко взглянуть на проблему «утечки мозгов». Актуальность данной темы заключается в том, что данный процесс носит глобальный характер, и Республика Беларусь, будучи расположенной в центре Европы и входящая в группу стран с открытой экономикой, в значительной степени подвластна процессу «утечки мозгов».

Рост потребности интеллектуальных мигрантов в развитые и развивающиеся страны, а также факт их ограниченности стали причиной острой конкуренции между многими странами на мировом рынке интеллектуального труда.

На современном этапе Республика Беларусь находится на видном месте среди стран-участниц в международном интеллектуальном потоке.

Наличие различных мнений, касающихся размера утечки высококвалифицированных специалистов и последствий от данного процесса связано, прежде всего, с тем, что в Республике Беларусь нет достоверной официальной информации о масштабах «утечки мозгов», а именно эмиграции ученых и специалистов как на временной, так и на постоянной основе.

И отсутствие достоверных данных вызывает определенные сложности в выборе стратегии развития.

В периоде с 2011 по 2013 года, согласно данным исследователей НАН Беларуси, число эмигрировавших деятелей науки сократилось в 3 раза по сравнению с 2006-2010 гг. Отметим, что на постоянную основу выехали 8 кандидатов наук и 6 исследователей без ученой степени в периоде с 2011-2013гг.

Среди эмигрировавших научных деятелей существует определенная тенденция выбора страны выезда. Лидером является США, доля эмигрантов в США составляет 22,9%, на втором месте Германия – 17,4% и на третьем месте находится Канада, туда направляются 8,3% специалистов.

Если рассматривать численность научных сотрудников, выехавших за пределы Республики Беларусь, по отраслям науки, то можно заметить, что в основном это деятели в области естественных наук: больше всего выезжают специалисты биологических (37,6%), химических (12,8%) и физических отраслей (16,5%). Меньше всего экономических отраслей – 1,8%.

Следует отметить, что немаловажным составляющим «интеллектуальной утечки» является возраст специалистов. Исходя из данных, приведенных статистическими отделами, можно сделать следующие выводы: большинство специалистов, выехавших за границу, были в возрасте от 30 до 39 и меньше всего пожилого возраста, от 70 лет и старше, - 0,9%.

Однако наряду с процессом эмиграции высококвалифицированных специалистов в Республике Беларусь наблюдается и обратный процесс, т.е. реэмиграция. Так, согласно данным института социологии НАН Беларуси большая доля вернувшихся научных сотрудников НАН Беларуси из Польши – 22,5%, из США, России, Германии – 12,9% и из Японии – 9,6% [1].

Сохранение и обновление связи между Республикой Беларусь и научной диаспорой за рубежом стало новой целью в развитии международных связей. Сложность заключалась в том, чтобы найти научных деятелей за рубежом, которые готовы были сотрудничать с научными деятелями, проживающими на территории Республики Беларусь. В результате долгих поисков была создана специальная база данных «Белорусских ученых за рубежом», в которую входят около 600 эмигрировавших научных сотрудников. Учитывая сегодняшнее состояние белорусской диаспоры, правительство Республики Беларусь интенсивно продвигает проекты по интеграции эмигрировавших ученых в формирование белорусской науки [2].

Сохранение и обновление связи между Республикой Беларусь и научной диаспорой за рубежом стало новой целью в развитии международных связей.

К дополнительным мерам, которые можно внести для проведения политики «сдерживания умов», можно отнести предоставление определенных льгот и привилегий, обеспечение необходимой социальной поддержкой особенно начинающим специалистам; активная поддержка программ стажировок специалистов, с целью переподготовки и усовершенствования знаний; усовершенствование системы отслеживания количества эмигрировавших высококвалифицированных специалистов.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://scienceportal.org.by/diaspora/>.
2. Интернет-адрес: <http://www.belisa.org.by/pdf/2013/diaspora.pdf>.

3 место

Причины безработицы в Республике Беларусь

Ильницкая Д. И., студ. 2 к.,

научный руководитель – Хмурович Л. В., ст. преподаватель

На сегодняшний день безработица является одной из наиболее важных проблем, угрожающих экономической и демографической безопасности Беларуси.

В качестве основных причин ее обострения в последние годы в РБ можно выделить следующие:

1) Низкий уровень оплаты труда и задолженность по оплате труда.

В последние месяцы в Беларуси наблюдается тенденция снижения средней заработной платы. Так, по данным Национального статистического комитета реальная заработная плата в 2015 году составила 96,9% по отношению к предыдущему году. [1] Прогнозируется ее дальнейшее снижение к концу 2016 года.

Согласно статистическим данным, в 2016 году увеличилось количество организаций, имеющих задолженности по оплате труда. Так, в январе 2015 г. таковых организаций в сельском хозяйстве, промышленности и строительстве было 141 с задолженностью в 60 млрд. рублей, а уже в марте 2016 г. количество таких организаций составило 151 с задолженностью в 68 млрд. [2].

2) Дисбаланс спроса и предложения.

На конец февраля 2016 года в органы по труду, занятости и социальной защите поступили сведения о наличии 28,5 тыс. вакансий, что составило 107,5 процента к уровню 2015 года [3]. Однако, количество вакансий практически в 2 раза меньше численности безработных, которая в феврале составил 51,1 тыс. человек. Следует отметить, что коэффициент напряженности на рынке труда увеличился с 0,7 (на 01.01.2016 г.) до 1,8 (на 1.03.2016 г.).

3) Влияние мирового кризиса.

Кризисное состояние мировой экономики и экономический спад в России оказали негативное влияние и на белорусскую экономику: в 2015 г. по сравнению с 2014 г. произошло снижение реального ВВП на 3,9%. Значительно сократились объемы экспорта, что также привело к сокращению спроса на рабочую силу внутри страны. Более того, многие

белорусы, ранее работавшие в России и других странах, в связи с ухудшением экономической конъюнктуры были сокращены и вернулись в Беларусь, пополнив ряды безработных.

4) Система образования.

Уровень безработицы тесно связан и с системой образования. По оценкам международных экспертов, нашим образовательным учреждениям присущ низкий уровень реакции на изменения на рынке труда, из-за чего он перенасыщен рядом невостребованных специалистов.

5) Введение налога на тунеядство.

Ранее люди, не имеющие работу, не видели смысла в регистрации в органах по труду, занятости и социальной защите и самостоятельно искали вакансии или находились на иждивении родных. Но ситуация на рынке труда кардинально изменилась в связи с принятием Декрета № 3 «О предупреждении социального иждивенчества». Декретом устанавливается обязанность граждан Беларуси, постоянно проживающих в нашей стране иностранных граждан и лиц без гражданства, не участвовавших в финансировании государственных расходов или участвовавших в таком финансировании менее 183 календарных дней в истекшем году, по уплате сбора в размере 20 базовых величин (4 200 000 белорусских рублей). Данное нововведение простимулировало безработных регистрироваться в центрах занятости и активно искать работу.

Таким образом, на рынке труда Беларуси сложилась довольно сложная ситуация и уже сейчас многим становится понятно — без глобальных реформ снизить уровень безработицы не удастся.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/godovye-dannye/izmenenie-realnoi-zarabotnoi-platy-rabotnikov-po-oblastyam-i-g-minsku/>.
2. Интернет-адрес: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/trud/operativnaya-informatsiya_8/zadolzhennosti-po-zarabotnoi-plate/o-prosrochennoy-zadolzhennosti-po-zarabotnoy-plate-v-marte-2016-g/.
3. Интернет-адрес: <http://www.mintrud.gov.by/ru/sostojanie>.

СЕКЦИЯ 16: НАЦИОНАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКИ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

1 место

Сравнительный анализ моделей привлечения ПИИ в странах ЕАЭС

Проскалович Р. В., маг.,

научный руководитель – Давыденко Е. Л., д. э. н., профессор

В настоящее время экономика Беларуси находится в состоянии рецессии, о чем говорит ряд показателей, в т. ч. снижение ВВП, сокращение объемов экспорта, рост безработицы и др. С учетом существующих ограничений в денежно-кредитной политике, обусловленных необходимостью борьбы с инфляцией, и ограничений в бюджетной политике, связанных с выплатами внешней задолженности, одним из перспективных драйверов экономики представляется модернизация и повышение конкурентоспособности за счет привлечения ПИИ. При этом конкуренция за привлечения иностранных инвестиций происходит как в международных, так и региональных масштабах, в т. ч. в рамках стран ЕАЭС, предлагающих потенциальному инвестору доступ на совместный рынок.

В целях привлечения ПИИ в Беларуси создана полноценная линейка стимулов для различных объемов и направлений инвестирования, в том числе в сельской местности, малых и средних городах, на площадках Индустриального парка «Великий камень» и 6 СЭЗ, в рамках экстерриториального режима Парка высоких технологий. Для информационного обеспечения, оптимизации взаимодействия с гос. органами и бизнесом действует Национальное агентство инвестиций и приватизации, осуществляющее поддержку инвесторов на безвозмездной основе. Представляется возможным констатировать, что модель привлечения ПИИ в Беларуси более развита, чем в Кыргызстане или Армении, где стимулы для инвесторов фактически сводятся к льготным режимам СЭЗ. В то же время по ряду позиций Беларусь уступает как этим странам, так и России, и особенно Казахстану.

В первую очередь это касается вопросов защиты инвестиций. С 2013 года в России действует институт Уполномоченного по защите прав предпринимателей при Президенте, включающий более 30 омбудсменов на федеральном уровне, а также региональных уполномоченных в 82 субъектах России. Уполномоченный имеет широкие возможности по обеспечению прав инвесторов, может приостанавливать действие ненормативных правовых актов, принимать участие в проверках и др. [1]. В Казахстане для защиты инвестора создан

специализированный институт инвестиционного омбудсмана, при котором действует рабочая группа, включающая руководство большинства государственных органов [2]. Во всех странах ЕАЭС у инвестора больше, чем в Беларуси, возможностей получить право на стабилизационную оговорку, которая исключает возможность неблагоприятного для него изменения законодательства.

Отличается и объем предлагаемых инвестору стимулов. Например, в Казахстане можно получить инвестиционные субсидии на возмещение до 30 % затрат на строительномонтажные работы и приобретение оборудования [2]. В Астане планируется к реализации проект Международного финансового центра, который помимо освобождения от налоговых выплат на 50 лет, предоставляет инвесторам, адресуя традиционный скепсис по поводу правовых систем развивающихся стран, независимую юрисдикцию, основанную на принципах английского права [3]. В России предоставление дополнительных льгот связано с созданием территорий опережающего развития, развитием инфраструктуры, включающей помимо 30 СЭЗ более 20 специализированных кластеров, 300 индустриальных парков [4].

Условия для прихода инвестора создаются и с точки зрения повышения открытости стран. Казахстан в 2015 году в одностороннем порядке отменил визы с 19 развитыми странами [5]. После вступления страны в ВТО в ноябре 2015 года, Беларусь осталась единственным государством ЕАЭС, не входящим в эту организацию. Пример Казахстана интересен и с точки зрения подготовки высококвалифицированной рабочей силы – совместно с Гарвардом, Оксфордом, Кембриджем и др. реализуются совместные проекты, в рамках которых за рубежом получило образование более 11 тысяч человек [6].

В плане инвестиционной привлекательности Беларуси есть что перенимать не только у мировых лидеров по привлечению ПИИ, но и у соседей по ЕАЭС. Своего решения требует ряд глобальных задач, в т. ч. повышения финансовой стабильности, эффективности государственных институтов, качества и практической ориентации образования, возврата на траекторию экономического роста, формирования благоприятного странового имиджа. Ряд вопросов есть на уровне инвестиционной политики, включая создание специализированного института защиты инвесторов. Актуальным представляется развитие национального инвестиционного агентства с его переподчинением на более высокий уровень в целях обеспечения системной координации процессов привлечения ПИИ и создания прямого канала обратной связи между бизнесом и государством. Требуется дальнейшее развитие портфеля инвестиционных стимулов, как с точки зрения их эффективности, так и расширения количества доступных инструментов, в т. ч. в рамках кластерных зон и технопарков. Есть ряд технических вопросов: от облегчения визового законодательства до

оптимизации административных процедур. Только их решение на системном уровне позволит Беларуси занять достойное место на международном инвестиционном рынке.

Литература

1. Интернет-адрес: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_145997/
2. Интернет-адрес: <http://invest.gov.kz/pages/investicionnye-preferencii>
3. Интернет-адрес: <http://invest.gov.kz/uploads/files/2016/04/15/finansovyy-centr-astana.pdf>
4. Интернет-адрес: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-infrastructure-demo-rus/\\$FILE/EY-infrastructure-demo-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-infrastructure-demo-rus/$FILE/EY-infrastructure-demo-rus.pdf)
5. Интернет-адрес: <http://invest.gov.kz/pages/poluchenie-vizy>
6. Интернет-адрес: <http://invest.gov.kz/pages/chelovecheskie-resursy>

2 место

Состояние и проблемы внешней трудовой миграции в Республике Беларусь

**Валицкая Д. Д., студ. 3 к.,
научный руководитель – Хмурович Л. В., ст. преподаватель**

Внешняя трудовая миграция является важным фактором экономического развития. Во всем мире отмечается рост миграционных потоков и для Республики Беларусь данная проблема также является весьма актуальной.

На сегодняшний день, согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, существует превышение числа прибывших в республику над числом выбывших из нее. Общая численность трудящихся мигрантов, выехавших для работы на основе подписания договоров и контрактов, в 2015 г. составила 6244 человек. Для работы по контракту белорусское население, как правило, выбирает следующие страны: США, Германия, Польша, Россия, Литва. В первую очередь, это работники сферы обслуживания и торговли. В последние годы примерно 80% белорусских трудовых мигрантов работали именно в России, и половина из них не заключали трудовых контрактов. Однако с наступлением кризиса финансовые условия для белорусской рабочей силы в Российской Федерации существенно ухудшились: из-за стремительного падения курса российского рубля заработки трудовых мигрантов начали обесцениваться. Белорусам стало невыгодно работать в России, и они стали возвращаться на родину или выбирать другие близкие страны для трудоустройства, например, Польшу и Литву. Что касается въехавших в Республику Беларусь граждан с целью трудоустройства, то их общее число в 2015 году составило 28451. Среди

них - граждане Украины, Китая, Узбекистана, Турции, Литвы и других стран. В основном это трудящиеся рабочих специальностей и высококвалифицированные кадры. [1]

Следует отметить, что мужчин среди общего числа трудовых мигрантов значительно больше, нежели женщин. Преобладание мужчин особенно было выражено среди тех мигрантов, которые работали в Литве, России и Латвии. Среди белорусских трудовых мигрантов, работавших в США и Германии, количество женщин и мужчин-мигрантов было практически равным. Совершенно обратная ситуация наблюдается у работавших в Италии - мужчин среди них в 3 раза меньше, чем женщин. Различия в составе населения обусловлены сферой трудоустройства: в Россию, Литву и Латвию мигранты выезжали для работы в строительстве и промышленности, а в Италию ехали для работы в сфере обслуживания. [1]

В настоящее время в Республике Беларусь существует проблема достоверности статистического учета миграционных потоков. Она заключается в том, что в стране ведется точный учет лишь тех трудовых мигрантов, которые выезжают из страны или въезжают в страну официально. Эксперты считают, что количество въезжающих и особенно выезжающих из страны граждан на временную работу за границей существенно выше официальных цифр. Так, по оценке Всемирного банка, за рубежом работает около 400 тыс. граждан Республики Беларусь – это в 100 раз больше зарегистрированного в органах статистики числа. Большую часть этих кадров составляют высококвалифицированные специалисты. Такой широкий диапазон полученных данных свидетельствует о том, что существующий государственный учет внешней трудовой миграции несовершенен, и этот факт не позволяет объективно оценивать и изучать данный процесс.

Экономические последствия внешней трудовой миграции для Республики Беларусь в целом можно охарактеризовать как негативные и нежелательные, несмотря на наличие позитивных последствий, таких, например, как облегчение ситуации национального рынка труда посредством заполнения пустующих невостребованных вакансий трудовыми мигрантами или беззатратное для государства повышение квалификации белорусских трудовых ресурсов, выезжающих на работу за границу, перенимающих зарубежный опыт и получающих новые знания, которые впоследствии могут оказаться крайне полезными для работы на родине. Тем не менее, происходит старение трудовых ресурсов за счет оттока молодых специалистов за рубеж, из-за чего процент трудоспособного населения снижается, государственные затраты на образование и профессиональную подготовку оказываются напрасными, ведь все знания и навыки специалисты применяют во благо других государств, укрепляя их экономические позиции и ослабляя позиции Беларуси. Кроме того, приток иностранной рабочей силы провоцирует рост безработицы среди местного населения,

поскольку работодатели предпочитают трудоустраивать иностранцев из-за более низкого уровня запрашиваемой оплаты труда.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://mvd.gov.by/ru/main.aspx?guid=16721>.

3 место

Автомобильный рынок Беларуси: состояние и перспективы развития

Кудрявцева К. Г., студ. 5 к.

научный руководитель – Гаврилко Г. Н., к. э. н., доцент

За последние 7 лет автомобильный рынок Беларуси пережил многочисленные потрясения, обусловленные воздействием факторов общей внешней среды, которые оказали значительное влияние не только на объем, но и на структуру рынка.

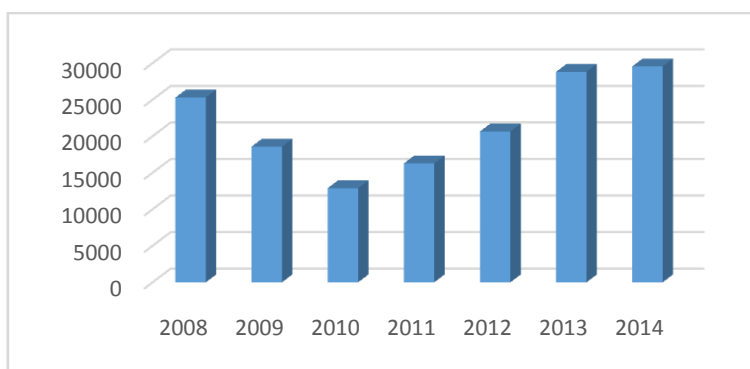


Рис. 1 – Объем реализации новых автомобилей официальными дилерами за 2008-2014 гг., шт.

Источник: <http://www.auto-baa.by/>

В 2009 г. наблюдалось снижение рынка на 26,6% по сравнению с 2008г. до 18574 ед. как следствие мирового финансового кризиса и снижения деловой активности в стране.

С 1 января 2010 г. в связи с введением единого таможенного тарифа в рамках Таможенного союза пошлины в республике были доведены до уровня российских, но коснулось это только юридических лиц. Следовательно, объем рынка новых автомобилей, продаваемых официальными дилерами, был минимальным за все годы рассматриваемого периода и составил 12 889 автомобилей.

В 2011г., несмотря на жёсткий экономический кризис в стране, трёхкратную девальвацию белорусского рубля и разнице в таможенных пошлинах для юридических и физических лиц, рынок вырос почти до 16,3 тыс. Это связано, во-первых, с отличиями в законодательстве Российской Федерации и Республики Беларусь в подходе к начислению НДС. В связи с более низкими ценами российские граждане охотно приобретали автомобили

у белорусских дилеров. В последнем квартале 2011 г. внутренний спрос был увеличен за счёт информации среди населения об отмене льготы на НДС. Кроме того, Национальный банк Республики Беларусь разрешил автомобильным дилерам приём иностранной валюты от населения, что позволило дилерам при отсутствии возможности приобретения валюты на бирже осуществлять оплату за поставляемый товар иностранным контрагентам (без закладывания в стоимость валютных рисков). Также значимым фактором стал рост предложений бюджетных иномарок российской сборки Renault Logon и Sandero, VW Polo Sedan, поставляемых без уплаты таможенных платежей из Российской Федерации.

В 2012 г. после январского введения НДС при продаже новых автомобилей, никаких потрясений, нововведений, слухов и связанным с ними ажиотажем на белорусском рынке не было.

В 2013 г. рынок полностью оправился от всех потрясений и достиг новых высот. В 2013 г. всего было продано 28810 автомобилей. Рынок новых легковых машин вырос на 33% и составил 23 991 единицу. При этом здесь акцент сместился в сторону бюджетных автомобилей в ценовом диапазоне до 20 000 долл. российской сборки, доля которых растёт с каждым годом. Увеличение таких моделей связано в первую очередь с Таможенным союзом.

В 2014 г. на автомобильном рынке Беларуси установлен новый рекорд 29552 автомобиля, проданных официальными белорусскими дилерами. Однако эта цифра отражает лишь 60% новых автомобилей, которые были зарегистрированы в 2014 году. Остальные машины были ввезены на территорию республики в частном порядке. Общее число проданных новых автомобилей составляет свыше 50.000. Такое положение вещей обусловила стремительная девальвация российского рубля, в результате чего разница в цене на новые автомобили в России и Беларуси достигла фактически 50%.

Таким образом, несмотря на увеличение продаж, положение многих белорусских дилеров и авторынка в целом находится в упадке.

Сохранить приемлемую рентабельность белорусским дилерам помешали и другие факторы: утилизационный сбор, указ о двойной уплате НДС, в результате которого дилеры заморозили огромные средства, которые ещё и девальвировались. Сюда же добавились и меры по ценовому регулированию во время девальвации национальной валюты. Все это привело к тому, что выйти на запланированный объем продаж в 35 000 автомобилей не удалось.

В настоящее время белорусским дилерам рекомендуется вести активные переговоры с производителями о том, чтобы добиться паритета цен с российскими дилерами, иначе белорусский рынок новых автомобилей обречён на провал. На плаву останутся лишь те, кто продаёт иностранные автомобили, собираемые в России. Машины европейской сборки

практически не будут продаваться, потому что не смогут конкурировать по цене с российскими дилерами.

СЕКЦИЯ 17: МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

1 место

Модернизация реального сектора в странах с малой открытой экономикой

Чиникайло А. С., асп.,

научный руководитель – Рымкевич В. В., к. э. н., доцент

Принимая во внимание особенности экономики Республики Беларусь, наибольший практический интерес вызывает изучение опыта модернизации реального сектора экономики стран с малой открытой экономикой Европейского региона, поскольку в малых экономиках Северной Европы (Швеция, Финляндия) и Западной Европы (Австрия, Бельгия) национальные инновационные стратегии занимают центральное место при проведении экономической политики государства. Важен опыт малых экономик стран Центральной Европы (Словения, Чехия) – бывших социалистических стран, недавно ставших на путь рыночных преобразований и уже достигших определенных успехов в модернизации экономики.

На протяжении последних десятилетий все страны с малой экономикой Северной, Западной и Центральной Европы искали новые пути модернизации экономики. Причинами поиска новых приоритетов послужили Европейская интеграция и расширение ЕС, экономическая рецессия начала 1990-х гг., возрастающая экономическая взаимозависимость на глобальном уровне и возникновение новых быстро растущих отраслей, таких как ИКТ и биотехнологии. В странах Западной и Северной Европы на протяжении 90-х гг. произошла значительная диверсификация отраслевых структур.

Главным инструментом послужили масштабные программы исследований и разработок (ИР) в области новых технологий, а именно: в сфере информационных технологий, биотехнологий и новых материалов. Тем не менее в каждой стране существовали свои национальные отличия. Важнейшей целью программ модернизации экономики явилось изменение структуры промышленности за счет развития наукоемких отраслей. В основе структурных преобразований и технологической модернизации Чехии и Словении лежит

политика государства, направленная на активное привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

Таблица

Затраты на исследования и разработки по сектору выполнения, 2004 (до модернизации) и 2014 (после модернизации) гг., % к ВВП

Страна (регион)	Предпринимательский сектор		Государственный сектор		Частный сектор	
	2004	2014	2004	2014	2004	2014
Швеция	2.69	2.19	0.13	0.12	0.01	0.01
Финляндия	2.33	2.29	0.32	0.3	0.02	0.02
Австрия	1.47	1.93	0.11	0.14	0.01	0.01
Бельгия	1.28	1.58	0.13	0.2	0.02	0.01
Словения	0.8	1.98	0.28	0.34	0.001	0.001
Чехия	0.7	1.03	0.27	0.35	0.001	0.001

Примечание – Источник: [2]

Общей тенденцией рассматриваемых стран является признание важной роли исследований и разработок и инвестиций в ИР.

Что касается структуры финансирования ИР, то здесь можно выделить следующие тенденции. Страны с высокой наукоемкостью ВВП характеризуются высоким уровнем вовлеченности предпринимательского сектора в финансирование ИР. Тем не менее, степень участия госсектора также является весьма существенной, демонстрируя, что высокий уровень финансирования ИР бизнес-сектором не препятствует финансированию со стороны государства. Здесь не наблюдается эффект замещения, напротив, высокие вложения со стороны бизнеса идут рука об руку с высоким уровнем государственного финансирования. Особенно важная роль госсектора обнаруживается в условиях мирового финансового экономического кризиса.

В Финляндии затраты на ИР со стороны предпринимательского сектора практически утроились за последние десятилетия, и важную роль в этом сыграл сектор радио-, телевизионного и коммуникационного оборудования. В Швеции расходы на ИР бизнес-сектора увеличились более чем вдвое на протяжении 1990-х гг. благодаря трем секторам: радио-, телевизионного и коммуникационного оборудования, фармацевтике и автомобильной промышленности. В 2000 г. спад сектора радио-, телевизионного и коммуникационного оборудования обусловил снижение корпоративных расходов на ИР [2].

Национальные инновационные системы других стран также характеризуются концентрацией ИР в нескольких отраслях и даже нескольких компаниях. В Бельгии высокую

долю в расходах на ИР занимают отрасли фармацевтической и химической промышленности, причем несколько крупных МНК доминируют в общих расходах на ИР. Одной из характерных черт бизнес-сектора Нидерландов является тот факт, что большая часть ИР выполняется в нескольких крупных МНК — в так называемой «большой восьмерке». В данную группу входят компании Philips, Shell, DSM, Unilever и др.

Высокие расходы на ИР в Чехии концентрируются в: производстве автомобилей, механического оборудования и химических товаров. Особенно высокий уровень затрат на ИР достигнут в автомобильной промышленности.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.worldbank.org/>.
2. Интернет-адрес: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Innovation_statistics.

2 место

Китайский опыт привлечения прямых иностранных инвестиций

**Корзик П. М., соискатель,
научный руководитель – Залесский М. А., к. э. н., доцент**

На протяжении последних лет Китай стремительно и продуктивно разрабатывал и реформировал свою политику в области прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Политика и устанавливаемые ею нормативы отличались в зависимости от региона страны и отрасли, в которую приходил иностранный инвестор [2, с. 318].

С точки зрения воздействия на динамику экспорта подходы в области ПИИ в Китае можно классифицировать на три группы: обязательные, нейтральные и добровольные. Результатом применения стимулирующих мер стало то, что с 1986 г. по 2003 г. удельный вес аффилированных с ТНК структур в китайском экспорте возрос с 1,94% до 54,81% [2, с. 322].

Важным средством привлечения и повышения эффективности ПИИ в Китае были свободные экономические зоны, впервые они появились в 1980 г. [1, с. 80]. СЭЗ оказались чрезвычайно эффективным инструментом – по оценкам экспертов именно реализация данного эксперимента помогла трансформировать Китай в одного из крупнейших в мире получателей ПИИ и экспортёров товаров и услуг [3].

Первостепенную роль китайское правительство отводило созданию иностранными компаниями научно-исследовательских центров на территории страны. С целью поощрения такой активности в Китае был разработан и принят ряд мер [2, с. 329]:

1. Любое импортируемое оборудование и вспомогательные технологии, необходимые для изготовления опытных образцов, освобождались от тарифных и иных платежей и сборов;

2. Доход от трансфера технологий, разработанных исключительно силами аффилированных структур ТНК, освобождался от налога с продаж;

3. Предприятия прямого инвестирования с величиной расходов на НИОКР в предыдущем году в 10% и более от размера себестоимости продукции могли снизить свои обязательства по налогу на доходы на величину до 50% от суммы расходов на НИОКР в текущем году;

4. Предприятия с прямыми инвестициями, которые открывали НИОКР-центры в Китае, могли импортировать и продавать на национальном рынке небольшие партии высокотехнологичных продуктов, при условии, если они являлись результатом коммерциализации НИОКР материнских компаний.

Ряд уникальных условий и характеристик развития китайской экономики способствовали возникновению положительных ПИИ-эффектов. Во-первых, большой внутренний рынок предоставлял национальным компаниям достаточно «жизненного пространства» для роста и развития, несмотря на жёсткую конкуренцию с аффилированными структурами ТНК. Преимущество размера рынка дополнительно усиливалось за счёт стремительного экономического развития Китая – с темпами роста реального ВВП, превышающими 9% в год [4, с. 85]. Во-вторых, в последние годы развитая промышленность позволяла Китаю выстраивать эффективные цепочки создания ценности, в которых национальные компании являлись поставщиками продукции и услуг для предприятий с иностранными инвестициями [2, с. 334].

Значительную роль в привлечении ПИИ в Китай оказали этнические китайцы, проживающие за рубежом, особенно в Гонконге и на Тайване – тесные культурные связи с материковым Китаем обусловили доминирование упомянутых стран в общем объёме привлекаемых в страну инвестиций [4, р. 86]. Наконец, важным фактором успешного конкурентного развития с использованием иностранных инвестиций для Китая было наличие сильного правительства.

Помимо наличия возможностей по претворению в жизнь разработанных мер экономической политики, китайские власти обладали пониманием того, что просто привлечь ПИИ в национальную экономику – недостаточно для получения всего спектра экономических выгод. В этой связи разрабатывался ряд мер, которые направляли инвестиционную активность таким образом, чтобы максимизировать её положительное воздействие на национальную конкурентоспособность – развивая местные производственные мощности, максимально вовлекая в деятельность ТНК национальных

поставщиков, повышая профессиональный уровень китайских работников, интенсифицируя процессы трансфера передовых технологий и обновления инфраструктуры [4, p. 87].

Литература

1. *Chaudhuri S.* Foreign direct investment in developing countries: a theoretical evaluation / S. Chaudhuri, U. Mukhopadhyay. – New Delhi : Springer, 2014. – 327 p.

2. *Long G.* China's policies on FDI: review and evaluation / G. Long // Does foreign direct investment promote development? / ed. T. Moran, E. Graham, M. Blomstrom. – Washington : ПЕ, 2005. – P. 315–337.

3. *Prasad E.* The Chinese approach to capital inflows: patterns and possible explanations / E. Prasad, S. Wei // Capital controls and capital flows in emerging economies: policies, practices and consequences / ed. E. Prasad, S. Wei. – Chicago : Univ. of Chicago Press, 2007. – P. 421–480.

4. *Zhang K.* Maximizing benefits from foreign direct investment and minimizing its costs: what can we learn from China? / K. Zhang // Foreign investment in developing countries / ed. H. Kehal. – New-York : Palgrave Macmillan, 2004. – P. 78–91.

3 место

Экологизация роста в странах с быстрорастущей экономикой

Рабкевич М. В., студ. 2 к.,

научный руководитель – Рымкевич В. В., к. э. н., доцент

Под экологизацией понимается процесс неуклонного и последовательного внедрения систем технологических, управленческих и других решений, позволяющих повышать эффективность использования естественных ресурсов и условий наряду с улучшением или хотя бы сохранением качества природной среды на локальном, региональном и глобальном.

Необходимость «озеленения» роста стран с быстрорастущими экономиками объясняется темпом роста их населения и уровнем жизни, который при сохранении экстенсивного пути развития будет только ухудшаться. Особенностью экологизации роста в странах с быстроразвивающимися экономиками является, в большинстве случаев, отсутствие возможности имплементации технологий с низкой окупаемостью либо с большой задержкой в её наступлении, а также технологий либо управленческих решений, которые требуют больших начальных вложений. Необходимо учитывать, что научной базой и институциональными мотивами для разработки «зеленых» технологий владеют в первую очередь развитые страны. Поэтому можно сделать вывод, что основой экологизации роста в странах с быстрорастущей экономикой должны быть успешные решения в области экологизации, перенятые у развитых стран.

В первую очередь следует рассмотреть связь между экономическим ростом и экологией. Исследователи по своим взглядам могут быть разделены на два лагеря. Представители первой группы отмечают прямую зависимость между реальным ВВП и выбросами парниковых газов, и поэтому «зеленый» экономический рост неосуществим (проблема глобального потепления на текущий момент беспокоит экологов больше всего). Другая группа утверждает, что есть ряд мер по энергосбережению и оптимизации производства, которые позволяют снизить как производственные, так и экологические издержки, и поэтому политика экологизации не наносит ущерб экономическому росту. Необходимо отметить, что в оценке эффективности экологических мер стоит обратить особое внимание на долгосрочные издержки, влияющие на качество жизни и окружающей среды. Их учет на раннем этапе создает долгосрочное конкурентное преимущество.

Принципы «зеленой» стратегии роста:

- Эффективное использование текущих ресурсов, широкая оптимизация (более эффективное расходование производственных и жилых площадей, общественного транспорта позволяет снизить общие издержки);
- Экологизация как способ создания и стимуляции экономических активностей (реализация экологической политики создает возможности для экономических агентов и стимулы для новой деятельности);
- Ранняя имплементация энергоэффективных мер (превентивные меры значительно снижают издержки поздней реализации экологической политики).

Об осуществимости «зеленого» роста нам говорят успешные примеры ряда стран: Великобритании, Швеции, Коста-Рики, Дании и Ирландии. В качестве самого масштабного примера можно отметить Великобританию: в период с 1990 по 2010 годы объем выбросов парниковых газов упал на четверть, в то время как ВВП страны вырос более чем на 40%, что нарушает прямую зависимость между выбросами CO₂ и ВВП.

Ключевым элементом экологической политики является деятельность государства, оно оперирует следующими регулятивными инструментами: *цены, ограничения и инвестиции*. Цены считаются одним из самых эффективных регулятивных инструментов, однако не в отрыве от остальных мер: в Великобритании снижение цен на общественный транспорт не уменьшило использование личного транспорта, в то время как инвестиции в качество общественного транспорта и введение налога на въезд в центр города значительно снизили как экологическую, так и физическую нагрузку на крупные города.

Также прямую связь с экологической политикой имеют секторальная политика, социальная защита и защитные структуры. Важным шагом в становлении на «зеленые» рельсы является снижение и отмена субсидий на энергию – рыночные цены стимулируют

поиск альтернативных решений и более рациональное пользование энергоресурсами. Отмена субсидий повышает цены, что негативно отражается на уровне жизни необеспеченных слоев населения. Поэтому необходимо использовать смягчающую политику социальной защиты.

Можно сделать следующие выводы:

1. Экологизация – может быть спутником, а не противником экономического роста быстроразвивающихся стран;
2. Экономический рост не имеет прямой зависимости с ростом выбросов парниковых газов.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://documents.vseirnyjbank.org/curated/ru/2013/04/17611669/growing-green-economic-benefits-climate-action>.
2. Интернет-адрес: <https://www.oecd.org/env/outreach/eapgreen-russian.htm>.

СЕКЦИЯ 18: ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ (НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ)

1 место

NAFTA: Problems and Prospects

Кульбицкая Е.Н., студ 3 к.,

научный руководитель – Ковшар Е. А., ст. преподаватель

Nowadays, most of the countries are united in a variety of economic and political unions for the purpose of mutual support and mutual development. Economic integration helps countries to make better use of resources and use the benefits of international division of labor. The main integration group, which brings together three largest countries of the continent: the United States of America, Canada and Mexico – is the North American Free Trade Area. The main reason for the creation of the group was the appearance of integration processes in Europe and the Asia-Pacific region, as well as socio-political reforms in Latin America.

NAFTA is the largest free trade area in the world, covering 470 million of people. NAFTA is unique in its kind, because it includes a developing country, Mexico. The U.S. has a leading role in this agreement. Due to the U.S., NAFTA has a powerful economic potential. NAFTA has a great influence on the world economy.

For more than 20 years of existence in the economies of the participating countries there have been significant changes. There has been an increase in the large number of indicators, but at the same time we can observe a large number of problems that exist in NAFTA.

Mexico

There was a belief that the agreement will improve the economic situation in Mexico and reduce income disparities between Mexico, the United States and Canada. However, economic convergence in North America failed to materialize. NAFTA failed to fulfill the promise to narrow the gap between Mexico and the United States, partly explained by the absence of deeper forms of regional integration and cooperation between Mexico and the United States. The study argues that the domestic politics in both countries continue to drive the increase in income disparities. Neither Mexico nor the United States have taken additional measures since the adoption of NAFTA, which could contribute to a more successful integration of the region. These measures could include education, industrial policy, as well as increased investment in the development of the border and transport infrastructure. Also, the wage gap within the country has increased as a result of trade liberalization. Mexico's entry into NAFTA has caused a large migration of workers in the agricultural sector, especially in the corn sector. These losses are estimated at 1 million jobs [1].

Canada

The costs of Canada's participation in NAFTA are the reduction of the number of employees in labor-intensive industries, which have been translated into Mexico because of cheap labor factor, as well as the closing of small and medium-sized companies that do not compete with large American multinationals. Overall, Canada received a very few benefits from participating in NAFTA [2].

USA

US participation in NAFTA had little effect on the country's GDP. In some sectors, the impact of NAFTA could be more significant: the textile industry, automotive and agricultural industries. Because of the labor outsourcing, the number of jobs in the industrial sector was reduced.

It should be noted that the integration in the region is uneven. Integration processes between Canada and Mexico are still far from integration with the United States. One more disadvantage that appeared because of NAFTA is a high dependence of the Canadian and Mexican economies on the economic situation in the U.S.

When talking about the future prospects of integration, it should be noted that participating countries of the agreement need to pay more attention to the objectives that were not achieved during the last 20 years.

Objectives:

- promoting research and development in order to enhance the global competitiveness of North American industries;

- strengthening of institutions for the protection of the environment and workers' rights;
- reducing income disparities within the region;
- consideration of the establishment plan for the development of border infrastructure.

North American Free Trade Agreement was supposed to be the first step for a stronger integration of the region, opening up further prospects for the unification of the two continents of North and Latin America. Even though the agreement did not meet the expectations of the participating countries to the fullest, it helped to gradually move towards a convergence of the countries. In the long term, the region could become a customs union uniting all the American countries and dependent territories. This will be a powerful response to the integration processes in Europe and Asia, as well as allow the leader of the region, the United States, to increase the influence and power in the global arena. These processes will be especially painful if they occur in less developed countries of Latin America, so the creation of such a union is designed for the long term.

Литература

1. Free Trade Agreements: Impact on US Trade and Implications for US Trade Policy / CRS, 2011. – 35 p.

2. Hakim, Peter and Robert E. Litan. Future of North American Integration / The USA, Brookings Institution Press: 2014. – P. 121-141.

2 место

Problems of the world securities market

Пигор С. Д., студ. 2 к.

научный руководитель – Семак Е. А., к. э. н., доцент

World securities market is a system of economic relationships among economic counterparties, that emerge as a result of operations with securities.

The relevance of the work is that nowadays the stock market is one of the fastest and the most effective ways to get, distribute and concentrate capital, and in the conditions of deepening of the New international division of labor the role of the world securities market increases as it helps to fasten the processes of capital migration and countries integration. But not all of the countries are equally involved in the processes of the world securities market functioning.

In the following work statistical data of different international organizations was analyzed and according to this research we can make following conclusions. They distinguish exchange and off-

exchange (OTC - Over-the-counter) markets. At both markets the center of the world securities trading is shifted towards North America, and in most cases the currency of the contracts is dollar USA, though there are still some currencies of other developed countries. So, we can say that this very region gets the biggest profit of the functioning of the world securities market. The counterparties here are pretty various, they include government, non-financial institutions, financial institutions, and a big part of the deals are made by dealers as well. In developed countries the dealers and financial institutions are those who go in for securities trading. Also financial institutions are the main issuers of the securities. At the same time in developing countries government play a very important role in economics. Securities are also different by maturity, with the short term ones dominating. This has a speculative nature and indicates instability of the world economy.

What about the republic of Belarus here we have some problems as we still don't have securities market developed enough in comparing with developed and some developing countries. And that is because of the low activity at the secondary market and in private sector, which causes illiquidity of the basic securities, underdevelopment of derivative market, absence of its OTC market and its various instruments (as for example options, swaps, forward and etc.), though at the world securities market this segment is far bigger than non-derivatives market. What about entering of the republic of Belarus into the world securities market, it is realized only by the government and with the help of the only financial instrument, as the rest of the national agents are not competitive enough at the world market, do not have enough knowledge and experience because of the underdevelopment of the internal market, where they could get this experience. The government thinks that corporative securities will enter world market after government securities, but as in Belarus the government is the only reliable guarantor of the securities, it is hard to believe that corporative securities will be in demand globally.

Concerning this the author distinguish its shift towards the USA and Western Europe as one of the biggest problems of the world stock market. At the same time the access to the world stock market for developing countries (with the example of Belarus) is almost closed. The entrance is realized only with the government Eurobonds. It means that the only reason for the countries to enter the world stock market is necessity to finance their spending with the help of debt securities. This way they not only aren't involved in the structure of the world securities market, losing that profit they could get from the processes of international capital movement. They also slow down the process of New international division of labour as because of the absence of the stock market here it is hard to distribute resources. The process of country's specialization and cooperation with other countries also slows down. Besides their entrance on the world securities market is difficult not only because of the weak compete ability of national companies but also because of the monopoly of

developed countries in the world securities market in the sphere of capital accumulation and its disposal, which they got through the history thanks to the longer and deeper process of national stock markets development.

In connection to this aspects of the problem, as one of the possible solutions author suggests creation of the international organization World securities market, which could function similar to United Nations Organization, but with its own structural elements as region separation of the market with its regional trading platforms united with the common center. Thanks to this system and the system of preferences for developing countries world economy could reach deeper involvement of developing countries in the processes of the world capital movement.

So, thanks to these innovations we could expect intensification in securities trading inside this regions as it will be affordable to every agent of this substructure. This will let to animate capital flows inside region, increase its concentration giving a boost to development of every region and the world economy as well. With this organization the process of the New international division of labour will go faster and deeper and developing countries will have an access to the world securities market on a level of developed ones.

Литература

1. *Mihailov D. M.* World financial market: tendencies and instruments. – М.: « Exam », 2000. – 768 p.
2. Интернет-адрес: <https://www.bis.org/>.
3. Интернет-адрес: <http://www.bcse.by/ru>.
4. *Borovkova V. A.* Securities market. – SPb.: St. Petersburg, 2005. – 320 p.

3 место

Attracting FDI in BSU Extra-Curricular Projects

Исакович В. В., студ. 4 к.,

научный руководитель – Ковшар Е. А., ст. преподаватель

Belarusian economy is facing significant difficulties, and under conditions of lack of financial resources within a country foreign investments are considered to be bliss.

Nevertheless, Belarus has benefits to offer foreign investors. They are strategically advantageous location, direct access to the market of the Common Economic Space countries, preferential investment regimes and terms of taxation, developed transport and logistics infrastructure, highly qualified workforce and decent living standards.

Foreign business usually avoids social sphere, where profits are lower. It is true in case of education, which is the state issue, but extracurricular activities can be a business field of interest.

Actually the aim of projects in university is not making big money, but acquiring other profits. First of all, it is access to students as target audience of marketing campaigns, generators of ideas and potential workforce. Secondly, a company improves its reputation by taking part in social projects, which increases customer loyalty and improves relationship with the authorities. Finally, if the project gains success, there is a prospect for expansion to other faculties and universities.

Belarusian State University seems to be the perfect place to start a project due to its reputation of the best university within a country, the number of students and wide international connections.

For the project described in this article can be interested these kinds of investors: producers of sportswear, sport equipment and food, companies with brands associated with energy and activity as well as sport associations, educational and cultural foundations.

However, if the project fails to attract business sharks there always is an option of crowdfunding. Advantages of crowdfunding platforms are a high speed of raising finance with no upfront fees, marketing, feedback and expert guidance, a way to test the public's reaction to product or idea, ideas that may not appeal to conventional investors can often get financed more easily, an alternative finance option to bank loans or traditional funding.

The main target of the project is to bring some sport into students' life and provide them some activity changes between lessons. It can be reached through placing a video music game, called Dance Dance Revolution (DDR). During the game the aim of a player is to step at particular part of the platform in particular moment of time, according to music and arrows on the screen. The more accurate is a player, the more points are received. Usually the game have modes for one and two players. The DDR has gained popularity worldwide, it is also used at PE lessons.

Business plan

The hardware is either an arcade machine or special platform connected with PC or TV. The price of original game arcade varies from 7 to 15 000 \$, without shipment expenses and also special license is required. That is why the second option is more rational. For beginning two metal pads, one wide screen television and one computer are necessary. The pads will be ordered from the USA, so custom clearance have to be paid. The hardware costs can vary up to \$ 2500.

Also an original DDR game should be bought. Other costs include preparing a place, placing and setting of equipment, extra-payments for staff and a fee for controlling program. That requires no less than \$ 500.

The game can be placed at a rebuilt classroom, the corner of the floor or near the cloakroom. The place should be safe and noise shouldn't interfere with studying process.

Participation in the game will be paid by tickets with special codes on them, which allow to play for a particular period of time - 10, 30 or 60 minutes. After this period expires a person should buy another one, or else the game won't start. The main challenge is to write such a program, but it

is possible. Thus, with such payment system there is no need for extra staff. Tickets can be sold by laboratory assistants, cloakroom attendants, porters or the saleswoman from the cafeteria, whom some bonuses can be offered.

Profitability of this project highly depends on its popularity. Main communication channels will be posters on the universities and advertising in social networks and at the websites of university and faculties. Also so as to raise interest promotion activities like distributions of free tickets can be organized.

According to target customers revenues a primary price list was developed: for 10 min – 10 000 BYR, for 30 min – 25 000 BYR, for 60 min – 40 000 BYR. A month after project launch according to demand and revenues price policy can be changed. If the average useful life of hardware lasts 5 years, the fixed costs will consist of 20% depreciation, payments for support and seller's bonuses and social insurance. Variable costs will contain printing and marking of tickets, advertising and energy. Value added tax will be 20% of the earnings.

The advantages of this project are the novelty of such games in Belarus, combination of fitness, entertainment and group activity as well as relatively low costs and potential for profits. Thereby this project can be brought into live.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://vgc.gameology.org/content/dance-dance-revolution-revolution>.
2. Интернет-адрес: http://www.belarus.by/en/business/belarus_investment.

СЕКЦИЯ 19: МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ (ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ, МАГИСТРАНТОВ И АСПИРАНТОВ)

1 место

Научные диаспоры в системе международного научно-технического сотрудничества

**Казарина Н. В., асп.,
научный руководитель – Малашенкова О. Ф., к. э. н., доцент**

В начале 21 века тема научно-технического сотрудничества приобретает все большую популярность. Связано это с все возрастающими процессами глобализации в мировой

экономике, а также увеличением ценности знаний как конкурентного преимущества государств.

Международное научно-техническое сотрудничество постепенно выделяется в рамках экономического сотрудничества в отдельную категорию, как и перестает рассматриваться исключительно в качестве прерогативы науки, начиная инкорпорировать в себя интересы внешнеэкономической деятельности и научно-технической политики. Как результат, поиск новых и укрепление традиционных способов взаимодействия государств в научно-технической сфере становится непрерывным процессом.

Научные диаспоры в системе международного научно-технического сотрудничества еще не заняли четкой позиции, однако у ряда ученых можно найти попытку встроить их в общую канву МНТС. Так, Задумкин К.А., Терехова С.В. и др. ученые в книге «Международное научно-техническое сотрудничество: региональный аспект (на примере Северо-Западного федерального округа РФ и Республики Беларусь)» рассматривают следующие формы международного научно-технического сотрудничества: координация, кооперация, ассоциация, гармонизация и региональная интеграция, понимая под ассоциацией «объединение с широкими внешними связями в научно-технической области», при этом в качестве форм реализации выступают «научные объединения, группы, движения» [4, с. 10].

Говоря о категориальном аппарате, стоит отметить разницу в понимании объединений ученых за рубежом в англо- и русскоязычных источниках. Русскоязычные исследователи под научной диаспорой понимают «сообщество ученых-выходцев из одной страны, продолжающих научные исследования за рубежом, стремящихся поддерживать отношения друг с другом, а также с оставшимися на родине коллегами» [2, с. 46], в то время как в англоязычных источниках сообщества ученых рассматриваются в контексте формирования так называемых диаспоральных сетей знаний с дальнейшей классификацией в зависимости от целей деятельности, масштабов организации, количества и периодичности проводимых мероприятий и других критериев на студенческие научные сети, местные ассоциации квалифицированных эмигрантов, интеллектуальные / научные диаспоры и т.д. [1].

Рассмотрение научных диаспор в системе международного научно-технического сотрудничества было бы неполным без упоминания вклада объединений ученых-мигрантов за рубежом в развитие научно-технической сферы страны происхождения. Научные диаспоры способствуют наращению интеллектуального капитала своей родной страны (за счет обмена опытом, знаниями ученых-эмигрантов в рамках конференций, экспертизы научных проектов, государственных программ и планов страны происхождения, чтения лекций в университетах родной страны) [3, с.43-44], а также установления более тесных

научных и социальных связей (совместные проекты с учеными-соотечественниками, создание совместных научных подразделений и т.д.). Зачастую научные диаспоры способны и готовы оказать стране происхождения организационную и финансовую поддержку.

Способствуют научные диаспоры, помимо всего прочего, и наращиванию связей в научно-технической сфере между странами с разным уровнем экономического развития в силу присутствия значительных миграционных потоков ученых из развивающихся государств в развитые.

Таким образом, научные диаспоры обладают определенным заделом для развития научно-технической сферы страны происхождения и международного научно-технического сотрудничества в условиях глобализации, а потому имеют все возможности занять свою нишу в системе МНТС.

Литература

1. *Meyer J.-B., Brown M. Scientific Diasporas: a New Approach to the Brain Drain* [Electronic resource] /United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. – Mode of access : <http://www.unesco.org/most/meyer.htm>. – Date of access : 13.04.2016

2. Белорусская научная диаспора: перспективы сотрудничества / В. Шкурко, И. Шарый, В. Ермаков // Наука и инновации : научно-практический журнал. – 2013. – № 2. – С. 46-49

3. Интернет-адрес: http://russiancouncil.ru/common/upload/RIAC_Report_Russia_ISTC.pdf.

4. Международное научно-техническое сотрудничество: региональный аспект (на примере Северо-Западного федерального округа РФ и Республики Беларусь) / К. А. Задумкин, С. В. Терехова, В. В. Гончаров, В. А. Колотухин, Д. В. Никееенко. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2012. – 154 с.

3 место

Теории финансовых инноваций: сравнительный анализ

Гэн Шуай, асп.,

научный руководитель – Гаврилко Г. Н., к. э. н., доцент

В научной и учебной литературе можно встретить разные определения понятия «финансовые инновации».

Понятие «инновация» в экономическую науку было введено Й. Шумпетером в своей работе «Теория экономического развития». Согласно теории Й. Шумпетера под понятием «инновации» понимаются новые комбинации в экономическом развитии. К основным видам инноваций относятся: производство новых продуктов; внедрения новой технологии или нового метода производства; открытие нового рынка; получение нового источника сырья,

изменение организационной структуры.

Б. Г. Федоров в работе «Современные валютно-финансовые рынки» пишет, что финансовые инновации – совокупность трех тесно взаимосвязанных систем: новые технологии финансово-кредитных операций, новые финансово-кредитные продукты и новые финансово-кредитные институты.

Дж. Синки в своих трудах дает формулу финансовых инноваций с точки зрения ключевых факторов ТОРКА(TRICK):

ТОРКА + Разумное своекорыстие => Финансовые инновации

TRICK + Rational self-interest => financial innovation,

где Т – технология; О – ослабление регулирования; Р – процентный риск; К – конкуренция за клиентов; А – адекватность капитала.[4].

Китайский финансист Ли Инин рассматривает финансовые инновации как создание «новой производственной функции» в финансовой сфере; как новые комбинации всех разных элементы финансового рынка. Это означает новые финансовые продукты, инструменты, новые методы финансирования, новые способы оплаты и расчетов, новые финансовые институты и новые политики финансового регулирования [3].

Хе Усин считает, что финансовые инновации – финансовая реформа, которая происходит тогда, когда текущая система финансового регулирования, финансовые технологии, финансовые институты не соответствуют нынешним ситуациям. Содержание финансовых инноваций являются новые финансовые продукты, новые финансовые операции, новые методы финансового регулирования [5].

В большинстве стран стремятся повысить конкурентоспособность экономики за счет именно внедрения финансовых инноваций. **Существует ряд преимуществ внедрения финансовых инноваций:**

1. улучшение распределения финансовых ресурсов;
2. удешевление кредитных ресурсов;
3. повышение гибкости финансовой структуры.

Наряду с положительными эффектами, **существуют и отрицательные:**

1. неопределенность результата внедрения финансовых инноваций;
2. потеря стабильности финансовой системы на микроэкономических и макроэкономических уровнях;
3. сглаживание различия между денежными и не денежными активами при появлении финансовых инноваций [2].

Финансовые структуры усложняются развитием финансовых инноваций, используемые методы регулирования финансового рынка могут потерять свою актуальность. Финансовое

регулирование должно обеспечить платежеспособность и устойчивость финансовых институтов, минимизировать системные риски, защитить потребителей или инвесторов, минимизировать регулярной нагрузки, стимулировать финансовые инновации и максимально повысить эффективность финансовой системы.

В настоящее время инновации являются определяющим фактором экономического роста [1]. Но вместе с тем инновации стирают границы между банковскими и другими финансовыми институтами, создают риски для различных субъектов рынка, имеют разрушающие эффекты на экономику. Отсюда следует, что финансовые инновации внедряются только тогда, когда будет уверенность в их безопасности и надежности.

Литература

1. *Быстров О. Ф.* Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации / С. В. Дубков. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 358 с..
2. *Казаков В. В.* Проблемы и перспективы внедрения финансовых инноваций в размере тенденций развития финансовых рынков / В. В. Казаков// Проблемы учета и финансов. – 2014. - № 3. – С. 36-41.
3. *Ли Инин.* История мировых финансовых рынков – 1991. – 344 с..
4. *Синки Д.* Управление финансами в коммерческих банках / Д. Синки. – М.: Catallaxy, 1994 – 820 с..
5. *Хе Усин.* Финансовые инновации и развития – 2000. – 278 с.

СЕКЦИЯ 20: ПРОБЛЕМЫ МИРОВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

1 место

Перспективы робототехники на рынке труда

Гарусев Н. А., студ. 3 к.,

научный руководитель – Ботеновская Е. С., к. э. н., доцент

Последнее десятилетие наблюдается стремительный рост использования робототехники в производстве. Ранее роботы были дорогими высокоточными технологическими машинами, выполнявшими некоторый конечный набор заранее запрограммированных функций. Сейчас же речь идет о более дешевых и легче адаптируемых (и адаптирующихся) машинах, начиная с самоуправляемых автомобилей и БПЛА до так

называемых коботов — роботов, работающих рядом с человеком и выполняющих «человеческие функции».

Инвестиции в рынок роботов составили около \$200 миллионов в 2011 году, \$400 миллионов в 2014 году, а в 2015 году достигли отметки в \$600 миллионов. Анализ динамики показателей позволяет утверждать о начале экспоненциального роста рынка робототехники. Так, по данным исследовательской компании IDC, ежегодный совокупный рост рынка составляет примерно 17%, и к 2019 году объем рынка будет составлять \$135 миллиардов.

Взрывной рост обусловлен несколькими причинами. В течении последних 10 лет стоимость основных моделей промышленных роботов, выполняющих базовые промышленные функции, например, сварку деталей, снизилась более чем на 60%. При этом необходимо отметить, что падение цены сопровождалось повышением эффективности, функциональности, экономичности и безопасности. Падение цен и увеличение эффективности – именно этот противоречивый тренд лежит в основе роста рынка робототехники.

Промышленные роботы условно выполняют 2 большие группы функций. Механизмы могут делать то, что люди не могут в силу сторонних обстоятельств. В первую очередь, это работа на опасных производствах, связанная с химикатами или радиацией. Помимо этого роботы справляются с задачами, исполнение которых людьми не является экономически обоснованным при высоких заработных платах. И, если первая группа автоматических систем лишь дополняет и облегчает производство, вторая выступает в своем роде заместителем человеческого труда.

Это ставит под угрозу существенную долю рынка труда. Так, средняя ставка рабочего-сварщика в США составляет 25\$/час. Поддержание же работоспособности робота-сварщика обходится в среднем в 8\$/час. При этом производительность робота в зависимости от модели в 10-100 раз выше человека, механизм способен работать в режиме 24/7 круглый год, не требуя обучения и не допуская ошибок. В таких условиях средний срок окупаемости промышленных роботов составляет всего лишь 150 дней, что в среднесрочной перспективе позволит им полностью заменить рабочих на заводах, выполняющих однотипные действия.

Но прогресс не стоит на месте, и с каждым годом машины становятся все «умнее», обучаясь некоторым когнитивным способностям. Это позволяет им работать в таких сферах, применение роботов в которых всего лишь несколько лет назад не представлялось возможным.

Исследователи Оксфордского Университета провели исследование вероятности замещения человеческого труда машинным в зависимости от профессий. Согласно нормам, установленным исследователями, если более 60% рабочего процесса можно осуществить с

помощью робота, оно попадает в категорию «замещаемого». Было оценено 700 основных профессий по 9 критериям, наиболее полно характеризующим любую профессию. Основные критерии следующие: требуемый уровень социального интеллекта - социальное взаимодействие и необходимость помощи другим; креативность - генерация идей, поиск умных решений; оценка уровня необходимого восприятия; мобильность – моторика, работа в помещении, потребность в точности движений.

По результатам исследования 54% профессий с вероятностью в 95% в течении следующих 10 лет будут полностью замещены роботами. После «простых» заводских рабочих мест первыми под удар попадают водители, общее число которых только в США оценивается в 3.5 миллиона человек. Начало этого процесса уже можно наблюдать сегодня – беспилотные автомобили компаний Google, Volvo, Tesla проехали более 4 миллионов километров по дорогам общего пользования, ни разу не став виновником ДТП. Далее будут замещены более сложные профессии, требующие некоторой стандартизированной умственной деятельности, такие как журналист, бухгалтер. В целом, наблюдается очевидная корреляция – чем больше профессия связана с принятием решений и генерацией идей, тем меньше шанс ее замещения роботами в ближайшем будущем. Однако необходимо понимать, что независимо от сложности профессии замещение человека роботом произойдет с течением времени, так как механизмы непрерывно совершенствуются, постепенно приближаясь к человеку, а в перспективе и опережая его

Человечеству в ближайшей перспективе предстоит решить самый сложный вопрос – что делать с сотнями миллионов низкоквалифицированных рабочих, рабочие места которых будут заняты роботами. В долгосрочной же перспективе вопрос становится лишь сложнее. Уклад современного капиталистического общества, заложенный несколько столетий назад, основанный на круговороте денег в цепочке «выручка предприятия – зарплата рабочего – потребление рабочего – выручка предприятия», будет поставлен под сомнение, так как пропадет надобность в человеческом труде. Выходом из ситуации может стать повсеместное введение безусловного дохода.

2 место

Особенности инновационной политики Республики Беларусь

Волков Б. Е., студ. 3 к.,

научный руководитель – Ботеновская Е. С., к. э. н., доцент

В настоящее время инновации являются активным звеном всех сфер жизнедеятельности общества. Невозможно представить современный мир без как уже

осуществившихся инноваций и ставших привычными, так и без будущих, способствующих дальнейшей эволюции. Большинство ученых сходятся во мнении, что инновации превратились в основную движущую силу экономического и социального развития.

Однако разные страны нашли, а некоторые все еще находят разные пути для того, чтобы совершенствовать свой инновационный потенциал. Они находят различные подходы к осуществлению инновационной политики, и бесспорно некоторые страны демонстрируют значительные результаты в данной области.

Среди многих вариантов этой политики справедливым будет выделить политику формирования и развития инновационно – промышленных кластеров. Данная концепция в Республике Беларусь была утверждена еще 16 января 2014 г. Советом Министров.

Безусловно белорусы не были пионерами в этой области. Можно сказать, что на такой ход Совет Министров вдохновил положительный опыт зарубежных стран. В качестве примера можно банально рассмотреть Кремниевую (Силиконовую) Долину в Соединенных Штатах Америки, которая функционирует и по сей день, объединяя крупнейшие предприятия ИТ-сферы планеты. Очевидно, что Долина является эталоном инновационных кластеров. Изначально была создана качественная научно-техническая база, которую предоставил Университет Стэнфорда. Уже впоследствии эта платформа оказалась очень привлекательной для ИТ-предпринимателей Долины, и сейчас там сконцентрированы одни из крупнейших предприятий Земли.

Также стоит обратить внимание на промышленные кластеры Германии и Австрии. В этих европейских странах существование промышленно-инновационных кластеров, а также механизмы их функционирования немного отличаются не только от белорусских, но также от американских аналогов. Исходя из анализа немецких кластеров, можно сделать вывод, что такие объединения имеют достаточно неформальный и недолговечный характер. Крупные предприятия в Германии обычно не задерживаются надолго в рамках одного кластера. Связано это в первую очередь с тем, что их участие в кластере обусловлено какими-то личными мотивами компании, наличием какой-либо цели, которая достигается за вполне сжатые сроки. Также стоит отметить, что кластеры и их деятельность в Германии практически не регулируются со стороны государства.

Механизм функционирования белорусских кластеров же отличен от зарубежных. Но на то есть свои причины. Ввиду не очень благоприятного климата, отсутствия так необходимых национальной экономике структурных реформ, неразвитости определенных институциональных структур и некоторых других факторов, безусловно влияющих на правильное функционирование подобных структур, государству на данном этапе необходимо осуществлять регулирование данной сферы. Более того, для промышленных

кластеров были уже давно созданы платформы такие, как ПВТ, а также 6 свободных экономических зон. Несмотря на то, что некоторые могут скептически оценивать их деятельность, с уверенностью можно сказать, что ПВТ оправдывает все ожидания и представляет собой отличную платформу. Что касается СЭЗ, тут присутствует ряд негативных моментов. Сложно отрицать тот факт, что в СЭЗ участвуют множество убыточных предприятий и предприятий, которые работают «в ноль». Но несмотря на это, в рамках СЭЗ есть немало прибыльных предприятий, которые в рамках кластеров выходят или даже уже вышли на совершенно иной уровень конкурентоспособности.

На данном этапе развития Республики Беларусь жесткое регулирование деятельности кластеров и кластерных платформ в лице СЭЗ и ПВТ более чем оправдано. Оправдано это также и потому, что в рамках СЭЗ и ПВТ предпринимателям предоставляется не только научно-техническая база и все кластерные преимущества, но также и льготный режим, что делает бизнес для предпринимателей в разы выгоднее.

Но для более эффективного функционирования кластеров многое еще необходимо сделать, много препятствий нужно устранить. Но стоит отметить, что определенный прогресс в рамках данной политики был достигнут. Более того, ее в какой-то степени можно признать успешной. Если взглянуть на статистику по СЭЗ, то можно отметить положительные сдвиги в конкретных областях несмотря на наличие убыточных предприятий. Что до ПВТ, то в данном случае и вовсе не так уж и много негативных моментов. ПВТ – идеальная платформа для развития ИТ в Республике Беларусь.

Очевидно, что в рамках данной политики Республика Беларусь развивается в нужном направлении, а по внесению некоторых коррективов в ее работу со временем может и вовсе выйти на новый уровень инновационного потенциала.

3 место

Экологические инновации

**Алашеева А. А., студ. 2 к., Наумова Д. А., студ. 2 к.,
научный руководитель – Ботеновская Е. С., к. э. н., доцент**

Экономика современного мира состоит не только из различных экономических процессов, она охватывает также экологическое направление. Традиционные технологии несут в себе цель производства большего количества продукции по минимальной цене, однако при этом интенсивно загрязняется окружающая среда и нерационально используются природные ресурсы. Введение и развитие экологических инноваций позволяет наиболее

эффективно управлять производством, рационально использовать существующие ресурсы, а также применять возобновляемые источники энергии.

Экологические инновации предполагают создание новых и конкурентных по цене товаров, процессов и систем, которые удовлетворяют потребности людей с минимальным использованием природных ресурсов и минимальными выбросами ядовитых веществ. [1]

Появление экологических инноваций связано не только с появлением самого человека, но и с его деятельностью. Использование и развитие применения различных орудий труда, которые позволили человеку выживать в совершенно разных природных условиях, удовлетворять свои насущные потребности, приносили не только положительные, но и негативные экологические последствия. С каждой последующей эпохой власть человека над природой только возрастала, что привело к зарождению различных экологических бедствий. К таким последствиям привели в первую очередь: истребление лесов, применение ядохимикатов, использование энергии атома, «демографический взрыв», использование большого количества индустриальных машин и появление новых видов оружия, которые способны уничтожить все живое на Земле. Поэтому создание и развитие экологических инноваций способно восстановить равновесие и сбалансированность природы и общества.

Экологическая проблема является одной из ведущих проблем человечества. Быстрое развитие различных технологий способствует нарушению естественных природных процессов, что приводит к нарастанию экологического кризиса. Данную проблему невозможно решить, применяя какой-либо единичный метод, поэтому выделяют несколько направлений для ее решения:

- технологическое направление;
- экономическое и правовое направления;
- геополитическое направление;
- экологизация общественного развития.

Поскольку природа развивается безгранично, человек вынужден приспосабливаться к изменяющимся условиям среды, поэтому и экологические инновации относятся к определенным видам ресурсов, климатическим поясам, регионам и странам.

Одной из самых важных и глобальных инноваций стала разработка и утверждение концепции устойчивого развития в Рио-де-Жанейро в 1992 году. Основной принцип устойчивого развития — «оптимальное сочетание в хозяйственной деятельности, в использовании природных ресурсов интересов настоящего и будущего поколений».

На сегодняшний день, многие страны активно принимают участие в разработке экологических инноваций (Япония, Германия, Голландия, Италия, Канада, Франция,

Великобритания, Норвегия). Этому способствуют различные государственные программы, направленные непосредственно на создание экологических технологий.

Яркими примерами экологических инноваций сегодня являются:

- Электростанцию, работающую на курином помете;
- DustBot – робот для уборки улиц;
- Sahara Forest Project [2];
- Ветроэнергетика;
- Биоразлагаемый пластик;
- Инсинератор [3].

Таким образом, в конце данного исследования можно сделать вывод о том, что для стабильного и устойчивого развития общества необходимы разработка и внедрение инновационных экологических технологий для того, чтобы предотвратить развитие глобальных экологических и экономических угроз.

Литература

1. *Бондаренко, И. В.* Экологизация в аспекте инновации технологических процессов социальной работы / И. В. Бондаренко – М: ИНФРА-М 2011. – С. 10 - 15.
2. Интернет- адрес: <http://saharaforestproject.com>
3. Интернет- адрес: <http://incinerator.ru>

СЕКЦИЯ 21: КРУГЛЫЙ СТОЛ: «СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ»

1 место

Сравнительная характеристика институциональной структуры стран Европы и Юго-Восточной Азии

Молчан Я. В., студ. 3 к.,

научный руководитель – Семак Е. А. к. э. н., доцент

Основными интеграционными группировками стран Юго-Восточной Азии в 21 в. являются Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС), Азиатско-тихоокеанское торговое соглашение (АПТА), ранее известное как Бангкокское соглашение, Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК) и зона свободной торговли АСЕАН (АФТА).

Основным отличием институциональной структуры АСЕАН от других группировок Азиатско-Тихоокеанского региона является то, что она у Ассоциации разветвленная, хоть и децентрализованная. Высшим органом Ассоциации служат периодические встречи глав государств-членов и их правительств. Руководящим органом являются ежегодные совещания министров иностранных дел стран-членов, а также встречи министров, которые отвечают за другие, более мелкие отрасли. Также участники группировки пришли к соглашению об учреждении межпарламентской ассоциации – Азиатской Межпарламентской Организации.

Органом, отвечающим за текущее руководство АСЕАН, является Координационный совет АСЕАН, состоящий из министров иностранных дел. В целях улучшения взаимодействия участников группировки в Джакарте был создан Комитет постоянных представителей при АСЕАН. Там же осуществляет свою деятельность постоянный Секретариат во главе с Генеральным секретарем АСЕАН. В организационной структуре АСЕАН действуют также одиннадцать специализированных комитетов [4, 6].

АТЭС – это форум, состоящий из двадцати одной экономики Азиатско-Тихоокеанского региона. Так как эта группировка была создана как свободный консультативный форум, сотрудничество не имеет жесткой организационной структуры. Главной формой организационной деятельности АТЭС являются ежегодные саммиты, т.е. неформальные встречи. Секретариат АТЭС, на который возложены административно-технические функции, состоит только из 23 дипломатов и 20 местных наемных сотрудников. Главными рабочими органами АТЭС являются Деловой консультационный совет, 3 комитета экспертов (комитет по торговле и инвестициям, экономический комитет и административно-бюджетный комитет), а также одиннадцать рабочих групп по различным отраслям экономики [5].

АПТА является региональным торговым соглашением в рамках Тихоокеанского комитета ООН. Что касается институциональной структуры, то у этой группировки она неразветвленная. Она включает только 3 института: Постоянный комитет, Совет Министров, Секретариат [3].

Высшим органом СААРК являются встречи глав государств и правительств. В структуру Ассоциации входят шесть комитетов, которые курируют отдельные области сотрудничества. Также в странах-участницах работают «специализированные региональные центры»: по сельскому хозяйству, по борьбе с туберкулезом, по развитию людских ресурсов и т.д. Ассоциация периодически проводит совещания на уровне министров по различным отраслевым направлениям. При необходимости созываются сессии Совета министров иностранных дел и заседания Постоянного комитета СААРК, которые проходят на уровне первых заместителей министров иностранных дел [2].

АФТА – это торговое соглашение Ассоциации государств Юго-Восточной Азии для поддержки местного производства во всех странах АСЕАН. В отличие от предыдущих региональных интеграционных группировок, у этой группировки нет обладающего широкими полномочиями наднационального института. Управление АФТА осуществляется национальными таможенными и торговыми органами каждого члена АСЕАН. Секретариат АСЕАН имеет полномочия отслеживать и обеспечивать соблюдение мер АФТА, но не имеет юридических полномочий для обеспечения соблюдения требований. Это привело к противоречивым решениям национальных властей АСЕАН.

Таким образом, можно отметить, что у всех из пяти рассмотренных интеграционных группировок Юго-Восточной Азии институциональная структура децентрализованная, т.е. все органы управления основными аспектами деятельности группировки не находятся в четком иерархическом подчинении. В свою очередь, это объясняется в основном преимуществами децентрализации: дела передаются в руки органов, наиболее заинтересованных в них, а также само по себе управление является менее тяжеловесным.

Разветвленная институциональная структура у наиболее крупных по масштабам охватываемых аспектов группировок: АСЕАН и АТЭС, а также у преференциального торгового соглашения АФТА, так как, находясь на первом этапе интеграции, у группировки еще не сформирован институциональный аппарат и управляется она национальными органами стран-участниц. У СААРК и АПТА структура неразветвленная, их аппарат управления по масштабам гораздо меньше, чем у других группировок ЮВА.

У трех из пяти группировок, кроме АФТА и АПТА, основными органами являются ежегодные встречи глав государств. У АПТА полномочия главного органа возложены на Постоянный комитет, состоящий из представителей стран-участниц, а у АФТА его и вовсе нет обладающего широкими полномочиями наднационального органа.

Тип организационной структуры жесткий у четырех из пяти организаций, кроме АФТА, которая и по всем другим параметрам является более «свободной» группировкой.

Главной интеграционной группировкой стран Европы в 21 в. является Европейский союз. ЕС является также и самым глубоким интеграционным объединением, существующим сегодня. Что касается институциональной структуры Союза, то ее отличительная черта – наднациональный характер, т.е. приоритет законодательных норм ЕС над решениями национальных органов власти. Институциональная структура Союза очень разветвленная, что диктуется необходимостью координации политики в экономической, политической, социальной и др. сферах.

Административные структуры ЕС включают Совет ЕС, Европейский парламент, Европейскую комиссию и Европейский Суд. Высшим политическим институтом является

Совет ЕС, действующий на уровне министров разных отраслей (законодательные и исполнительные функции) и на уровне глав государств и правительств стран-членов (определение основ европейской политики, разрешение проблем, возникших на более низком уровне).

Европейская комиссия служит исполнительным органом ЕС, в составе которого находится по одному представителю от каждой страны-члена во главе с Председателем. Комиссия ответственна за подготовку законопроектов, выполнение решений Европарламента и Совета ЕС, за выполнение законодательных норм внутри Союза.

Законодательные функции возложены на Европейский парламент (он утверждает основные законопроекты Союза и единый бюджет), Европейскую комиссию (представляющую интересы Союза как единого целого) и Совет Европейского союза (представляющий интересы стран-членов). Как главный исполнительный орган, Европейская комиссия разрабатывает и выносит проекты новых законов на рассмотрение Парламенту и Совету, которые, в свою очередь, могут одобрить проект или отказаться от его принятия.

Еще двумя управляющими институтами являются Суд ЕС и Европейская счетная палата. Суд ЕС является органом, поддерживающим правила законов ЕС; Европейская счетная палата занимается аудиторской проверкой бюджета Союза, контролем финансов и др.

Консультативными структурами ЕС являются Экономический и социальный комитет и Комитет регионов. Финансовые институты ЕС включают Европейский центральный банк, Европейский инвестиционный банк и Европейский инвестиционный фонд.

Европейская служба внешнеполитической деятельности является уникальным органом ЕС, который функционирует как министерство иностранных дел и дипломатический корпус от имени всего Союза. Служба ответственна за проведение общей внешней политики и политики безопасности, а также обеспечение согласованности и координации внешней деятельности ЕС. Евроомбудсмен является уполномоченным лицом по правам человека, занимающимся рассмотрением жалоб физических или юридических лиц-резидентов Союза касательно неудовлетворительного исполнения институтами ЕС своих обязанностей.

В Европейском Союзе имеется также лицо, ответственное за соблюдение мер по сохранению личных данных граждан, определение законности и незаконности размещения тех или иных материалов в сети – Европейский инспектор по защите данных. В составе институтов имеется и орган, ответственный за размещение и публикацию информации о Союзе. Европейский центр по подбору персонала занимается наймом работников для институтов и органов управления ЕС, а Европейская школа управления обеспечивает

необходимую подготовку в специфических областях для членов управленческой команды [1].

Проанализировав институциональную структуру Европейского союза и интеграционных группировок стран Юго-Восточной Азии, можно заметить, что институциональная структура у ЕС более разветвленная и жесткая по сравнению с азиатскими группировками, так как ЕС была создана давно и это самая глубокая интеграционная группировка из существующих на сегодняшний день. Преследуемые ЕС цели требуют функционирования такой стройной устойчивой иерархической системы наднациональных органов.

Литература

1. Интернет-адрес: http://europa.eu/about-eu/institutions-bodies/index_en.htm
2. Интернет-адрес: <http://www.saarc-sec.org>
3. Интернет-адрес: http://commerce.nic.in-/trade/bangkok_agreement.pdf
4. Интернет-адрес: <http://economy.gov.ru/minec/main>
5. Интернет-адрес: <http://www.apec.org>
6. Интернет-адрес: <http://www.asean.org/asean/asean-structure/organisational-structure-2/>

2 место

Корпоративная интеграция в ЕАЭС

Семак А. В., студ. 2 к.,

научный руководитель – Данильченко А. В., д. э. н., профессор

Корпорация – это правовая форма бизнеса, отличающаяся и отделенная от конкретных лиц, ими владеющих. Эти признанные правительством "юридические лица" могут приобретать ресурсы, владеть активами, производить и продавать продукцию, брать в долг, предоставлять кредиты, предъявлять иск и выступать в суде ответчиком, а также выполнять все те функции, которые выполняют предприятия любого другого типа.

Корпоративная форма отношений обладает тремя основными признаками: право частной собственности, право ограниченной ответственности и право создания компаний с объединенным капиталом.

Корпоративные отношения имеют свою специфику в зависимости от исторических условий их возникновения. Выделяют англо-саксонскую (американскую), континентальную (немецкую), японскую и семейную модели корпоративного бизнеса. Однако в условиях глобализации происходит стирание рамок этих моделей и возникновение комбинированной, или смешанной модели корпоративного бизнеса.

Преимущества корпорации определили ведущую роль этой формы организации бизнеса в современной экономике. Хотя корпорации относительно немногочисленны, они отличаются широким масштабом операций и крупными размерами.

Корпорация – наиболее эффективная форма организации бизнеса в вопросах привлечения денежного капитала. Корпорациям присущ уникальный способ финансирования – через продажу акций и облигаций, – который позволяет привлекать сбережения многочисленных домохозяйств. Через рынок ценных бумаг корпорации могут объединять в общий фонд финансовые ресурсы огромного числа отдельных лиц. Домохозяйства в этом случае могут участвовать в предприятии и рассчитывать на определенное денежное вознаграждение; при этом нет необходимости принимать активное участие в управлении предприятием. К тому же, отдельное лицо имеет возможность распределять риск, приобретая ценные бумаги нескольких корпораций. Существующие фондовые биржи облегчают движение ценных бумаг между покупателями и продавцами. Корпорации обычно имеют более легкий доступ к банковскому кредиту по сравнению с другими формами организации бизнеса. Причина заключается не только в большей надежности корпорации, но также в их способностях обеспечить банкам прибыльность счетов.

Другое существенное преимущество корпораций – это ограниченная ответственность. Владельцы корпорации (то есть держатели акций) рискуют только той суммой, которую они заплатили за покупку акций. Их личные активы не ставятся под угрозу, даже если корпорация пойдет ко дну, сев на риф банкротства.

Благодаря своим привилегиям в области привлечения денежного капитала преуспевающей корпорации легче увеличить объем и расширять масштабы операций, а также реализовать преимущества объединения капиталов.

Преимущества корпораций огромны и обычно перевешивают их недостатки. Однако заслуживают упоминания следующие недостатки корпоративной формы организации бизнеса: сложная система регистрации и ведения бухгалтерской и экономической документации, двойное налогообложение владельцев, разделение функции собственности и управления, возможность злоупотреблений.

По нашему мнению, можно выделить следующие виды международной корпоративной интеграции (МКИ):

- 1) по направлению интеграции;
- 2) по степени централизации функций (интегрированности);
- 3) по продолжительности;
- 4) по степени согласованности действий;

5) по типу экономической системы;

6) по характеру оформления.

Корпоративная интеграция формируется за счет взаимных инвестиций стран-членов ЕАЭС. Основными участниками взаимных инвестиционных связей в регионе ЕАЭС выступают Россия и Казахстан. В конце 2014 года на Россию пришлось 84 % экспортированного объема накопленных ПИИ (что соответствует и доле России на всем постсоветском пространстве) и 13% импортированных ПИИ (показатель несколько выше, но Россия заметно уступает и Казахстану, и Беларуси). Аналогичные показатели для Казахстана составили соответственно 14% и 36%. При этом удельный вес взаимных инвестиционных связей России и Казахстана достиг 47.6%. Другую важную инвестиционную пару с развитыми встречными потоками капитала составили Россия и Беларусь (34.5%). Выделялись также инвестиции России в Армении и Кыргызстане, а также Казахстана в Армении. На территории государств-членов ЕАЭС действует уже большое количество различных интегрированных предприятий совместного капитала, которые показывают высокую эффективность и высокие темпы развития после процессов проведения интеграции бизнеса государств-членов ЕАЭС.

В Республике Беларусь в ходе приватизации были заложены основы корпоративной формы бизнеса в виде создания трестов, концернов, холдингов. Однако процессы приватизации идут медленно, большая часть корпораций принадлежит государству. Эти факторы тормозят развитие главного преимущества корпоративной формы предпринимательства – привлечение финансовых ресурсов крупных, средних и мелких инвесторов, поэтому многие корпорации в стране имеют только форму, но не отражают главных принципов корпоративного бизнеса. Для повышения эффективности корпоративного бизнеса необходимо ускорить процессы приватизации, развивать рынок ценных бумаг, формировать рыночные институты.

3 место

Цепочки создания стоимости ТНК на территории стран с транзитивной экономикой

Баешко Е. П., студ. 2 к.,

научный руководитель – Семак Е. А. к. э. н., доцент

Доминирующим фактором развития мировой экономики в настоящее время стали транснациональные корпорации (далее – ТНК), выступающие главной силой глобализации хозяйственной жизни. ТНК превалируют практически во всех сферах международных

экономических отношений. На сегодняшний день в виду происходящих процессов глобализации страны и регионы становятся все более взаимозависимыми и взаимосвязанными. Именно ТНК выступают в качестве связующего звена в этих процессах, которые посредством формирования и расширения сложной сети международного производства превращаются в одну из ключевых составляющих экономики.

Транзитивные страны в последние годы развиваются высокими и устойчивыми темпами и активно включаются в мирохозяйственные процессы. Они завоевывают все большее признание на мировых рынках в качестве субъектов транснациональной деятельности. Но экспансия ТНК на мировых рынках только начинается. В этой связи крайне дать оценку эффективности использования конкурентных стратегий, выявить противоречия и трудности указанного процесса.

Для количественной оценки вовлеченность страны в региональные и глобальные ЦСС, а также определения, какие из них имеют первостепенное значение можно использовать предложенный специалистами Азиатского банка развития индекс торговли в сети (ИТС). Он позволяет оценить торговлю между двумя странами как долю страны «Б» в общем импорте частей и компонентов какой-либо отрасли страны «А», умноженную на долю данной отрасли в общем объеме экспорта готовых товаров страной «А».

Страны	Годы				
	1995	2000	2005	2010	2014
Бельгия	-	0,089	0,082	0,055	0,063
Германия	0,046	0,089	0,08	0,087	0,089
Испания	0,086	0,103	0,111	0,095	0,098
Франция	0,168	0,168	0,14	0,114	0,105
Чехия	0,055	0,065	0,08	0,042	0,037
Венгрия	0,021	0,047	0,033	0,039	0,09
Польша	0,036	0,053	0,066	0,06	0,039
Румыния	0,014	0,004	0,011	0,049	0,048
Словакия	0,015	0,159	0,11	0,102	0,121
Словения	0,084	0,083	0,097	0,087	0,071

Страны	Годы					
	1998		2000		2005	
Группировки стран	ЕАЭС	ЕС	ЕАЭС	ЕС	ЕАЭС	ЕС
Беларусь	0,071	0,027	0,072	0,026	0,054	0,036
Казахстан	0	0	0,003	0,001	0,002	0,001
Россия	0,007	0,006	0,007	0,007	0,002	0,007

В целом, особенностью региона Центральной и Восточной Европы можно назвать его гетерогенность: во всех странах существует примерно одинаковый уровень издержек производства, хорошо развитая инфраструктура, схожие налоговые льготы.

Перспективы стран с транзитивной экономикой тесно интегрированы в глобальную систему производства автомобилей и определяются как непосредственно, так и косвенно международными автомобильными процессами. Изменения привели к консолидации автомобильных игроков, которые играют ключевую роль в будущей конкурентоспособности.

Анализ деятельности цепочек создания стоимости продукции на территории стран с транзитивной экономикой показал наличие как положительных, так и отрицательных аспектов деятельности транснациональных предприятий.

В последнее полтора десятилетие мы видели огромное развитие автомобильных мощностей в ЕС – 10 стран. Общий объем производства увеличился с 2,5 раза до 3,5 млн. автомобилей с 2000 по 2013 г. Есть страны, где автомобильная продукция стала доминирующей экспортной продукцией и есть страны, где промышленность имеет лишь небольшую долю экспорта. Структура производства также отличается между странами. Общей чертой для стран с транзитивной экономикой является то, что почти 100% продукции идет на экспорт. Основным принципом организации международной торговли для ЕС - 10 является торговля в рамках глобальной цепочки создания собственности. Внутриторговые связи означают не только торговлю готовыми транспортными средствами или частями/компонентами с европейскими, азиатскими и заокеанскими филиалами, но и с глобальными рынками. Таким образом, перспективы автомобильной промышленности в регионе ЕС - 10 косвенно зависят от развития глобальных рынков.

Формирование ЦСС в ЕС - 10 отражает положительные результаты: привлечение ПИИ в высокотехнологичные сектора, трансфер технологий, создание конкурентоспособных производств, сокращение отрицательного сальдо. Опыт ЕС также доказывает, что для создания успешного интеграционного формирования на мировом пространстве страны-

члены должны двигаться по пути углубления специализации и кооперации, формируя региональные цепочки создания стоимости в приоритетных отраслях промышленности.

СЕКЦИЯ 22: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

1 место

Перспективы развіцця гасстранамічнага турызму ў Беларусі

**Жывалкоўская С. В., студ. 1 к., Ржеуцкая К. В., студ. 1 к.,
навуковы кіраўнік – Мазгавая В. С., дацэнт**

Гасстранамічны тур - гэта спецыяльна падобраная праграма адпачынку, якая ўключае дэгустацыю страў і напояў, азнаямленне з тэхналогіяй і працэсам іх прыгатавання, а таксама навучанне ў прафесійных кухараў. У залежнасці ад мэты паездкі тур можа ўключаць усе вышэйпералічаныя пункты, або некалькі мерапрыемстваў. Акрамя таго, у гасстранамічныя туры могуць уваходзіць наведванне розных кулінарных фестываляў, святаў і кірмашоў.

Мэта дадзенага даследвання – прааналізаваць перспектывы развіцця гасстранамічнага турызму ў Беларусі.

Для раскрыцця прапанаванай тэмы неабходна правесці аналіз попыту і прапанавання на рынку гасстранамічнага турызму ў Беларусі і ацаніць перспектывы развіцця гасстранамічнага турызму ў Беларусі.

Правадзене даследавання рынку гасстранамічнага турызму Беларусі пры дапамозе анкетавання, а таксама аналіз прапаноў на турыстычным рынку Беларусі, дазволілі выявіць наступныя заканамернасці:

- наяўнасць попыту на гасстранамічныя туры ў замежныя краіны;
- адносна невялікі попыт на гасстранамічныя туры ў Беларусі;
- штогадовае павелічэнне колькасці гасстранамічных фестываляў, кірмашоў, кулінарных шоу, дэгустацый у Беларусі;
- рост уплыву сродкаў масавай інфармацыі на папулярнасць гасстранамічнага турызму ў Беларусі.

У анкетаванні прынялі ўдзел больш за 100 рэспандэнтаў з Беларусі, Расіі, Украіны і Малдовы розных узроставых катэгорый і сацыяльных статусаў. Хаця была выяўлена высокая зацікаўленасць гасстранамічнымі турамі (77% рэспандэнтаў выказалі жаданне пабыць у такім туры) і беларуская кухня па перавагам заняла 4 месца, ніводны рэспандэнт не выказаў

жадання пабываць у гастронамічным туры ў Беларусі.

Абапіраючыся на вынікі анкетавання можна зрабіць выснову аб тым, што Беларусь пакуль не з'яўляецца гастронамічнай дэстынацыяй.

Згодна “Global report of food tourism, 2012” у сярэднім 35% замежных наведванняў краіны здзяйсняюцца з мэтай знаёмства з мясцовай кухняй. Прырост турыстаў у дадзеным сегменце складае 7-12% у год. Штогод Беларусь наведваюць 5 мільёнаў чалавек. Не адно падарожжа не абыходзіцца без арганізацыі харчавання, а значыць, у гастронамічнага турызму ёсць велізарныя перспектывы развіцця.

Каб зрабіць Беларусь гастронамічнай дэстынацыяй, згодна з рэкамендацыямі экспертам СГА, трэба выканаць наступныя дзеянні:

- уключыць у стратэгію развіцця турызму краіны або асобных яе рэгіёнаў гастронамічны кампанент і пачаць выкарыстоўваць яго для стварэння іміджу і пабудовы брэнда;
- усталяваць партнёрства ўсіх удзельнікаў, уцягнутых у развіццё гастронамічнага турызму (кафэ, рэстараны, сядзібы і г.д.);
- сфарміраваць у насельніцтва «гастронамічны патрыятызм» - стварыць і прасоўваць турыстычны прадукт, заснаваны на кулінарнай спадчыне.

З улікам рэкамендацый СГА БГА “Адпачынак у весцы” ў 2016 годзе была выдадзена гастронамічная мапа Беларусі. 136 фундатараў падтрмалі ініцыятыву і ахвяравалі на распрацоўку мапы больш за 43 мільёнаў рублёў. Таксама ў распрацоўцы знаходзіцца кулінарная кніга Беларусі і сайт кулінарнай краіны «Гасцінія» ([http // gastinia.by](http://gastinia.by)), кулінарная мапа краіны перакладаецца на англійскую мову. Больш за тое, замежныя інвестары са Швецыі ў цяперашні час спансуюць распрацоўку мабільнага прыкладання, дзе будзе інтэрактыўная кулінарная мапа.

У выніку трэба сказаць, што гастронамічны турызм у Беларусі з'яўляецца перспектыўным, але нераспрацаваным відам турызму. Ужо сёння робіцца шмат намаганняў для стварэння гастронамічнага брэнду і папулярызацыі гастронамічнага турызму. З аб'яднаннем намаганняў інвестараў, грамадскіх аб'яднанняў, СМІ і органаў мясцовай улады гастронамічны турызм мае ўсе магчымаці стаць папулярным відам турызму ў Беларусі.

Літаратура

1. Global Report on Food Tourism : AM Report / UNWTO. – Madrid, 2012. – Vol. 4. – 64 p.
2. *Клицинова В. А.* Гастрономический туризм как средство развития продвижения дестинации / В. А. Клицинова // Беларусь в современном мире = Беларусь у сучасным свеце: материалы XIV Международной конференции, посвященной 94-летию образования Белорусского государственного университета, 29 октября 2015 г. / редкол.: В. Г. Шадурский

[и др.]. – Минск : Изд. центр БГУ, 2016. – С. 236–237.

2 место

Современное развитие индивидуального туризма

Тудвасева Я. А., студ. 1 к.,

научный руководитель – Дедок В. М., преподаватель

Отрасль туризма без сомнений можно назвать одной из наиболее динамично развивающихся отраслей мировой экономики. Согласно ЮНВТО, число международных туристических визитов выросло на 4,4% в 2015 г. и достигло 1 184 млн человек в сравнении с 1950 годом, когда количество путешествующих туристов было примерно в 47 раз меньше (около 25 млн) [1].

Под влиянием множества факторов, связанных с кризисами, политическими конфликтами, терактами и стихийными бедствиями, туризм приобретает новые формы и становится на новые пути развития. Одной из последних тенденций в сфере туризма является переход от массового туризма к индивидуальному. Это говорит о появлении так называемых самостоятельных путешественников.

Самостоятельный туризм становится все более и более распространенным явлением в сфере туризма. Тенденции, наблюдающиеся в последние годы, указывают на то, что независимый туризм имеет огромные перспективы, которые связаны с рядом возможностей, которые предоставляет самостоятельность в процессе организации путешествий. Во-первых, это возможность посещать любые точки на планете и любые достопримечательности, постоянно открывая для себя что-то новое. Также это возможность формировать туры любой возможной «комлектации», подстраивая маршрут путешествия под свои персональные возможности, предпочтения, интересы и т. д. Более того, это возможность экономить подчас весьма существенные суммы, приобретая при этом только то, что нужно, и в том виде, который в наибольшей степени соответствует потребностям туриста [2].

Самостоятельный (независимый) туризм приобретает все большую популярность, идя в ногу с развитием информационных технологий. Мощный толчок этот вид организации отдыха получил благодаря появлению сайтов онлайн-бронирования отелей (Booking.com, Airbnb.ru Trip Advisor) и электронных билетов авиа-, железнодорожных, автобусных и прочих транспортных компаний (например, лоу-кост авиакомпанияи Wizzair, AirBatic, Ryanair). Еще одним столпом самостоятельных путешествий является совершенствование международных платежных систем (например, PAY PASS). В настоящее время организовать поездку чуть ли не в любую точку мира можно за считанные минуты.

Что касается самостоятельного туризма в Беларуси, то у нас он пока ещё не может быть определен как отличающийся активной покупательской способностью потребителей, должным образом информированных. Далеко не все готовы тратить время на поиски, так как привыкли выбирать и приобретать уже готовый пакет услуг “всё включено”. На практике к покупке готовых туров прибегают туристы с детьми, не владеющие иностранными языками, ленивые или не располагающие временем для самостоятельной организации поездки, или покупающие «горящие» путевки за несколько дней до вылета [3].

Согласно проведенному мною опросу опросу, где подавляющее большинство — это студенты Республики Беларусь в возрасте от 18 до 25 лет, 64 % часто или почти всегда организуют свои путешествия самостоятельно, и только 20 % больше используют услуги турфирм. Выявлено, что наиболее популярным сайтом бронирования гостиниц является сайт Booking.com (примерно 65% опрошенных), примерно 15% используют Trip Advisor и Airbnb.ru. Несмотря на это, чуть больше половины ответили, что они предпочитают выбирать тот авиарейс, который им нужен, нежели тот, который дешевле.

Таким образом, можно сделать выводы, что тенденции развития индивидуального туризма наблюдаются во многих странах. Следует ожидать их проявления и у нас. Сейчас же можно сказать, что современное поколение достаточно информировано о последних инновациях в туризме. Тенденция к самостоятельной организации своих путешествий помогает белорусскому рынку выйти на новый этап развития, создавая более привлекательный имидж нашей страны и укрепляя позиции на международном рынке, однако следует помнить, что эта работа должна поддерживаться не только со стороны населения, но также и со стороны государственных и частных структур. В настоящее время, Белорусский рынок туризма обладает всеми средствами, которые помогут в организации самостоятельного отдыха, при этом развивая это направление как таковое.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://media.unwto.org/ru/press-release/2016-03-18/yunvto-polozhitelno-otsenivaet-perspektivy-razvitiya-turisticheskoi-otrasli>.
2. Интернет-адрес: http://i-traveler.ru/independent_tourism.php.
3. Интернет-адрес: <http://openviza.by/stati/chto-deshevle-tur-ot-kompanii-ili-samostoyatelnoe-puteshestvie.html>.

Анализ эффективности формирования академических, социально-личностных и профессиональных компетенций в рамках курса «География международного туризма»

**Калевич В. Н., студ. 2 к., Филлипенко Ю. И., студ. 2 к.,
научный руководитель – Хомич С. А., д. г. н., профессор**

В настоящее время устойчивый рост численности занятых наблюдается в сфере услуг, что определяет актуальность подготовки высококвалифицированных кадров и в сфере туризма. Традиционная классическая подготовка менеджеров в сфере туризма в Беларуси, которая ориентируется на формирование академических знаний, общих навыков и умений в предметной области должна быть приведена в соответствие с современными требованиями рынка труда и принципами болонской системы. 14 мая 2015 года Республика Беларусь присоединилась к Болонскому процессу, поэтому сегодня особенно актуальна задача перехода от классической формы обучения к компетентностно-ориентированной, предусматривающей формирование социально-личностных и профессиональных компетенций у студентов.

Формирование названных компетенций положено в основу болонской модели обучения, включающей:

1) получение конечного результата, заявляемого в виде профессиональных компетенций выпускников вузов, определенных современными и будущими требованиями рынка труда;

2) формирование компетенций при активном участии специалистов-практиков и др. [1].

Цель настоящего исследования состояла в оценке удовлетворенности студентов кафедры международного туризма использованными методами обучения социально-личностным и профессиональным умениям и навыкам в рамках курса «География международного туризма».

При изучении дисциплины основными целевыми приоритетами являлись формирование универсальных (академических), социально-личностных и профессиональных компетенций. В рамках изучения курса «География международного туризма» формировались все 3 группы навыков:

- универсальные – мы научились дифференцировать страны по природно-рекреационным, культурно-историческим и инфраструктурным ресурсам; выявлять приоритетные направления выездного туризма на рынке Беларуси.

- социальные-личностные – проводили проектирования туров в рабочих группах,

выполняли задания в группах по оценке туристского-рекреационного потенциала Италии как модельной туристской дестинации и формированию конкурентоспособности продукта этой страны (кейс-стади);

- профессиональные – рассматривали алгоритм ценообразования в туризме с участием менеджеров компаний «Солемаре» и «Контур – ЛАМН» Екатерины Волчик и Екатерины Пестовой; оценивали результаты проектирование туров; использовали интернет-технологии для проектирования туров, изучая принципы e-менеджмента, e-маркетинга.

Итогом освоения предложенных образовательных технологий явилась разработка хэндбука – свода систематизированной информации по дисциплине «География международного туризма». Разработанный хэндбук обобщает краткие сведения о туристских ресурсах страны, особенностях туристско-рекреационных районов и основных центров развития туризма, что позволило изучить основные виды и формы туризма и обеспечить информацией проектирование туров по странам Европы, провести SWOT-анализ и анализ конкурентоспособности проектированного продукта на рынке выездного туризма Беларуси, рассмотрение кейсов по художественным достопримечательностям мировых музеев ,разработка пиар-планов разнообразных туров по Италии.

С целью сбора информации об эффективности использования образовательных инструментов и методов обучения был проведен опрос среди студентов 2 курса кафедры международного туризма. В заполнении анкеты приняли участие 53 студента.

1) Эффективность применения предложенных инструментов обучения была отмечена 82% студентов; в качестве наиболее результативных методических приемов отмечены: разработка туров - 31% опрошенных, составление хэндбука – 40;

2) 89% студентов считают, что рабочая тетрадь – эффективный обучающей прием формирования профессиональных компетенций, также для 76% опрошенных отмечают целесообразность разработки хэндбука в печатном виде;

3) 96% опрошенных отмечают высокий уровень организации преподавания; 94% довольны методами преподавания, 96% – удовлетворены качеством преподавания в целом;

4) 83% – отмечают высокую степень обратной связи с преподавателем;

Результаты проведенного анкетирования свидетельствуют о том, что самыми результативным методическими приемами явились разработка хэндбука, проектирование и оценивание специалистами туров, лекции и презентации специалистов-практиков.

Освоение социальных и профессиональных компетенций с применением названных методических подходов, которые согласованы с требованиями компетентностно-ориентированных образовательных стандартов болонского процесса и нового поколения в Республике Беларусь, способствует не только быстрому и качественному усвоению

материала, но и развитию нестандартного, креативного мышления. Содержание и структура знаний, полученная в ходе изучения дисциплины «География международного туризма» полностью отображены в подготовленном в сотрудничестве с преподавателями хэндбуке для студентов 2 курса кафедры международного туризма, обучающихся по специальности «Менеджмент (в сфере международного туризма)».

Литература

1. *Макаров А. В.* Проектирование и реализация стандартов высшего образования: учебн. пособие/ А. В. Макаров, В. Т. Федин; под ред. проф. А. В. Макарова. – Минск: РИВШ, 2013. – 316 с.

2. *Сидорович А. А.* Трудовой потенциал Беларуси: территориальная структура и прогноз: автореферат диссертация на соискание учебной степени кандидата географических наук/ Сидорович Александр Александрович: специальность: 25.03.02 Экономическая, социальная, политическая и рекреационная география. – Минск, 2015. – 26 с.

СЕКЦИЯ 23: ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ ТУРИЗМА

1 место

Потенциальный экономический профиль сектора путешествий и туризма Республики Беларусь

**Можайская В. И., студ. 3 к.,
научный руководитель – Борисенко-Клепач Н. М., преподаватель**

На протяжении 9 лет Всемирный экономический форум (World Economic Forum) публикует наряду с докладами про инновации, климат, энергию, урбанизацию и т.д., доклад про перспективы развития сектора путешествий и туризма. В данном докладе (The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015 Growth through Shocks), который публикуется один раз в два года, для каждой исследуемой страны составляется экономический профиль сектора путешествий и туризма. Экономический профиль представляет собой 2 страницы данных с основополагающими факторами, влияющими на конкурентоспособность сектора путешествий и туризма страны. Первая страница разделена на три секции:

- индекс конкурентоспособности сектора путешествий и туризма, который включает: индекс конкурентоспособности (ТТСИ), четыре подиндекса, формирующие индекс, и 14 основных показателей подиндексов (Структура расписывается на второй стороне).

- ключевые показатели сектора путешествий и туризма и их влияние на экономику страны, такие как население и площадь, мировой индекс развития страны по данным

Всемирного банка, ВВП на душу населения, перспективы экономического развития, международные прибытия по ЮНВТО (UNWTO) и т.д.

- Графическая характеристика тенденции туристических прибытий в страну в период с 1997 по 2013 годы по данным ЮНВТО (UNWTO).

На второй странице представлены факторы, которые учитываются при расчёте индекса конкурентоспособности сектора путешествий и туризма (ТТСИ). Данные факторы представлены блоками, где основополагающие показатели выделены другим цветом.

Таким образом, просмотрев такой экономический профиль страны, легко проанализировать направление развития туризма, какие факторы способствуют развитию туризма, а какие наоборот, препятствуют. Данный экономический профиль составлен для 141 страны мира, но для Республики Беларусь пока не вычисляется, хотя почти все наши «соседи» и страны СНГ в данный список включены. Попытка рассчитать такой экономический профиль даст возможность оценить положение сектора путешествий и туризма в Республике Беларусь.

Для расчёта потенциального экономического профиля сектора путешествий и туризма Республики Беларусь автором были использованы данные, находящиеся в свободном доступе, такие как: статистические данные, данные ЮНВТО и др. Каждый показатель может принимать значение от 1 до 7. Для данных, отсутствующих в статистических источниках, использован обзор и сравнение с соседними странами. Например, показатель 14.04 (Экспорт творческой индустрии). За этот принимается показатель Польши и получается 3,5. Далее на основании полученных параметров высчитывается подиндекс на основе среднего значения.

По расчётам индекс конкурентоспособности сектора путешествий и туризма для Беларуси получился равным 3,97 (из возможных 7,0) и расположил Республику Беларусь на 55–56 месте из 141 страны, на ряду с такими странами как Сейшелы и Пуэрто-Рико, на 0,2 пункта уступая Латвии. Нужно отметить, что максимального показателя в 7,0 не достигла ни одна страна, а первую позицию в списке занимает Испания с показателем 5,31.

Таким образом, проанализировав полученные основные показатели экономического профиля Республики Беларусь для сектора путешествий и туризма можно сделать следующие выводы:

- к слабым сторонам можно отнести следующие показатели: нормативная база (3,99), инфраструктура и сервис (3,2), деловой климат, уровень международной открытости. Они являются низкими для европейского региона (показатель по Европе: законодательная база - 4,97; инфраструктура и сервис - 5,7);

- кроме того, визовые требования в Беларуси являются одними из самых жестких (2,1) по сравнению с Европой (5,9);

- цены в сфере туризма в Республике Беларусь (4,4) значительно превышают европейские (3,9);

- что касается туристической привлекательности Беларуси, то в первую очередь выделяется красота природного наследия (3,1), которая практически на одном уровне с европейским показателем (3,4);

- показатель человеческого потенциала Республики Беларусь (5,3) выше по сравнению с Европой (4,9) благодаря высококвалифицированным работникам и количеству подготавливаемых специалистов.

Для того чтобы говорить о росте популярности Республики Беларусь для иностранных туристов, нужно учитывать много критериев. Поэтому подходить к данному вопросу стоит комплексно, учитывать все влияющие на туризм факторы, а помочь в этом сможет разработанный экономический профиль сектора путешествий и туризма для Республики Беларусь.

Литература

1. Интернет-адрес: http://www3.weforum.org/docs/TT15/WEF_Global_Travel&Tourism_Report_2015.pdf

2. Интернет-адрес: <http://www.uniter.by/upload/iblock/008/008800f34f5c36313a0a89046664b01a.pdf>

2 место

Проблемы финансовой устойчивости турпредприятий Беларуси на современном этапе (в условиях кризиса)

**Чуравцова Ю. Д., студ. 3 к., Радион Е. И., студ. 3 к.,
научный руководитель – Боровская Е. А., к. э. н., доцент**

В настоящее время туризм является одним из наиболее быстро развивающихся секторов экономики во всем мире. В Республике Беларусь также прослеживается тенденция к росту вклада сектора туризма в ВВП страны. В 2014 доля туризма в ВВП составила 1,9%.

При этом, развитие туризма в Беларуси требует инвестиций: как прямых, так и портфельных. Инвестиции могут быть направлены на развитие инфраструктуры, строительство и реконструкцию зданий, создание других объектов туризма, внедрение информационных технологий. Капитальные вложения в сектор туризма в 2014 г. составили 4559,08 млрд. руб. или 2,1% от общего объема инвестиций в стране, что является низким показателем по сравнению со странами-соседями.

Применительно к турпредприятиям понятие «финансовая устойчивость» может быть определено, как способность предприятий обеспечить поступление стабильных финансовых ресурсов, позволяющих предприятию расширяться и обновляться, применяя новые технологии, и своевременно рассчитываться с контрагентами (поставщиками услуг) в условиях кризиса.

В Беларуси созданы благоприятные условия для развития турбизнеса, главным образом благодаря снижению налоговой нагрузки предприятий:

1. Туроператоры (резиденты Республики Беларусь) исчисляют налог на добавленную стоимость (НДС) только от суммы вознаграждения, а не от всей стоимости тура.

2. Освобождаются от НДС обороты по реализации на территории Беларуси туристических услуг по организации экскурсионного обслуживания, туристических услуг по организации путешествий туристов в пределах Беларуси.

3. Освобождается от налога прибыль организаций, получаемая от услуг, оказываемых гостиницами, физкультурно-оздоровительными, туристско-гостиничными и горнолыжными комплексами в течение 3 лет с начала осуществления ими деятельности [2].

Такая налоговая система существенно способствует развитию туризма в Беларуси, но несмотря на это, проблемы финансовой устойчивости все же существуют.

Туристический бизнес в Беларуси является экспортоориентированным. С 1 марта 2015 года Национальный Банк Республики Беларусь запретил турфирмам принимать иностранную валюту от клиентов, что значительно снизило доходы белорусских турфирм. В настоящее время турфирмам приходится вкладывать в стоимость путевки дополнительные издержки, связанные с конвертацией валюты, поскольку все расчеты с партнерами осуществляются в евро или долларах. Это происходит потому, что многие люди хранят деньги в валюте, и чтобы им заплатить за путевку, они должны поменять их в обменном пункте на белорусские рубли, а затем белорусскими рублями оплатить стоимость услуг; турфирма, в свою очередь, должна купить валюту на бирже, чтобы рассчитаться с поставщиками. В результате двойного пересчета стоимость тура увеличивается существенно, что приводит к снижению спроса на турпродукт. Такие сложные валютные операции оказывают негативное влияние на прибыль турфирм, которая уменьшается и из-за сокращения спроса на услуги, и из-за колебаний курса валют.

Недостаток средств влияет на оплату труда сотрудников туристических предприятий. В последнее время существенно уменьшился уровень заработной платы в сфере туризма, он стал ниже по сравнению с предыдущими годами в среднем на 7%. Особенно «пострадал» сегмент делового/корпоративного туризма, где зарплата сократилась почти на четверть.

Только руководителям удалось претендовать на более высокую оплату труда, и то при условии увеличения объемов продаж по всем направлениям компании [1].

Решение проблем финансовой устойчивости турфирм в непростых кризисных условиях лежит в плоскости установления оптимальных цен, приемлемых для потребителя и одновременно позволяющих турфирмам работать безубыточно. О прибыльности сейчас говорить трудно, главная задача – удержаться на рынке. В настоящий момент в условиях кризиса цены на турпродукт остаются достаточно высокими для белорусских потребителей, в то время, как конкуренция продолжает расти, поэтому удержаться на рынке и сохранить своих клиентов для турпредприятий даже в краткосрочном периоде крайне сложно. Однако, одним из решений данного вопроса может оказаться переориентация некоторых турфирм на внутренний туризм, т.к. здесь валютный курс не играет столь существенной роли. Такая переориентация позволит не только увеличить популярность нашей страны среди ее жителей, она предоставит им возможность узнать о своей стране как можно больше, сэкономив при этом деньги.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/godovye-dannye/izmenenie-realnoi-zarabotnoi-platy-rabotnikov-po-oblastyam-i-g-minsku/>.
2. Интернет-адрес: <http://www.profmedia.by/pub/tax/art/71121/>.

3 место

Сбытовая стратегия туристского предприятия

Малашук В. А., студ. 3 к.,

научный руководитель – Борисенко-Клепач Н. М., преподаватель

Сбыт – это процесс организации рыночных связей, направленных на изучение, организацию и управление деятельностью предприятия с целью доведения продукции до конечного потребителя с максимальным удовлетворением его потребностей и извлечением прибыли [1, ст.411].

В сфере туризма большое внимание уделяется продвижению и реализации продукта. Для турпредприятий важны прямые каналы сбыта, т.к. они работают с потребителями напрямую. Для них большое значение имеет комплекс мер по формированию спроса и стимулированию сбыта, а также индивидуальное общение работника турфирмы с клиентами. Именно при личных продажах решаются такие задачи, как формирование предпочтения и убеждения клиентуры, побуждение к приобретению турпродукта.

Мероприятия по стимулированию сбыта в туризме могут быть направлены на персонал фирмы, торговых посредников, агентов и клиентов. Для стимулирования клиентов применяются различные инструменты, которые можно объединить в несколько групп:

- скидки и цены;
- «образцы» - предоставление дополнительного бесплатного обслуживания в течение нескольких дней в случае покупки тура с максимальной продолжительностью поездки;
- включение в комплексное обслуживание некоторых бесплатных дополнительных услуг (например, пользование теннисными кортами, бесплатный вход на пляж и т.д.);
- премии в вещественной форме (майки, дорожные сумки, цветы);
- купоны – своеобразные сертификаты, дающие владельцу право на скидку при приобретении туристской услуги;
- зачетные талоны — вид премии, по которой вознаграждение при покупке турпродукта предоставляется в виде талона, который реализуется в другом месте;
- «подкрепление» продукта – меры по поддержанию имиджа фирмы и привлечению новых клиентов; оказание дополнительных услуг, повышенное внимание к клиентам во время отдыха, а также дальнейшее личное внимание к постоянным клиентам;
- презентации продукта – проведение семинаров, выездных показов (на выставках);
- конкурсы и игры;
- лотереи и викторины.

Говоря о сбытовых стратегиях туристских предприятий, стоит отметить, что предприятия используют различные подходы. Так, например, компания «Tez Tour» в своей сбытовой стратегии пользуется системой с прямым каналом сбыта продукции. Также, у компании есть сайт, через который она осуществляет продажу путевок физическим лицам. Стимулирование сбыта в Tez Tour происходит различными способами. Например, каждому предъявителю кобрендинговой карточки предоставляется скидка 5% на все туры. Еще у Tez Tour есть дисконтные «горящие» туры. Таким образом, Tez Tour осуществляет продажу своих услуг через собственные офисы и сайт, что позволяет снизить сбытовые издержки [2].

Компания «Алатан Тур» для продвижения своих турпродуктов использует различные рекламные средства. Предприятие предлагает следующую систему скидок: скидки на праздники (10-15%), семейные скидки (5%), групповые (5-10%), детские (5%), специальные (владельцам купонов на скидку или для клиентов, которые приводят нового заказчика, 3-5%). Личные продажи турпродуктов осуществляются сотрудниками агентства в офисе продаж, для стимулирования которых используется различная печатная продукция [3].

Принимая во внимание существующие на рынке туристские предприятия, стоит отметить, что основными каналами распределения турпродукта у туроператоров являются: прямая продажа через собственные филиалы или агентства, через интернет, через независимые турагентства, а также через нетрадиционные каналы сбыта (международные авиакомпании, банки, страховые компании, торговые дома и т.д.).

По мнению автора, турпредприятиям стоит проанализировать все вышеописанные инструменты для стимулирования клиентов, из них подобрать подходящие по затратам и ожидаемым результатам и потом применить в своей деятельности. Можно чередовать данные методы, а также позволить клиентам предложить что-то новое, чего бы им хотелось видеть в работе предприятия. Это необходимо для того, чтобы привлечь и удержать клиентов, а также сохранить или увеличить свою долю на рынке.

Литература

1. Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. Маркетинг: учебник для вузов. – М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2001. - 718с.
2. Интернет - ресурс: <http://www.tez-tour.com/ru/minsk/?lang=ru&city=msk>
3. Интернет - ресурс: <http://www.alatantour.by>.

СЕКЦИЯ 24: ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В ТУРИЗМЕ

1 место

Перспективы развития краудфандинга в Республике Беларусь

Видевич М. В., маг.,

научный руководитель – Решетников Д. Г., к. г. н., доцент

В настоящее время краудфандинг, или народное финансирование проектов, является быстро растущей индустрией, меняющей роль традиционных финансовых институтов по всему миру. Это подтверждается данными исследовательской компании «Massolution», специализирующейся на краудсорсинге и краудфандинге. Общие результаты исследования следующие:

- 1250 активных краудфандинговых платформ в 2014 году собрали 16,2 млрд долларов США, что составляет 167% от собранных в 2013 году 6,1 млрд долларов США;
- Северная Америка по-прежнему является лидирующим рынком краудфандинга;
- в 2014 году азиатский рынок краудфандинга опередил европейский, данная тенденция прогнозируется и на будущие периоды [1].

Развитие краудфандинга в Республике Беларусь происходит не столь быстрыми темпами, как в странах Европы и в США из-за ряда проблем, среди которых следует выделить отсутствие самостоятельного правового инструмента регулирования краудфандинга, низкую информированность о его возможностях, невысокое качество и инновационность ряда предлагаемых проектов.

Перспективными направлениями развития краудфандинга в Республике Беларусь, выявленными в результате анализа деятельности белорусских краудфандинговых площадок, а также выступлений экспертов Первой международной конференции по краудэкономике в Минске (30 октября 2015 года), являются следующие:

- увеличение бюджетов проектов до 10000 долларов США. В настоящее время большинство проектов в сфере музыки, литературы и социальной сфере собирают до 5000 долларов США. Также следует отметить, что сумма финансирования более 43 660 000 белорусских рублей облагается подоходным налогом по условиям договора дарения;

- увеличение количества финансируемых проектов. В данной ситуации следует обратить внимание на информационную политику, так как большое количество потенциальных инвесторов не знают о возможностях и существовании краудфандинга. Кроме того, многие авторы инновационных проектов до сих пор не рассматривают краудфандинг в качестве перспективного внешнего источника финансирования;

- внесение изменений и дополнений в имеющиеся нормативно-правовые акты, регулирующие работу с юридическими лицами, иностранными спонсорами, а также регламентирующих налогообложение доходов от краудфандинга. Основываясь на опыте российских краудфандинговых платформ, присвоение краудфандинговой площадке статуса налогового агента упрощает и делает более эффективным процесс передачи и контроля выплаты налогов. Кроме того, возможность работы с юридическими лицами и иностранными спонсорами может позитивно повлиять на увеличение инвестируемых сумм и количества проектов. Одним из основных направлений в совершенствовании существующей системы является закрепление термина «краудфандинг» в Налоговом кодексе Республики Беларусь, а также исключение денежных средств, передаваемых краудфандинговыми платформами, из налогообложения налогом на прибыль и подоходным налогом;

- выход на внешний рынок также является одним из перспективных направлений развития, которое будет достигнуто при учете и совершенствовании вышеназванных проблемных моментов.

Таким образом, при профессиональном и своевременном подходе слабые стороны краудфандинговой индустрии в Республике Беларусь могут быть успешно трансформированы в возможности и перспективные направления развития.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.crowdsourcing.org/editorial/global-crowdfunding-market-to-reach-344b-in-2015-predicts-massolutions-2015cf-industry-report/45376>.

2 место

Кластеры как инновационная форма территориальной организации туристского пространства

Смольская А. С., студ. 5 к.,

научный руководитель – Решетников Д. Г., к. г. н., доцент

Внедрение инноваций в туризме представляет собой непрерывный процесс, необходимый для обеспечения конкурентоспособности туристских дестинаций. В настоящее время данный процесс может наиболее успешно реализовываться в рамках объединений компаний одной отрасли, а также поддерживающих/смежных отраслей, которые производят родственный продукт/услугу. Примером таких объединений являются туристские кластеры.

Кластер в туризме – это инновационная форма организации деятельности географически сконцентрированных коммерческих предприятий и некоммерческих институтов, которые производят туристский продукт/услугу или смежный с туризмом продукт/услугу и связаны отношениями партнерства и кооперации. Данная инновационная форма территориальной организации туристского пространства подразумевает под собой взаимодействие различных институтов и коммерческих организаций с целью обеспечения наибольшей конкурентоспособности и прибыли.

Во всем мире развитие индустрии туризма на основе кластеров получает признание. Специалисты по экономическому развитию регионов находят, что использование кластерного подхода в туризме может оживить региональное развитие и ускорить его рост за счет ряда преимуществ как для отрасли (локализация, совмещение горизонтальных и вертикальных связей, кооперации и конкуренции), так и в целом для страны (налоговые поступления, развитие малого и среднего бизнеса, приграничного сотрудничества, эффект мультипликатора). Однако опыт различных стран свидетельствует об отсутствии единых унифицированных механизмов по созданию туристских кластеров. Наиболее упоминаемой в соответствующей литературе считается структура, которая включает в себя «ядро», «основу» кластера, смежные и обустраивающие кластер предприятия и инфраструктуру кластера.

Одним из успешных примеров развития международного туристского кластера является Долина Напа (Калифорния, США). Появление данного кластера обеспечил предприниматель Р.Мондави, который трансформировал регион, и в целом индустрию производства вин, запустив процесс кластеризации. Он совместил высокое качество производимого в регионе вина с программами обучения для фермеров и в итоге повысил привлекательность региона, который на сегодняшний день принимает около 15 млн туристов в год (доход от туризма – 1,3 млрд долл США).

Другим успешным примером развития кластерной инициативы является кластер «Санто Доминго» (Доминиканская Республика). Здесь формирование кластера произошло «сверху» в результате заключения договора о сотрудничестве Национального агентства по конкурентоспособности Доминиканской Республики и Программы Агентства США по международному развитию USAID. На законодательном уровне были созданы благоприятные условия (освобождение от подоходного налога сроком на 10 лет, импортных пошлин и НДС на оборудование и материалы), которые привлекли поток прямых иностранных инвестиций в туристский сектор. Гарвардским университетом было проведено исследование с целью определения уровня конкурентоспособности курортов Санто-Доминго.

В основе формирования туристского кластера «Алентежу» (Португалия) лежит природный фактор (4 национальных парка и заповедник). Кластер ориентирован в большей степени на внутренний туризм (73% туристов являются жителями других регионов страны, 5% – жители региона Алентежу, 22% – иностранцы). В отличие от Доминиканы, практически все фирмы осуществляют свою деятельность за счет отечественного частного финансирования (97%).

В Беларуси наиболее ярким примером развития туристского кластера служит проект “Валожынскія гасцінцы” (Воложинский район Минской области). Формирование кластера произошло по инициативе сообщества сельского туризма, которое начало складываться в регионе в 2008 г. и объединило хозяев агроусадеб, ремесленников, аниматоров, музыкантов, организаторов активного туризма, представителей местной власти и сотрудников природоохранных учреждений. Идея сотрудничества заключалась в том, чтобы предложить туристу как можно более разнообразные услуги и продукты в Воложинском районе: не просто ночлег и питание, но и экскурсии, турпоходы, анимационные программы, **местные фестивали**, изделия народных мастеров и др.

Таким образом, туристские кластеры в Беларуси – новое инновационное явление, которое требует изучения и последующего применения на практике. Рассмотренные примеры опыта зарубежных стран доказывают, что не существует единой унифицированной

модели становления и развития кластера. Его появлению способствуют различные факторы: от инициативы одного предпринимателя или сообщества до государственных программ с учетом особенностей развития страны или региона.

Литература

1. *Nordin S.* Tourism Clustering and Innovation – Paths to Economic Growth and Development / S. Nordin // European Tourism Research Institute [Electronic resource]. – Ostersund, 2003. – Mode of access: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:352389/FULLTEXT01.pdf> – Date of access: 10.03.2016.

2. *Александрова А. Ю.* Кластерные принципы организации туристского пространства (мировой опыт) // Роль туризма в модернизации экономики российских регионов. Сборник научных статей по матер. междунар. научно-практич. конф., 8-10 июня 2010 г., Петрозаводск-Кондопога. Петрозаводск: КарНЦ РАН, 2010. С. 27-32

3. *Вертинская Т., Клицунова В.* Методология создания региональных туристических кластеров в Беларуси / Т. Вертинская, В. Клицунова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.agrotourconsult.by/files/metodologiya-klasterov.pdf>: – Дата доступа: 22.03.2016

3 место

Проект «Travel Connections» как направление оптимизации продуктового портфеля компании «Санни Трэвел»

Былина В. В., маг.,

научный руководитель – Решетников Д. Г., к. г. н., доцент

Согласно оценкам экспертов, в 2016 году в Российской Федерации и Республике Беларусь спрос на туристические услуги упал не менее, чем на 50%. Компании, действующие на туристическом рынке, меняют ранее выбранную стратегию, при этом оптимизируя свой продуктовый портфель с учетом изменяющейся конъюнктуры.

Одной из инновационных разработок компании «Санни Трэвел» стала активизация деятельности продвижения наиболее перспективного направления – МІСЕ-туризма.

С 2013 года одним из наиболее успешно развивающихся на туристическом рынке Беларуси является проект компании «Санни Трэвел» «Travel Connections» – инновационная маркетинговая компания на белорусском рынке, которая стремится развить и поднять организацию МІСЕ-мероприятий на качественно новый уровень.

Основная цель деятельности компании – объединить представителей туристической индустрии Беларуси и зарубежных стран, поощрить их сотрудничество и помочь установить успешное бизнес-партнерство, открывая новые рынки и расширяя уже существующие.

Аналогичные проекты очень популярны в других странах, однако в Беларуси аналогов проекта «Travel Connections» не существует. В качестве примера можно указать «Deluxe Travel Market» (Украина) – ежегодную международную выставку элитных путешествий, которая проходит в формате B2B. Участники «Deluxe Travel Market» – пятизвездочные отели и курорты, туроператоры, предоставляющие услуги категории «люкс». Посетители – представители ведущих туристических компаний.

В рамках «Travel Connections» можно выделить несколько основных форматов для проведения мероприятий. Самое распространенное – бизнес-завтрак, который чаще всего проводится в кафе либо ресторане для 15-20 персон. Второй наиболее распространенный вариант – это презентация в формате лекции, после окончания которой, посетители имеют возможность прямого контакта со спикерами. В то же время, по мнению многих мировых экспертов в этой области, наиболее эффективным форматом являются воркшопы. Общение B2B дает обеим сторонам оптимальное понимание условий дальнейшего сотрудничества и налаживания личных контактов.

Всего за 3 года существования проекта «Travel Connections» было проведено 9 воркшопов, 7 презентаций, включая бизнес-завтраки, и 4 гастрономических ивента по тематике наиболее популярных и востребованных туристических регионов и стран мира.

1 марта 2016 г. в отеле «Renaissance Minsk Hotel» прошел первый воркшоп в сфере внутреннего и въездного туризма «Buy Belarus», цель которого – ближе познакомить отечественные турагентства, туроператоров и ивент-агентства с тем, что может сегодня предложить сфера гостеприимства Беларуси. В качестве экспонентов в мероприятии приняли участие новые субъекты туристического рынка Беларуси: Парк истории «Сула», туристический комплекс «Красный Бор», этнокультурный центр «Наносы-Новоселье», санаторий «Альфа-Радон», отель «Renaissance Minsk Hotel» и др. Всего было привлечено 16 экспонентов и более 100 профессиональных посетителей, что говорит о большом успехе данного мероприятия. В мероприятии приняли участие Заместитель Министра спорта и туризма Михаил Портной и начальник управления бытового и гостиничного обслуживания Мингорисполкома Юрий Натычко.

Одним из последних новшеств в рамках проекта «Travel Connections» в Беларуси является внедрение опыта, приобретенного на воркшопах мирового уровня: участники заранее в режиме он-лайн составляют индивидуальное расписание и назначают интересующие их встречи с целью оптимизации рабочего времени. Именно таким образом было построено одно из последних мероприятий – «Europe and Mediterranean travel show», проведенное 16 марта 2016 года.

Анализируя проведенные мероприятия, наработанный опыт и результаты можно выделить следующие сильные стороны проекта «Travel Connections»:

- воркшоп как основная форма деятельности компании отличается от других видов делового общения, прежде всего, своей узкой тематической направленностью. Участники получают профессиональные знания и опыт, которые станут продуктом их дальнейшей деятельности;

- рассмотрение **актуальных** тем, а также практических проблем, с которыми в процессе работы зачастую может столкнуться компания. Обычно они выявляются путём проведения SWOT-анализа;

- проведение опроса специалистов, которые работают в компаниях-конкурентах. Соответствующий подход к выбору темы проведения обучения добавляет воркшопу большую ценность.

СЕКЦИЯ 25: СЕКЦИЯ ПОРТУГАЛЬСКОГО ЯЗЫКА: «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ»

1 место

A imagem do Brasil nos olhos de bielorrussos

Медведева Е. А., студ. 3 к.,

научный руководитель - Шарупич Т. С., ст. преподаватель

No mundo contemporâneo tudo está continuamente mudando e agora é incrível imaginar um país que não esteja empenhada nas relações internacionais. Nem Belarus, nem Brasil ficam isolados. Como dois países tão diferentes podem encontrar algo em comum, estabelecer cooperação em vários campos e ser interessantes um para o outro.

Objetivo: verificar, que áreas da vida brasileira estão representadas na Belarus, de que maneira e em que medida e fazer certas propostas para a Embaixada do Brasil em Belarus. Para atingir o objetivo foi realizado o questionário, em que participaram 50 pessoas de 15 até 60.

1. Música e danças. O Brasil é um dos maiores produtores da música regional no mundo. A grande camada da cultura musical está associada com às danças brasileiras, que os bielorrussos conhecem bastante bem. As escolas dançantes propõem samba e capoeira, funk brasileiro e zumba de Rio. Nas escolas de Minsk não estão representadas tais danças como o reisado, maracatu, pau-de-bandeira, caninha verde, carimbó e outras. 70% de respondentes afirmam, que queriam envolver-se na cultura dançante brasileira.

2. Culinária. Quanto a culinária, a maioria dos respondentes nunca provaram pratos brasileiros. Além disso, praticamente ninguém conhece a feijoada, azeite-de-dendê, maniçoba, açaí

entre outros, alguns conhecem cuscuz. É uma falha não introduzir os pratos brasileiros aos bielorrussos, porque as culinárias do Brasil e Belarus são bastante semelhantes: o nosso churrasco chama-se “chachlik”, a linguiça é nossa “colbaça”. Os pratos de ambas cozinhas são bastante nutritivos e usam na sua preparação muitos ingredientes.

3. Cinema. Uma das melhores formas de aprender português vivo é através de notícias e filmes. No questionário verificou-se, que as telenovelas brasileiras são bem conhecidas aqui na Belarus e as pessoas de todas as idades viam-nas com prazer. As mais favoritas e desejadas são: Escrava Isaura, Senhora do destino, Esperança, Terra Nostra. E o líder total – “O clone”, quase todos os respondentes até se lembram dos nomes dos protagonistas - Jád e Lucas.

4. Arte. Nos últimos tempos em Belarus subiu a onda de interesse pelas artes visuais – e as artes brasileiras são representadas no nosso país muito bem. O maior evento realizado em 2015 é “Vulica Brasil”, que é o festival de “street art”. O evento inclui não só artes visuais, mas também música e danças brasileiras, comida e bebidas, e até uma visita a orfanato, fazendo parte da política social no nosso país. A metade dos respondentes sabem este festival e até o visitaram.

5. Língua. Segundo o questionário, a maioria dos bielorrussos sabem que o português é a língua oficial do Brasil. E muitas pessoas queriam aprendê-lo. Em Minsk a língua portuguesa está ensinada na Universidade Linguística de Minsk, Faculdade de Relações Internacionais. Existem cursos da língua portuguesa e a comunidade “Minsk fala português”.

6. Estado. Primeiro, o Brasil só tem 26 estados e um distrito federal que é quase metade do número dos Estados Unidos. Segundo, os nomes dos estados brasileiros refletem as raízes indígenas do estado brasileiro e endereçam-nos a história do país. Quase todos os respondentes reconheceram a bandeira brasileira, que pode ser usada como uma lembrança bonita e simples nas iniciativas diferentes.

7. Propostas.

Resumindo o estudo sobre a presença do Brasil na vida de bielorrussos e a imagem do Brasil nos seus olhos, quero fazer certas propostas:

1. Introduzir mais danças brasileiras nas escolas dançantes ou fundar a escola particular.
2. Criar os restaurantes da cozinha brasileira ou incluir os pratos da culinária brasileira como parte da ementa latinoamericana. Pôr mais receitas brasileiras nos portais na Internet, como Oede.by.
3. Começar a transmissão de telenovelas brasileiras como “O Clone” na televisão bielorrussa.
4. Continuar o projeto “VULICA BRASIL”.
5. Ampliar o estudo da língua portuguesa em universidades e cursos.
6. Criar o jogo com estados brasileiros (aplicação para iOS e Android).
7. Usar bandeiras do Brasil como lembranças.

Certo que há muitas áreas mais, em que o Brasil pode ampliar a sua presença na Belarus, mas no âmbito deste estudo eu só rocei de leve as mais interessantes. Planeio continuar a pesquisa e propor até mais variantes da cooperação entre Belarus e Brasil.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://minsk.itamaraty.gov.br>.

2 место

Descriminalização das drogas em Portugal

Алимханова Д. С., студ. 3 к.,

научный руководитель – Шарупич Т. С., ст. преподаватель

A descriminalização das drogas em Portugal ocorreu em julho de 2001 e o seu modelo é referência mundial no que diz respeito ao tratamento de dependentes e à redução da violência acarretada por considerar crime o consumo de qualquer droga [1]. Durante o século XX, Portugal vivenciou 50 anos de ditadura. Quando a ditadura caiu e uma democracia de esquerda foi estabelecida, em 1974, vários expatriados portugueses retornaram à Portugal vindos de suas colônias. Obviamente, várias dessas pessoas eram dissidentes, forasteiros e párias, e muitas utilizavam drogas ilegais. Ao longo dos vinte e cinco anos seguintes, houve um aumento explosivo no uso e no abuso de drogas, no vício, na dependência e nas overdoses. No final, houve um aumento substantivo da SIDA e da infecção pelo vírus VIH, bem como de outras doenças relacionadas ao compartilhamento de seringas contaminadas. No auge dessa epidemia de drogas, a taxa de uso de drogas e de infecção por VIH/SIDA em Portugal era «consideravelmente maior» do que no resto da Europa, de acordo com João Goulão [2].

Goulão foi um dos onze membros da comissão anti-drogas que formulou a lei 30/2000, a qual descriminalizou todas as drogas a partir de 1º de julho de 2001 [4].

Esse "grande experimento" português parece ter sido o resultado de dois fatores:

1) Portugal é um país relativamente pobre entre seus congêneres europeus, o que o tornava incapaz de combater as drogas em todas as frentes;

2) a comissão era relativamente apartidária e simplesmente teve o bom senso de entender que o uso e a dependência de drogas não são problemas criminais que devem ser resolvidos pela polícia. Uso e dependência de drogas são problemas médicos e psicológicos, os quais podem ser mais bem resolvidos pelo indivíduo com a ajuda de profissionais e também por meio da pressão social [3].

Embora certamente não seja o ideal, a descriminalização possui benefícios claros e diretos em relação à proibição total.

Em primeiro lugar, cidadãos cumpridores das leis não serão criminalizados por portarem drogas ilícitas.

Em segundo lugar, viciados são mais propensos a procurar ajuda profissional quando o governo passa a tratar o vício e a dependência como um problema médico em vez de criminal.

Em terceiro lugar, a polícia, agora desincumbida de perseguir usuários, poderá concentrar-se na solução e na repreensão de crimes genuínos (com efeito, gastando agora menos recursos, pode até sobrar dinheiro para subsidiar programas de tratamento ao vício).

Em quarto lugar, viciados irão se afastar das perigosas drogas sintéticas que foram criadas justamente para substituir as drogas ilegais mais tradicionais, como maconha e cocaína.

Em quinto lugar, se as agulhas também se tornam legais, então a tendência é que haja menos casos de doenças como HIV/AIDS e hepatite.

Em sexto lugar, guetos repletos de viciados encolherão tanto em tamanho quanto em visibilidade [1].

Em suma, a descriminalização deve resultar em menos pessoas morrendo e sendo mandadas para penitenciárias, e mais pessoas vivendo vidas "normais". A descriminalização era considerada um experimento perigoso e representava um drible às regras impostas pela ONU à guerra global contra as drogas. No que mais, os tradicionais especialistas em políticas contra as drogas continuavam "céticos" quanto ao experimento português mesmo após quase oito anos de experiência. Já Peter Reuter, outro proeminente especialista em políticas contra as drogas, afirmava que, apesar de ter alcançado seu principal objetivo (reduzir o consumo), a experiência portuguesa poderia ser explicada pelo fato de que Portugal era um país pequeno, e que o uso de drogas é cíclico por natureza. O modelo português é mesmo apontado internacionalmente como um caso de sucesso.

É um feliz aniversário para os portugueses, e um aniversário assustador para todos os defensores da homicida guerra às drogas ao redor do mundo, cuja renda e poder dependem da contínua ignorância do resto do mundo a respeito dos efeitos da proibição [2].

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.mises.org.br/Article.aspx?id=2141>.
2. Интернет-адрес: <http://agenciabrasil.ebc.com.br/geral/noticia/2015-11/especialista-diz-que-descriminalizacao-reduziu-consumo-de-drogas-em-portugal>.
3. Интернет-адрес: https://www.drugpolicy.org/sites/default/files/DPA_Fact_Sheet_Portugal_Decriminalization_Feb2015.pdf.
4. Интернет-адрес: https://www.infarmed.pt/portal/page/portal/INFARMED/LEGISLACA O/LEGISLACAO_FARMACEUTICA_COMPILADA/TITULO_III/TITULO_III_CAPITULO_III/lei_30-2000.pdf.

Segurança energética de Portugal

Зайко А. Д., студ. 4 к.,

научный руководитель – Шарупич Т. С., ст. преподаватель

Um dos principais desafios e objetivos da atual política energética nacional prende-se com a redução da dependência energética do exterior. Historicamente, Portugal apresenta uma dependência energética elevada, entre 80 e 90%, fruto da inexistência de produção nacional de fontes de energia fósseis, como o petróleo ou gás natural, que têm um peso muito significativo no mix de consumo de energia. A aposta nas renováveis e na eficiência energética, com maior incidência nos últimos anos, tem permitido a Portugal baixar a sua dependência para níveis inferiores a 80%. No entanto, a variabilidade do regime hidrológico, associado a uma grande componente hídrica no sistema eletroprodutor nacional, influencia negativamente a dependência energética em anos secos, como foi o caso do ano 2005 ou 2008 [1].

Em 2015 a dependência energética situou-se nos 71%, representando uma redução de 5,4 p.p. face a 2012. Esta redução deve-se em grande parte ao aumento da produção hidrica e eólica e também ao aumento das exportações de produtos petrolíferos. Comparando a dependência energética no conjunto dos países da UE-28, verificou-se que em 2013 Portugal foi o 8º país com a maior dependência energética, cerca de 20 p.p. acima da média da UE-28 [1].

O Saldo Importador de energia tem vindo a decrescer nos últimos anos e em 2013 situou-se nos 17 211 840 tep, -5,7% face a 2012 [2].

Analisando o consumo das diferentes fontes de energia em 2013, verifica-se que o Petróleo continua a ser a principal fonte de energia primária (44%), seguido das Renováveis (25%) e do Gás Natural (17%). De notar que o peso do Petróleo tem vindo a decrescer nos últimos anos (58% em 2004 vs. 44% em 2013), enquanto que o peso das Renováveis (14% em 2004 vs. 25% em 2013) e do Gás Natural (13% em 2004 vs. 17% em 2013) aumentaram consideravelmente [4].

Em 2013 as importações de carvão totalizaram 4 398 598 toneladas, tendo como principais origens países como a Colômbia (80%), E.U.A. (9%) e Arábia Saudita (6%) [4].

Em 2013 as importações totais de Petróleo Bruto totalizaram 12 208 572 toneladas (12 550 412 tep), e face a 2012 aumentaram 10,4%, em resultado de um aumento significativo da atividade de refinação em Portugal decorrente do investimento da GALP no aumento da capacidade de produção das refinarias nacionais. As importações em 2013 tiveram como principais origens países como Angola (36%), Camarões (12%) e Arábia Saudita (9%), Azerbaijão (8%) e Cazaquistão (7%).

Em 2013 as importações de Gás Natural foram na ordem dos 4 174 200 103Nm³. Face a 2012 as importações diminuíram 2,3%, e tiveram como principais origens a Argélia (49,4%) e a Nigéria (24,6%). Face a 2012, registou-se uma nova origem, a Noruega [2].

Em 2013 o consumo total de Gás Natural foi 4 107 423 103Nm³, o que configura uma redução de 4,6% face a 2012.

O sistema electroprodutor nacional contava em 2013 com um total de 19 621 MW de capacidade instalada (-3,9% face a 2012). Olhando para as diferentes tecnologias de produção de eletricidade existentes em Portugal, 8 309 MW (42,3% do total) são em tecnologias fósseis (NFER - Carvão, Petróleo e Gás Natural) e 11 312 MW (57,7% do total) referentes a tecnologias renováveis (FER - Hidrónica, Eólica, Biomassa, Solar, Goeternia e Ondas) [2].

A questão do abastecimento energético é um tema que tem vindo a assumir um crescente interesse, no seio do debate político, a nível global, com especial destaque na Europa. A crescente procura energética mundial, os elevados preços do petróleo com impactes ao nível dos preços de energia em geral, o declínio da produção do Mar do Norte, expõe algumas das fragilidades da Europa em matéria de segurança energética. Identificaram-se os principais riscos em matéria de segurança energética, nomeadamente os decorrentes da disponibilidade e qualidade da energia, a volatilidade dos preços, a estabilidade e fiabilidade do sistema de abastecimento, estabilidade e fiabilidade dos países exportadores de energia e as alterações climáticas.

Nas definições mais recentes de segurança energética surge a ideia que, no longo prazo, apenas fontes de energia que conciliem factores económicos com sustentabilidade poderão garantir segurança. Portugal é rico em fontes endógenas renováveis pelo que a aposta neste tipo de recursos, afigura-se como uma oportunidade de melhoria em termos de segurança energética [4].

Литература

1. Интернет-адрес: http://europa.eu/about-eu/countries/member-countries/portugal/index_en.htm.
2. Produção e consumo de energia em Portugal: factos estilizados: Estudo económico / Departamento de estudos económicos, Banco de Portugal; ed. João Amador. – Lisboa, verão de 2010.
3. Portugal, a Geopolítica da Energia e a Segurança Energética Europeia: Policy paper / Instituto da Defesa Nacional; ed. Vítor Rodrigues Viana. – Lisboa, 2014.
4. Segurança nacional e estratégias energéticas de Portugal e de Espanha: IDN Cadernos / Instituto da Defesa Nacional; ed. Alexandre Carriço. – Lisboa, Junho 2011.

СЕКЦИЯ 26: СЕКЦИЯ ФРАНЦУЗСКОГО ЯЗЫКА: «ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИИ И ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ»

1 место

Maison écologique, avenir c'est déjà aujourd'hui

**Гошко Е. О., студ. 1 к.,
научный руководитель – Баженова Н. О., преподаватель**

Durant les siècles, le monde souffre d'un problème très important: l'altération de l'écologie. La pollution, la destruction d'une couche d'ozone, les décharges nombreuses et les autres actions humaines ont des effets néfastes pour l'environnement et de cette façon tuent notre planète chaque jour. Aujourd'hui, nos maisons consomment 40% de l'énergie mondiale et ils sont à l'origine de 36% des émissions de CO₂ [8]. Et comme solution on propose des constructions intelligentes, combinant une technologie respectueuse de l'environnement et une approche attentive aux besoins des habitants.

Qu'est-ce que cela signifie, la maison écologique? Le logement écologique repose sur trois grands piliers. Avant tout, la performance énergétique permet de réaliser des économies substantielles en chauffage et en électricité grâce à une isolation efficace, l'utilisation d'énergies renouvelables alternatives, les économies de l'eau. Ensuite, la maison est construite avec des matériaux non toxiques, fabriqués dans le respect de l'environnement. Et enfin, la construction doit consommer le moins d'énergie possible et produire le minimum de déchets.

La maison écologique admet de plusieurs variantes de construction. Les matériaux traditionnels sont de plus en plus remis au goût du jour: pierre, terre crue, pisé, torchis, paille. Ces éco-matériaux sont actuels car ils offrent une bonne inertie thermique, ils sont durables et laissent «respirer» les murs [3]. Comme alternative c'est un bois: renouvelable et recyclable, il participe à la lutte contre l'effet de serre y compris le CO₂ [4]. Le béton cellulaire ou thermopierre deviennent les matériaux les plus populaires en France. On trouve que c'est un matériel à «isolation répartie», porteur et isolant thermique combiné [5]. Les briques en terre cuite sont un matériel incombustible, durable dans le temps et recyclable, un bon régulateur hygrométrique [6]. Pour améliorer une efficacité énergétique on doit isoler des murs et des toitures. Un détail important est une isolation des fenêtres. Le principe est d'incorporer une couche d'air entre les deux vitres qui va servir de l'isolant. La performance peut être encore améliorée en remplaçant l'air par un gaz inerte (argon, krypton). En ce qui concerne l'utilisation de l'eau il existe deux systèmes couramment adoptés sur des maisons avec une basse consommation de l'énergie: un chauffe-eau électrosolaire et un système complexe de la récupération de l'eau de pluie avec un double réseau alimentant toute la maison [2].

«C'est bien mais c'est trop cher!» - cette phrase populaire on peut voir aux commentaires sous les articles sur les habitations écologiques. Bien sûr, l'argument est vrai: le surcoût est de 10 à 20 % environ comparé au standard minimum [7]. Mais cet argent est justifié: le logement écologique produit plus d'énergie qu'il n'en consomme les charges et c'est pourquoi les dépenses de la construction du logement diminuent considérablement et gomme rapidement ce «surcoût écologique».

Il y a longtemps que les bâtiments verts en Europe sont devenus révolutionnaires et la France n'est pas une exception: là on ne tient pas les maisons écologiques pour quelque chose de surprenant. Au Bélarus cette direction de la conservation de l'environnement est développée insuffisamment aujourd'hui, comme nous témoignent les résultats de notre recherche effectuée dans les réseaux sociaux sur l'Internet à la base de l'enquête du cite immobilier français [1]. Parmi les causes on peut nommer les prix trop élevés de ce projet, l'absence de la publicité, de la promotion, l'urbanisation, la méfiance de matériaux naturels tels que la paille, le bois à cause de particularités historiques. Mais on peut y trouver quand meme dans notre pays: les sociétés qui s'occupent de la projection, de la construction et de la décoration des maisons écologiques. Afin de susciter l'intérêt de notre population envers la protection de l'environnement nous proposons de lancer une campagne publicitaire pour l'habitation écologique et de trouver les moyens de faire les maisons vertes plus accessibles pour les Biélorusses.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.batiweb.com/actualites/eco-construction/que-pensent-les-francais-des-maisons-eco-responsables-30-09-2015-27117.html>.
2. Интернет-адрес: <http://www.fiabitat.com/comparatif-economique-maisons-ecologiques/>.
3. Интернет-адрес: <http://www.guidemaisonecologique.com/les-materiaux-traditionnels/>.
4. Интернет-адрес: <http://www.guidemaisonecologique.com/le-bois-un-bon-choix/>.
5. Интернет-адрес: <http://www.guidemaisonecologique.com/le-beton-cellulaire/>.
6. Интернет-адрес: <http://www.guidemaisonecologique.com/les-briques-en-terre-cuite/>.
7. Интернет-адрес: <http://www.guidemaisonecologique.com/quest-ce-quune-maison-ecologique/>.
8. Интернет-адрес: http://immobilier.lefigaro.fr/article/construire-durable-avec-des-materiaux-ecologiques-c-est-possible_3ba8f626-014d-11e6-9232-4f8bdddbea3e/.

Le tourisme et l'environnement: deux côtés de la médaille

Корик В., студ. 2 к.,
научный руководитель – Козловская А. И., преподаватель

Au fil des décennies, le tourisme a connu un essor continu et s'est diversifié de plus en plus, au point de devenir un des secteurs économiques à la croissance la plus rapide du monde. Le tourisme moderne est étroitement lié au développement mondial et il englobe beaucoup de nouvelles destinations. Cette dynamique en fait un moteur essentiel du progrès socioéconomique.

Le tourisme dynamise une région ou un lieu, apporte des revenus, fait revivre ou préserver des traditions. Il constitue une des principales sources de revenus de beaucoup de pays en développement, comme, par exemple, Maldives et Seychelles.

Certes, le tourisme est aujourd'hui l'un des secteurs qui génèrent le plus de bénéfices. Mais ses effets restent parfois néfastes pour l'environnement.

Généralement, lorsqu'il y a une arrivée massive de touristes dans un pays, cela lui est bénéfique ainsi qu'à sa population. Il y a une entrée de devises étrangères, le commerce est dynamisé, et on pourrait croire que tout est parfait. L'Organisation Mondiale du Tourisme prévoit 1,6 milliard de touristes dans le monde en 2020. Cela peut sembler bénéfique pour le commerce mondial. En effet, cela génère la disparition des ressources naturelles et induit des impacts forts sur l'environnement. Par exemple, la première ressource utilisée dans le cadre du tourisme est **l'eau douce**. Elle est consommée en abondance par les hôtels, les bungalows et les resorts pour remplir leurs piscines, ainsi que pour l'usage des clients. Le tourisme génère des conséquences négatives pour l'environnement plus que les pollutions industrielles. Un bateau de croisière rejette à lui seul, près de 7 000 tonnes de déchets solides chaque année dans la mer.

Aussi le tourisme représente aujourd'hui 60 % du trafic aérien et demeure la source de **rejet de gaz à effet de serre**. Par exemple, un vol France-Etats-Unis émet 50 % du CO₂ produits par habitant et par an qui utilisent toutes les autres sources comme le chauffage, l'éclairage etc. De même, **la biodiversité** est largement menacée: très attractifs pour les touristes, les récifs coralliens sont les plus sensibles. Ils sont souvent victimes de la surconstruction et de la fréquentation massive des zones rurales.

Alors le tourisme a deux côtés. D'un côté il dynamise une région ou un lieu et apporte des revenus, mais d'autre côté il influence négativement sur la nature.

Est-ce qu'il y a des solutions à ce problème? Je pense que oui. Il y a beaucoup de solutions différentes. Mais je voudrais proposer l'une, qui se développe rapidement ces dernières années. C'est l'écotourisme ou le tourisme vert.

Qu'est-ce que c'est?

Pour la Société internationale d'écotourisme, il s'agit avant tout d'une "forme de voyage responsable dans les espaces naturels qui contribue à la protection de l'environnement et au bien-être des populations locales". Aujourd'hui c'est difficile de mesurer réellement l'impact du tourisme vert sur le monde entier, notamment car il revêt plusieurs appellations, mais on peut marquer quelques caractéristiques principales de ce que l'on peut appeler l'écotourisme. Ce sont:

- logements plus respectueux, économies de l'eau, de l'énergie, logement plus proches de la nature comme les Gîtes verts ou les cabanes ;
- consommation raisonnée et locale ;
- retour à la nature, aux sites naturels, au respect de l'environnement ;
- contribution à l'économie locale et au savoir-faire artisanal.

On peut dire qu'aujourd'hui les gens s'intéressent vraiment à l'écotourisme. Selon les résultats d'une enquête menée par Atout France, les Français sont 8 sur 10 à déclarer être prêts à adopter un comportement d'éco-consommateur sur leur lieu de séjour. 68 % sont prêts à privilégier une destination pro-écologie et à opter pour un mode de transport moins polluant. Outre cela un Français sur 2 déclarerait vouloir réduire l'impact de ses vacances sur l'environnement.

Aujourd'hui les gens, qui sont sensibles aux questions environnementales, ont beaucoup de manières de prendre soin de la nature.

Le tourisme vert commence par le transport. Par exemple en France on favorise les transports respectueux de l'environnement, tel que les véloroutes ou les voies vertes. La Loire à Vélo, par exemple, est l'un des itinéraires cyclables les plus remarquables. Au Bélarus aussi, on développe le transport écologique. Il y a les véloroutes (à Minsk, par exemple), les voies vertes. Le pays des nénuphars jaunes et des roches grises est le plus connu; pendant le randonné par cet itinéraire on utilise le vélo, le canoë.

Ensuite c'est l'hébergement respectueux. Il est devenu populaire l'utilisation de l'écolabel comme Hôtels au naturel ou encore La Clé verte. La Clé verte est un label environnemental international pour l'hébergement touristique et la restauration. C'est un programme indépendant, non commercial soutenu par l'Organisation mondiale du tourisme et le Programme des Nations Unies pour l'Environnement. Au Bélarus aussi il y a l'occasion de passer les vacances à la ferme pour redécouvrir les plaisirs d'une vie proche de la nature.

En conclusion je voudrais noter que le domaine de tourisme est aujourd'hui en plein essor économique mais cette tendance révèle ses cotés néfastes envers l'environnement. L'écotourisme qui comprend toutes sortes de pratiques écoresponsables s'engage à répondre aux problèmes de l'environnement causés par le domaine touristique. Le tourisme vert se développe assez vite en France comme au Bélarus. Mais si en France les statistiques montrent la popularité de ces

pratiques, au Bélarus il reste encore les défis comme le financement, le développement de l'infrastructure, mais encore la sensibilisation de la population vers les pratiques plus écoresponsables.

3 место

L'industrie touristique: un avenir bien sombre pour l'environnement

Утешева А. Т., студ. 4 к.,

научный руководитель – Ерашова В. Г., ст. преподаватель

Aujourd'hui le tourisme est l'un des secteurs qui génèrent le plus de bénéfices. Mais ses effets restent parfois néfastes pour l'environnement.

Le tourisme tire parti de la qualité et de la richesse du patrimoine naturel, culturel et paysager, en plus de celle des équipements et infrastructures de déplacement et d'accueil. Aussi, les atteintes à l'environnement peuvent mettre en question le développement du tourisme ou son maintien dans les territoires. Les activités touristiques induisent plusieurs types d'impacts sur l'environnement, générés successivement: lors du déplacement sur les lieux de séjour; lors de la construction et la maintenance des infrastructures et équipements touristiques; durant les séjours.

Selon l'Organisation Mondiale du Tourisme (OMT), les arrivées de touristes internationaux ont augmenté de 4,4 % en 2015 pour atteindre un total de 1 milliard 184 millions d'arrivées. Les prévisions à 2030 sont, selon l'OMT, de 1,8 milliard. Cela peut sembler bénéfique pour le commerce mondial, mais ce que l'on omet de regarder, c'est l'impact du tourisme de masse sur l'environnement. Ce dernier engendre la disparition des ressources naturelles et induit des impacts forts sur l'environnemental. Ainsi, la richesse du pays, sa population et sa culture sont altérés.

La ressource la plus utilisée dans le cadre du tourisme est l'eau douce. Elle est consommée en abondance par les hôtels et les resorts pour remplir leurs piscines, ainsi que pour l'usage des clients. On estime ainsi à 440 litres d'eau utilisée par jour et par touriste, ce qui constitue la consommation d'un villageois d'un pays pauvre sur une période de 100 jours de riziculture.

Le tourisme émet les mêmes pollutions que les autres industries: pollution de l'air, de l'eau, bruit, déchets solides et liquides, produits pétroliers et résidus chimiques. Le tourisme représente aujourd'hui 60 % du trafic aérien et demeure la source de rejet de gaz à effet de serre. Pour transporter 1,8 milliard de touristes, le nombre de liaisons aériennes va inévitablement croître, tout comme les émissions de gaz à effet de serre. Les transports, le logement et autres activités touristiques comptent déjà pour 4 à 6% du total des gaz à effet de serre.

De même, la biodiversité est largement menacée : très attractifs pour les touristes, les récifs coralliens sont les milieux les plus sensibles. D'après le Programme des Nations Unies pour

l'environnement, les ¾ des dunes de sable de la côte méditerranéenne ont disparu en raison de l'urbanisation touristique, en plus, sur les 109 pays qui possèdent des récifs coralliens, 90 d'entre eux voient leurs coraux endommagés par les déchets jetés par les touristes.

Dans ce contexte d'inévitable croissance, le secteur du tourisme doit apprendre à s'adapter plus vite. Cela veut donc dire qu'il faut aussi changer radicalement de modèle, dans l'industrie du tourisme. Mais comment faire ?

Régulièrement les autorités du tourisme proposent les décisions et appellent à la coopération et les efforts conjugués liés à la réduction de l'influence négative du tourisme sur l'environnement (dernière fois Le 11.12.2015). Ainsi pour la décision du problème avec une grande consommation de l'eau on propose de réduire sa dépense aux hôtels, cependant les hôtels ne sont pas prêts à cela.

Pour la décision du problème des rejets du gaz on propose dans le cadre du PNUE:

1. Développement de mécanismes du Protocole de Kyoto à la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques dans le domaine du tourisme;

2. Fiscalité;

3. Introduction de mécanismes de compensation des émissions de carbone dans le secteur du transport aérien sur le marché multisectoriel international;

4. Gestion de la demande en vue de réduire la consommation par des mesures d'efficacité énergétique, des mesures de conservation ou des changements structurels;

5. Mesures d'encouragement et soutien financier en faveur des technologies basées sur les énergies renouvelables et de systèmes de transport sans émission nette de carbone.

La Convention sur la diversité biologique relative à la diversité biologique et au développement du tourisme est appliquée pour évaluer les projets de développement touristique et pour proposer des mesures d'atténuation lorsque les régions concernées, qui peuvent être situées à l'intérieur ou à l'extérieur des zones protégées, abritent une biodiversité particulièrement riche. En plus, le PNUE ajoute la nécessité des politiques destinées à influencer le comportement des touristes et de l'influence des pouvoirs publics sur la manière dont le tourisme contribue à la conservation de toutes les catégories de zones protégées.

Malgré que le tourisme n'a pas occupé une large place dans le programme des conférences et des rendez-vous lors de la COP21 qui s'est déroulé au Bourget au décembre 2015, parce que ce sont les transports qui affirment, les professionnels du tourisme ont tout intérêt à ne pas regarder ailleurs car cela les concerne au premier plan et il ne faut pas pointer du doigt un autre secteur. Ils ne nient pas qu'ont aussi le rôle à jouer dans la lutte contre le changement climatique.

Литература

1. Интернет-адрес: http://www.tourmag.com/COP21%C2%A0-protection-de-l-environnement-et-tourisme-sont-ils-compatibles_a77337.html.

2. Интернет-адрес: http://www.tourmag.com/COP21%C2%A0-II-faut-rapidement-repenser-le-tourisme-pour-preserver-l-environnement_a77366.html#.

3. Интернет-адрес: <http://www.developpement-durable.gouv.fr/>.

4. Интернет-адрес: <http://www2.unwto.org/fr>.

СЕКЦИЯ 27: СЕКЦИЯ ИСПАНСКОГО ЯЗЫКА: «ИСПАНИЯ И СТРАНЫ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ В СОВРЕМЕННЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЯХ»

1 место

España y la ciudadanía de la Unión Europea

Мисюкевич Ю. Ю., студ. 4 к.,

научный руководитель – Масилевич А. В., ст. преподаватель

El concepto de la ciudadanía europea está directamente unido al proyecto de la construcción de la Unión Europea y refleja una identidad europea que hasta ahora no ha existido. Dicho concepto obtuvo un reconocimiento formal con el Tratado de la Unión Europea (el TUE) de 1992, conocido también como el Tratado de Maastricht que entró en vigor en 1993.

Fue la delegación española la que presentó en octubre de 1990 un texto articulado y motivado sobre la ciudadanía europea. En el marco de la conferencia intergubernamental dedicada a la elaboración del Tratado de Maastricht, la delegación española destacó que la Unión Política exigía un «contenido real» y podría basarse en tres pilares: un espacio económico integrado, una política exterior y de seguridad común, y una ciudadanía común. La idea de los tres pilares se adoptó más adelante en el Tratado de Maastricht, aunque el tercer pilar de la ciudadanía se amplió, incluyendo los asuntos relacionados con la justicia y el orden interior [1, p. 745; 3, p. 14].

Desarrollando su idea, España trató de hacer su propia aportación a la definición de la ciudadanía europea en el memorándum titulado «Hacia una Ciudadanía Europea». En él argumentaba que la idea de la UE implicaba la creación de un espacio integrado dentro del cual los ciudadanos de todos los Estados miembros desempeñaran un papel central y fundamental. España preconizó, por tanto, un salto cualitativo que posibilitara la transformación de un área de carácter esencialmente económico en un área integrada, puesta al servicio directo de los ciudadanos.

El artículo 8 del TUE prevé que «será ciudadano de la Unión toda persona que ostente la nacionalidad de un Estado miembro». En este sentido, atendiendo a que la determinación de la nacionalidad es competencia exclusiva de cada Estado miembro, podemos destacar que serán

distintas las legislaciones nacionales que determinen los modos de adquisición o pérdida de la nacionalidad de un Estado miembro y, por consecuencia, de la ciudadanía de la Unión Europea.

La remisión a la nacionalidad de los distintos Estados miembros pone de manifiesto el carácter complementario de la ciudadanía europea con respecto a la nacionalidad estatal, lo que permitirá mantener el papel central que tiene el concepto de la nacionalidad en comparación con el de ciudadanía.

En efecto, el concepto de la ciudadanía europea se debe entender como una relación jurídica especial entre los nacionales de los Estados miembros y la Unión Europea. Esta relación abre la vía de disfrute a una serie de derechos y libertades adicionales, a saber: libertad de circulación y de residencia, derecho a ser elector y elegible en las elecciones al Parlamento Europeo, derecho a ser elector y elegible en las elecciones municipales, derecho a la protección diplomática y consular, derecho de petición, derecho a dirigirse al Defensor del Pueblo europeo, derecho a una buena administración y derecho de acceso a los documentos de la Unión [4, p. 413].

Tradicionalmente, el concepto de la ciudadanía comprende tanto los derechos y libertades, como los deberes. Lo que se refiere a los deberes de los ciudadanos europeos, hace falta darse cuenta de que hoy día el Derecho primario de la UE no establece el catálogo fijado de los deberes, lo que refleja la imperfección de la institución de la ciudadanía de la Unión Europea.

Siendo España la iniciadora de la introducción de la ciudadanía europea, es preciso mencionar cómo ella misma implementó este fenómeno en su legislación nacional.

Es que, antes de firmar el Tratado de Maastricht, el Tribunal Constitucional de España confirmó, que el reconocimiento a los nacionales de otros Estados miembros del derecho de sufragio pasivo en las elecciones municipales de España era contrario al artículo 13.2 de la Constitución española, ya que éste solo establecía el derecho de sufragio activo en las elecciones municipales para todos los extranjeros. Eso hacía imposible, por tanto, la ratificación del Tratado de Maastricht por las autoridades españolas, salvo que se procediera previamente a reformar dicho artículo constitucional [2, p. 62; 3, p. 16].

Al fin y al cabo, la reforma del artículo 13.2 de la Constitución española reconoció el derecho de sufragio activo y pasivo en las elecciones municipales españolas por parte de los nacionales de otros Estados miembros que residieran en el territorio de España. La relevancia de tal innovación radica en que abrió paso a la primera y hasta el momento única reforma de la Constitución española de 1978.

Resumiendo todo lo dicho, hace falta hacer hincapié en que España desempeñó un papel fundamental en el afianzamiento de la ciudadanía europea en el Tratado de Maastricht. Su defensa suponía la aceptación de la reforma de la Constitución, conforme a la cual sólo los nacionales españoles podían presentarse a las elecciones municipales.

La ciudadanía europea establece un estatus jurídico común para todo nacional de todos los Estados miembros de la UE. Dicha ciudadanía no reemplaza la nacionalidad estatal, sino tiene carácter complementario. Es decir, en virtud de la ciudadanía europea se reconoce en todo el ámbito territorial de la UE una serie de derechos y libertades adicionales.

Литература

1. *Garot M. J.* La ciudadanía de la Unión Europea: novedades desde Lisboa y Luxemburgo / M. J. Garot // *Rev. Direito GV.* – 2012. – Vol. 8, № 2. – P. 745–768.
2. Lecciones básicas de Derecho e instituciones de la Unión Europea / J. A. Camisón Yagüe [et al.]. – Cáceres : Univ. de Extremadura, Serv. de Publ., 2011. – 290 p.
3. *Maas W.* La creación y la evolución de la ciudadanía europea / W. Maas // *Panorama Social.* – 2013. – № 17. – P. 9–19.
4. *Zamora M. A.* La protección de los derechos en la Unión Europea. Claves para entender la evolución histórica desde el Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea al Tratado por el que se establece una Constitución para Europa / M. A. Zamora // *Rev. de Derecho Constit. Europ.* – 2005. – № 4. – P. 373–427.

2 место

Los riesgos y amenazas actuales para la seguridad nacional de España

Белькевич Д. С., студ. 4 к.,

научный руководитель – Кукьян Е. П., ст. преподаватель

Antes de nada cabe señalar que la seguridad nacional de cualquier estado es un resultado del trabajo escrupuloso del Gobierno y de los centros especiales de investigación que tienen como objetivo principal defender los intereses de sus ciudadanos y asegurar los valores constitucionales. Al mismo tiempo es una declaración argumentada que garantiza la seguridad de las amenazas exteriores, ésta consolida y realza la posición del país en la arena internacional. Realmente, el sistema de la seguridad nacional puede sufrir las influencias de la situación política y militar en diversas regiones del mundo. Por lo tanto la actualidad del tema que se estudia proviene de los rasgos del mantenimiento de seguridad nacional (en sus aspectos tanto interiores como exteriores). En este caso es necesario destacar los esfuerzos de búsqueda y gestión de los recursos necesarios para el cumplimiento de los objetivos estratégicos y las tareas prácticas. Sin embargo, España pudo afianzar sus intereses nacionales y unirse a las estructuras occidentales de la seguridad. Gracias a la experiencia acumulada en la etapa actual el estado español ha aprendido no sólo tener en consideración la opinión de los aliados de la OTAN, sino también ser capaz de expresar y fomentar su punto de vista a propósito de los procesos contemporáneos en la arena internacional.

En particular las fuentes de tensión y riesgo se suceden y multiplican incesantemente en el mundo muy transformado y globalizado. Indudablemente las preguntas deben ser las siguientes: ¿cuáles son las amenazas principales que pueden poner en peligro la seguridad de las naciones?, ¿qué dimensiones la integran? y al final, ¿qué líneas de acción deberían aplicarse para hacer frente a estos retos?.

El Informe Anual de Seguridad Nacional, que en julio del año 2014 fue presentado al rey Felipe VI en una reunión solemne del Consejo de Seguridad Nacional, es el primer 'catálogo' completo de los riesgos y retos a los que se enfrenta la seguridad nacional realizada en España.

A continuación hace falta definir las amenazas, que son de gran actualidad hoy en día:

– el terrorismo dentro el país (la ETA (Euskadi Ta Askatasuna), que significa 'País Vasco y Libertad'. Es la organización terrorista, que ha cometido en sus más de 50 años de historia un total de 2.472 acciones terroristas, según un detallado informe de los servicios antiterroristas de la Policía. Esta banda terrorista por genocidio y crímenes de lesa humanidad es la primera de este tipo en España);

– el terrorismo y los conflictos internacionales (hay que reconocer que España tiene un nivel alto de amenaza en estos momentos respecto al terrorismo islamista. Los expertos de las fuerzas de seguridad nacional advierten, que hay una elevada posibilidad de que pueda producirse un atentado en el país o contra los intereses españoles en el extranjero);

– las ciberamenazas (a primera vista, ciberataques no contienen graves consecuencias, pero en realidad, España recibe 1.900 ciberataques diarios, 90 de ellos de riesgo muy alto o críticos y de éstos, hasta ocho calificados como muy críticos);

– la inestabilidad económica y financiera;

– la inmigración irregular;

– la crisis migratoria (pongamos de ejemplo que en 2015 en España se han registrado en torno a 20.000 solicitudes de asilo);

– los retos soberanistas (como muestra podemos notar a Cataluña y País Vasco en el contexto de la amenaza al principio de la unidad territorial del estado);

– el paro (el grado de desempleo en España es especialmente alto; la tasa de paro en marzo 2016 asciende a 20,4 %);

– la vulnerabilidad energética;

– las armas de destrucción masiva (nucleares, químicas, biológicas).

A lo largo de sus 150 páginas el documento indicado previamente, no sólo refleja el estado actual y la evolución pronosticable de amenazas, sino también señala una serie de medidas drásticas para hacerles frente, con el fin de construir un sistema de seguridad nacional integral y estable.

Conviene realzar que la seguridad no se extiende exclusivamente en términos militares y policiales. Más aún, es un fenómeno que abarca la seguridad energética, la protección del medio ambiente, el desarme, el desarrollo económico, el respeto a los derechos humanos, etc.

Teniendo en cuenta todo lo expuesto debemos subrayar que los nuevos riesgos y amenazas, generalmente transfronterizos y transversales, afectan a todos los campos de la sociedad y al bienestar de los ciudadanos. La Estrategia de Seguridad Nacional de 2014 que representa un documento fundamental define líneas de acción estratégica y hay que resaltar que sigue siendo actual hoy en día.

3 место

Los mecanismos económicos de la cooperación entre México y los Estados Unidos

Ендовицкий И. Ю., студ. 2 к.,

научный руководитель – Сидоревич-Стахнова О. В., ст. преподаватель

Las relaciones bilaterales entre México y los Estados Unidos se distinguen por su dinámica, multipolaridad, direccionalidad estratégica. Además de las relaciones económicas y políticas, hoy día hay una gran variedad de preguntas particulares: educación, innovación, problemas de la igualdad de géneros, etc.

Para México las relaciones con los EE.UU. son unas de las más importantes en comparación con cualquier otro país del mundo. Las pruebas son el volumen de comercio, diálogo desarrollado en la esfera política y gran influencia que los estadounidenses tienen en México.

Las relaciones económicas y comerciales que existen entre dos países se han desarrollado eficazmente durante los últimos 20 años en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Desde la firma del tratado entre México, los Estados Unidos y Canadá en 1994 la mayoría de tarifas y otras barreras al comercio fueron eliminadas. En general, el tratado se convirtió en un mecanismo de regulación comercial en todas partes de América del Norte.

Hoy día los Estados Unidos son compañero principal de México en la esfera económica. En 2015 los EE.UU. ocupaban el primer lugar tanto entre los mercados extranjeros para la exportación mexicana como entre los importadores a México.

En la economía estadounidense México también desempeña un papel importante porque está el tercero en la lista de compañeros comerciales después de China y Canadá. El volumen de comercio en 2015 era 531,1 mil millones de dólares.

El desarrollo de las relaciones entre dos países en los últimos años era el resultado de aspiración mutua de presidentes a elaborar una agenda polifacética cuyo reto era transformación de

América del Norte en la región más competitiva y próspera del mundo. Para alcanzarlo ha formulado la concepción estratégica y coordinada que se basa en nuevos mecanismos de cooperación económica entre dos países. Ahora hay que explicar estos mecanismos.

En mayo de 2013, en la ciudad de México mantuvieron la entrevista los Presidentes Enrique Peña Nieto y Barack Obama. En el transcurso de las conversaciones los mandatarios se referían a los problemas de las relaciones bilaterales y anunciaron la conformación de nuevos mecanismos del desarrollo ulterior de economía y comercio.

El primer mecanismo que fue fundado es el Diálogo Económico de Alto Nivel. El DEAN es una plataforma flexible a nivel de Secretarios de Estado, que tiene como fin avanzar en las prioridades económicas y comerciales estratégicas de ambos países para promover el crecimiento económico mutuo, la creación de empleo y la competitividad regional y global. Asimismo, busca mejorar las actividades de los grupos de trabajo existentes, evitando la duplicación de esfuerzos. A tres años de su instauración, el DEAN ha tenido importantes logros que se reflejan en beneficios concretos para los ciudadanos de ambos países

El próximo mecanismo es el Foro Bilateral sobre Educación Superior, Innovación e Investigación que fue fundado para ampliar las oportunidades de intercambios educativos, asociaciones de investigación científica, e innovación transfronteriza. El objetivo es apoyar a ambos países a desarrollar la fuerza laboral del siglo XXI para la prosperidad económica compartida y un desarrollo social sostenible. Gracias a los esfuerzos realizados en el marco de Foro, la cooperación académica y científica entre dos países ha aumentado considerablemente.

El último mecanismo es el Consejo México-Estados Unidos de Emprendimiento e Innovación. Su fin es coordinar y colaborar en la elaboración y puesta en marcha de estrategias que detonen el crecimiento de emprendedores, y de micro, pequeñas y medianas empresas de ambos países. Para lograr ese objetivo, el Consejo está conformado por diferentes participantes de ecosistema emprendedor tanto de México como de los EE.UU., incluyendo representantes del gobierno, sectores académico y empresarial, organizaciones no gubernamentales, etc. 2015 fue un año muy activo para el Consejo.

Hoy día, como podemos ver, México y los Estados Unidos colaboran estrechamente, especialmente en la esfera de economía. Los mecanismos existentes aseguran un fomento sucesivo de relaciones bilaterales entre dos países y prueban que en futuro la agravación de esas relaciones es improbable y casi imposible.

Литература

1. Интернет-адрес: [http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/69448/Factsheet_MU SEIC.pdf](http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/69448/Factsheet_MU_SEIC.pdf).

2. Интернет-адрес: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/69433/Factsheet_DEAN.pdf.

3. Интернет-адрес: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/69444/Factsheet_FOBE_SII.pdf.

4. Интернет-адрес: <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/35749.htm>.

СЕКЦИЯ 28: СЕКЦИЯ ИТАЛЬЯНСКОГО ЯЗЫКА: «ИТАЛИЯ В МИРОВОМ СООБЩЕСТВЕ»

1 место

Perché studiare italiano?

Мороз В. В., студ. 4 к.,

научный руководитель – Мартусь В. В., ст. преподаватель

Una lingua è sempre lo specchio del carattere, cultura e storia del popolo. Quindi, se la lingua viene studiata dagli stranieri, significa che il paese della lingua abbia il valore globale, promuovendo il suo stile di vita, la sua identità al livello mondiale. Si va molto parlando in questi giorni – a dire il vero, negli ultimi anni – del rinnovato fascino che la lingua italiana sta spargendo per il pianeta. Un’attrazione che, secondo i dati diffusi dal ministero degli Esteri, varrebbe al idioma la quarta (o quinta) posizione fra quelli più studiati al mondo dopo inglese, spagnolo e cinese [1]. Le prime tre sono abbastanza logiche, invece, inspiegabile è che sia quarta l’italiano, lingua di poco più di sessanta milioni di parlanti (forse settanta se ci mettiamo dentro eritrei, albanesi, somali che lo conoscono e un po’ di italiani all’estero), di un paese relativamente piccolo ed in decisa decadenza economica e politica. Precede lingue come il francese, il tedesco, il russo, il portoghese, il giapponese, come si spiega? Tra l’altro, il progetto *Language Rich Europe – Trends in policies and practices for multilingualism in Europe* evidenzia come l’italiano sia al quinto posto tra le venti lingue nei giornali più diffusi in 24 capitali Europee – dopo Inglese, Tedesco, Francese e Russo – e sempre al quinto posto fra le lingue più utilizzate per il business sempre nei 24 Paesi Europei coinvolti nel progetto/ricerca. All’ottavo posto, invece, la lingua italiana che si colloca fra le venti lingue più presenti nei servizi pubblici.

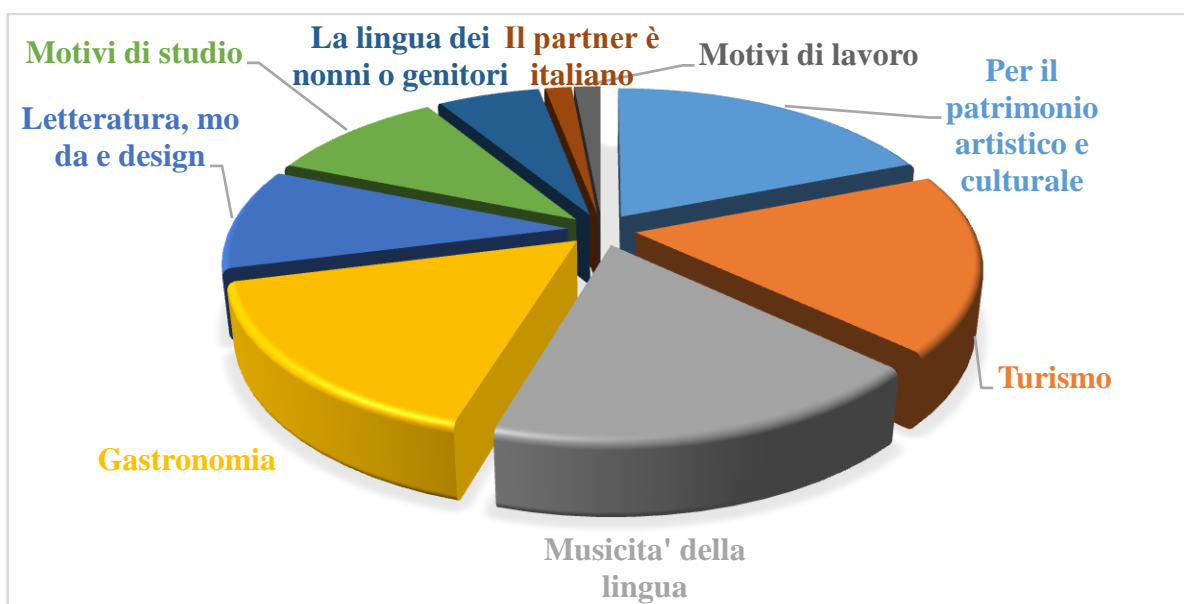
Ci sono alcuni fattori piuttosto oggettivi che hanno contribuito alla diffusione della lingua nel mondo.

1) Prima di tutto, l’italiano è la lingua franca di uno dei principali soggetti geopolitici mondiali: la Chiesa Cattolica. La lingua ufficiale della Chiesa, come si sa, è il latino, ma quella in

uso fra i prelati (e spesso anche i semplici preti) di nazioni diverse. Ed anche in ordini religiosi con i salesiani o i gesuiti, la lingua corrente è l'italiano.

2) Poi c'è da considerare che l'Italia è uno dei paesi che ha avuto una cospicua emigrazione nell'ultimo secolo: circa 40 milioni di persone sparse soprattutto in Argentina, Usa, Canada, Australia, Germania, Francia e Belgio e non pochi figli e nipoti si sono mantenuti bilingui. Un popolo antico che ha attraversato le frontiere e che si è insediato ovunque senza perdere la sua identità. Nel Quattrocento fiorentino c'era un proverbio: *Passeri e fiorentini son per tutto il mondo*, anche oggi la diaspora italiana è la seconda al mondo [5]. Però l'interesse suscitano le motivazioni personali, le quali spingono la gente scegliere l'italiano tra tutte le alternative.

In base alla ricerca di Torre di Babele, scuola per imparare la lingua italiana a Roma, la principale motivazione è che *l'Italiano è la lingua di uno dei Paesi col patrimonio artistico e culturale più vasti al Mondo*. Segue poi l'italiano appreso per motivi di *svago nel tempo libero*: alcuni ne apprezzano la musicalità (17.5%), altri la imparano per poter parlare con la gente del posto una volta andati in vacanza (18%), altri perché l'Italiano è la lingua del buon mangiare e del buon bere (16%). In seguito, una percentuale minore di persone identifica la conoscenza dell'italiano con quella dei termini relativi al design e alla moda (10%) o al fatto che uno degli antenati sia italiano (5,7%). Seppur riportato da un'unica Scuola di Lingue, lo scenario tratteggiato riflette quello evidenziato da *Italiano 2000* che aveva mostrato come, rispetto alle motivazioni "tradizionali" che spingono a imparare l'italiano per motivi legati alla cultura e alla tradizione, ci sia poi lo studio dell'italiano come prima scelta per il tempo libero (32,8%), ma anche per motivi legati al lavoro (nel 22% dei casi) [3].



Dip. 1 Le motivazioni degli studenti secondo la ricerca della scuola "Torre di Babele"

Allora si vede che l'italiano è la lingua studiata piuttosto per il piacere personale che necessità. Ognuno che sceglie l'italiano vuole essere parte della sua cultura: la letteratura, l'arte,

architettura, musica italiana sono i fattori che spingono la gente a studiare la lingua, la cultura italiana è il brand globale attraverso il quale si può promuovere anche la diffusione della lingua.

Il futuro dell'italiano nel mondo passa attraverso l'insegnamento. Per capire quali sono le prospettive che si aprono per i prossimi anni, referirei a Paolo Balboni, il fondatore di ITALS Ca' Foscari di Venezia, un centro di ricerche neurolinguistiche. Secondo lui, l'italiano è il lusso. “Deve avere qualcosa in più del francese o dello spagnolo o del cinese, qualcosa di diverso. Questo qualcosa non può essere generico, deve mirare ad un target molto preciso di popolazione studentesca: ad esempio quello interessato alle tre F: food, fashion, Ferrari. L'italiano come lusso – e dentro il lusso ci sono anche Michelangelo e Verdi, Machiavelli e Fellini, ma sono gioielli che si scoprono dopo, maturando [4].” Però si deve anche far molto al livello nazionale, governale. Anche l'esempio del nostro paese è caratteristico. Ogni anno in Belarus si svolge la settimana della lingua, i festival del cinema, gli incontri con gli italiani e tra gli amanti dell'italiano grazie agli enti come ambasciate e centri culturali come “La società di Dante Alighieri”.

Vorrei concludere con la citazione di Mario Giro, sottosegretario del Ministero degli Affari Esteri: “La lingua italiana è simbolo di creatività e qualità, di un particolare modo di fare impresa (made in Italy ma anche made by italians). Si tratta di un tesoro di reale influenza e di reputazione. La nostra lingua, come tutte, è un bene dell'umanità: non appartiene solo all'Italia, ma vive ed abita in tutti coloro che la parlano” [2].

Литература

1. *Giannuli A.* “L'Italiano è la quarta lingua studiata nel mondo”. – 2015. - Modo d'accesso: - <http://www.aldogiannuli.it/italiano-quarta-lingua/>. - Data d'accesso: - 20.04.2016.

2. *Zaccherotti C.* “La lingua italiana nel mondo? Una scommessa di pace”. – 2014. – Modo d'accesso: - <http://www.lavocedineyork.com/news/primopiano/2014/10/21/la-lingua-italiana-nel-mondo-una-scommessa-di-pace/>. - Data d'accesso: - 20.04.2016.

3. Интернет-адрес: <http://www.wired.it/play/cultura/2014/10/20/italiano-in-quant-studiano-davvero-nel-mondo/>.

4. Интернет-адрес: <http://www.lavocedineyork.com/arts/lingua-italiana/2014/06/10/lamente-e-la-motivazione-nellapprendimento-dellitaliano/>.

5. Интернет-адрес: <http://www.insegnanti.org/formazione/lo-studio-dellitaliano-nel-mondo-chi-e-perche-si-impara-la-lingua-di-dante/>.

2 место

La globalizzazione del Made in Italy

Жук В. Д., студ. 3 к., Радион Е. И., студ. 3 к.,

научный руководитель – Мартусь В. В., ст. преподаватель

Insieme alle parole “Pizza” e “Pasta”, è l'espressione “Made in Italy” a richiamare, in tutto il mondo, l'idea di “prodotto italiano”. Si dice che i prodotti “made in Italy” rappresentino il gusto, l'orgoglio, la fatica, la soddisfazione di costruire cose ben fatte. Storicamente Made in Italy era un'espressione in lingua inglese apposta dai produttori italiani, soprattutto nei quattro tradizionali settori di moda, cibo, arredamento e meccanica (automobili, disegno industriale, macchinari e navi), in italiano noti anche come “Le quattro A” da Abbigliamento, Agroalimentare, Arredamento e Automobili.

Per l'anno 2015 si prevedeva un volume di esportazioni pari a 15 miliardi di euro con una crescita del 1,6% rispetto all'anno 2014 [2].

I settori più favoriti saranno quelli della meccanica e del tessile (i cui prodotti saranno destinati ai mercati di Cina, Arabia Saudita e del Medio Oriente) seguiti dai prodotti del settore agroalimentare, dell'arredo, della plastica e dei macchinari agricoli.

Tra i prodotti più esportati nei mercati internazionali del settore agroalimentare continuano a primeggiare i vini italiani che nel 2015 avrebbero dovuto raggiungere i 6 miliardi di euro di fatturato, mentre per quanto riguarda il settore dell'arredo (simbolo di eccellenza manifatturiera italiana) era previsto un incremento delle esportazioni del 3,5% rispetto al 2014, prevalentemente verso Cina, Turchia e Paesi del Golfo [2].

I prodotti riguardanti il campo della plastica dovrebbero godere di un incremento delle esportazioni del 6% rispetto al 2014, grazie all'incremento di utilizzo nel settore farmaceutico e automobilistico [2].

Infine, per quanto riguarda il settore dei macchinari agricoli, l'incremento si dovrebbe assestare intorno al 7,5% con l'Europa quale primo acquirente.

L'Italia è uno dei soli 5 Paesi del G 20 (con Cina, Germania, Giappone e Corea) ad avere un surplus strutturale con l'estero nei prodotti manufatti non alimentari. Vanta quasi 1000 prodotti in cui è tra i primi tre posti al mondo per saldo commerciale attivo con l'estero. Vuol dire che se pensiamo al mercato globale come a un'olimpiade, ai prodotti come discipline sportive in cui vince chi ha un export di gran lunga superiore all'import, l'Italia arriva a medaglia quasi mille volte.

Questi numeri ci spiegano come mai ci sia tanto interesse nel cercare di speculare sull'esportazione dei prodotti italiani.

L'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico, nel suo rapporto “Il fenomeno della contraffazione ed il suo impatto sul made in Italy”, mette in evidenza gli effetti negativi della contraffazione, che indeboliscono l'innovazione, che incidono negativamente sul commercio e sugli investimenti diretti esteri, che hanno effetti negativi sull'occupazione e sulle politiche di tutela ambientale; possono creare problemi alla salute dei consumatori e che limitano

le entrate fiscali dei governi. L'Italia è il paese più colpito dalla contraffazione alimentare, - il termine utilizzato per indicare la commercializzazione di prodotti che portano nomi di marchi che suonano italiani ma quali non sono affatto prodotti in Italia [1].

Menzione speciale merita la Ferrari, “un sogno su quattro ruote”, considerato marchio più influente e forte nel mondo nonché l'ambasciatore del Made in Italy.

Economisti e analisti d'affari hanno identificato le cinque aziende in particolare i cui nomi sono strettamente associati al made in Italy: Barilla – alimentare, Benetton – moda, Ferrero – dolci, Indesit – elettrodomestici, Luxottica – la più grande azienda di occhialeria del mondo.

Anche noi abbiamo condotto una ricerca sulla conoscenza dei brand italiani da parte dei cittadini bielorusi. Abbiamo intervistato 63 persone, tra cui 27 uomini e 36 donne. Maggioranza degli intervistati non hanno mai sentito parlare del marchio “Made in Italy”. Le donne hanno parlato di più dei brand di abbigliamento quali Dolce & Gabbana, Valentino, Gucci, Max Mara, invece gli uomini si ricordano subito le auto tra cui la Ferrari e la Fiat. A noi è dispiaciuto molto il fatto di tanto scarsa conoscenza dei brand italiani da parte dei nostri concittadini.

Attualmente in totale sono 180 le aziende italiane che operano in Belarus. Il business italiano è presentato in Belarus da industria leggera. Sul territorio della repubblica sono presentate famose aziende italiane come Benetton Group, Canali, Corneliani, Baldinini ed altri. Gli italiani sono interessati non solo alla promozione del marchio “Made in Italy”, ma anche a cooperare con i partner bielorusi.

Il Made in Italy, sappiamo, non è solo la storia, tradizione neanche innovazione – concetti chiave per il Made in Italy negli ultimi cinquant'anni, il mito di almeno quattro generazioni, di un nuovo ceto imprenditoriale che aveva voluto riscattarsi dalle tristezze della guerra, ma ha una storia molto più antica. È il frutto di una collaborazione millenaria tra cultura, arte, artigianato e abilità manifatturiere. È una leggenda viva, e per gli italiani è una grandissima opportunità quella di preservare l'italianità, che è una cosa veramente italiana e che porterà sempre più trionfi al Bel Paese.

Литература

1. Интернет-адрес: http://www.ice.it/statistiche/Contraffazione_def.pdf.
2. Интернет-адрес: <http://www.istat.it/en//>.

3 место

La mobilità accademica come uno dei punti chiave del Processo di Bologna

Ярошевич В. А., студ. 3 к.,

научный руководитель – Мальцев В. В., ст. преподаватель

È stato fatto un sondaggio tra gli studenti per chiarire quale valore ha per loro l'idea di studiare all'estero. E 85% hanno affermato che vorrebbero fare lo stage all'estero, tra i motivi principali quasi tutti hanno notato la possibilità dell'immersione in un'altra cultura, un'altra lingua. Altri motivi erano: conoscere la gente, trovare amici; ricevere l'esperienza unica che nel nostro paese non c'è; semplicemente viaggiare; trovare il lavoro all'estero che sarebbe in linea con gli studi fatti.

Quindi il problema della competenza professionale interculturale degli studenti in questo momento è molto significativo, perché è uno dei fattori più importanti per la rilevanza dei requisiti del mercato del lavoro nella sua internazionalizzazione.

La caratteristica principale dei programmi di formazione internazionali consiste prevalentemente nel coinvolgimento di studenti nei processi comunicativi non solo durante gli studi universitari, ma anche al di fuori dell'università. I principali fattori che influenzano l'apprendimento interculturale sono seguenti:

- il periodo prolungato dello stage;
- programma di formazione interculturale prima dello stage;
- monitoraggio della competenza interculturale presso il luogo di stage;
- immersione nella cultura ricevente;
- studio della lingua di cultura ricevente, intensa comunicazione in questa lingua;
- comunicazione con gli altri studenti che sono venuti a studiare o a fare il tirocinio, con i rappresentanti della propria cultura e, allo stesso tempo, intensa interazione con i rappresentanti della cultura ricevente;
- conoscenza degli approcci teorici nel campo della competenza interculturale.

La mobilità accademica è uno dei componenti più importanti nei processi scientifici nel mondo contemporaneo. Le università possono promuovere l'avvicinamento alle altre culture con viaggi di studio, scambi di insegnanti e di studenti.

Il Processo di Bologna prevede la promozione della mobilità e della **libera circolazione** di studenti e docenti all'interno di quella che è una dimensione europea dell'istruzione superiore. I viaggi e gli scambi esaltano la loro funzione interculturale con un'adeguata considerazione del "prima" e del "dopo" e cioè con un'attività preparatoria di reperimento ed illustrazione di materiali e con una successiva riflessione sui risultati e il coinvolgimento dei non partecipanti.

Con l'attuazione dei programmi di formazione si occupa MIUR (Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca). Già ci sono tanti programmi internazionali per studenti, laureandi, dottorandi, ricercatori e docenti universitari di fare lo stage o per svolgere un progetto di ricerca all'estero, tra i quali vale la pena di notare ERASMUS MUNDUS, Il **Programma d'azione**

comunitaria nel campo dell'apprendimento permanente, o Lifelong Learning Programme (LLP), EUROPASS, GIOVENTÙ, ALFA, EDULINK, ASIA LINK.

Tra gli atti normativi vale la pena anche di notare la seguente disposizione che riflette chiaramente l'essenza del dialogo interculturale.

«Al centro del progetto europeo, è importante fornire i mezzi per il dialogo interculturale e il dialogo tra i cittadini per rafforzare il rispetto della diversità culturale e rispondere alle complesse esigenze delle nostre società e della coesistenza di identità culturali e credi diversi. È inoltre importante sottolineare il contributo delle varie culture al patrimonio e al modo di vivere degli Stati membri dell'UE e riconoscere che la cultura e il dialogo interculturale costituiscono gli strumenti per eccellenza per imparare a vivere insieme armoniosamente.» (Decisione n. 1983/2006/CE del Parlamento europeo e del Consiglio)

Così è necessario sottolineare ancora una volta che, trovandosi in un altro paese, gli studenti hanno l'opportunità di piena immersione nella comunicazione. I programmi formativi internazionali sottintendono l'ubicazione in un ambiente multiculturale. Gli studenti che hanno partecipato ai programmi del genere ricevono le abilità di comunicazione con le persone di altre culture, che contribuisce ulteriormente alla loro flessibilità professionale.

Литература

1. Интернет-адрес: http://www.educational.rai.it/corsiformazione/interculturala/strumenti/normativa/circolari/circolari_73_94.htm.
2. Интернет-адрес: <http://web.unitn.it/files/download/8701/quad57.pdf>.
3. Интернет-адрес: <http://cesie.org/2014-2020/>.

СЕКЦИЯ 29: МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ. СТРАНОВЕДЕНИЕ

1 место

Umweltfreundliche Produktion in Belarus und Deutschland

**Жданович А. А., Маркевич М. А., студ. 2 к.,
научный руководитель – Ядченко Е. И., ст. преподаватель**

Heutzutage braucht die Umwelt einen besonderen Schutz von den Menschen. Die intensive Produktion, die Abgasen von den Autos, die Abfälle verschmutzen die Natur und schaden der Gesundheit der Menschen. Eines der wichtigsten Probleme der Umweltverschmutzung ist der Plastiktütenverbrauch. Die Plastiktüten zerfallen von 10 bis 20 Jahren. Es schadet der Umwelt. Nach der Statistik nehmen die Plastiktüten 7% von dem Müll der Welt. Mit jedem neuen Tag wird diese Zahl noch höher. Die Menschen müssen diese Tendenz beeinflussen und sich um die Umwelt

kümmern. Die Papiertüten können die Plastiktüten ersetzen: die Papiertüten zerfallen in der Zeit von 2 bis 5 Monaten.

Viele hochentwickelte Länder legen viel Wert auf die Lösung des Umweltproblems, deshalb übergehen sie zur Papiertütenherstellung. Für Deutschland ist der Umweltschutz auch von großer Bedeutung. So hat Deutschland viel Erfolg bei der Herstellung der Papiertüten. In Deutschland befinden sich solche große Unternehmen, Produzenten von Papiertüten, wie „Bagstage GmbH“, „Buschmedia GmbH & Co. KG“ und andere. Für Belarus ist das Problem des Umweltschutzes auch sehr aktuell. Zum Beispiel gibt es eine Mülldeponie neben Minsk, die schon wie ein Berg aussieht. Sie wirkt sehr negativ auf die Gesundheit der Menschen, die nicht weit von der Mülldeponie wohnen, aus.

Deshalb haben wir entschieden, eine Fabrik für Herstellung der Papiertüten auszuarbeiten. Unser Geschäftsprojekt heißt „Marial“, wie der Anfang des Namens von Maria und Alina: Marial.

Die Herstellung der Papiertüten „Marial“ ist nicht nur seitens der Umwelt, sondern auch von seitens des Marktbedarfs aktuell. Die Tüten und Packungen sind immer die nötigen Sachen. Deshalb gibt es immer eine standfeste Nachfrage auf dieses Produkt. Und die Firmen, die in der Handlung beschäftigt sind, können sich auch um die Umwelt kümmern und solche Tüten für die Verpackung ihrer Waren benutzen. Für die Entwicklung vom Business sieht Firma „Marial“ als mögliche Geschäftspartner große Supermärkte, wie zum Beispiel, „Sosed“, die für den Vertrieb der Produkte eine sehr wichtige Rolle spielen sollen.

Um die Bevölkerung auf unsere Papiertüten aufmerksam zu machen, muss man eine Werbestrategie entwickeln. Die möglichen Werbeslogans können so aussehen: „Möchtest du die Welt verändern? Marial hilft dir! Sei mit uns! Unsere Papiertüten schützen unsere Umwelt! Geh nicht vorbei! Die Natur braucht deine Hilfe!“; „Kein Plastik – keine Probleme“. Auch planen wir eine Webseite zu erstellen, auf der unsere Waren sowie die Neuigkeiten ausgestellt werden.

Bezüglich der Produktion brauchen wir die Produktionsanlage, den Rohstoff, den Arbeitsplatz, das Personal. Wir brauchen: die Produktionsanlage für die Produktion der Papiertüten ZB-1300B (Ihre Geschwindigkeit ist 100 Stück pro eine Minute. Es kostet 3000\$) [1] und die Produktionsanlage für das Zukleben des Grundes der Tüten HDJ-70 (Es kostet 1500\$). Diese Produktionsanlagen funktionieren automatisch [2]. Der Rohstoff wird bei der belarussischen Firma, die den Sekundärrohstoff verarbeitet und verkauft, „Minskkoopvtorresurs“ zum Preis 250\$ pro Tonne eingekauft [3]. Als Arbeitsplätze brauchen wir ein Büro und einen Produktionsraum. Unser Büro (etwa 50 Quadratmeter groß) wird sich im Businesszentrum „OfficeInvest“ befinden. Es wird 8.500.000BR pro Monat. Der Produktionsraum planen wir neben dem Platz des Sieges mieten. Wir brauchen etwa 80QM und deshalb müssen wir fast 10.000.000BR bezahlen.

Im Anfang möchten wir nur 7 Arbeiter erstellen: zwei Arbeiter, die den Produktionsprozess kontrollieren können (das Gehalt – 6.000.000), einen Lastträger (5.000.000), einen Bote mit dem eigenen Auto (5.000.000), einen Programmierer (7.000.000), einen Jurist(-in) (8.000.000) und einen Sekretär(-in) (7.000.000). Wir, Alina und Maria, werden als Wirtschaftlerinnen arbeiten. Die Gehaltkosten sind 44.000.000 BR.

Die Herstellung der Papiertüten ist die ertragreiche Art des Business. Sogar für die Anfangsperiode des Funktionierens unserer Firma wird der monatliche Erlös 200.000.000BR. Der zusammenfassende ursprüngliche Wert einer Tüte wird 1120BR. Wegen der großen Umfänge des Paketes werden wir den minimalen Einzelhandelspreis 2000BR feststellen. So wird der Gewinn von einer Tüte 880BR. Nach einem Monat werden wir 100.000 Tüten haben. Der Reingewinn von den verkauften Waren ist 88MBR pro Monat.

Um unsere Produktion zu beginnen, müssen wir eine Finanzierung finden. Das planen wir mit der Hilfe der Webseite StartupNetwork zu machen. So müssen wir dort anmelden und unser Businessplan zu schicken. Dann kann ein Investor uns finden und die Finanzierung anbieten. [4] Wir brauchen etwa 150MBR. Diese Summe wird nach 1,5 oder 2 Jahren überzieht.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://pmachine.by/p938547-mashina-dlya-zaklejki.html>.
2. Интернет-адрес: <http://pmachine.by/p13509132-oborudovanie-dlya-proizvodstva.html>.
3. Интернет-адрес: <http://minskkoopvtorresursi-chup.belorussia.su/>.
4. Интернет-адрес: <https://startupnetwork.by/entrepreneur/zayavka-na-poisk-investitsiy/>.

2 место

Deutsche Traditionen und neue Technologien in Schokoladenproduktion

Король К. А., Шихутина В. В., студ. 2 к.,

научный руководитель – Ядченко Е. И., ст. преподаватель

Die industrielle Herstellung von Schokolade ist technisch anspruchsvoll, so dass die Angabe eines Rezeptes zur Herstellung von qualitativ hochwertiger Schokolade im kleinen Maßstab schwierig ist. Zunächst werden Kakaobohnen zu Kakaomasse verarbeitet. Soll aus der Kakaomasse Schokolade werden, wird sie mit Zucker, gegebenenfalls auch Kakaobutter und Milchprodukten (heute fast ausschließlich in trockener Form, zum Beispiel als Milchpulver) und Gewürzen vermischt. Diese Schokoladenmasse wird nun in Walzwerken fein vermahlen. Diese Kunst verlangt bestimmte Fähigkeiten und Kompetenzen. Es gibt eine Vielzahl von Sorten und Qualitäten, Formen und Geschmacksrichtungen. Es wird zwischen Bitterschokolade (auch Edelbitter, Zartbitter- oder Herrensokolade genannt), Milkschokolade und weißer

Schokolade unterschieden. Eine zum Backen und Glasieren mit einem höheren Fettanteil versehene Schokolade wird als Kuvertüre bezeichnet und gehandelt.

Deutschland ist ein Land, das mit seinen alten reichen Schokoladetraditionen auf der ganzen Welt sehr bekannt ist. Der deutsche Schokoladenmarkt ist vielfältig und kreativ. Unter den Schokoladenherstellern dominieren die Marken Milka, Ritter Sport, Lindt, Ferrero und Lübeker Marzipan. Das deutsche Erfolgsrezept ist die langjährige Produkterfahrung gepaart mit innovativer Kraft und modernster Produktionstechnologie. Insgesamt kann man die deutsche Schokoladenproduktion mit drei Wörtern beschreiben: Ideenreichtum, Qualität und Zuverlässigkeit. Deutsche Schokoladenhersteller entwickeln nur Produkte, die in Aussehen, Qualität und Geschmack den höchsten Anforderungen genügen. Die ganze Welt mag deutsche Schokoladenprodukte. Aber der Preis von importierten deutschen Schokoladeprodukten in Belarus ist für belarussische Abnehmer sehr hoch.

Wir haben den belarussischen Schokoladenmarkt mit dem deutschen verglichen und sind zu dem Schluss gekommen, dass der belarussische Schokoladenmarkt etwas Neues und Kreatives benötigt. Wir haben den belarussischen Schokoladenmarkt untersucht. Da gibt es wichtige Schokoladenproduzenten wie: "Kommunarka", "Spartak" und "Ideal". Diese Produzenten bieten ihre Produktion für einen ganz niedrigen Preis an. Aber die Qualität von diesen Produktionen sind nicht hoch genug. Die meisten Fabriken verwenden alte Anlagen und nicht sehr gute Rohstoffe. Deshalb haben wir ein Schokoladenfabrik-Projekt ausgearbeitet.

Wir verbinden gute Qualität mit profitablen Preis. Darauf legen wir Wert. Wir wollen andere Leute glücklich machen und etwas Gutes für sie herstellen. Deshalb produzieren wir Schokoladen, die sich alle Menschen leisten können. Wir haben gern experimentiert und verschiedene Geschmücke kombiniert. Und so haben wir entschieden einzigartige und einmalige Schokolade herzustellen. Unsere Firma heißt K&W. Das ist eine Abkürzung. Die ersten Buchstaben von unseren Namen bedeuten Kreativ und Wunderbar. Heute möchten wir ein bisschen über unsere Firma erzählen.

Unsere Schokolade ist eine sehr gute Wahl für beide, Kinder und Erwachsene, weil wir besondere Geschmücke für sie haben. Z. B. für Kinder haben wir Schokoladen mit Marshmallow und Bonbons und für Erwachsenen Schokoladen mit Salz, Pfeffer und Schinken. Wir verkaufen die besten Qualitätsprodukte auf dem belarussischen Schokoladenmarkt.

Der wichtigste Rohstoff für die Herstellung von Schokolade und Kakaopulver sind Kakaobohnen – die Samen vom Kakaobaum. Aber sie wachsen nur in den tropischen Regionen. Deshalb importieren wir Kakaobohnen aus Brasilien. Dort gibt es ein Unternehmen, das unser Partner ist. Unsere Meinung ist, dass dieses Land Kakaobohnen mit dem besten Preis – Leistungsverhältnis verkauft. Dann transportiert unser Transportpartner diese Kakaobohnen auf dem Seeweg

nach Kaliningrad. Und danach mit dem Zug nach Minsk. Wir benutzen Bahia für die Herstellung von unseren Schokoladen. Das ist eine Art von Kakaobohne, die von bester Qualität ist und einen feinen Geschmack hat.

Die Herstellung von Schokolade ist ein komplizierter Prozess. Das beginnt mit dem Rösten der Kakaobohnen. Danach werden Kakaobohnen abgekühlt und dann zerkleinert in einer Dreschmaschine. Das Mischen der zerkleinerten Kakaobohnen ist der geschickte und geheime Bereich bei der Herstellung von unserer Schokolade.

Wir beschäftigen rund 2000 Mitarbeiter: Manager, Köche, Verkäufer, Buchhalter u. s. w. Ihr durchschnittliches Gehalt ist \$ 390. Außerdem geben wir ungefähr \$ 780.000 pro Jahr für Gehälter aus. Die Miete von unseren Läden kostet durchschnitt 10 Dollar pro Quadratmeter pro Monat. So, geben wir fast 290.000 Dollar für 30 Geschäfte pro Jahr aus. Auch geben wir circa 450 000 Dollar für Steuer, Transport und Rohstoffe aus. So sind die Kosten rund \$ 650 000. Unsere Schokolade kostet zirka 1 Dollar, und jedes Geschäft verkauft ungefähr 200 Schokoladen pro Tag. Also, ist unser Ertrag 2200000 \$ pro Jahr. Und so ist unser Gewinn ca. \$ 1.100.000 pro Jahr.

Unser Chefbüro ist in Minsk, weil es einfach für uns ist von hier unsere Firma zu leiten. Wir haben auch eine Fabrik, wo unsere Mitarbeiter unsere Produktion herstellen. Wir haben auch 30 Geschäfte in 6 belarussischen Städten, wo man unsere Produktion kaufen, probieren und genießen kann. Unsere Geschäfte sehen wie Cafés aus. Auch planen wir ein neues Werk in Brest zu öffnen, weil die Marktnachfrage für eine einzige Fabrik zu groß ist.

Marketing ist für uns von großer Bedeutung. Die Werbung von unserer Produktion ist in der U-Bahn, auf verschiedenen Internetseiten und natürlich im Fernsehen. Unsere Produkte, ihre Vielfalt und Qualität, sind unsere Werbung.

Літэратура

1. *Beckett, Stephen T.* Industrial chocolate manufacture and use. – Malden: Blackwell Science, Oxford, 1999.
2. *Presilla Maricel.* Schokolade, die süßeste Verführung. – München: Rolf Heyne Collection, 2001.
3. Интернет-адрес: <http://www.schoko-seite.de/Schokolade/herstellung.html>.

Anglizismen in der deutschen Sprache

Молчун М. Н., студ. 3 к., Прохорчик А. М., студ. 3 к.,
научный руководитель – Леонченко С. Н., ст. преподаватель

Heutzutage dringen mehr und mehr die englischen Wörter ins Deutsche durch. Das Englische hat das Deutsche von den zahlreichen Synonymen und den neuen Begriffen bereichert. Aber trotz des verbreitenden Gebrauches der Anglizismen statt der Deutschen Wörter in mehreren Bereichen, gibt es keine eindeutige Meinung über den positiven oder negativen Einfluss dieser Erscheinung auf die deutsche Sprache. So ist der Gebrauch von Anglizismen in der deutschen Sprache immer noch ein zentrales Thema in heutiger Zeit.

Die Anglizismen sind englische Wörter oder die Ausdrücke, die von anderen Sprachen entlehnt sind. Einige Forscher der deutschen Sprache sagen, dass *die Anzahl der Anglizismen in der deutschen Sprache aktuell etwa 3% beträgt* [2, s. 181].

Der englische Einfluss auf die deutsche Sprache ist, wie bereits erwähnt, nach dem zweiten Weltkrieg im Vergleich zum Einfluss anderer Sprachen dominierend, und dann begannen die Anglizismen ins Deutsche durchzudringen. Und heute können wir auch folgende Faktoren auswählen, die die Entstehung und die Verbreitung der Anglizismen in der modernen deutschen Sprache verursachen: *sprachökonomische Faktoren, Sachentlehnung und Differenzierung, Ausdrucksvariation und Expressivität, keine Schwierigkeiten bei der Aussprache der englischen Wörter, Leichte Integration, Weltsprache Englisch* [1].

In Bezug auf diese Frage hat *das Portal „de.statista.com“* eine Umfrage über die Meinung der Leute anlässlich des Gebrauches von Anglizismen im Alltagsleben gemacht. Die Frage war: *«Empfinden sie englische Ausdrücke wie 'kids', 'meeting' oder 'e-mail' in der deutschen Alltagssprache als störend?»* - **4%** der Befragten antworteten, dass Anglizismen in der Alltagssprache für sie egal sind; **17%** der Befragten haben unterschiedliche Eindrücke, **39%** der Befragten antworteten „JA“, und **40%** der Befragten antworteten „NEIN“ [3].

Heutzutage werden die Anglizismen in mehreren Lebensbereichen gebraucht, u.z.w **Werbung** (*Sale, Enjoy your Fashion Week, fresh, Service Point*); **Wissenschaft und Technik**, besonders das betrifft die Computerwelt und das Internet (*Computer, Mouse, E-Mail, Online, Provider, Joystick, Airbag, Display*); **Sport** (*Aerobics, Fan, Penalty, Team, Trainer, Badminton, Game, Fitness, joggen, Finish, Sprint, Match*); **Lebensmittel und Getränke** (*Cheeseburger, Brunch, Chips, Cocktail, Curry, Gin Tonic, Hot Dog, Popcorn, Shake, Snack, Toast, Grapefruit, mixen*); **Massenmedien** (*Pay-TV, Slow, Print, Primetime, Motion, Entertainer*); **Kosmetikindustrie** (*Make-up, Foundation, Eyeliner, Fluid, Cover*); **Mode und Bekleidung**

(*Fashion, Dress, Look, Top, Boots, Pullover, T-Shirts, Piercing*); **Unterhaltung und Freizeit** (*Bar, Big Brother, Breakdance, Comics, Festival, Nightclub, Show, Party, Club, Bestseller*) [2, s. 184].

Wie haben wir schon gesagt, ist es schwer, genau zu sagen, ob die Anglizismen in der deutschen Sprache bestimmt negative oder bestimmt positive Erscheinung sind. Einerseits machen die Anglizismen die Sprache reicher und genauer und es ist ziemlich praktisch, weil begriffliche Genauigkeit in mehreren Bereichen so geschätzt wird. Aber andererseits verstehen manche Leute englische Begriffe nicht, deshalb sind ältere Menschen oft ausgegrenzt. Die Verständlichkeit ist die wichtigste Eigenschaft der Sprache und eine Grundlage für erfolgreiche Kommunikation in einer Gesellschaft. In Deutschland ist eine alternde Gesellschaft. Und in die passt es eben nicht, wenn Sprache für immer mehr Ältere immer weniger verständlich wird.

Auf solcher Weise kann man sagen, dass man diesen Prozess (Eindringen der Entlehnungen und Anglizismen ins Deutsche) weder positiv noch negativ einschätzen könnte.

Man muss akzeptieren, dass die Sprache ein sich selbstentwickelnder Mechanismus ist, der sich den Einflüssen der Mode und der neuen Technologien unterzogen ist. Und das muss man in Betracht ziehen, davon ist es unmöglich loszuwerden.

Zum Schluss muss man betonen, dass modernes Deutsch mit zahlreichen Anglizismen als allgemein anerkannte europäische Sprache der Modernisierung und technischen Fortschritts heute gilt.

Литература

1. Интернет-адрес: http://lars-thielemann.de/heidi/hausarbeiten/Anglizismen2.htm#_6.
2. Kovács É. Anglizismen im Deutschen: eine Gefahr oder eine natürliche Erscheinung? / É. Kovács // Germanistische Studien. – 2009. – S. 181-190.
3. Интернет-адрес:: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/1137/umfrage/anglizismen-in-der-alltagssprache/>.

3 место

Export von weißrussischen Teigtaschen in Österreich

**Исакович В. В., студ. 4 к., Кыткина А., студ. 4 к.,
научный руководитель – Поличенков С. В., ст. преподаватель**

In diesem Beitrag wird neue Exportmöglichkeit für weißrussischer Produktion dargestellt. Die Ware ist Teigtaschen unter Markentitel „Babuschka Anja“ hergestellt beim dem Unternehmen „Santa-Bremor“.

Santa Bremor ist ein belarussisch–deutsches Gemeinschaftsunternehmen, ein der besten und bekanntesten lokalen Produzenten. Es hat alle notwendigen Qualitätszeugnisse: „Hazard Analysis and Critical Control Points“, „International food standart“ und „Certification body“.

Der Zielmarkt ist Österreich, weil da kein ähnliches Produkt gibt. Das BIP Österreichs ist \$ 47.500 pro Kopf (2015). Mit Gesamtbevölkerung von 8,5 Millionen Menschen verbrauchen Haushalten 53,2% des BIP. 65,9% der Bevölkerung wohnen in Städten. 10,4% der Verbraucherausgaben verbraucht man für Nahrungsmittel und alkoholfreie Getränke.

Die Konsumenten bevorzugen traditionelle Käufer-Verkäufer-Beziehung, schätzen den Preis als ein wichtiger Faktor und nutzen meistens Bargeld. Die Verbraucher sind reich, komplex und sehr vielfältig in ihren Interessen und Vorlieben.

Drei Zielgruppen wurden gewählt:

Familie. Berufstätige Eltern in Alter von 30 bis 50 mit Kindern haben wenig Zeit, aber respektieren Familie Traditionen und Werte, wollen möglichst mehr Zeit miteinander verbringen. Besonderheit ist Achtung auf Umweltfreundlichkeit, Produktqualität und Gesundheit. Das Produkt wird positioniert als ein gesundes Dessert, die Vitamine enthielt, viele Geschmäcken hat und wenig Zeit zu kochen braucht.

Alleinstehende Leute. Diese Zielgruppe fasst die Jugendliche bis zum 35 Jahren um. Sie sind Studenten und Karrieristen, die einen aktiven Lebensstil führen, kleines Budget haben. Sie sind bereit für Neues, beobachten die Figur, aber äßen gern Süßigkeiten. Teigtaschen werden positioniert als eine schnelle Mahlzeit, die lecker, kalorienarm sind und auch die Gefühl der Familie bringen.

Rentner. Die Menschen sind 60 Jahre alt oder älter, sie leben mit Ehepartner. Obwohl sie über viel Freizeit verfügen, haben sie Schwierigkeiten mit Essenzubereitung und viele Produkte sind für sie kontraindiziert. Es muss betont sein, dass Teigtaschen ein einfaches, gesundes und schnelles Essen sind. Lebensmittel sind saftig, leicht verträglich.

Marketing-Mix

Produktpolitik. Die Name des Produkt ist „Jagoda“, mit Werbesatz „Einfach Beeren, einfach Teig“. Produktdiversifikation ist Standard-Teigtaschen mit Erdbeeren, Kirsche, Rosinenquark, Heidelbeeren und kleine Teigtaschen für Kinder mit Rosinenquark und Erdbeeren. Es gibt zwei Arten Kartonschachteln: 450 G mit ein Geschmack, Familienpaket 1800 G mit vier Geschmäcken. Die Markentitel muss sich mit traditionellen Familienwerten assoziieren, sowie mit Qualität, lange Geschichte des Rezepts. Die Vorteile sind Natürlichkeit und einfache Zubereitung

Preispolitik. Kleine Schachtel kostet 2,95 EUR, Familienpaket - 9,8 EUR.

Distributionspolitik. Die Teigtaschen werden in Lastentransport ausgestattet mit speziellen Kühlschränken zum zuständigen Vertreter von Santa-Bremor in Deutschland geliefert, dann werden

in Kleintransporter überladet und nach Österreich (€300) geschickt. Der Absatz wird in den großen Einzelhandelsketten wie Supermärkte durchgeführt.

Kommunikationspolitik. Solche Kommunikationskanäle sind zu vorschlagen: Fernsehen, Autoradio, Presse, Webseiten der Supermärkte und Mini-Zeitschriften mit Angebote und Rabatte, Plakatwände und Werbung an Bushaltestellen, Produktproben an Stadtfesten und in Supermärkte.

SWOT-Analyse

Santa-Bremor verfügt über solche Vorteile: Erfahrung in der Herstellung von Halbfertigprodukten; hohe Qualität des Produkts; notwendige Produktionskapazitäten; Rentabilität; Absatzkanäle in den Nachbarländern; der niedriger als bei den Wettbewerber Selbstkostenpreis; Verpackung aus umweltfreundlichen Materialien.

Aber der Mangel an eigenem Fuhrpark für den internationalen Verkehr, Entfernung zum Verbraucher, hohe Lieferungskosten, schmale Produktlinie und Notwendigkeit die Teigtaschen noch zuzubereiten gehören zum Schwächen des Unternehmens.

Auf dem Österreichischen Markt scheinen die Chancen für Weiterentwicklung von Halbproduktmarkt, Erweiterung der Produktpalette. Aussichtlich, kann Santa-Bremor eigene Repräsentanz in Österreich offen.

Hauptrisiken des externen Umfeldes sind Herstellung des gleiches Produkt beim Konkurrenten, gesetzliche Regelung, saisonaler Rückgang, Verbrauchervorzuge lokal zu kaufen.

Wettbewerber belarussischen Teigtaschen kann man Lebensmittel-Lieferservice, Pizzeria, chinesische Teigtaschen, Halbfertigprodukte, vorgefertigte Frühstücke zuschreiben.

Abschließend, ist Österreich einer aussichtsreicher Markt für dem Absatz von weißrussischen Lebensmitteln, insbesondere Teigtaschen.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://ingwervanille.livejournal.com/173236.html>.
2. Интернет-адрес: <http://www.de.santa-bremor.com/>.
3. Интернет-адрес: <https://en.santandertrade.com/analyse-markets/austria/reaching-the-consumers>.

СЕКЦИЯ 30: ЯЗЫК СПЕЦИАЛЬНОСТИ

2 место

Tabellarisches Verzeichnis von Internationalen Organisationen als Übersetzerinstrument

Язымова К. И., студ. 4 к.,

научный руководитель – Зинченко Я. Р., ст. преподаватель

Glossare und andere Nachschlagewerke können als Übersetzerinstrumente nicht nur für Fachleute, sondern auch für Studenten, die internationale Beziehungen studieren, sowie für junge Übersetzer angesehen werden. Das lässt sich, erstens, durch eine besondere Rolle von Internationalen Organisationen in der modernen politischen Weltordnung erklären. Zweitens, je nach dem Charakter gehört ein Werk zu den wissenschaftlichen Hilfsmitteln oder richtet sich an allgemeine Interessenten. Nämlich darin sehen wir die Aktualität und praktische Anwendbarkeit unserer Arbeit.

Bei unserer Arbeit haben wir **zwei praktikangewandte Ziele** gestellt. Erstens, die Bezeichnungen von internationalen Organisationen in ein Nachschlagewerk zuzuordnen. Zweitens, die Vorgehensweise eines Übersetzers zu beschreiben. Es lässt sich damit begründet, dass ein solches Nachschlagewerk sollte einen schnellen Zugang zu Abkürzungen und deren vollständigen Erweiterungen von internationalen Organisationen in vier Sprachen (Russisch, Belarussisch, Englisch und Deutsch) liefern sollte. Dabei werden auch die Übersetzungsstrategien entwickelt, die deutlichen Leitfadens einem Anfänger geben.

Während der Arbeit wurden die Webseiten vom Außenministerium der Republik Belarus [1], die Webseiten der Vereinten Nationen in Englisch [2] und Russisch [3], Fischer Weltalmanach [4], des Informationsportals ACADEMIA [5].

Als erstes haben wir eine Liste von mehr als 64 Abkürzungen und deren vollständigen Erweiterungen von internationalen Organisationen in Russisch zusammengestellt. So gilt Russisch in unserem Nachschlagewerk auch als die Ausgangssprache, die anderen drei sind entsprechend Zielsprachen. Die innere Ordnung haben wir nach dem Alphabet eingerichtet.

Weiterhin wurden alle 64 Organisationsnamen in ein tabellarisches Verzeichnis (das Excel-Format) zugeordnet. Die Zuordnung erfolgte nach:

- Art der IO: UN-System, Zwischenstaatliche internationale Organisationen (IGOs), Internationale Nicht-Regierungsorganisationen (INGOs);
- Arbeitsbereich (nach ihren Befugnissen): *Politische, im Bereich Wirtschaft, Hilfswerke, Bündnisse für Sicherheit* oder wie Internationale Nichtstaatliche Organisationen: *Humanitäre,*

Umweltorganisationen, Gewerkschaftsbunde, Journalistenschutz, Menschenrechtenschutz, Friedenssicherung.

Dann haben wir die Äquivalente in drei andren Sprachen gefunden und entsprechend zugeordnet. Ein Bild vom Verzeichnis kann man an folgendem Beispiel sehen (*Tabelle 1*):

Tabelle 1. Beispiel des Verzeichnis

RUS	BLR	D	ENG
Система ООН	Сістэма ААН	UN-System	UN-System
ООН, Организация Объединённых Наций	ААН, Арганізацыя Аб'яднаных Нацый	VN auch UNO, Vereinte Nationen	UN, United Nations

Als letzter Schritt haben wir das Material im sprachlichen Vergleich analysiert, um eine adäquate Vorgehensweise (Strategie) eines Übersetzers zu beschreiben. In diesem Zusammenhang lässt sich sagen, dass es keine einheitliche Strategie gibt, weil sich nicht nur die Sprachen genetisch verschieden sind, sondern auch bei manchen Sprachen bestimmte inhaltliche Lücken festzustellen sind. Wir haben mindestens drei entwickelt:

- Strategie 1. Wenn es um das UN-System geht, haben Hauptorgane bzw. Sonderorganisationen ihre Namen in allen im Hilfswerk angegebenen Sprachen. Dasselbe gilt für die Mehrheit von Zwischenstaatlichen und Nicht-Regierungsorganisationen. Man kann das damit erklären, dass ihre Ausgangssprache in meisten Fällen Englisch ist. In diesem Fall sollte man die offiziellen Webseiten als relevante Quelle benutzen. Diese Seiten verfügen auch oft über russische und in einigen Fällen deutsche Varianten.

- Strategie 2. Falls es an deutschen Äquivalenten fehlte, wurden *Der Fischer Weltalmanach*, Onlinewörterbücher oder Lexikons benutzt.

- Strategie 3. Diese Strategie betrifft Belarussisch, das die zweite slawische Sprache in unserem Werk ist. Manche Organisationsnamen haben keine belarussischen Varianten, die entweder auf offiziellen Seiten oder von Massenmedien vermittelt werden. Deshalb mussten wir uns für Lehnübersetzung entschlossen und als Mustersprache Russisch genommen. Außerdem haben wir die Hilfe der Sprachwissenschaftler gebraucht.

Літаратура

1. Интернет-адрес: <http://mfa.gov.by/multilateral/organization>.
2. Интернет-адрес: <http://www.un.org/en/sections/about-un/funds-programmes-specialized-agencies-and-others/index.html>.

3. Интернет-адрес: <http://www.un.org/ru/sections/about-un/funds-programmes-specialized-agencies-and-others/index.html>.

4. *Kober H., Rudloff F.* (eds.): *Der Fischer Weltalmanach 2005*, Frankfurt am Main, 2004. 9.

5. Интернет-адрес: <http://dic.academic.ru..>

2 место

Die Vergleichsanalyse der Kollisionsregelung des Ehevertrages in der Republik Belarus und in der Bundesrepublik Deutschland

Дубешко В. В., студ. 4 к.,

научный руководитель – Гирина А. Ч., ст. преподаватель

Heute ist der Ehevertrag nicht populär in Belarus, aber er gewinnt das Ansehen in den Ehen mit dem Auslandselement und zwar: 1) wenn die Eheleute unterschiedlicher Nationalitäten sind; 2) bei den Ehen zwischen Ausländern; 3) bei den Ehen zwischen belarussischen Staatsangehörigen im Ausland. Die Zahl von Ehen mit Auslandselement war 6% in 2012 und 7% in 2015 von der Zahl der geschlossenen Ehen in unserem Land. Wie wir sehen, die Zahl steigt.

Das für den Ehevertrag anwendbare Recht ist wichtig, weil auf Grund dessen der Gegenstand des Ehevertrages, seine Grenzen und andere wesentliche Bedingungen des Ehevertrages, das Inkrafttreten des Ehevertrages, Vertragsänderungen, Vertragsauflösung, Nichtigkeitserklärung bestimmt werden. Weder Zivilgesetzbuch der RB, noch das dort enthaltene IPR regeln jedoch das Ehevertragsrecht. Es gibt keine spezielle Kollisionsregelung von Eheverträgen im Ehe- und Familiengesetzbuch. Das bedeutet, wenn ein Ehevertrag geschlossen wird, müssen die generellen Kollisionsnormen sinngemäß anwendbar sein.

Die generellen Kollisionsnormen, die alle Verträge regeln, finden sich in Artikeln 1116, 1124 und 1125 des Zivilgesetzbuchs. Sie geben das Recht an, das für Form und Inhalt des Vertrages anwendbar ist. Das Problem besteht darin, dass sich der Ehevertrag von den anderen Verträgen unterscheidet. Das Recht schweigt, wie man diese Fragen auflösen muss. Deshalb, wenn ein belarussisches Gericht einen Ehevertrag sieht, das nach ausländischem Recht abgefasst ist und unserem Recht nicht entspricht, kann das Gericht den Vertrag für ungültig erklären. Auch wenn die Parteien das anwendbare Recht gewählt haben, kann das Gericht die Wahl des Rechts für ungültig erklären und das belarussische Recht anwenden. Das belarussische Gericht richtet sich auf die Anwendung des belarussischen Rechts, weil es leichter ist. Und wenn es keine speziellen Kollisionsnormen gibt, entscheidet das Gericht nach seinem Ermessen.

Das deutsche Recht bietet eine spezielle Kollisionsregelung für den Ehevertrag an. Die Kollisionsregelung vom Ehevertrag findet sich in Artikeln 14 und 15 von Bürgerlichem Gesetzbuch.

Zwei verschiedene Situationen sind möglich. Die Ehegatten haben die Möglichkeit selbst das anwendbare Recht zu bestimmen, aber sie haben nur eine beschränkte Parteiautonomie.

Wenn die Eheleute kein anwendbares Recht bestimmen, dann unterliegen die allgemeinen Wirkungen der Ehe dem Recht des Staates, dem beide Ehegatten angehören oder während der Ehe zuletzt angehörten. Wenn die Eheleute unterschiedlicher Nationalitäten sind, dann ist das Recht des Staates anwendbar, in dem beide Ehegatten ihren gewöhnlichen Aufenthalt haben oder während der Ehe zuletzt hatten. Und wenn es keinen gibt, wird die engste Verbindung als Anknüpfung anwendbar.

Einige spezielle Kollisionsnormen vom Ehevertrag in Deutschland wären für das belarussische Recht sinnvoll und nötig, weil sie die Lücken von generellen Kollisionsnormen ausfüllen und die Besonderheiten des Ehevertrags berücksichtigen würden. Die Vorschläge für die Ergänzung des Belarussisches Recht sind folgende:

1) die begrenzte Parteiautonomie, die auf den gesamten gewöhnlichen Aufenthalt oder die Staatsangehörigkeit eines von Ehegatten begrenzt ist. Das deutsche Recht bietet die Möglichkeit, das Recht nicht nur für Vermögensbeziehungen aber auch für persönliche Nichtvermögensbeziehungen zu wählen. In Russland und in den meisten Ländern der Gemeinschaft unabhängiger Staaten ist die Parteiautonomie nur auf Vermögensbeziehungen begrenzt. Da die Parteiautonomie für persönliche Nichtvermögensbeziehungen keine weite Anerkennung findet, ist solche Regelung für das belarussische Recht frühzeitig, deshalb gilt die Parteiautonomie nur für die Vermögensbeziehungen.

2) die Hierarchie der Verweisungen, wenn es keine Parteiautonomie gibt. Auf der ersten Stelle in der Hierarchie ist das Recht des gewöhnlichen Aufenthalts von beiden Ehegatten. Wenn es keinen gibt, dann ist die nachfolgende Anknüpfung das Recht der gemeinsamen Staatsangehörigkeit. Und die letzte Anknüpfung ist das Recht der engsten Verbindung, wenn es keine gemeinsame Staatsangehörigkeit gibt. Solche Änderungen würden den Gerichten weniger Freiheit für die Rechtswahl und mehr Sicherheit für die Ehegatten geben.

Литература

1. Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuche // Ausfertigungsdatum: 18.08.1896
2. *Басальга И. С.* Коллизийное регулирование брачного договора / *И. С. Басальга* // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2015. – № 2. – С. 21 – 35
3. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс. Респ. Беларусь от 7 дек. 1998 г. № 218-З: принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г.: одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998

г.: текст по сост. на 1 апреля 2016 г. [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2016.

4. Интернет-адрес: <http://www.dnoti.de/gutachten/index.html/ukraine-ehevertrag-mit-rechtswahl-erbvertrag-und-p/92cb8b52-9b52-4fdd-ace9-df7dd8b4b6a8?mode=detail>

5. Интернет-адрес: <http://www.rechtsanwaltdrpalme.de/binational.htm>

6. Кодекс Республики Беларусь о браке и семье: принят Палатой представителей 3 июня 1999 г.: одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 1999. № 55, 2/53.

7. *Леанович Е. Б.* Брачный договор в международном частном праве / Е. Б. Леанович // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2006. – № 1. – С. 27–30

3 место

Kommunikationspolitik im Bereich von Tourismus

Мохань А. А., студ. 4 к.,

научный руководитель – Арсентьева М. Ф., к. пед. н., доцент

Die Kommunikationspolitik umfasst eine Vielzahl von unterschiedlichen Instrumenten, die alle zusammen die Aufgabe haben, Informationen über die Leistungsbereitschaft zu vermitteln, eine Beziehung zur Öffentlichkeit herzustellen und zu konkreten Käufen und Reisen anzuregen [1].

Häufig wird der Kommunikationspolitik die wichtigste Aufgabe im Marketing-Mix zugeschrieben [2].

Corporate Identity ist das “strategische Dach” jeder Kommunikation. Sie stellt die grundsätzliche Voraussetzung für die erfolgreiche Kommunikation einer Organisation nach innen und außer dar. Unter der Verkaufsförderung werden die kommunikationspolitischen Maßnahmen behandelt, die insbesondere auf die Aktivierung der Vertriebswege ausgerichtet sind. Die öffentliche Arbeit (oder Public Relations) stellt die Kommunikation mit der gesamten (betriebsrelevanten) Öffentlichkeit in den Mittelpunkt der Aktivitäten [3]. Die Werbung wendet sich an spezielle Zielgruppen und versucht, diese zum Kauf des eigenen Leistungsangebotes zu bewegen. Hierzu sind üblicherweise verschiedene Zwischenstufen der Kommunikation gegeben, z.B. anhand des Grundmodells A-I-D-A: Aufmerksamkeit zu erregen (A - Attention), Interesse zu wecken und zu informieren (I - Information), einen positiven emotionalen und kognitiven Wunsch zu erzeugen (D - Desire) und letztlich den Kaufentschluss auszulösen (A - Action). In der Ergebnisphase ist eine wichtige Kommunikationsaufgabe, aufgetretene Reisemängel im Rahmen der Reklamationspolitik entsprechend zu behandeln. Die positive “Mund-zu-Mund-Werbung”

Kommunikation in der Ergebnisphase hat vor allem die Erinnerungswirkung der Reisenden zu unterstützen [4].

Tabelle 1. Analyse der Kommunikationspolitik am Beispiel vom Hotel „Europa“ (Minsk) und vom Reisebüro „Tez Tour“ (Minsk)

Kriterium	Hotel „Europa“	Reisebüro „Tez Tour“
Werbung	in elektronischen Medien, Zeitschriften	in elektronischen Medien, Fachzeitschriften, Zeitschriften
Öffentlichkeitsarbeit	professionelle Messen und Veranstaltungen	verschiedene Veranstaltungen, professionelle Messen
Persönlicher Verkauf	Rabatten für die ständigen Kunden, Sonderangebote	Rabatten für die Kunden, „Letzte-Minute“ Reisen
Verkaufsförderung	Fragebogen der Kunden bei der Abfahrt	Nachbetreuung (Grüße zu Feiertagen, Information über neue Touren)
Corporate Identity	höfliches und freundliches Personal, gutes Image auf dem Markt, Corporate Design	freundliches Personal, gute Lage, Brand, erkanntes Logo

Wir sehen, dass die Werbung in beiden Unternehmen ein Basisinstrument der produktbezogenen Kommunikation ist. Sie wendet sich schwerpunktmäßig an potentielle Kunden und zwar an Endabnehmer des Produktes auf dem Weg dank den unterschiedlichen Medien.

Die Öffentlichkeitsarbeit hat eine große Rolle in der Tourismusbranche, weil dieses Instrument neue Kunden gewinnen und Vorteile des Unternehmens betrachten hilft.

Der persönliche Verkauf ist ein wichtiges Marketinginstrument. Es ist besonders wichtig, weil fast alle touristischen Unternehmen ähnliche Dienstleistungen haben und es ist notwendig, alte Kunden nicht zu verlieren. Persönlicher Verkauf lässt das machen.

Die Verkaufsförderung spielt in diesen Unternehmen auch eine große Rolle. Diese Maßnahmen sollen die Reisevermittler zu zusätzlichen Anstrengungen aktivieren. Aber alle Verkaufsförderungsmaßnahmen wirken auf die Kunden über einen begrenzten Zeitraum. Corporate Identity schafft ein positives Image auf dem Markt und hilft neue Kunden gewinnen.

Die Kommunikationspolitik beschäftigt sich mit der Frage, wie das Ziel einer großen Organisation verständlich und wirkungsvoll vermittelt werden kann. Die Kommunikationspolitik plant und steuert die Kommunikation zwischen der Organisation und der Umwelt in Bezug auf einzelne Zielgruppen nach innen und nach außen. Das Ziel der Kommunikationspolitik ist die Gestaltung des Dialogs zwischen allen Betroffenen und Beteiligten für die Entwicklung und die Umsetzung der Unternehmenspolitik und der Unternehmensziele [5].

Literatur

1. *Freyer W.* Tourismus - Marketing, 2007.
2. *Hädrich G.* Tourismus - Management, 1999.
3. *Kramer J., Somrau R.* Dienstleistungsmarketing, Kommunikationspolitik und Tourismus, 2011.
4. Интернет-адрес: <http://marketingverband.de>.
5. Интернет-адрес: <http://duden.de>.

СЕКЦИЯ 31: ШВЕДСКИЙ ЯЗЫК

1 место

Hur jämställda är kvinnor i Sverige?

Пазына В. В., студ. 2 к.,

научный руководитель – Василевич В. М., преподаватель

Om ni tittar på samhället idag råder inte rättvisa mellan könen. Visst – de flesta lagar och formella regler ger samma rättigheter till och ställer samma krav på kvinnor som män. Men samhället är mycket mer än lagar och skrivna regler. Den sammantagna bilden är solklar: det är kvinnorna som har mindre av både makt, pengar och härlighet, än de borde. Vid samma tid, hurdan är jämställdhet i Sverige, ett av de jämställda länderna i världen?

Först måste vi besvara en fråga: vad är jämställdhet? **Jämställdhet** innebär att kvinnor och män har samma makt att forma samhället och sina egna liv. Det förutsätter samma möjligheter, rättigheter och skyldigheter på livets alla områden [1].

Ibland förväxlas jämställdhet med ordet jämlikhet. Ordet jämställdhet används i Sverige när det gäller förhållandet mellan kvinnor och män. **Jämlikhet** är däremot ett vidare begrepp. Det avser rättvisa förhållanden mellan alla individer och grupper i samhället och utgår ifrån att alla människor har lika värde oavsett kön, etnicitet, religion, social tillhörighet med mera. Jämställdhet är med andra ord en av de viktigaste jämlikhetsfrågorna [1].

FN:s kvinnodiskrimineringskonventionen från 1979 ger ett ramverk för att säkerställa lika rätt för kvinnor och män. Sverige var bland de första länderna att ratificera konventionen. Till detta, i andra kapitlet i Regeringsformen, Sveriges grundlag, förbjuds lagstiftning som missgynnar någon på grund av kön om inte lagstiftningen utgör ett led i strävandena att åstadkomma jämställdhet mellan män och kvinnor eller avser värnplik eller motsvarande tjänsteplikt. Som du kan se, arbetet för att främja jämställdhet och motverka diskriminering på grund av kön pågår på många sätt både i Sverige och internationellt [1].

Emellertid hurdan är **jämställdhetspolitiken** i Sverige?

Det övergripande målet är att kvinnor och män ska ha samma makt att forma samhället och sina egna liv. Under det övergripande målet finns **fyra inriktningar**:

- *Jämn fördelning av makt och inflytande;*
- *Ekonomisk jämställdhet;*
- *Jämn fördelning av det obetalda hem- och omsorgsarbete;*
- *Mäns våld mot kvinnor ska upphöra* [3].

Med hänsyn till ovanstående, hurdan är **jämställdhetsituation** i Sverige idag?

Makt och inflytande. Fördelningen av makt och inflytande mellan kvinnor och män ser olika ut i olika delar av samhället. Jämnast är könsfördelningen inom politiken. I riksdagen är andelen kvinnor 47% och män 53%. I övriga samhällssektorer, t.ex. vetenskap, massmedier, kyrka och näringsliv, är andelen kvinnor lägre. På ledande nivåer inom både offentlig sektor och i näringslivet, finns det fortfarande en mansdominans. Chefer är fortfarande i stor utsträckning män i Sverige [1].

Utbildning. Under slutet av 1990-talet har andelen kvinnor som studerar på högskole- och universitetsnivå gått om andelen män. Kvinnor är i majoritet idag. Det gäller dock inte tekniska utbildningar, vilka fortfarande domineras av män. Flickor har idag bättre betyg än pojkar. För några decennier sedan var det tvärtom, pojkar hade bättre betyg än flickor [1].

Ekonomisk jämställdhet. Både kvinnor och män arbetar idag i nästan lika hög grad, ca 80% av kvinnorna och 86% av männen, men män har fortfarande högre lön än kvinnor [1].

Arbetsmarknad och arbetsliv. I Sverige är arbetsmarknaden till stor del könsuppdelad. Kvinnor och män återfinns inom olika sektorer, branscher, yrken och befattningar. Kvinnor dominerar inom offentlig sektor och män inom privat näringsliv. Män och kvinnor arbetar också olika mycket. Det är nästan bara kvinnor som arbetar deltid, ytterst få män [1].

Omsorgs- och hemarbete. Det är fortfarande kvinnorna som gör det mesta av det obetalda hemarbetet. Hur mycket tid som medlemmarna i hushållet lägger ner på hemarbete, varierar under olika faser i livet, beroende på familjesituation. Men den variationen i tidsanvändning är avsevärt större för kvinnor än för män. Mäns uttag av föräldraledighet har ökat under 1990-talet och om fattar idag ca 20% av uttagna föräldrapenningdagar. Vad gäller vården av de äldre har antalet institutionsplatser och tillgången på hemtjänst minskat, parallellt med en ökning av antalet äldre [1].

Mäns våld mot kvinnor. 1999 infördes en lag om kvinnofridskränkning och köp av sexuella tjänster förbjöds. Undersökningar visar dock att våld mot kvinnor ökar och trots att antalet anmälningar till polisen ökar, är mörkertalet fortfarande stort [1].

På det viset bör det bemärkas att *Sverige är ett av de mest jämställda länderna i världen*. Regeringens rapport visar att Sverige har gjort ett bra arbete för jämställdheten. *Men fortfarande finns det mycket att göra för att förbättra jämställdheten här*. Till exempel, enligt min mening saknas det bestämmelser för att kontrollera att lagarna följs och att det verkligen blir jämställt. Det saknas också bestämmelser om straff för dem som inte följer lagar om jämställdhet.

Det är säkert att jämställdhetsperspektivet måste läggas på alla områden i samhället för att nå ett jämställt samhälle. Denna strategi kallas **jämställdhetsintegrering**. Strategin innebär att analyser av kvinnors och mäns, flickors och pojcars, situation och villkor ska ingå i beslutsunderlag och att konsekvenser av förslag analyseras ur ett jämställdhetsperspektiv. Jämställdhetsintegrering utgår från insikten om att jämställdhet skapas där resurser fördelas och beslut fattas [4]. Därför måste jämställdhetsperspektivet integreras i alla beslutsprocesser av de aktörer som normalt sett deltar i beslutsfattandet.

Литература

1. Интернет-адрес: http://www.scb.se/Statistik/_Publikationer/LE0201_2013B14_BR_X10BR1401.pdf
2. Интернет-адрес: <http://www.manskligarattigheter.se/sv/de-manskliga-rattigheterna/vilka-rattigheter-finns-det/kvinnors-atnjutande-av-manskliga-rattigheter>.
3. Интернет-адрес: <http://www.regeringen.se/regeringens-politik/jamstallldhet/mal-for-jamstallldhet/>.
4. Интернет-адрес: <http://jamstalld.se/jamstallldhet/>.

2 место

Flyktingar i Sverige

Махнач М. А., студ. 2 к.,

научный руководитель – Майская А. В., ст. преподаватель

Sverige nås just nu av den största flyktingvågen sedan andra världskriget.

Över 162 000 människor sökte asyl i Sverige 2015. Det är dubbelt så många som man trodde i somras. Och flyktingvågen väntas fortsätta även i år – enligt Migrationsverkets senaste prognos kan upp till 140000 flyktingar nå Sverige 2016.

Av alla asylsökande får drygt hälften – 56 procent – stanna i Sverige.

Så t.ex. för drygt två år sedan kom Abdullah Miri till Sverige från Syrien och försökte direkt att hitta sätt att lära känna nya personer på. Men det gick långsamt. Innan Abdullah kom till Sverige arbetade han på bank och för FN i Syrien. Under förra våren fick han så praktik på en bank i Stockholm och nu har han fått fast jobb och pratar nästan flytande svenska.

– Vänner är viktiga. Då kan man börja lära sig mer om Sverige, om kulturen – allt! Jag försökte söka runt efter olika grupper där man kunde mötas men så tipsade en vän till mig om Kompisbyrån, berättar han.

Kompisbyrån är en ideell organisation som matchar ihop nyanlända och etablerade svenskar på fikaträffar. Hittills har över 2 000 matchningar skett med människor från 79 länder.

Två av tre som söker skydd här kommer från Syrien, Afghanistan eller Irak – länder i sönderfall på grund av år av krig. I slutet av året har Afghanistan varit den första flyktinggruppen – men sett över hela 2015 har flyktingarna från Syrien varit flest.

1. Syrien – krig, tortyr, kaos (32% av asylsökande i Sverige).

Är sedan år 2011 skådeplats för ett brutalt inbördeskrig, där civila drabbas mycket svårt. Hundratusentals människor har dödats. Tolv miljoner syrier – cirka hälften av befolkningen – är på flykt, inom och utanför landet.

I delar av landet härskar Islamiska staten, IS, som förföljer och mördar hundratusentals människor som bara råkar bo där. Folk bränns levande, slängs från höga torn mot en säker död eller halshuggs.

– I Syrien råder vad vi kallar ”generellt våld”. Det innebär att bara man kommer därifrån så räcker det för att ha skyddskäl, säger Pierre Karatzian på Migrationsverkets presstjänst.

Det betyder att alla Syrienflyktingar som kommer till Sverige får stanna, om de inte ska söka skydd i annat säkert land.

2. Afghanistan – krig, självmordsbomber och talibaner (26% av asylsökande i Sverige).

Krigsdrabbat sedan decennier. Stridigheterna mellan regeringstroga styrkor och beväpnade upprorsgrupper har slagit hårt mot civilbefolkningen.

Etniska och religiösa minoriteter har en utsatt situation. Säkerhetsläget varierar dock inom landet.

3. Irak – sektkrig och Islamiska staten (13% av asylsökande i Sverige).

IS ockuperar ungefär en tredjedel av landet.

– Självmordsattentat och bilbomber är så vanliga att man knappt registrerar dem längre. De har blivit en del av vardagen, säger Wolfgang Hansson.

Minoriteter som yezidier, kristna, palestinier och turkmener är utsatta.

4. Statslösa (5% av asylsökande i Sverige).

Till största del människor från Syrien, som har haft rätt att bo där men som saknat medborgarskap – exempelvis palestinier och kurder.

Personer från några olika länder (t.ex. Somalia – 3% av asylsökande i Sverige; Iran – 3%; Albanien – 2%; Kosovo – 1%; Etiopien – 1%) också söker skydd här kommer till Sverige.

Drygt 180.000 asylsökande är inskrivna hos Migrationsverket och de kommer ta uppemot två år innan de får veta om de får stanna eller inte. Det är först när man fått uppehållstillstånd som Svenska för invandrare. Under väntetiden är det frivilliga pensionärer som står för flyktingarnas svenskundervisning.

Sverige har tagit emot kvotflyktingar sedan 1950. Processen kring uttagningarna och den organiserade överföringen av flyktingarna kallas vidarebosättning (på engelska resettlement). Varje år tilldelar regeringen/riksdagen medel för att Migrationsverket ska kunna överföra cirka 1 700–1 900 kvotflyktingar till Sverige. Idag tar cirka 27 länder emot kvotflyktingar på årlig basis.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.migrationsverket.se/Om-Migrationsverket/Statistik/Asylsokande---de-storsta-landerna.html>.
2. Интернет-адрес: <http://paflykt.aftonbladet.se/chapter/det-flyr-de-fran-och-sa-manga-far-stanna-i-sverige/>.
3. Интернет-адрес: <http://www.aftonbladet.se/nyheter/article22286152.ab>.
4. Интернет-адрес: <http://www.svt.se/nyheter/inrikes/frivilliga-undervisar-flyktingar>.
5. Интернет-адрес: <http://www.migrationsverket.se/Privatpersoner.html>.

3 место

För- och nackdelar med jämställdhet i Sverige

Мишковец О. О., студ. 1 к.,

научный руководитель – Майская А. В., ст. преподаватель

Jämställdhet handlar om jämlikhet mellan kvinnor och män som ska ha samma möjlighet att forma samhället och sina egna liv. Området omfattar bland annat frågor som makt, inflytande, ekonomi, utbildning, arbete och fysisk integritet.

Är Sverige ett jämställt land?

Hur ser det ut i Sverige, lever kvinnor och män under jämställda villkor?

Jämställdhetsarbetet har hittills mest handlat om att förbättra kvinnors villkor i det svenska samhället.

Jämställdhet har varit ett politikområde i Sverige sedan mitten av 60-talet. Arbetsmarknadens ökade behov av arbetskraft gjorde att kvinnornas andel av arbetskraften steg kraftigt.

Kvinnors möjligheter har ökat i samhället och synen på kvinnor har förändrats som en följd av jämställdhetsarbetet, medan synen på männen och deras roller har ändrats mycket lite.

Svenska regeringar slår sig ofta för bröstet när det gäller jämställdheten i Sverige. Regering efter regering har hävdats att de framsteg som har gjorts på jämställdhetsområdet har gett Sverige en stark internationell position.

Faktum är att en betydande förbättring i jämställdhet inom sådana områden som makt och inflytande, utbildning, ekonomi, arbetsmarknad och arbetsliv, omsorgs- och hemarbete har verkligen hänt. Men i vissa av dessa områden utvecklas jämställdhet inte lika fort som i andra.

Ökad jämställdhet skulle få en rad konsekvenser.

Kriminaliteten och våldet i samhället skulle minska drastiskt eftersom barnen, genom att pappan tog ut halva föräldraledigheten, skulle få tillgång till båda sina föräldrar och bli inte utsatta för den farliga sociala miljön.

Kvinnans självständighet skulle stärkas genom hennes förbättrade ekonomi.

Mannen skulle dricka mindre och därmed minska samhällets kostnad för vård och liknande.

Tillväxten skulle öka genom att näringslivet och samhället i stort blivit så mycket bättre på att tillvarata kompetensen hos hela befolkningen och inte bara från den ena halvan.

Medellivslängden för både män och kvinnor skulle öka.

Demokratin skulle stärkas och alla bli vinnare.

Jag menar att vi inte heller får glömma att kvinnans frigörelse även bidrar till mannens frigörelse. Men idag fostras både tjejer och killar in i stereotypa könsroller som begränsar individens möjlighet att vara sig själv.

Nuförtiden har män och kvinnor mer eller mindre lika rättigheter bland annat inom arbetsliv. Många tycker att förhållande inom en familj kan försämrats på grund av att en av makarna prioriterar karriären framför familjen. Moderna kvinnor strävar ofta efter självständighet och därför kan konflikter med maken uppstå. Till exempel kan konflikterna gälla fördelning av hushållsarbete.

Jämställdhet är positiv både för kvinnor och män. Kvinnor har nu fler möjligheter att ta större plats i samhället och bestämma medan män kan nu få bättre förstånd om att rollerna i familjen kan se olika ut och att män vinner av att tillbringa mer tid med barn.

Jag har inte nämnt många nackdelar med jämställdhet eftersom de knappast finns. Men jämställdhet har inte uppnåtts någonstans till fullo och det är det vi måste kämpa för.

СЕКЦИЯ 32: РЫНОК ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

1 место

Die Beendigung von Arbeitsverhältnissen

Еврасова А. В., студ. 3 к.,

научный руководитель – Плащинская Т. З., ст. преподаватель

Im deutschen Arbeitsrecht ist die Kündigung eine einseitige empfangsbedürftige Willenserklärung, durch welche das Arbeitsverhältnis nach dem Willen des Kündigenden für die Zukunft, sofort oder nach Ablauf der Kündigungsfrist unmittelbar beendet werden soll.

Das Arbeitsverhältnis kann auf verschiedenen Arten beendet werden. Häufige Beispiele sind in diesem Zusammenhang: ordentliche und außerordentliche Kündigung, Anfechtung, Aufhebungsvertrag, Fristablauf bei befristeten Arbeitsverhältnissen, Tod des Arbeitnehmers, Urteil des Arbeitsgerichts oder Auflösung des Arbeitsverhältnisses gegen Zahlung einer Abfindung.

In der Regel endet das Arbeitsverhältnis durch Kündigung entweder durch den Arbeitgeber oder den Arbeitnehmer. Der Arbeitnehmer ist in seiner Entscheidung, das Arbeitsverhältnis zu beenden, frei. Hält er verschiedene Kündigungsfristen ein, so kann der Arbeitgeber seinem Entschluss nichts entgegensetzen. Demgegenüber hat der Arbeitgeber zahlreiche Kündigungsbeschränkungen und Kündigungsverbote zu beachten, die sich aus den unterschiedlichsten gesetzlichen Vorschriften ergeben. Besteht in einem Hotelbetrieb ein Betriebsrat, so ist es die Wirksamkeitsvoraussetzung einer jeden Kündigung, diesen im Vorfeld gemäß § 102 BetrVG anzuhören. Geschieht dies nicht, ist die Kündigung als unwirksam zu betrachten.

Es gibt verschiedene gesetzlichen Vorschriften und Kündigungsverbote, die das Recht des Arbeitgebers beschränken können, den Vertrag zu kündigen. Das Kündigungsschutzgesetz ist ein gutes Beispiel. Nach dem KSchG genießt jeder Arbeitnehmer Kündigungsschutz, der einem Betrieb mit in der Regel mehr als fünf Arbeitnehmern seit mehr als sechs Monaten angehört. Der Arbeitgeber hat die folgenden Kündigungshindernisse vor Ausspruch einer fristgerechten Kündigung zu prüfen:

1. Schwerbehinderung
2. Mutterschaft
3. Elternzeit
4. Wehrdienst
5. Berufsausbildung
6. Tätigkeit als Betriebsrat oder Jugendvertreter

Schwerbehinderung: Die Kündigung eines Schwerbehinderten bedarf der vorherigen Zustimmung des Integrationsamtes. Die Kündigung darf erst dann ausgesprochen werden, wenn der Zustimmungsbescheid förmlich zugestellt worden ist.

Mutterschaft: Die Kündigung gegenüber einer Frau während der Schwangerschaft und bis zu vier Monate nach der Entbindung ist gemäss §9 Mutterschutzgesetz unzulässig, wenn dem Arbeitgeber zum Zeitpunkt der Kündigung die Schwangerschaft bekannt war, oder sie ihm innerhalb von zwei Wochen nach Zugang der Kündigung mitgeteilt wird. Ausnahmeweise kann die zuständige Behörde die Kündigung für zulässig erklären.

Elternzeit: Auch während der Elternzeit besteht nach §18 Bundeselterngeld und Elternzeitgesetz Kündigungsschutz, es sei denn, die zuständige Behörde hat nach vorheriger Anhörung die Kündigung ausnahmsweise als zulässig erklärt.

Wehrdienst: Nach § 2 Arbeitsplatzschutzgesetz darf in der Zeit von der Zustellung des Einberufungsbescheides bis zur Beendigung des Grundwehrdienstes sowie während einer Wehrübung nur aus wichtigem Grund gekündigt werden. Diese Regelung gilt auch für Zivildienstleistende.

Berufsausbildung: Das Berufsausbildungsverhältnis kann nach Beendigung der Probezeit nur noch fristlos bei Vorliegen eines wichtigen Grundes gekündigt werden. Die ordentliche Kündigung durch den Ausbilder ist nach § 22 Berufsbildungsgesetz ausgeschlossen.

Tätigkeit als Betriebsrat oder Jugendvertreter: Mitglieder des Betriebsrats oder der Jugend- und Auszubildendenvertretung sind unkündbar, es sei denn, dass Tatsachen vorliegen, die zur Kündigung aus einem wichtigen Grund berechtigen.

3 место

Personalentwicklung: von der Ausbildung zu Lebenslangem Lernen

**Абрамчук А. Э., студ. 3 к.,
научный руководитель – Плащинская Т. З., ст. преподаватель**

Die Personalentwicklung spielt heute eine wichtige Rolle in allen Tätigkeitsbereichen. Eine Grundlage der Personalentwicklung ist Ausprägung von Fähigkeiten und Leistungen der Mitarbeiter, beispielsweise im Rahmen von Leistungsbeurteilungen, Mitarbeiterbefragungen und Feedbacksystemen wie Vorgesetztenfeedback oder 360 Grad-Feedback. Einerseits kann dadurch Personalbedarf auch intern gedeckt werden, andererseits werden die Mitarbeiter auf sich wandelnde Anforderungen vorbereitet.

Die Personalentwicklung umfasst sowohl Maßnahmen zur Vermittlung von Qualifikationen,

die die aktuellen und zukünftigen Leistungen von Führungskräften und Mitarbeitern steigern (Bildung), als auch solche, welche auf die berufliche Entwicklung von Führungskräften und Mitarbeitern gerichtet sind (Förderung). Als wichtige Schwerpunkte der Personalentwicklung werden im Folgenden die Ausbildung, permanente Weiterbildung, Potentialerkennung und -förderung sowie die Berücksichtigung von unterschiedlichen Lebens- und Arbeitsphasen der Mitarbeiter betrachtet. Möglichkeiten zu lernen und sich weiterzuentwickeln haben - als Teil eines betrieblichen Anreizsystems - eine hohe Motivations- und Bindungswirkung.

In Deutschland sind im Rahmen des dualen Ausbildungssystems die Unternehmen (Praxis) und Berufsschulen (Theorie) für die Berufsausbildung zuständig. Die gesetzliche Grundlage ist das Berufsbildungsgesetz. Hotellerie und Gastronomie stellen mehr als **10 %** aller Ausbildungsplätze in Deutschland.

Die Ausbildungsberufe im Gastgewerbe in Deutschland sind: Koch/Köchin, Restaurantfachmann/-frau, Hotelfachmann/-frau, Fachkraft im Gastgewerbe, Hotelkaufmann/-frau und Fachmann/-frau für Systemgastronomie.

Während der Zeit der Ausbildung werden ein breites Grundwissen und die für die spätere Tätigkeit notwendigen fachlichen Fertigkeiten und Kenntnisse vermittelt. Die Auszubildenden durchlaufen

- im 1. Ausbildungsjahr die **gemeinsame Grundausbildung**,
- im 2. Ausbildungsjahr die **gemeinsame berufliche Fachbildung**,
- im 3. Ausbildungsjahr die **besondere berufliche Fachbildung** für die einzelnen Ausbildungsberufe.

Neben der klassischen Lehre werden auch andere Ausbildungsmöglichkeiten angeboten. Es gibt eine Vielzahl von **Hotelfachschulen, dualen Hochschulen und Berufsakademien im In- und Ausland**. Eine weitere Möglichkeit bietet das Fachhochschulstudium der Fachrichtung Tourismus, welches ein bis zwei Betriebspraktika einschließt. Wenn man über Wege und Methoden der Weiterbildung spricht, so gibt es 3 Typen:

- PE-on-the-job (Learning-by-doing, Cross-Training, Job Rotation, Job Enrichment, Praktika, Projektarbeit).

- PE-off-the-job (Trainings, Lehrgänge, Konferenzen, Selbststudium, E-Learning, Blended Learning, Planspiele, Fallstudien).

- PE-along-the-job (Coaching, Mentoring, Erfahrungsaustauschgruppen).

Idealerweise werden Weiterbildungsmaßnahmen systematisch geplant: Abgeleitet aus der Unternehmensstrategie und den Unternehmenszielen und unter Berücksichtigung der Umfeldbedingungen wie dem Arbeitsmarkt oder technologischen Entwicklungen werden im Rahmen der Personalstrategie die Personalentwicklungsziele (z.B. notwendige Kompetenzen)

festgelegt. Im Abgleich mit den vorhandenen Qualifikationen der Mitarbeiter und Führungskräfte wird der Personalentwicklungsbedarf abgeleitet (z.B. im Rahmen von Mitarbeitergesprächen), der wiederum in entsprechende Entwicklungsmaßnahmen mündet.

Zusammenfassend kann man sagen: es gibt viele Möglichkeiten der Vorbereitung der Fachkräfte. Jedes Unternehmen soll wie innere, als auch die äußerliche Maßnahmen nach der Vorbereitung der Fachkräfte durchführen, um konkurrenzfähig in diesem Bereich zu sein. Das Niveau der Qualifikation der Mitarbeiter ist der kritische Erfolgsfaktor für die Entwicklung des Unternehmens.

СЕКЦИЯ 33: ДИПЛОМАТИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СВЯЗЕЙ

1 место

Сотрудничество Республики Беларусь и Республики Польша в сфере культуры в 1990-е гг.

**Ковальчук Т. Ю., студ. 3 к.,
научный руководитель – Русакович А. В., к. и. н., доцент**

С обретением независимости в 1991 г. Республика Беларусь получила право самостоятельно определять свою государственную политику, в том числе в сфере культурного сотрудничества. В ходе 46-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН в Нью-Йорке в октябре 1991 г. министр иностранных дел П.Кравченко провозгласил принцип свободного взаимодействия культур одним из восьми приоритетов государства во внешней политике [4,с.33]. Таким образом, взяв курс на продвижение культурного сотрудничества, Беларусь активно перешла к развитию диалога со своей ближайшей западной соседкой.

Первоначально государства приступили к созданию договорно-правовой базы сотрудничества в сфере культуры. Ее основу составили Договор о добрососедстве и дружелюбном сотрудничестве Республики Польша и Республики Беларусь от 26 июля 1992 г., Декларация Правительства Республики Беларусь и Правительства Республики Польша о сотрудничестве в области культуры, науки и образования 1992 г., Соглашение о сотрудничестве в области туризма 1995 г., Соглашение о сотрудничестве в области охраны историко-культурного наследия 1995 г., Соглашение о сотрудничестве в области культуры, науки и образования 1995 г., Протокол о сотрудничестве между Министерством культуры Республики Беларусь и Министерством культуры и искусства Республики Польша на

1997 г. [5, с. 55]. Также для продвижения культурного сотрудничества сторон в 1990-е гг. было создано два межгосударственных института: Совместная белорусско-польская консультативная комиссия по делам историко-культурного наследия (1993 г.) и Межправительственная белорусско-польская комиссия по сотрудничеству в области науки и технологий (1996 г.) [2, с. 19]. Значительный вклад в развитие культурного сотрудничества внес Польский Институт в Минске, образованный в 1994 г. по решению Министерства иностранных дел Республики Польша [3, с. 267].

1990-е годы для белорусско-польских отношений в сфере культуры становятся этапом активного развития контактов в области образования, в частности, в деле поддержки и распространения национальных языков за рубежом. Изучение белорусского языка в Республике Польша в качестве дополнительного было налажено в учреждениях образования таких городов, как Белосток, Гайновцы и Бельск Подляский. В Республике Беларусь, в свою очередь, в 1996 г. была открыта первая школа с польским языком преподавания в Гродно. Вторая школа такого типа открылась в 1999 г. в Волковыске [1, с. 344].

Активным в данный период было сотрудничество музыкальных коллективов государств. Так, особой популярностью с 1990 г. пользовался фестиваль Молодой Беларуси «Басовище». В 1990-е годы также продолжалась традиция проведения совместных Дней культуры [2, с.20]. Позитивной динамикой в 1990-е гг. отмечено сотрудничество в театральном искусстве обоих государств. Тенденцией такого рода взаимодействия стала постановка спектаклей польскими режиссерами в Беларуси и белорусскими в Польше. В 1997 г. на сцене Люблинского драматического театра была представлена пьеса «Уставший дьявол» минского режиссера Рида Толипова. В Брестском театре драмы и музыки белорусы в том же году смогли увидеть спектакль «Дамы и гусары» польского режиссера Цезари Карпиньского [2, с.23].

В 1990-е годы была создана договорно-правовая основа взаимодействия государств, расширены контакты деятелей культуры, созданы институты, регулирующие это сотрудничество. Общий фон сотрудничества в 1990-е годы свидетельствует об устойчивом присутствии и взаимодействии культур Республики Беларусь и Республики Польша.

Литература

1. Колоцей М., Улейчик Н. Польское национальное образование на Гродненщине в 1990-начале 2000-х годов : достижения, проблемы, перспективы / М. Колоцей, Н.Улейчик // Працэсы ўрбанізацыі ў Беларусі ў XIX - пачатку XXI ст.: зб. навук.арт. / ГрДУ імя Я.Купалы; рэдкал. І.П.Крэнь, І.В.Соркіна (адк. рэдактары) [і шт.]. - Гродна: Гр ДУ, 2010. - 392С.-С.340-347.

2. *Крывашэй Дз.* Беларуска-польскае культурнае супрацоўніцтва ў 90-х гг. XX ст. / Дз.Крывашэй // На шляху да праўды: Матэрыялы VIII Міжнар. навук. канф. «Шлях да ўзаемнасці» (Белавежа, 15-17 чэрв. 2000 г.) і «круглага стала» «Ідэя беларускасці і ідэя польскасці на мяжы тысячагоддзяў: да вызначэння паняццяў» (Мінск, 6-7 верас. 2000 г.) / Рэдкал.: А. Баршчэўскі і інш. — Мінск: "Беларускі кнігазбор", 2001. — С.18 – 25.

3. *Лазоркина О. И.* Деятельность Польского института как фактор внешней культурной политики Польского государства / О. И. Лазоркина // Беларусь в современном мире: материалы IX Международной научной конференции, Минск, 29 октября 2010 г. — Минск : БГУ, 2010. — С. 267—268.

4. *Снапковский В. Е.* Международное культурное сотрудничество Республики Беларусь (1991—2011 гг.) / В. Е. Снапковский, О. И. Лазоркина // Журнал международного права и международных отношений. — 2011. — № 4. — С. 32—40.

2 место

Дипломатическая служба Ватикана: эволюция и вклад в формирование современной модели дипломатии

Латушкиной А. В., студ. 4 к.,

научный руководитель – Дрозд Н. И., к. филол. н., профессор

Современная модель дипломатической службы формировалась веками и представляет собой синтез исторических традиций и особенностей развития дипломатических служб иностранных государств. Значительная роль в процессе формирования современной дипломатии принадлежит дипломатической службе Ватикана с ее чрезвычайно богатым и интересным историческим прошлым.

Католическая церковь на данный момент является единственной во всем мире религиозной структурой, имеющей собственную дипломатическую службу. Уникальность дипломатической службы Святого престола вытекает из ее дуалистического характера – соединения духовного и светского авторитета.

Разветвленная система папской дипломатии сформировалась уже в эпоху раннего Средневековья. Основными дипломатическими представителями папы в это время являлись легаты. Термин «нунций» впервые появляется в XI веке. Этот термин обозначал посланников невысокого уровня.

В конце Средневековья Государства стремятся взаимодействовать друг с другом на условиях равноправия, без вмешательства Церкви.

Период наибольшего расцвета власти папства связан с правлением Иннокентия III. Основным оружием папы Иннокентия III было право церкви решать все конфликтные ситуации в качестве последней инстанции.

В эпоху Ренессанса Рим стал центром дипломатической активности в Европе. Начиная с XV века, постоянные дипломатические миссии становятся основным институтом международной деятельности Святого престола.

В XVI веке окончательно сформировались основные этапы дипломатической карьеры папского престола: от письмоводителя как низшей ступени, к секретарю, референдарию, протонотарию и нунцию как последней ступени карьеры папского дипломата. Многие государи начали создавать дипломатические представительства при Святом престоле.

Следующим важным этапом эволюции дипломатической службы Ватикана стал Венский конгресс (1814-1815гг), где в соответствии с «Регламентом о рангах дипломатических представителей» папа был включен в число крупнейших монархов.

11 февраля 1929 г. были заключены Латеранские соглашения между Святым престолом и Италией, разрешившие их политическое противостояние.

Внешними сношениями современного Ватикана руководит государственный секретариат, во главе которого стоит назначаемый папой кардинал.

В непосредственную компетенцию самого понтифика входит представительство Ватикана за рубежом, заключение международных соглашений, прием зарубежных дипломатических представителей и назначение послов Ватикана.

Иерархия дипломатов Святого престола включает следующие ступени: атташе нунциатуры, секретарь нунциатуры, аудитор нунциатуры, советник нунциатуры, глава нунциатуры. Деятельность нунциев имеет дуалистический характер, так как представитель Ватикана одновременно является дипломатом и священнослужителем.

При местном епископате понтифика обычно представляет апостолический легат. Его деятельность носит, прежде всего, религиозный характер. Нунций же занимается непосредственно контактами с правительствами стран, озвучивая волю папы за рубежом.

По утверждениям многих исследователей современная дипломатическая служба складывалась по образу Итальянской модели. А итальянская модель, в свою очередь, складывалась под влиянием традиций дипломатической службы папского престола. Так, прообразом современных министерств иностранных дел послужили канцелярии, которые создавались для проработки внешнеполитических вопросов. Образцом для канцелярий других стран явилась созданная еще в средние века Апостольская канцелярия папы.

Большое внимание дипломаты папы уделяли методам шифрования дипломатической корреспонденции. Уже в первой половине XIV появляются системы шифрования, предполагающие замену одного слова другим, т.е. условным.

Были заимствованы и многие методы осуществления дипломатии. Итальянские мыслители того времени тщательно исследовали особенности дипломатии папских представителей, чтобы почерпнуть исторический опыт.

Святой Престол сегодня является глобальным актором, поддерживающим мир и стабильность в отношениях между государствами.

Литература

1. *Зонова Т. В.* Дипломатия иностранных государств : учеб. пособие / Т. В. Зонова – М. : РОССПЭН, 2004. – 352 с.
2. *Лозинский С. Г.* История папства // С. Г. Лозинский М.: Политиздат, 1986. – 200 с.
3. *Потемкин В. П.* История дипломатии. В трех томах. / В. П. Потемкин — М.: ОГИЗ, 1945 Т. 1: История дипломатии с древнейших времен до нового времени.— 432 с.
4. Интернет-адрес: <http://art-of-diplomacy.ru/books/item/f00/s00/z00000008/st014.shtml>.

2 место

Влияние демократических преобразований на функционирование дипломатической службы Испании

Светилова Д. А., студ. 3 к.,

научный руководитель – Лазоркина О. И., к. и. н., доцент.

В истории Испании период правления Франко характеризуется высокой степенью авторитарности и централизации власти в руках главы государства и его приближённых [1]. Международная изоляция, в которой находился франкистский режим, сковывала возможности внешнеполитического механизма Испании [2].

Начало переходного процесса к демократизации дипломатической службы Испании связывают с отставкой 1 июля 1976 года правительства К. Ариаса Наварро – последнего клеврета Франко во главе испанской исполнительной власти – и назначением на пост премьера Адольфо Суареса Гонсалеса [3].

За пару лет в результате быстрого демонтажа франкизма Испания радикально изменилась, став на путь демократического развития. Став главой государства, Хуан Карлос поставил перед собой цели «включить Испанию в международную жизнь без ограничений, унаследованных от Франко» [2]. Самыми крупными вехами переходного процесса стали принятие закона о политической реформе (ноябрь 1976 г.), последовавшие за ним первые

свободные выборы, проведение широкой политической амнистии (июль 1976 года и март 1977), роспуск «Национального движения» и «вертикальных» синдикатов (апрель и июль 1977 года), пакты Монклоа (октябрь 1977 г.), принятая референдумом Конституция 1978 года и проведённые на её основе парламентские выборы, завершившие, в основном, институционализацию демократии [4].

Принятая в 1978 году Конституция содержит в себе ряд властных полномочий и компетенций и предлагает юридическую основу для проведения скоординированных и ответственных задач в сфере проведения внешней политики. Конституция установила роль и функции монархии: король не только занимает пост главы государства, гаранта исправного функционирования государственных механизмов, но также «осуществляет высшее представительство Испании на международной арене, особенно в отношении с нациями, с которыми страна связана исторически» (ст.56). Правительство Испании, согласно Конституции, «ответственно за проведение внутренней и внешней политики» (ст. 97). Следственно, деятельность исполнительной власти посвящена разработке инициатив и исполнению внешнеполитических действий. Парламент несёт ответственность за «политический контроль над деятельностью правительства, а также одобрение или, напротив, отказ в осуществлении юридических действий в особо важных вопросах в сфере международных отношений» [4].

С точки зрения внутренней координации, важный прорыв произошел в 1979 году, когда в качестве второго высшего лица в министерстве иностранных дел была создана должность Госсекретаря. Эта должность была эквивалентна должности вице-министра во многих европейских министерствах иностранных дел, поэтому его создание способствовало общению с ними.

В годы демократизации внутренней политики Испании внимание уделялось также выходу страны из внешнеполитической изоляции. Многосторонняя дипломатия, как основная цель внешней политики Испании в начале 1990-х годов, продиктовала изменение структуры Общего управления международных организаций и конференций. Стремление ускорить процесс интеграции с Европейское Сообщество побудило создать в рамках Министерства иностранных дел Секретариата по связям с Европейским Сообществом и показало необходимость создания единого органа по координации различных подразделений переговорного процесса [7]. Со вступлением Испании в ЕЭС в 1985 году был скорректирован Секретариат по связям с Европейским Сообществом, который был переименован с Государственный секретариат по вопросам Европейского Сообщества.

Крупным успехом кабинета А. Суареса стало подписание в октябре 1977 года правительством и всеми представленными в Генеральных кортесах партиями так

называемого «пакта Монклоа», содержавшего программу мер в политической и экономической сферах, необходимых для мирного перехода к демократии. События, описанные выше, облегчили долгий процесс вступления Испании в НАТО, что также в определённой степени повлияло на изменение структуры МИД: в 1982 году в рамках Министерства образовывается Общее управление по вопросам безопасности и разоружения.

Министерство иностранных дел претерпевало частые изменения и реорганизации во 1975-1985 года: основная организационная структура была изменена в 1976, 1979, 1983 и 1984. Юридически изменения во внешнеполитическом механизме закреплены в Конституции [8], принятой на референдуме в 1978 году, и в Королевских декретах 804/1976 от 2 октября (Real Decreto 804/1976) [9], 984/1979 от 27 октября (Real Decreto 984/1979) [10], 1870/1984 от 26 сентября (Real Decreto 1870/1984) [11] и 2000 /1983 от 28 июля (Real Decreto 2000/1983) [12].

В последней четверти 20 века, завершив процесс перехода от авторитарного франкизма к демократии, Испания, благодаря активизации внешнеполитической деятельности, смогла за весьма короткое время заявить о себе на международной арене и интегрироваться в мировую и европейскую политику. Сегодня Министерство иностранных дел Испании стало одним из наиболее влиятельных внешнеполитических ведомств мира.

Литература

1. *Евстигнеев В. П.* Испания: основные направления внешней политики. – М. : Междунар. отношения, 1982. – 54 с.
2. *Roberto Mesa.* “La normalización internacional de España”, in Ramón Cotarelo (ed.), *Transición Política y Consolidación Democrática (1975-1986)*, Madrid, CIS, 1992, p. 144-145.
3. *Орлов А. А.* Испания в системе военно-политических организаций и союзов Запада: обретение «нового лица» / Орлов Александр Арсеньевич. – М. : ООО «ООСТ», 2000. – 316 с.
4. Испания: траектория модернизации на исходе двадцатого века = España: la trayectoria de modernización en las postrimerías del siglo veinte / [В. М. Давыдов и др.] . – Москва : ИЛА РАН, 2006. – 496 с.
5. *Roman Marugan P.* El modelo parlamentario en España. P. 1 – 11; *Monedero J.C.* La transición postfranquista a la Monarquía parlamentaria.
6. *Marcelino Oreja Aguirre.* Tres vascos en la política exterior de España, Madrid, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, 2001, p. 61-67.
7. *José Luis Messía.* Por palabra de honor. La entrada de España en el Consejo de Europa, Madrid, Parteluz, 1995.
8. Интернет-адрес: http://www.congreso.es/docu/constituciones/1978/1978_cd.pdf

9. Интернет-адрес: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1978-4267&lang=eu.
10. Интернет-адрес: http://boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1979-11350.
11. Интернет-адрес: http://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1984-23722.
12. Интернет-адрес: https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1983-20905.

3 место

Кредитно-инвестиционное сотрудничество Республики Беларусь и Китайской Народной Республики

Хацкова А. И., студ. 3 к.,

научный руководитель – Тозик А. А., к. и. н., профессор

Кредитно-инвестиционное сотрудничество с КНР способствует модернизации и развитию современных отраслей и инфраструктуры в Республике Беларусь. Происходит привлечение новейших технологий, использование этих технологий при производстве белорусских товаров увеличивает их конкурентоспособность на внешних рынках. Не менее выгодно это сотрудничество и для Китая (экспорт товаров и услуг, рабочие места и т.д.).

На территории обеих стран создаются совместные предприятия. Это ведет к взаимовыгодному сотрудничеству при производстве и реализации производимой на таких предприятиях продукции как на рынках друг друга, так и на рынках третьих стран. Хорошими примерами таких успешно работающих совместных предприятий являются компания «Саньцзян – Волат» по производству специальной автомобильной техники в китайской провинции Хубэй и компания «Мидеа – Горизонт» по высокотехнологичному производству бытовой техники в Минске.

В развитии белорусско-китайского экономического сотрудничества можно выделить два этапа инвестиционного сотрудничества.

Первый этап: примерно 2005 – 2013 годы. На этом этапе начинается и стремительно увеличивается объем инвестиционного сотрудничества при кредитной поддержке китайских банков и правительства.

Наиболее важные кредитно-инвестиционные проекты, реализованные в этот период, следующие: создание оператора мобильной связи «ЗАО БеСТ» (нынешний Лайф); реконструкция Минских ТЭЦ-2 и ТЭЦ-5; строительство трех цементных заводов годовой мощностью 1,8 миллионов тонн цемента каждый; поставка Белорусской железной дороге 12 грузовых электровозов; электрификация участка железной дороги Осиповичи - Жлобин; строительство автомобильной дороги М-5/Е271 на участке «Гомель - Жлобин»; строительство двух энергоблоков на Березовской и Лукомльской ГРЭС по 400 мегаватт

каждый.

Все вышеперечисленные проекты осуществлялись при кредитной поддержке китайского правительства и банков КНР: Экспортно-импортного банка Китая и Государственного банка развития Китая. На реализацию названных и других проектов было выделено приблизительно 5,5 миллиардов долларов кредитных ресурсов.

Второй этап начинается примерно с 2013 года. На этом этапе к кредитному инвестиционному сотрудничеству добавляются крупные совместные инвестиционные проекты, которые реализуются с привлечением прямых иностранных инвестиций. Основные проекты следующие: Пятизвездочный гостиничный комплекс «Пекин»; Строительство жилого комплекса «Променад» в микрорайоне «Лебяжий»; строительство завода по производству легковых автомобилей мощностью 120 тысяч единиц в год (первая очередь - 60 тысяч).

Наиболее перспективные и актуальные для Беларуси направления дальнейшего кредитно-инвестиционного сотрудничества с КНР очень четко названы в Директиве Президента Республики Беларусь № 5 «О развитии двусторонних отношений Республики Беларусь с Китайской Народной Республикой»: «Считать целевым направлением сотрудничества с КНР совместное развитие в торговой, инвестиционной, финансовой и инновационной сферах, создание и реализацию совместных проектов и предприятий» [3].

Важнейшими проектами, которые уже сейчас реализуются в соответствии с духом и содержанием Директивы, являются:

1. Китайско-белорусский индустриальный парк – крупнейший проект в истории **двусторонних отношений Китая и Беларуси**, он станет одной из ключевых площадок **экономического пояса Шелкового пути**. Межправительственное соглашение о Китайско-Белорусском индустриальном парке подписано 18 сентября 2011 г. [5].

Парк расположен в Смолевичском районе Минской области, его общая площадь составляет 9000 гектар. Основными направлениями деятельности парка являются следующие: производство медицинского оборудования и материалов, машиностроение, фармацевтика, биотехнологии, тонкая химия, электроника и электротехника, оптика и другие направления.

2. Участие Беларуси в строительстве Экономического пояса Шелкового пути.

Инициаторы проекта «Один пояс и один путь» предлагают всем странам-участницам начать глубокое сотрудничество в областях сельского, лесного и рыбного хозяйств, животноводства, сельхозтехники, производства и переработки сельскохозяйственной продукции, а также заявляют о готовности активно содействовать сотрудничеству в сферах гидроэнергетики, атомной энергии, ветроэнергетики, солнечной энергии и других видов экологически чистой и возобновляемой энергии, в сфере производства энергетических

ресурсов на месте их образования [5].

Статус «страны, расположенной вдоль Шелкового пути», позволит Республике Беларусь ей получить доступ к ресурсам Фонда Шелкового пути, в который Китай внес 40 млрд. долл. США.

Таким образом, белорусско-китайское кредитно-инвестиционное сотрудничество является взаимовыгодным и имеет хорошие перспективы.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://mfa.gov.by>.
2. Интернет-адрес: <http://belaruschina.by>.
3. Интернет-адрес: <http://president.gov.by/>.
4. Интернет-адрес: <http://www.belarus.by>.

5. Преимущество и перспектива Беларуси в создании «экономического пояса Шелкового пути»: материалы круглого стола, Минск, 10 сентября 2015г. / Цуй Цимин [и др.]; Учреждение «Редакция журнала «Новая экономика». — Минск: ИВЦ Минфина, 2015. — 110 с.

СЕКЦИЯ 34: ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА

1 место

Прямые и косвенные факторы как имиджформирующие элементы таможенных органов Республики Беларусь с точки зрения общественного мнения

Бобрик Ю. Ю., студ. 2 к.,

научный руководитель – Острога В. А., к. и. н., доцент

В современных условиях усложнения экономических процессов и постоянно меняющихся параметров внешней среды наметилась тенденция возрастания роли т.н. имиджевого инструментария таможенных органов Республики Беларусь в сфере повышения конкурентоспособности национальной экономики, ускорения интеграции в мировое пространство и закрепления своих позиций на международной арене. Данные проблемы как нельзя лучше актуализируют роль имиджа таможенных органов и факторов, на него влияющих, в обеспечении успешного функционирования экономики Республики Беларусь.

Для наиболее объективного и углубленного рассмотрения проблемной ситуации в рамках исследовательской работы был проведен социологический опрос, результативный исход которого определили ответы более трехсот человек, представляющих различные группы населения.

Известно, что по характеру получения имиджформирующая информация подразделяется на прямую и косвенную. Сведения, носящие прямой характер формируются в связи с непосредственным контактом с таможенным органом. Косвенную же информацию носители мнения получают через третьи руки.

В роли типичного фактора выступает внешний вид, или т.н. форменный стиль, должностных лиц таможенных органов. Мониторинг мнений показал, что абсолютное большинство респондентов (56%) выделяет данный параметр как один из основных (входящих в тройку) в процессе формирования внешнего имиджа подобного рода структуры. Однако в результате дальнейшего анализа выяснилось, что большое количество респондентов не считают дизайн форменной одежды таможенных органов достойным их статуса, в то время как цветовая гамма не вызывает столь негативной оценки.

На уровне же наиболее тесной работы с представителями таможенных органов Республики Беларусь важен не столько их внешний вид, сколько профессиональные качества, а также качество результатов их деятельности.

Итак, скорость и качество проведения таможенных операций, а именно декларирование товаров и транспортных средств / таможенный контроль, в рамках госструктур всей республики получили рейтинг в 3.35 из 5 возможных единиц.

Что касается следующей оцениваемой позиции, заключающейся в способности должностных лиц избегать конфликтных ситуаций, а при их возникновении успешно их разрешать, то речь идет о присуждении 3.4 баллов. Такие показатели как внимательность, вежливость, корректность по отношению к третьему лицу со стороны таможенников расцениваются респондентами в 3.54 балла на общереспубликанском уровне. А вот по критерию выдержки, терпения, умения владеть собой республиканский показатель упал по сравнению с предыдущим на 0.02 балла.

Однако, в качестве наиболее важного показателя в сфере работы с гражданами следует отметить не что иное, как уровень компетентности должностных лиц. Так, по сравнению с общей характеристикой профессиональных качеств, данный элемент занимает первое место по набранному коэффициенту (3.8 из 5 баллов). На данный момент, по мнению респондентов, слабым звеном таможенных органов является практика набора кадров, не имеющих специального таможенного образования, что нельзя назвать обосновательным,

т.к. сейчас на службе в таможене находится порядка 60% должностных лиц, имеющих подобную характеристику,

Если же говорить о косвенных факторах, то любопытно, что 93% госслужащих убеждено в наличии коррупции внутри самих таможенных органов при карьерном продвижении, однако источником своей осведомленности называют лишь СМИ. В то время как данные, собранные среди гражданского населения гораздо более разнообразны. Процентное содержание граждан, не располагающих абсолютно никакой информацией о коррупции в таможенных органах Республики Беларусь, составило лишь 28 %, равновесная этому доля (27 %) приходится на лиц, знакомые либо родственники которых сталкивались с подобной ситуацией, на долю СМИ приходится почти половина (41 %) источников, и 4 % граждан сталкивались с данной проблемой лицом к лицу. Соответственно, речи о том, что ситуация в структуре относительно данного параметра на территории всего государства стабильна и подконтрольна, быть не может.

Подводя итог исследовательской части работы, необходимо отметить, что прямые факторы с количественным ростом начисляемых гражданами баллов приближают реальный имидж таможенных органов к позитивному. В то время как косвенные факторы при эквивалентных условиях, наоборот, ведут к формированию негативного имиджа таможенной структуры.

2 место

Факторы, оказывающие влияние на общественный имидж таможенных органов Республики Беларусь

Евтушок В. И., студ. 3 к.,

научный руководитель – Острога В. А., к. и. н., доцент

На современном этапе развития общества имиджу придается огромное значение в любой сфере деятельности и на любом уровне, как на индивидуальном, групповом, организационном и в целом социальном. Таким образом, формирование имиджа такой сферы как государственная служба представляет собой одно из актуальных направлений социологического исследования, поскольку эта сфера является публичной, а также оказывает важное влияние на развитие общества и государства, выступая посредником между ними. Следовательно, от того, какой образ государственной службы сложится в обществе, зависит уровень и характер общественных и государственных отношений, относительно доверия между общественными и государственными структурами.

Взгляд на проблемы имиджа государственной службы показывает, что существует целый ряд факторов системного характера, которые в значительной мере оказывают на него в том числе и негативное влияние. Хотелось бы обратить внимание на похожие факторы, имеющие место в таможенных органах, ведь устраняя эти факторы, имидж таможенной службы можно значительно усовершенствовать. Среди важнейших из них следует отметить следующие: формализм, бюрократизм, отдельные коррупционные проявления среди государственных служащих, неэтичность поведения отдельных государственных служащих.

Данные факторы показывают, что формирование у части населения негативного имиджа государственной службы связано как с «объективными» факторами (отдельными дисфункциями системы государственного управления и недостатками в работе государственных служащих), так и с предвзятым отношением к государственным служащим, основанным на дефиците объективной информации. Положительные компоненты имиджа государственной службы связаны, в основном, с восприятием данной деятельности как нужной для общества и направленной на решение социально-значимых задач.

Имидж любой организации, в том числе и таможенных органов зависит, в первую очередь, от качества выполнения возложенных на него задач и функций. По словам белорусского государственного деятеля, военачальника, дипломата, генерал-лейтенанта А.А. Павловского первый и последний человек, которого встречает любой иностранец является таможенник и пограничник. А, как известно, всегда запоминается последнее. И поэтому очень важно воспитывать в сотрудниках таможенных органов культуру, выдержку, умение не создавать ситуацию, а именно умение их сглаживать, не нарушая закон и не оскорбляя недоверием. Умение подойти и решить, потому что не все злостные нарушители, иногда люди случайно ошибаются. Если люди ошибаются, уметь подсказать и исправить. Таможенники – это почетные люди в нашей стране. Это очень важная и сложная работа.

Выполнение функций, возложенных на таможенные органы сопряжено также с соблюдением этических норм, которые закреплены в этическом кодексе. Одними из таких норм являются следующие основные качества идеального таможенника: вежливость, предупредительность, корректность, тактичность, скромность и терпимость. Согласитесь, что это не просто перечень качеств высокоморального человека, но и определенный имиджевый портрет таможенника.

Создание имиджа таможенных органов и других государственных структур это не нечто материальное, а именно духовное. Примером из практики может быть ежегодное участие должностных лиц таможен в благотворительных акциях, показательные выступления кинологов и служебных собак, открытие новой экспозиции музея «Спасенные художественные ценности».

Имидж государственной службы во все времена был одним из приоритетных направлений коммуникативной деятельности государства. Сегодня задача формирования имиджа государственной службы приобретает особое значение в силу возросших возможностей СМИ. Именно СМИ формирует восприятие государственной службы у населения, создает представление о ее проблемах, угрожающих устойчивому развитию общества.

Одним из основных направлений работы является взаимодействие пресс-служб государственных органов со СМИ. Ведь от слаженности работы этих двух структур во многом зависит имидж самого государственного органа. Побеседовав с корреспондентами печатных СМИ (специальным корреспондентом газеты «Советская Белоруссия» Л. Гладкой и редактором журнала «Спецназ» А.Б. Дементьевским), хотелось бы отметить их рекомендации в работе печатных СМИ и таможенных органов: 1. ответы на интересующие вопросы населения должны быть ориентированы на различную аудиторию (т.е. должны быть доступны для понимания); 2. государственным органам следует воспринимать журналиста как благо, через которое можно сформировать положительный имидж; 3. необходимо подавать и рассказывать о том, что появляется нового в таможенном деле; 4. создавать как можно больше живых и интерактивных репортажей (например, открытие нового транспортно-логистического центра).

В качестве вывода хотелось бы отметить, что имидж можно формировать, ему нужно соответствовать. Все нравственные качества государственного служащего формируют имидж не только отдельного сотрудника, но и таможенных органов в целом, при условии, что сотрудник не только обладает этими качествами, а их проявляет.

СЕКЦИЯ 35: ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА

1 место

Особенности таможенно-тарифного регулирования в Евразийском экономическом союзе в условиях членства государств-членов ЕАЭС в ВТО

**Герасимович И. О., студ. 4 к.,
научный руководитель – Ястреб Т. А., ст. преподаватель**

С момента начала функционирования Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС, Союз) применительно к таможенному измерению актуальным вопросом является проблематика модернизации таможенного регулирования на основе международных стандартов и передовой практики. В связи с этим особое внимание уделяется вопросам взаимодействия со Всемирной торговой организацией (далее – ВТО).

На данный момент государства-партнеры по евразийской интеграции за исключением Беларуси являются членами ВТО. С учетом того, что Армения, Казахстан, Кыргызстан и Россия осуществляли процесс присоединения к данной организации самостоятельно, формируя различный уровень обязательств, и в различном статусе (некоторые уже будучи членами Союза), отмечаются особенности регулирования внешнеторговой деятельности в ЕАЭС, в первую очередь в сфере таможенно-тарифного регулирования.

Основным документом, определяющим правила функционирования ЕАЭС после присоединения первого государства-члена ЕАЭС (России) к ВТО в 2012 г., является Договор о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы от 19 мая 2011 года. Договором предусматривается приоритет положений ВТО в случае возникновения коллизий с правовыми нормами Союза, а также обязательство ЕАЭС по исполнению условий присоединения к ВТО входящих в него государств. С момента присоединения России к ВТО положения Соглашения ВТО, как они определены в Протоколе о присоединении России к ВТО, включающем обязательства, относящиеся к правоотношениям, полномочия по которым переданы на наднациональный уровень, стали частью правовой системы Союза. С указанной даты ставки ЕТТ ЕАЭС не должны превышать тарифные ставки, предусмотренные Перечнем уступок и обязательств по доступу на рынок товаров, являющимся приложением к Протоколу о присоединении данной страны к ВТО.

27 июля 2015 г. президент Республики Казахстан Н. Назарбаев и Генеральный директор ВТО Р. Азеведо подписали Протокол о присоединении Казахстана к ВТО. Уникальность и сложность данных переговоров была связана с участием страны в процессе евразийской экономической интеграции. Казахстан взял на себя более либеральные тарифные обязательства, чем Россия. Это обусловлено тем, что двусторонние переговоры по доступу на рынок были завершены в 2009 г. до формирования Таможенного союза.

Принимая во внимание опасения стран Союза о возможном реэкспорте казахстанских товаров, ввезенных по заниженным таможенным пошлинам, в государства-члены ЕАЭС, в октябре 2015 г. в рамках Союза был подписан ряд документов по имплементации тарифных обязательств Республики Казахстан перед ВТО. Согласно этим документам, сформирован Перечень изъятий (на сегодняшний день он состоит из 1 347 товарных позиций). Ввоз товаров, включенных в Перечень изъятий, на территорию данной страны должен осуществляться либо по ставкам, согласованным в ВТО, но без права вывоза за пределы Казахстана, либо по ставкам ЕТТ ЕАЭС с целью их дальнейшей реализации в государствах-членах Союза.

Армения и Кыргызстан присоединились к ЕАЭС, уже являясь членами ВТО (с 2003 г. и 1998 г. соответственно). Необходимо отметить, что тарифные обязательства данных стран перед ВТО по многим товарам ниже, чем ставки ЕТТ ЕАЭС. В данной связи, на основании статей XXIV и XXVIII ГАТТ-1994 указанными государствами инициированы переговоры со странами ВТО при участии государств-членов ЕАЭС о пересмотре своих тарифных обязательств.

Республика Беларусь пытается вступить в ВТО с 1993 г. К настоящему времени проведен 31 раунд двусторонних переговоров со странами-членами Рабочей группы. Основным результатом стало подписание итоговых протоколов о завершении двусторонних переговоров по доступу на рынок с рядом членов ВТО.

При формировании тарифных обязательств Республики Беларусь перед ВТО представляется необходимым отстаивать наши национальные интересы, но при этом целесообразно учитывать обязательства, принятые в рамках Союза. Также следует обеспечить максимальную защиту чувствительных отраслей белорусской экономики. Целесообразно добиваться сохранения на продолжительный период тарифных льгот по товарам, ввозимым в рамках инвестиционных проектов и для строительства белорусской атомной станции, а также экспортных пошлин.

В конечном итоге эффект от вступления Беларуси в ВТО будет зависеть от того, насколько твердо и последовательно Беларусь будет отстаивать свои интересы, насколько качественно проведет анализ последствий этого шага для различных отраслей, насколько

оперативно будут проинформированы производители о требованиях мировой торговли, насколько успешно предприниматели смогут адаптироваться к новым жестким стандартам.

Таким образом, в условиях членства отдельных государств-членов ЕАЭС в ВТО существенная часть работы в части таможенно-тарифного регулирования будет сосредоточена на ежегодном, в соответствии с имплементационным графиком обязательств России перед ВТО, внесении изменений в ЕТТ ЕАЭС, а также на гармонизацию обязательств Армении, Казахстана и Кыргызстана с ЕТТ ЕАЭС.

2 место

Введение мер нетарифного регулирования в одностороннем порядке

Иода А. А., студ. 4 к.,

научный руководитель – Ковалёнок Д. В., ст. преподаватель

В настоящее время использование тарифов при регулировании международной торговли становится все более проблематичным и менее эффективным. Причинами этому являются:

- жесткий контроль за тарифными ограничениями со стороны международных организаций и прежде всего со стороны Всемирной торговой организации (ВТО), последовательно проводящих политику уменьшения уровня таможенных пошлин в международной торговле,

- косвенное воздействие стоимостных, или ценовых, методов регулирования на национальную экономику.

Перечисленные недостатки таможенных пошлин привели к разработке и использованию альтернативных мер регулирования торговли, воздействующих непосредственно на количественные и стоимостные параметры поставок товаров, – к широкому применению мер нетарифного регулирования различными странами.

В ЕАЭС в исключительных случаях в торговле с третьими странами государства-члены имеют право в одностороннем порядке вводить временные меры, ограничивающие торговлю.

На сегодняшний день в Республике Беларусь применяются:

- 1) лицензирование экспорта масла рапсового или горчичного (до 25.04.2016 г.),
- 2) лицензирование импорта древесноволокнистых плит и изделий из них (до 8 августа 2016 года),
- 3) лицензирование импорта изделий из гипса (до 15.08.2016 г.),

4) запрет на вывоз необработанных шкур крупного рогатого скота (до 4 октября 2016 года).

На сегодняшний день Казахстан не применяет временные меры нетарифного регулирования в одностороннем порядке. Последняя такого характера ограничительная мера действовала в отношении отходов и лома черных металлов, необработанных драгоценных металлов, лома и отходов драгоценных металлов (с 28.08.2015 г. по 28.12.2015 г.).

В Российской Федерации применяются:

- 1) запрет на вывоз регенируемых бумаги или картона (действовал до 18.04.2016 г.),
- 2) запрет на вывоз дубленой кожи из шкур крупного рогатого скота (до 30.05.2016 г.),
- 3) лицензирование импорта щебня и гравия (до 30 июня 2016 года).

Недавно присоединившиеся к ЕАЭС Республика Армения и Республика Кыргызстан не имеют практики применения мер нетарифного регулирования в одностороннем порядке в рамках данного интеграционного объединения.

Путем введения лицензирования Республика Беларусь оказывает поддержку строительной, деревообрабатывающей отраслям. Применяя запрет, гарантирует сырье для кожевенной промышленности, тем самым увеличивая загрузку таких предприятий. В Российской Федерации применение мер нетарифного регулирования в одностороннем порядке нацелено на защиту кожевенной отрасли от дефицита сырья, а также вторичного сырья, на увеличение загрузки предприятий данных отраслей, стимулирование производства нерудных предприятий, обеспечение качества строительных материалов.

Следует также отметить, что в механизме введения и применения мер нетарифного регулирования в одностороннем порядке в ЕАЭС существует ряд своих недостатков. Проанализировав всю ситуацию, можно внести следующие предложения по совершенствованию данного механизма, путем создания правового акта Евразийской экономической комиссии, предусматривающего, что:

1) товары, помещенные до даты введения временной меры под таможенные процедуры, допускающие вывоз с таможенной территории ЕАЭС, не должны попадать под запрет вывоза в случае их фактического убытия после даты введения такой меры, как это происходит сейчас,

2) государства-члены в нормативных правовых актах о введении мер нетарифного регулирования в одностороннем порядке должны указывать календарную дату вступления в силу указанных актов,

3) подготовить комплексный документ, устанавливающий порядок действий государств-членов при введении одним из них мер нетарифного регулирования в одностороннем порядке.

Еще одним ключевым моментом могло бы стать следующее предложение: в ряде исключительных случаев в условиях ограниченности бюджета вместо запрета на вывоз определенного товара устанавливать вывозные таможенные пошлины.

На сегодняшний день государства-члены ЕАЭС ведут активные переговоры и работы по совершенствованию механизма введения и применения мер нетарифного регулирования в ЕАЭС, ведь торговые ограничения привлекают к себе все большее внимание и мировая практика их применения возрастает с каждым днем. Надеемся, что в скором будущем мы увидим новый нормативный правовой акт Евразийской экономической комиссии касательно нашей темы, в котором будут присутствовать и предложения по совершенствованию мер нетарифного регулирования в ЕАЭС, введенных в одностороннем порядке, выделенные нами выше.

3 место

Особенности антидемпинговой процедуры в ЕС: подход к странам с «нерыночной экономикой»

Корнеенко И. А., студ. 3 к.,

научный руководитель – Ястреб Т. А., ст. преподаватель

Применение антидемпинговых мер выступает в качестве эффективного инструмента государственного регулирования международной торговли в условиях возникновения недобросовестной конкуренции и угрозы для функционирования национальной отрасли промышленности. Антидемпинговая политика нашла свое отражение и в деятельности Европейского Союза (далее – ЕС) – крупнейшей интеграционной группировки мира. Основным актом ЕС, регулирующим антидемпинговый процесс, является Регламент Совета ЕС № 1225/2009 от 30 ноября 2009 г.

С точки зрения процедуры проведения антидемпингового расследования важным моментом является статус страны, против которой проводится разбирательство. Антидемпинговым законодательством ЕС предусмотрено разделение стран, в отношении которых ведется расследование, на страны с рыночной и нерыночной экономикой. Основное отличие в проведении антидемпинговых расследований в отношении импорта из стран с нерыночной экономикой выражается в методе расчета нормальной стоимости товара.

Наличие статуса страны с рыночной экономикой означает, что расчет нормальной стоимости импортируемого товара будет проводиться на основе данных, предоставленных непосредственно производителем или экспортером страны происхождения товара, являющегося предметом антидемпингового расследования. В то же время нормальная

стоимость товара, происходящего из страны с нерыночной экономикой, определяется следующим образом: 1) на основе цены либо сконструированной стоимости аналогичного товара на рынке третьей страны с рыночной экономикой; 2) на основе цены аналогичного товара при его реализации из такой третьей страны на рынки других стран, в том числе стран ЕС; 3) иным удобным способом. При этом в качестве страны с рыночной экономикой может вступать страна, имеющая схожие со страной, против которой проводится расследование, общеэкономические показатели и показатели отрасли, производящей аналогичный товар. Учитываются следующие факторы: является ли рынок третьей страны с рыночной экономикой конкурентным; являются ли схожими объем и метод производства аналогичного товара. Также принимается во внимание доступность информации по такой стране (в некоторых случаях выбор может быть сделан в пользу страны с рыночной экономикой, против которой параллельно проводится данное расследование).

Такой подход расчета нормальной стоимости получил название «суррогатного», или метода «аналоговой страны». Его целью является минимизация влияния нерыночных факторов, сказывающихся на уровне цены товаров данной группы стран.

Европейский перечень стран, относимых к странам с нерыночной экономикой, включает Азербайджан, Беларусь, Северную Корею, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан.

Рассматриваемую процедуру установления демпинга в отношении стран с нерыночной экономикой критикуют в связи с повышением уязвимости таких стран в антидемпинговых разбирательствах. Метод «аналоговой страны» не позволяет учитывать реальные издержки и конкурентные преимущества производителей с низкой стоимостью факторов производства, а также уровень развития производства в сравниваемых странах. Так, например, в некоторых случаях расчета антидемпинговых мер в отношении стран с нерыночной экономикой Европейской Комиссией (далее – ЕК, Комиссия) были выбраны США, Канада, Япония. При введении антидемпинговых мер в отношении импорта калийных удобрений из Беларуси (впервые меры были введены в 1992 г.) в качестве аналоговой страны с рыночной экономикой была избрана Канада.

Республика Беларусь находится под влиянием особого процесса антидемпингового расследования. Получение статуса страны с рыночной экономикой – важная задача для Республики Беларусь. 31 марта 2016 г. ЕК начала антидемпинговую процедуру в отношении горячекатаной арматуры, производимой Белорусским металлургическим заводом. В отсутствие статуса «рыночности», в отношении товара белорусского производителя могут быть введены завышенные антидемпинговые пошлины. В качестве «суррогатной страны»

заявитель ЕС предложил использовать цены на товар на рынках таких третьих стран как Южно-Африканская Республика и Соединенные Штаты Америки.

Начало процедуры признания ЕС рыночного статуса экономики Беларуси было положено еще в 2010 г. Были проведены консультации с представителями ЕК, подготовлен и направлен в Комиссию пакет соответствующих документов. Однако, как представляется, решение данного вопроса приостановлено до настоящего времени по политическим мотивам. Это подтверждает и ЕК в своих отчетах.

В связи с «потеплением» двусторонних отношений между Республикой Беларусь и ЕС (временное снятие санкций, обмен визитами, заявления о поддержке переговорного процесса по вступлению Республики Беларусь в ВТО) можно ожидать некоторых «подвижек» в процессе получения нашей страной статуса «рыночной экономики». Признание государства в качестве страны с рыночной экономикой – сложный процесс переговоров и политического компромисса (дальнейших экономических преобразований со стороны Республики Беларусь и желания интенсифицировать сотрудничество со стороны ЕС). Получение Беларусью рыночного статуса будет возможно только с принятием Советом ЕС специального регламента.

СЕКЦИЯ 36: МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА

1 место

Концепция «единого окна»: мировой опыт и результаты внедрения в рамках ЕАЭС

**Киселевич А. И., студ. 5 к.,
научный руководитель – Болточко П. И., ст. преподаватель**

Сейчас в ЕАЭС вырабатывается единая нормативно-правовая база, проводится работа по устранению изъятий, ограничений и барьеров для результативной работы единого рынка, в том числе и по совершенствованию таможенного регулирования и администрирования.

Для того, чтобы существенно продвинуться в международных рейтингах, мало заниматься только точечным совершенствованием законодательства, государства – члены ЕАЭС должны внедрить передовые международные стандарты, оптимизировать бизнес-процессы в сфере ВЭД, провести гармонизацию данных, обеспечить соответствующую технологическую базу и перейти на электронные формы взаимодействия.

В этой связи внедрение концепции «единого окна» в государствах – членах ЕАЭС рассматривается как возможность реализации системного подхода к совершенствованию

государственных процедур в сфере ВЭД. Тема развития и внедрения механизма «единого окна» на сегодняшний день является актуальной в рамках ЕАЭС. Внедрение концепции «единого окна» создаст предпосылки для ускорения товарооборота и будет способствовать снижению бремени бюрократизма, сокращению времени при предоставлении услуг и как следствие – сокращению финансовых издержек.

Более 30 стран по всему миру внедрили механизм «единого окна» и получили значительные выгоды благодаря сокращению ресурсов, связанных с представлением и обработкой официальной информации. В соответствии с Рекомендацией № 33 ЕЭК ООН «единое окно» определяется как механизм, позволяющий торговым и транспортным операторам предоставлять информацию и документы, связанные с выполнением требований всех регулирующих органов, относительно импорта, экспорта и транзита, только один раз, одному агентству, и в стандартном формате. Если информация имеет электронный формат, то отдельные элементы должны предоставляться только один раз».

Для придания динамики процессу внедрения механизма «единого окна» в государствах – членах ЕАЭС, а также для обеспечения их дальнейшей интеграции были разработаны «Основные направления развития механизма «единого окна» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности государств – членов ТС. Данный документ был одобрен Решением Высшего Евразийского экономического совета 29 мая 2014 г.

Каждая страна вкладывает определенные средства, затрачивает усилия на развитие «единых окон». Вместе с тем, специалисты полагают: если национальные системы «единого окна» в наших странах не будут понимать друг друга, то вся эта работа станет неэффективной, поскольку не имеет общего результата.

Стороны впервые выработали единое видение и договорились о том, к чему необходимо стремиться при реализации национальных механизмов «единого окна». Получился своеобразный стандарт или эталон «единого окна» для государств – членов ЕАЭС. Такая модель «единого окна» является масштабным, инновационным проектом и предполагает оптимизацию государственных процедур, изменение организационно-правовых, технологических и технических основ в сфере регулирования ВЭД.

Таким образом, в целях создания благоприятных условий для международной торговли в странах Евразийского экономического союза необходимо комплексное реформирование. Решение проблем следует искать в трех ключевых направлениях: стратегическом, законодательном и информационно-техническом.

Адаптация логистической инфраструктуры Республики Беларусь к условиям проекта «Экономический пояс Шелкового пути»

Найденко А. А., студ. 3 к,

научный руководитель – Острога В. А., к. и. н., доцент

Экономический пояс Шелкового пути (далее - ЭПШП) призван объединить экономику Китая с экономиками других стран, и первостепенную роль в этом объединении играет логистическая инфраструктура, поскольку именно она обеспечивает функционирование цепей поставок в территориальной экономической системе путем оптимизации движения материальных и сопутствующих потоков. Для того чтобы определить адаптивные меры, которые необходимо предпринять для участия Беларуси в данном проекте, был проведен анализ текущего состояния развития логистической инфраструктуры Республики Беларусь. Проведенный анализ позволил выявить следующие аспекты, которым следует уделить особое внимание: степень вовлеченность внутреннего водного и воздушного транспорта в перевозку грузов, протяженность электрифицированных железнодорожных путей и уровень оказания логистических услуг.

Процент грузов, перевезенных воздушным транспортом, составляет 0,0086 % от общего количества перевезенных грузов. Показатель является низким; белорусская инфраструктура воздушного транспорта обладает значительным потенциалом ввиду расположения государства на перекрестке восточно-европейских транспортных коридоров. Представляется возможным задействовать белорусские аэропорты не только для транзитных целей, но и предложить услуги аэропортов областных центров. Так, аэропорты Витебска и Гомеля могли бы выступить пунктами транзитных технических пересадок для судов, следующих транзитом в северном направлении, а Бреста и Гродно – в западном. Выполнить такую роль позволило бы решение проблем, связанных с инфраструктурой: недостаточное количество складов временного хранения в непосредственной близости от аэропортов, ограничения по приему большегрузных воздушных судов, которые возникают вследствие качества покрытия и длины взлетно-посадочной полосы. То есть необходима модернизация аэропортов, строительство взлетно-посадочных полос, строительство логистических центров на близлежащих к аэропортам территориях. Для реализации последнего уже был создан инвестиционный проект по созданию транспортно-логистического центра общего пользования в районе аэропорта Витебск «Восточный».

Сегодня на долю внутреннего водного транспорта в Беларуси приходится менее 1% перевозимых грузов, когда в Западной Европе этот показатель составляет до 30%. Для

судоходства пригодны такие реки, как Днепр, Припять, Сож, Березина, Западная Двина, Неман и Днепро-Бугский канал, образующие внутренние водные пути республики, протяженность которых составляет 1700 км. В наличии имеется 10 портов, пропускная и провозная способность ограничивается 15 млн. т грузов. Для полноценного использования потенциала внутренних водных путей и включения их в логистические схемы доставки грузов в рамках проекта, необходима модернизация инфраструктуры водной системы, в частности, портовой инфраструктуры и судоходных гидротехнических сооружений.

В Республике Беларусь электрифицировано 18,5 % железнодорожных путей от их общей протяженности, в то время как в России этот показатель составляет около 45 %. Электрификация железнодорожных путей позволит сократить эксплуатационные расходы дороги (в первую очередь, затраты на оплату энергоресурсов для тяги поездов, что сократит себестоимость перевозок на электрифицированных участках на 26% и на 15% - потребление топливно-энергетических ресурсов), повысить эффективность железнодорожных перевозок, увеличить техническую и маршрутную скорость движения грузовых поездов (скорости возрастут на 24%), повысить весовые нормы провозки грузов (в среднем на 19%) и сделать перевозки менее наносящими вред окружающей среде, поскольку при эксплуатации составов с локомотивом, оснащенный электродвигателем, снижаются выбросы вредных веществ в атмосферу.

В Беларуси на сегодняшний день в логистических центрах выполняется 20 функций, в то время как в западноевропейских странах – 50-70. В Европейском союзе за счет логистики формируется 20-25% ВВП, в Беларуси – 6%. Доля транспортных издержек в конечной стоимости продукции составила в 2014 г. 20-25% при среднемировом показателе 11%. Преобладают провайдеры 2PL уровня. Логистическим компаниям необходимо расширить перечень оказываемых услуг для способности работать с грузами, которые последуют по ЭПШП.

Таким образом, для того чтобы Беларусь стала полноправным участником проекта Экономический пояс Шелкового пути, который дает возможность раскрыться ее транзитному потенциалу, необходимо провести комплекс адаптивных мер, в числе которых: электрификация железных дорог, использование внутреннего водного и воздушного транспорта в полной мере, расширение перечня предоставляемых логистических услуг. После проведения перечисленных мер товары начнут циркулировать по поясу, не встречая никаких инфраструктурных препятствий в логистической системе Республики Беларусь, что позволит стать ей активным партнером Китая в реализации проекта.

Актуальные вопросы создания транзитного коридора через Республику Беларусь в рамках Экономического пояса Шелкового пути

Петрович У. И., студ. 4 к.,

научный руководитель – Коваленок Д. В., ст. преподаватель

«Экономический пояс Шелкового пути» – глобальная идея создания инфраструктурной сети от западных границ Китая через Среднюю Азию в Европу. По оценкам экспертов, возрождение древнего Шелкового пути станет крупнейшим современным экономическим и торговым коридором с объемом производства более 20 трлн. долларов и охватом населения 65 стран. Республика Беларусь расположена в центре Европейского континента, что позволяет ей стать связующим звеном между странами Европы и Азии. Наша страна намерена активно развивать участки трансконтинентальных транспортных коридоров, совершенствовать логистическую инфраструктуру, в том числе с участием китайских компаний.

Актуальным вопросом в развитии Экономического пояса Шелкового пути является создание транзитных коридоров.

Железнодорожные транспортные коридоры на данный момент являются приоритетным направлением реализации транзитного потенциала. Новый Шелковый путь в некотором виде уже реализуется в сообщении Китай – Западная Европа – Китай . По БЖД курсирует восемь контейнерных поездов. В сообщении Беларуси с Китаем перевезено около 3 млн. тонн грузов. Рост продаж между Европой и Азией, создание высокотехнологичных производств, приводят к спросу на новые транзитные решения. Так, например, Белорусской железной дорогой, совместно с российскими и казахстанскими коллегами создана Объединенная транспортно-логистическая компания, в рамках которой Беларусь предоставляет сквозной контейнерный сервис на маршруте Китай – ЕС – Китай.

Среди основных трудностей в реализации данного проекта следует выделить высокие цены на перевозку груза по железной дороге, вопросы по безопасности на некоторых участках дороги, а также тот факт, что для компенсации затрат необходима полная загрузка товарного состава и транспортировка высокомаржинальных грузов, где транспортные расходы не являются основной частью цены.

Преимущество морского пути доставки грузов из Китая и стран Юго-Восточной Азии – выгодные тарифы. Следовательно, развитие морского транзитного коридора также является актуальным вопросом в рамках создания Экономического пояса Шелкового пути. Республика Беларусь не имеет выхода к морю, что создает определенные проблемы. Для

развития морского транзитного коридора страна заинтересована в установлении устойчивых транспортных связей с Украиной, Россией и странами Балтии для использования морских портов и другой транспортной инфраструктуры указанных государств. В рамках Экономического пояса Шелкового пути Китай готов предложить Беларуси логистические услуги в морских портах Ляньюньгана. Город Ляньюньган является одним из крупнейших портов КНР, через него ежегодно проходят свыше 200 млн. т грузов из Китая и в Китай.

Расширение транзитных возможностей Национального аэропорта Минск-2 на ключевом направлении Китай-Европа-Китай приобретает особый смысл и значение. Не менее важным звеном в авиатранспортном комплексе республики является сеть аэропортов областных центров. Так как Беларусь находится на перекрестке восточно-европейских транспортных коридоров, она может использовать не только транзитные возможности своего воздушного пространства, но и предлагать услуги своих аэропортов. Однако при рассмотрении вопроса создания воздушного коридора возможны некоторые осложнения: ограничения по приему большегрузных воздушных судов (не позволяет качество покрытия и длина взлетно-посадочной полосы) и необходимость увеличения территории складов временного хранения.

Создавая автомобильные транзитные коридоры через Республику Беларусь в рамках Экономического пояса Шелкового пути следует отметить, что для доставки грузов в направлении Азия – Европа могут быть востребованы пересекающие Беларусь трансевропейские транспортные коридоры Запад – Восток и Север – Юг. Также развитию транзитного коридора поспособствует присоединение Беларуси к проекту по созданию трансконтинентального автодорожного коридора «Западная Европа - Западный Китай», который реализуется совместно Казахстаном, Китаем и Российской Федерацией. Данный проект позволит сократить доставку грузов из Китая в Европу в 4,5 раза. В настоящее время идет обсуждение проекта о строительстве автомагистрали через Беларусь в рамках проекта «Шелкового пути», которая будет проходить по югу страны.

Экономико-географическое положение, транзитные возможности Беларуси, её сотрудничество с Китаем определяют особую роль страны в проекте Экономического пояса Шелкового пути. Беларусь ведет работу по усовершенствованию собственной транспортной инфраструктуры. Развитию транзитного потенциала страны будет способствовать скорейшее строительство дорог, мостов, электрификации и реконструкции участков белорусской железной дороги, энергетических, информационно-коммуникационных и других инфраструктурных объектов.

СЕКЦИЯ 37: INTERNATIONAL COOPERATION IN THE FIELD OF CUSTOMS

1 место

To the issue of granting security of VAT in the Republic of Belarus

Жданович Е. И., студ. 3 к.,

научный руководитель – Мартюшевская Е. Н., ст. преподаватель

In accordance with the provisions of Customs code of the Customs Union (Code), taxes can be paid by a pledge of property, bank guarantee, adding money to a bank account of the customs authorities, surety, but the Code confers on the national legislation to determine other ways to secure the payment of taxes [1].

Bank guarantee implies acceptance of security for payment of bank guarantees issued by banks and non-credit financial organizations (NCFO) included in the register of banks and NCFO by the customs authorities. They are recognized as guarantors of customs payments by the customs authorities, which kept the State Customs Committee of the Republic of Belarus (SCC). This method is based on providing decent relations between the customs authorities and the banks themselves and NCFO. In accordance with Belarusian legislation, if NCFO and banks can't accomplish their obligations to pay, then it is still obliged to pay to the customs authorities the necessary amount. However, there are such situations when banks or NCFO refuse to make payments. In this case, customs office can appeal to court for penalties and cited this organization or bank for violations.

The courts properly decide to do in this way, but this responsibility does not match the size of the damage. In this case, the customs body can lose its money. Such responsibility must be considered on the basis of the damage caused by the bank or NCFO to the beneficiary.

Despite the provision of a bank guarantee of 12 banks of all 28 operating banks and NCFO on the territory of the Republic of Belarus, more than half does not provide such an opportunity [2].

It is worth noting that for some entities that do not have an account in a such bank, it becomes problematic to transfer all their credit history or any bank information from one bank to another (which works as bank guarantor) to take advantage of this way of security. Experience shows that such a "transition" can take many months. Perhaps the government and, in particular, the SCC should review the criteria for inclusion in the register of banks and NCFO to attract to the system more banks, thereby reducing the costs of the economic entity, but also to be confident in the ability of banks and NCFO. It is probably needed to revise the scope of the question of responsibility for the unscrupulous actions or non-accomplishing of obligations by banks or NCFO.

Surety is the method of security of VAT that can be used only at the customs procedure of customs transit and provided by banks or NCFO, as well as legal entities or individual entrepreneurs in accordance with the law. As in the case of a bank guarantee method, an interested party must be in the registry of the SCC. This method implies similar problems. To get the guarantor's status, bank or NCFOs must work as bank guarantors for 3 years. Therefore, if the bank provides its services for a long period of time, has established itself only on the positive side, it still needs to be a guarantee of 3 years before becoming a guarantor. We believe that the need to introduce other criteria for guarantor status, thus attracting other banks and NCFO to cooperate, if they have such an opportunity.

The pledge of property is issued with the contract of the property pledge between the customs body and the payer. The Civil Code of the Republic of Belarus provides for the obligation of payment of compensation in case of damage or loss of the property. Therefore, the economic entity is unable to settle with the state, if the property was lost or damaged unintentionally and he hasn't got the required amount of money. The Civil Code of the Republic of Belarus makes it possible to replace the damaged or lost property on the other, but for the equivalent amount. But if there is no such possibility, why the law doesn't give to this economic entity the opportunity to change the method of security if it is proved that the property has been damaged or lost unwittingly?

It should be noted that the determination of the value of the property is carried out using market methods of valuation in accordance with the law governing the assessment activities in the Republic of Belarus, which, as practice shows, is much lower than the real value of the property. Thus, the government minimizes its risks in case of appeal of the property in favor of the state, which is not the most pleasant way for economic entity, the more so that the evaluation of the property is paid by such entity.

Cash shall be made to a single account of customs body in Belarusian rubles, except payments in respect of goods imported by individuals for personal use. Such introduction can be carried out in a foreign currency. If the appropriate amount of payments in the same currency, in which the economic entity paid, can not be returned, the customs authorities may return this amount in another foreign currency or in Belarusian rubles based on official exchange rate set by the National Bank of the Republic of Belarus. From this it follows that when there is the unstable economic situation in the country (inflation, the use of harsh economic measures at the state level, etc.), the payer may not count on certain amounts in his income. The state is insured by such way and makes no warranties by using this method of secure, especially if it is made in foreign currency. We believe that the state should not shift its problems on the shoulders of taxpayers.

To underline the article we want to note that all of these 4 methods have problems which

should be solved only in close cooperation between government and business community.

2 место

Die Zusammenarbeit zwischen Zollbehörden und Wirtschaftsbeteiligten beim Schutz der geistigen Eigentumsrechte

Полюхович А. А., студ. 4 к.,

научный руководитель – Ляховский В. В., к. и. н, доцент

Produkt- und Markenpiraterie ist ein Milliardengeschäft, das jährlich einen Schaden von etwa 56 Milliarden Euro allein bei deutschen Unternehmen verursacht. Produktpiraten klauen die Idee und bauen Produkte in minderwertiger Qualität nach. Die Folge ist erhebliche Umsatzeinbußen bei den Originalherstellern und Hemmung des Wirtschaftswachstums. Aber die gefälschten Produkte gefährden nicht nur die Wirtschaft, sondern auch die Gesundheit der Verbraucher. Dabei hat man keinerlei Gewährleistungsansprüche für das gefälschte Produkt gegenüber dem Originalhersteller.

Im Kampf gegen die Produkt- und Markenpiraterie, die den legalen Handel verdrängt, steht der Zoll in Deutschland an vorderster Front. Auffallend ist, dass die Anzahl der Aufgriffe, die vom Zoll getätigt wurden, zwischen 2006 und 2014 gestiegen ist. So verfünffachte sie sich in den letzten acht Jahren und betrug im Jahr 2014 fast 46 000 Aufgriffe, was im Vergleich zum Vorjahr einer Zunahme um mehr als 40 Prozent gleichkommt. Aber die Dynamik des Wertes von beschlagnahmten, gefälschten Produkten zeigt eine ständige Abnahme. Und im Jahr 2014 betrug der Wert fast 140 Millionen Euro, was im Vergleich zu 2006 einem Rückgang von mehr als einer Milliarde Euro entspricht. Es ist also festzustellen, dass die aufgegriffenen Mengen und der Wert von gefälschten Produkten ungeachtet der Steigerung der Anzahl der Aufgriffe gesunken sind. Das bedeutet, Sendungen enthalten immer kleinere Mengen an Pirateriewaren. So steht außer Zweifel, dass die deutsche Zollverwaltung effektiv im Bereich der Bekämpfung von Produkt- und Markenpiraterie funktioniert.

Das Problem der Produkt- und Markenpiraterie ist sehr kompliziert und braucht eine Lösung nicht nur an der Grenze, sondern auch innerhalb des Staates, deshalb müssen Zoll und Wirtschaftsbeteiligte effektiv zusammenarbeiten. Aber da die Zollbehörden bei gefälschten Waren nur tätig werden können, wenn der betroffene Rechtsinhaber einen Antrag auf Tätigwerden bei der Zollverwaltung gestellt hat, ist es sehr wichtig, dass man diese Anträge möglichst schnell einreichen kann. Das bedeutet, die Antragstellung auf Tätigwerden der Zollbehörde im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes muss sowohl schriftlich als auch online möglich sein. So setzt die deutsche Zollverwaltung seit Mai 2009 das Zentrale Datenbanksystem zum Schutz Geistiger Eigentumsrechte (ZGR-online) ein. „ZGR-online“ ermöglicht es, der Wirtschaft neben der

Antragstellung auch schnell und unkompliziert Änderungen in den Anträgen vorzunehmen. Aber um das System zu benutzen, muss man sich zuerst auf der Webseite anmelden. Mit der Antragstellung über ZGR-online können Wirtschaftsbeteiligte auch Geld und Zeit sparen: Erstens kann man den Antrag auf Tätigwerden der Zollbehörde stellen, ohne aus dem Büro zu gehen. Und zweitens erhielt die Zollbehörde den Antrag in einigen Sekunden und ergreift selbstverständlich die notwendigen Maßnahmen auch schneller. Bemerkenswert ist, dass die Zahl der Anträge auf Tätigwerden der Zollbehörden in den letzten sechs Jahren um 22 Prozent zugenommen hat. So wurden insgesamt 1 049 Anträge von Rechtsinhabern des geistigen Eigentums im Jahre 2014 in Deutschland gestellt.

Um ein weiterhin effektives und zielgerichtetes Vorgehen gegen den Handel mit rechtsverletzenden Produkten sicherzustellen, wird auch die Gesetzgebung im Bereich der Produkt- und Markenpiraterie in Deutschland immer ergänzt. Sie besteht nicht nur aus staatlichen, sondern auch aus gemeinsamen europäischen Vorschriften. So mit der neuen Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates bietet die Zollbehörde den Schutzrechtsinhabern europaweit eine Möglichkeit, den Import der eigenen Marke zu überwachen. Aber dafür brauchen die Rechtsinhaber mehr Kenntnis und Verständnis über die Wichtigkeit des geistigen Rechtsschutzes. In diesem Zusammenhang ist es notwendig, Seminare und Konferenzen rund um die Themen des gewerblichen Rechtsschutzes durchzuführen. In Deutschland werden diese von den Industrie- und Handelskammern organisiert.

Das Problem ist aber auch aktuell für die Republik Belarus. Nach Angaben des staatlichen Komitees für Statistik decken die Zollbehörden in Belarus nur etwa 20 Verletzungen des geistigen Eigentumsrechts jährlich auf. Aber das ist nur ein Zehntes Teil der gemeinsamen Zahl der Verletzungen des Rechts und die Mehrheit von ihnen wird von dem Ministerium für Inneres in Belarus verhindert. Der Grund für den Unterschied zwischen Deutschland und Belarus besteht darin, dass die Zollbehörden in Belarus weniger Befugnisse im Landesinneren als ihre deutschen Kollegen haben. Obwohl Belarus die Gesetzgebung im Bereich der Produkt- und Markenpiraterie sowohl auf nationaler Ebene, als auch im Rahmen der Eurasischen Wirtschaftsintegration verbessert, bleiben einige Probleme bei deren Bekämpfung, z.B.: Anträge von den Rechtsinhabern können in Belarus nur schriftlich gestellt werden. Und die Wirtschaftsbeteiligten sind wenig aktiv im Bereich des Schutzes ihres geistigen Eigentums, weil sie der Meinung sind, die Marken- und Produktpiraterie ihre Werke nicht betrifft.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass man bei der Lösung dieser Probleme in Belarus oben genannte Erfahrungen der deutschen Zollbehörden in diesem Bereich verwenden muss. Um den Problembewusstsein im Bereich des geistigen Eigentumsschutzes bei belarussischen Rechtsinhabern zu fördern, müssen die Zollbehörden in Belarus Seminare und Beratungen für Wirtschaftsbeteiligte organisieren. Um die Antragstellung auf Tätigwerden bei der Zollverwaltung zu erleichtern, muss man

ein System, das dem deutschen ZGR-online ähnlich wird, in der Republik Belarus schaffen. Um die Teilnahme der Wirtschaftsbeteiligten an den geistigen Rechtsschutzmaßnahmen zu gewährleisten, muss man genaue Statistik führen und veröffentlichen und mehr mögliche Schäden bei Unternehmen und Wirtschaft untersuchen.

3 место

Ways of enhancement of the Authorized Economic Operator legal status in the Eurasian Economic Union on the example of the European Union

Козлова В. В., студ. 3 к.,

научный руководитель – Мартюшевская Е. Н., ст. преподаватель

In the European Union the Authorised Economic Operator (AEO) concept was introduced in 2005 as one of the main elements of the security amendment of the Community Customs Code after the World Customs Organization (WCO) had drafted the WCO Framework of Standards to Secure and Facilitate global trade (SAFE) within which the AEO concept was one of the main building blocks. The Program of AEO in the EU started its application from 2008 when the first certificates were issued after all provisions of Regulation (EU) № 1875/2006 had finally come into the legal force.

As it stated in the Guidelines to AEO in the EU an AEO can be defined as an economic operator who is deemed reliable in the context of his customs related operations, and, therefore, is entitled to enjoy benefits throughout the EU. Granting the status of AEO implies fulfilment of two conditions: the applicant being an economic operator and being established in the customs territory of the Community. Hence various stakeholders, such as manufacturer, exporter, freight-forwarder, warehouse keepers, customs agent, carrier, importer and etc., who have different responsibilities in the international supply chain, are granted application for an AEO status.

Unlike in EU the Customs Code of the Customs Union doesn't clearly define the range of entities who may apply for the AEO status. According to article 38 the status of the AEO is assigned to the legal entity established in the Customs Union and who meets the special requirements. At the same time article 41 states that special simplifications may be granted only to the entities which may perform as declarants of their goods. Thus only exporters and importers may apply for the AEO certificate and the range of participants cannot include any representatives of customs related services and activities.

The next element of AEO's legal status is the conditions of granting the status. Besides the criteria of residence and being economic operator for granting AEO status the applicant should meet special criteria proving his reliability and trustworthiness. According to MCC of the EU these

conditions includes the record of compliance with customs requirements; satisfactory system of managing commercial and transport records; proven financial solvency; practical standards of competence or professional qualifications and security and safety standards. Stated in the MCC they are common and mandatory for all Member States and may vary in terms of the AEO certificate's type.

The main complication in the light of conditions stated in the legislation of CC of the CU which also contravenes with the practice of the EU is the stated sum of the provision of customs payments and taxes which mostly appear as a financial burden for most business entities. Not least complication presents the fact of additional requirements determined by the national legislation of Member States which diminishes the level of convergence in single aspects of AEO program.

The next core element of the legal status of AEO is special simplifications which presents drastic differences between two AEO Programs under consideration. In regard with the EU special benefits are split into three basic sets which comply with the respective certificate of AEO. Each type provides certain authorizations or special benefits which differentiate in accordance with economic operator resources, needs and features of his activities. Thereby, AEO-Customs Simplifications certificate is envisaged for economic operators who would like to benefit from the various simplifications specifically provided for under the customs legislation. AEO-Security-Safety, in its turn, envisages the particular facilitations related to customs controls relating to security and safety on goods arrival or departure goods enter or leave the customs territory of the Community. And the third type of AEO's certificate accumulates all aforementioned special benefits.

Contrary to categorization of AEO in the EU, legal status of AEO in the EEU comprises only one type of certificate which stipulates the presence of one possible simplification set and excludes the variability of granted benefits and their relation to the entity's field of activity and demands.

Within the view of draft of upcoming Customs Code of the EEU and all aforementioned elements of AEO's legal status the first proposed enhancement of the EEU AEO legal status will be the extension of the list of AEO stakeholders. Considering the draft of CC of the CU new legislation will allow customs agent, customs broker, warehouse and temporary warehouse keepers participate in the Program which enhance the competitiveness of customs service market. The next improvement will be applied to the implementation of different types of AEO certificate. These types are to be ranged according to specific preferences and resources of applicants. Thereby, the first type will meet needs of those who don't have premises for storage and use customs transit procedure intensively so the compliance with criteria of financial robust and security and safety standards is not required. The second type will mainly envisage special benefits in the field of customs control, thus mostly appealing to manufacturers (exporters and importers) which aim at the

reduction of costs arising with regard to storage of goods and their identification. And the third type of certificate will accumulate all the benefits and conditions put for the previous once.

Respectively to the certificate differentiation the criteria of granting the status will also differ accordingly to the type of certificate and proposed benefits. And enclosing important improvement introduced in the draft will be the reduction of references to national legislations in such elements of AEO legal status as special benefits and conditions which will lead to the practical realization of mutual agreements in terms of Member State so as the regional AEO Programs will have more convergence and unity.

Thus the analysis of the AEO legal in the EU and the EEU shows that considerably innovative approaches are to be introduced in the EEU on the base of international experience as in particular on the EU legislation which introduced and implemented successfully and efficiently operating AEO Program corresponding to the international standards and up-to-date practices.

СЕКЦИЯ 38: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ В АНГЛОЯЗЫЧНОЙ ПЕРИОДИКЕ

1 место

Are there any ways to combat terrorism?

**Светилова Д. А., студ. 3 к., Карначёва А. А., студ. 3 к.,
научный руководитель – Недорезова Т. М., ст. преподаватель**

“Terrorism” comes from the French word ‘terrorisme’. The French word terrorisme in turn derives from the Latin verb ‘terreō’ meaning “I frighten” [1]. A common definition of terrorism is the systematic use or threatened use of violence to intimidate a population or government and thereby effect political, religious, or ideological change. Terrorism has been described variously as both a tactics and strategy; a crime and a holy duty; a justified reaction to oppression and an inexcusable abomination.

Since the 1970 to the present day, domestic as well as transnational and international terrorist incidents that have occurred during this time period and now include more than 104,000 cases. After the 9/11 attacks, terrorists have carried out over 20000 deadly terror attacks, killing millions of people. Their attacks include more than 47,000 bombings, 14,000 assassinations, and 5,300 kidnappings. There are around 256 International terrorists group, which are carrying out attacks in the world for their demands [1].

Mostly 60% of the groups are Muslim extremist groups fighting over the demand of either Sharia Rules or Revenge against America for invading Afghanistan, Iraq and other bay countries. So now the question arises, how to tackle terrorism?

All too often we are reminded that terrorism continues to inflict pain and suffering on people all over the world. Hardly a week goes by without an act of terrorism taking place somewhere in the world, indiscriminately affecting innocent people, who just happened to be in the wrong place at the wrong time. Countering this scourge is in the interest of all nations and the issue has been on the agenda of the United Nations for decades [2].

Eighteen universal instruments (fourteen instruments and four amendments) against international terrorism have been elaborated within the framework of the United Nations system relating to specific terrorist activities [2]. Member States, through the General Assembly, have been increasingly coordinating their counter-terrorism efforts and continuing their legal norm-setting work. The Security Council has also been active in countering terrorism through resolutions and by establishing several subsidiary bodies. At the same time a number of programmes, offices and agencies of the United Nations system have been engaged in specific activities against terrorism, further assisting Member States in their counter-terrorism efforts.

To consolidate and enhance these activities, Member States in September 2006 embarked upon a new phase in their counter-terrorism efforts by agreeing on a global strategy to counter terrorism [2].

The Strategy marks the first time that all Member States of the United Nations have agreed to a common strategic and operational framework to fight terrorism. The Strategy forms a basis for a concrete plan of action: to address the conditions conducive to the spread of terrorism; to prevent and combat terrorism; to take measures to build state capacity to fight terrorism; to strengthen the role of the United Nations in combating terrorism; and to ensure the respect of human rights while countering terrorism [2]. The Strategy builds on the unique consensus achieved by world leaders at their 2005 September Summit to condemn terrorism in all its forms and manifestations.

Over the period many countries including USA, UK and Israel have launched armed mission on terrorism. In 1998, when Islamic terrorists exploded bombs in US embassies in Kenya and Tanzania, President of United States, Bill Clinton soon declared a war on terrorism, and sent American planes to bomb terrorist camps in Afghanistan and a factory in Sudan.

But unfortunately, those operations didn't stop the terrorist group. Moreover in the next 2 years they planned a terror strike in USA and successfully executed it. The terrorists hijacked planes and crashed them into the World Trade Center and Pentagon. This attack came in the response to the bombing of terrorist camps in Afghanistan in 1998 [1].

Today much is known about the 9/11 attack. When last year bin Laden was shot and killed inside a private residential compound in Abbottabad, Pakistan, by members of the United States Naval Special Warfare Development Group and Central Intelligence Agency operatives in a covert operation ordered by United States President Barack Obama, people thought that there will be no more Al Qaida. This was not an end of the war against terrorism; it was just now someone else was in command of the operations.

The answers to the question “what is needed to take down terrorism?” lie within the very basic roots of terrorism. Most of the terrorists are either unemployed or uneducated. The terrorist organizations either greed them with money or they brainwash them completely. Killing the terrorist won’t end terrorism; it will only help ignite it even more.

Combating terrorism is no easy task and it is something that cannot be done overnight. It will be a long struggle that could be quite dangerous. One of the first things to do is to find out all of the methods that these terrorists use and understand their strategies. How do they attack us? In what ways have they been most successful? If we can find out all of the ways they may attack, it will be much easier to set up defenses and stop them before they harm any innocent people [3].

One of the most obvious rules is to *scout out the area* for anything unusual. At an airport, for example, security guards should be constantly patrolling the area and if they notice anything strange, they should check it out. There should be some sort of system to check bags for harmful items and of course a metal detector. Some sort of smaller system should be placed in any type of area that terrorist are known to attack, not just airports. It should not have to be as extensive as airport security, but there should be a scanner that checks for explosives or harmful items.

Major *reasons* for people becoming terrorists are *the lack of education, unemployment, social injustice and social inequality*. Those innocent minds that are facing such problems are brainwashed and forced to indulge in these kinds of threatening activities. Steps should be taken to provide adequate education and gainful employment to all without discriminating against them in any field. People who are denied from their fundamental rights and are discriminated because of their caste, religion or sex, develop a grudge against the society and therefore they commit such crimes in order to take revenge. The purpose of these people itself becomes to take revenge for all that he has suffered. For that he is ready to go the any limit. This is the reason that they don’t even care for their lives and become suicide bombers.

Over trillions of dollars are spent against the fight of terrorism. The large amount of money the government is spending to provide security to the terrorists can be used to provide basic security to common people like by recruiting more and more forces on the roads, public places, stations and even homes [1].

A very interesting case happened in Jammu & Kashmir, in India, where a NGO decided to provide education to children in a terror hit district. Surprisingly many terrorists surrendered after they saw that their children were getting good education and their families were now getting support from the Government.

The second factor is 'Employment'. Unemployment causes many of our youths to turn to terrorism. As a matter of fact, even most of the people in India choose Maoist ways to get what has been taken away from them [4].

One of the greatest tools that can be used to combat terrorism is *to get citizens involved* and make sure they understand how important it is to report anything that is out of place. This is especially true at airports because they have been successful before and many other terrorist attempts have been stopped. Having the citizens get involved is one of the most powerful ways to combat terrorism. It can give the authorities thousands of eyes and ears to watch for suspicious behavior [3].

All too often we are reminded that terrorism continues to inflict pain and suffering on people all over the world. Hardly a week goes by without an act of terrorism taking place somewhere in the world, indiscriminately affecting innocent people, who just happened to be in the wrong place at the wrong time. Countering this scourge is in the interest of all nations and the issue has been on the agenda of the United Nations for decades.

These things will not root out terrorism next day, but it will certainly help to reduce the two common factors which lead a person to choose the path of terror.

The easiest way to combat terrorism is to come to the realization of why terrorism exists in the first place. The reality is that terrorism affects all of us and it is important to get to the core of the problem. It seems that terrorism is a rampant problem that is endangering us as well as our children, and it needs to be stopped as soon as possible .

Terrorism is like a tree. You keep cutting its branches, but it will continue to grow, but if you want to eradicate it completely, you have to see the roots of the tree [1].

By enlightening people with good beliefs, thoughts and education we can change their mind set. The power of a word is much greater than using weapons.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://preventwmd.org/counter-terrorism-with-non-violence/>.
2. Интернет-адрес: <http://www.un.org/en/terrorism/>.
3. Интернет-адрес: <http://preventwmd.org/how-to-combat-terrorism/>.
4. Интернет-адрес: <http://www.globalresearch.ca/9-ways-to-stop-terrorism/5490018>.

Brexit: to Be or Not to Be?

**Лозко Е. С., студ. 3 к.,
научный руководитель – Недорезова Т. М., ст. преподаватель**

The referendum on Britain's membership of the European Union that David Cameron has called for June 23 will be not only the most crucial event in this parliament but the most important in Europe in years. For the first time in a generation there is a serious prospect of a member state leaving the European Union.

The referendum was called after Mr Cameron had completed his promised renegotiation of the terms of Britain's membership at the EU summit in Brussels. In all four areas where he demanded change, he won concessions. Yet it is hard to portray these relatively small reforms as the fundamental change in Britain's relationship with the European Union.

Since Mr Cameron first promised an in/out referendum in his speech at the London office of the Bloomberg news agency in January 2013, there has usually been a clear lead for staying in. But since 2014 the number of those who support Brexit has risen dramatically and even exceeded the supporters for remaining in the EU [1]. The public opinion is divided and the numbers of Brexit supporters rises as Europe faces the economic troubles and migration crisis.

It is necessary to point out that Britain has always had a turbulent relationship with the EU since its inception almost 60 years ago. It did not sign the Treaty of Rome in 1957 which set up the European Economic Community. The British government had been invited to join but believed at the time it was unnecessary because of economic ties to its former empire and the United States. Critics said Britain had missed the bus and an opportunity to shape the EEC's future [2].

During her speech in Bruges in 1988 the British PM Margaret Thatcher said: "We have not successfully rolled back the frontiers of the state in Britain only to see them re-imposed at a European level with a European super-state exercising a new dominance from Brussels" [2]. These words best describe Britain's attitude towards the European Union and to the ideas of an ever-closer union.

Taking into consideration these facts it's evident that Brexit is quite possible and instability and a number of problems Europe has to tackle aggravate the situation. So to Brexit or not to Brexit?

The process is much longer than it may seem at first sight. The complete process of leaving the EU will take 10 years or even more. Brexit would also have a great impact on the UK as a whole in various spheres.

Firstly, in trade and trade policy. In this case the impact on the UK trade with Europe will depend on the relationship between the UK and the EU after Brexit. The UK would have less leverage and be a lower priority trade partner than the EU for the major economies [1].

Secondly, foreign direct investment. The UK is the largest recipient of FDI in the EU. Brexit could reduce the attractiveness of the UK as a gateway to Europe. It could also lead to a reduction in investment from the rest of the EU, which is the biggest source of FDI in the UK.

Next, liberalization and regulation. In case of Brexit the UK would lose influence over EU regulation without gaining much freedom to regulate independently. Brexit would not be justified.

The fifth area is immigration. Immigration is a fraught political issue in the UK both because the costs and benefits are not distributed evenly and as perceptions have become disconnected with reality, partly due to hostile media coverage. The scope to tighten immigration depends on the Brexit model. This risks damaging competitiveness, particularly of London, and being economically costly [2].

Then the UK's international influence would be questioned. The UK currently enjoys considerable influence both in and through the EU. This would be diminished if the UK leaves the EU. There are, however, risks to the UK's influence even if the UK stays inside the EU.

Probably the most serious effect after Brexit would be uncertainty. Brexit would be a protracted process, lasting around ten years [2].

To conclude, a referendum on Brexit is now certain. While the outcome is far from a foregone conclusion, a vote for Britain to leave the EU is very possible. The impact of Brexit on British businesses, the UK economy and wider British interests would be severe and felt across multiple channels. All EU member states would also feel the impact of Brexit, both politically and economically [3]. Taking into account the above-mentioned ideas the best choice for Britain would be to remain in the EU as it would allow to avoid 10 years of uncertainty and the negative impact on the British economy. But it's up to the British people to make this crucial decision during the referendum on June, 23.

Литература

1. Интернет-адрес: http://www.global-counsel.co.uk/system/files/publications/Global_Counsel_Impact_of_Brexit_June_2015.pdf.

2. *Perisic B.* Britain and Europe: a history of difficult relations [Electronic resource] / Official site of the Berlin Institute for Cultural Diplomacy.– 2010. – Mode of access: <http://www.culturaldiplomacy.org/pdf/case-studies/cs-bojana-perisic>. – Date of access: 13.04.2016.

3. Интернет-адрес: <https://www.chathamhouse.org/event/future-britains-relationship-european-union>.

Main stages in the development of international environmental cooperation

Атаманов А. С., студ. 3 к.,

научный руководитель – Недорезова Т. М., ст. преподаватель

By far ecological problems have global influence. States have to unite in order to solve them. Moreover, ecological security has become a core component in the national security of many states, for example, Germany and the USA. As it has become such an important question the author would like to examine the development of international environmental cooperation in details.

The development of international environmental cooperation can be divided into four stages: 1913-1948; 1948-1963; 1968-1992 and 1992 up to now.

Military actions during the First World War hurt the environment a lot. Communities started organizing international environmental conferences. For example, the first international environmental conference in Berne (Switzerland) became a meeting-place for scientists from 18 countries. In 1923 Paris witnessed the first international environmental congress. International Environmental Bureau has opened its doors in Brussels in 1923. However, governments didn't support these initiatives so they didn't really lead to any tangible results.

The next stage was also connected with a war. The Second World War was far more destructive than the first and caused much greater damage to the nature. To prevent something alike from happening 50 countries established the United Nations Organization. The organization began to exercise visible environmental policy. All the UN organs along with their main field of work are dealing with environmental issues.

Civil society obtained support of the governments in ecological initiatives. In 1948 the first non-commercial environmental organization – called International Union for Protection of Nature.

In 1956 the organization broadened its field of activities and changed the name to International Union for Conservation of Nature and Natural Resources. One of the biggest environmental public organizations – the World Wildlife Fund – was founded in 1961.

In 1960s due to scientific researches it became clear that human influence has a global impact on environment and ecosystems lose their ability to regenerate. This was the impetus for creation of more international public organizations and for green parties appearance. (E.g. "Green Peace" was created in 1971)

In 1972 Stockholm became the place of holding the first international governmental conference on environmental issues. It resulted in creation of the UN main environmental body – United Nations Environmental Programme (UNEP). Moreover, there were regularly held conferences on more peculiar issues.

In 1980 with the help of the International Union for Conservation of Nature and Natural Resources, the World Wildlife Fund and UNEP there was worked out the the World Conservation Strategy. It used the collocation “sustainable development” for the first time, though without a clear definition.

The Independent International Commission on Environment and Development took charge in its further clarification. It made up a report “Our common future” which showed that it was impossible to solve environmental problems apart from social, economic and political ones.

Negative consequences of scientific and technical revolution and industrialization gave momentum to international cooperation. It led to conduction of the first governmental environmental conference which was followed by a range of others.

1992 was a year of UN Conference on Environment and Development in Rio de Janeiro. There was adopted a range of significant international documents. For example, “Agenda 21” that was a series of recommendations to states, governments, governmental and non-governmental organizations, following which they could ensure a sustainable development in XXI century.

Since Rio conference the concept of sustainable development became a foundation for international cooperation in nature protection. In September 2000 the world leaders adopted the Millennium Declaration where they declared support for sustainable development principles. 2002 and 2012 saw additional conferences where results of Rio documents implementation were summarized.

After all we can say that the states environmental cooperation was caused by world wars. However, effective work in this field begun only with the creation of the UN. Beside this, we have a range of public organizations which also have a great influence, for example “Green Peace”, the World Wildlife Fund and the International Union on Nature and Natural Resources Preservation.

The most active state cooperation began after Stockholm conference in 1972. It gave birth to many regular meetings on environmental issues of different countries decision makers. The concept of sustainable development has a fundamental role in environmental cooperation.

Литература

1. Интернет-адрес: <https://www.icpdr.org/main/icpdr/short-history-cooperation>.
2. *Desombre E. R.* The Evolution of International Environmental Cooperation / *Desombre E. R.* // *J. of international law and international relations* – 2005. – Vol. 1, № 1. – P. 75–119.

СЕКЦИЯ 39: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕВОДА (АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК)

1 место

Передача метафор при переводе текстов по геополитике

Доброва В. С., студ. 4 к.,

научный руководитель – Караичева Т. В., к. филол. н., доцент

Метафора – слово или выражение, которое употребляется в переносном значении, в основе которого лежит неназванное сравнение предмета с каким-либо другим предметом на основании их общего признака.

Метафоры, которые используются в политической жизни общества, достаточно часто привлекают внимание специалистов, которые хотят выяснить, как и почему появляются такие метафоры, в каком образом они отражают процессы, происходящие в политике и личностные качества их участников. Для политического лидера использование метафор в своей речи нередко оказывается наиболее подходящим способом «выразить многое, сказав немного», тонко повлиять на настроения в обществе, представить обществу новые идеи и также вызывать интерес к своим идеям и выражениям.

В политической речи независимо от времени, культуры и географической локализации коммуникантов неизменно присутствуют архетипичные метафоры (archetypal metaphors). Политики, желающие в чем-то убедить адресата, используют образы природного цикла, света и тьмы, жары и холода, болезни и здоровья, мореплавания и навигации. Такие метафоры опираются на универсальные архетипы. Они одинаковы во все времена и во всех культурах и независимы от конъюнктурных условий их актуализации. Архетипичные метафоры укоренены в непосредственном общечеловеческом опыте. Благодаря своей универсальности архетипичные метафоры оказывают воздействие на преобладающую часть аудитории. В любом обществе архетипичные метафоры часто встречаются и понятны аудитории. Поэтому возможен перевод путем калькирования. Но, существуют некоторые аспекты, которые необходимо учитывать при переводе [1, с.49].

Например, на Западе глав государств часто сравнивают с капитаном или рулевым корабля. Мусульманский лидер никогда не стоял за штурвалом, но часто сидел в седле и держал ноги в стремях. Также его власть никогда не ассоциировалась с образом солнца, потому что испепеляющее солнце не радует жителей Востока. Мусульманский лидер закрывает подданных тенью, спасающей от палящего солнца. В метафорах стран Запада и России, метафора монарха как солнца довольно традиционна. Например, французский

Король Солнце (Sun King) или собирательный образ древнерусского князя Владимира Красное Солнышко [1, с.16].

К архетипичным метафорам также можно отнести метафоры игры, в частности, интеллектуальных игр, которые используются для описания политической жизни общества (But will Hillary play ball with Obama? - Захочет ли Хиллари сотрудничать с Обамой?; The honor of our country is at stake in this war - Честь нашей страны поставлена на карту в этой войне). Метафоры бокса, футбола, хоккея, шахмат и карточных игр понятны независимо от времени, культуры или языка. При переводе спортивных метафор следует учитывать культурные особенности стран. Так, например, метафоры бейсбола, могут быть непонятны в европейских странах, а метафоры крикета могут быть непонятны в странах, где этот вид спорта не развит.

Следует отметить, что существует связь между стилем политического языка и политическим режимом, в котором этот язык используется. Дискурс политиков приверженцев демократии очень близок дискурсу избирателей, в то время как диктаторские элиты стремятся к превосходству и соблюдения дистанции от рядовых членов общества, что несомненно влияет на стилистические особенности их языка.

Особенно ярко использование метафорического дискурса для манипулирование человеческим сознанием и созданием желаемого образа реальности описаны в романе-антиутопии «1984» Джорджа Оруэлла. Наряду с метафорами, «новояз» у Дж. Оруэлла опирается на стилистический прием оксиморона, который вводит противоположные, взаимоисключающие понятия в единое понятийное пространство, как бы снимает противоположности. «Война -это мир» (War is peace), «Свобода-это рабство» (Freedom is slavery). Иногда кажется, что именно по рецептам новояза американские лидеры называли свои военные действия против Югославии и Ирака «борьбой за установление демократии» [2, с.25].

Аналогичным способом метафора основывается на осознании сходства по какому-то не очень очевидному признаку, объединяет сближает, различные мысли; устанавливает новые ассоциации, задуманные автором.

В эпоху холодной войны в понятийном арсенале лингвистов закрепляется понятие «ньюспик» т.е. «ядерный язык», который используют политики для оправдания возможного применения ядерной бомбы, для завуалирования и затемнения катастрофических последствий такого сценария развития событий. С другой стороны, важную роль в развитии политической ситуации играли метафорические образы, подчеркивающие всю опасность последствий атомной катастрофы («ядерная зима» - «nuclear winter», «атомный апокалипсис» - «nuclear apocalypse») [3, с.12].

В предвыборный период и в периоды общественно-политических кризисов количество метафор увеличивается. Это может служить фактом в пользу того, что метафора является важным средством разрешения проблемной ситуации (Landslide victory- победа с явным преимуществом, he fell from power - он лишился власти, Europe grapples with its biggest wave of migration since World War Two – Европа борется с самой большой волной миграции после Второй мировой войны).

Основной целью политической коммуникации является борьба за власть и навязывание адресату определенного мнения. Метафора как нельзя лучше подходит для достижения вышеуказанных целей. Метафоры способны вызывать у людей эмоции и, следовательно, надолго остаются в памяти людей. Они позволяют передавать информацию в более удобной для адресата форме, с помощью проведения аналогии с уже хорошо знакомыми понятиями и явлениями. В геополитических текстах не столько даже отмечается наличие аналогии, сколько она создается и навязывается.

В геополитических текстах часто используют образные метафоры, связанные с состязаниями. играми (азартными, командными).

Мы осознаем войну как соревнование, например, шахматы, футбол или бокс. Эта метафора, в которой присутствуют очевидные победитель, проигравший и четкое окончание игры. Эта метафора придает большое значение стратегическому мышлению, командной работе, подготовленности, зрителям на мировой арене, славе победы и стыду поражения. Фактический миф, созданный правыми о том, что война во Вьетнаме велась «лишь одной рукой, тогда как другая была связана за спиной», использует боксерскую версию спортивной метафоры (The Vietnam war was conducted only with one hand, while the other was connected behind) [1, с.107].

Бжезинский в своей книге «Великая шахматная доска» представляет Евразию шахматной доской, на которой игроки (страны) ведут борьбу за господство т.е. хотят выиграть в поединке (Eurasia is the chessboard on which the struggle for global primacy continues to be played).

Также используются метафоры азартных игр. В азартной игре для достижения определенных прибылей существуют ставки, которые можно потерять или выиграть больше чем поставил «на кон». Когда спрашивают, что «на кону» при вступлении в войну или проигрыше, используют метафоры азартной игры. Например, президент Буш говорил о стратегических перемещениях в Заливе как об «игре в покер», где с его стороны было бы глупо «открыть карты», то есть сделать свои стратегические планы достоянием общественности.

При переводе метафор перед переводчиком стоит задача точно, полно и ярко передать образность метафор на язык перевода, особенно авторских метафор. При выборе стратегии перевода, следует учитывать национально-культурную специфику страны. Например, метафоры бейсбола будут не совсем понятны и требуют разъяснения для людей, проживающих в странах, где данный вид спорта не сильно распространен. При переводе данные метафоры можно заменить метафорами бокса, футбола или использовать разъяснительный перевод.

Необходимо сохранить коммуникативный эффект, а именно, средствами другого языка точно, полно и адекватно донести мысль, которую хотел сказать автор, используя аналогии и разъяснительный перевод. Метафора игры в силу своей распространенности в различных культурах может быть отнесена к архетипичным.

Литература

1. Будаев Э. В., Чудинов А. П. Зарубежная политическая лингвистика // М.: Наука; Флинта, 2008. - 352 с.
2. Будаев Э. В., Чудинов А. П. Зарубежная политическая метафорология // Монография. — Екатеринбург: Уральский государственный педагогический университет, 2008. — 248 с.
3. Чудинов А. П. Политическая лингвистика: Учеб. пособие / Москва. Изд-ва «Флинта», «Наука». 2006. – 254 с.

2 место

Передача имён собственных – названий международных документов

Журович В. В., студ. 4 к.,

научный руководитель – Караичева Т. В., к. филол. н., доцент

В эпоху глобализации неизменно возрастает взаимодействие и сотрудничество различных стран, организаций и обществ. В связи с этим возникает все большее количество международных документов в политической, экономической, социальной, культурной и других сферах, которые должны быть одинаково восприняты и поняты всеми участниками договора в различных странах и языковых пространствах.

Стоит отметить, что передача имён собственных, в частности названий международных документов, представляет целый ряд сложностей для переводчика в силу своих особенностей, таких как лаконичность, связанность, ясность и, как правило, официальный характер.

Передача названий международных документов имеет основополагающее значение для обеспечения аутентичности и точности перевода, ведь на основе этих документов могут в будущем приниматься важные политические решения, программы и даже заключаться новые соглашения.

На примере статьи «Стратегия ЕС после Арабской весны» мы рассмотрим основные трудности при передаче имён собственных и пути их разрешения.

Во-первых, одними из наиболее часто встречающихся являются топонимы. Соответствия для топонимов могут быть одного из двух видов: готовое соответствие, которое необходимо найти в словаре, справочнике или другом достоверном источнике (Montenegro - Черногория), и регулярное, которое создаётся переводчиком по определенным правилам (практическая транскрипция: Liddell – Лидделл).

• **Partnership for Democracy and Shared Prosperity with the Southern Mediterranean - Партнерство во имя демократии и всеобщего процветания со странами Южного Средиземноморья**

• **The Treaty of Lisbon - Лиссабонский договор**

Во-вторых, другой важной трудностью являются аббревиатуры, которыми изобилуют международные тексты. Как правило, переводчик может перевести как саму аббревиатуру, так и ее развернутую форму.

• **TFEU (The Treaty on the Functioning of the European Union) – ДФЕС (Договор о функционировании Европейского Союза)**

Важно принимать во внимание тот факт, что в название различных программ сотрудничества зачастую вкладывается особый смысл и посыл, что необходимо обязательно сохранить при переводе. SPRING – весна, рассвет, зарождение, начало, источник (образованная по общим правилам аббревиатура ППРИП не передаёт ничего). Звуковая оболочка во многих случаях играет важную роль.

• **the SPRING Programme (Support for Partnership, Reform and Inclusive Growth) – Программа «SPRING» (Поддержка партнерства, реформ и инклюзивного роста)**

**инклюзивный рост включает в себя: полное использование трудового потенциала, снижение бедности и ее последствий, развитие социальной вовлеченности, устранение региональных диспропорций.*

Использование заимствования при переводе обусловлено широким объёмом обозначенного понятия и отсутствия эквивалента на русском языке. Также необходимо учитывать аудиторию, которая будет заинтересована в данной информации, в случае узкоспециализированных статей можно не давать дополнительных разъяснений, но для

широкой общественности следует применить описательный перевод в сочетании с калькированием или транскрипцией.

В некоторых случаях смысловые оттенки, которые сформированы внутриязыковыми значениями (аллитерация), невозможно передать при переводе.

•3 Ms' – Money, Markets, and Mobility – policy - Политика в области финансов, рынков и мобильности (* трёхкомпонентная, трёхуровневая)

Таким образом, передача названий международных документов является одним из наиболее актуальных аспектов в переводе, требующем как лингвистических, так и фоновых узкоспециальных знаний от переводчика, а также осторожности и осмотрительности при выборе способа передачи имён собственных с тем, чтобы сохранить вложенный в них смысл, посыл и звуковую оболочку.

Литература

1. *Влахов С. И., Флорин С.* Непереводимое в переводе. / С. Флорин, С. И Влахов. – М., 1980. – 386 с.

2. *Ермолович Д. И.* Имена собственные на стыке языков и культур / Д. И. Ермолович. — М.: Р.Валент, 2001. – 200 с.

3. *Суханова А. С.* Передача имен собственных с точки зрения теории перевода [Текст] // Актуальные проблемы филологии: материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, октябрь 2012 г.). — Пермь: Меркурий, 2012. — С. 105-107.

3 место

Репрезентация концепта «integrity»

Стельмах Е. Н., студ. 4 к.,

научный руководитель – Мосунова Н. И., к. филол. н., доцент

Важным направлением развития современной лингвистики является когнитивная лингвистика. Стержневым понятием для данного направления становится «концепт». Концепт определяется как дискретная, объемная в смысловом отношении единица, единица мышления или памяти, отражающая культуру народа. Концепты выступают объектом исследования в когнитивной лингвистике, являясь составляющими компонентами концептуальной системы языка и одновременно главными рубриками ее членения.

Как указывает Маслова В.А., когнитивная лингвистика дополняет анализ языка анализом речи, различных контекстов употребления соответствующих лексем, зафиксированных в текстах суждений о концептах, его определений в словарях и справочниках, анализом фразеологии, пословиц, афоризмов и просто предложений из

текстов, в которых концепт репрезентирован. Исходя из этого, целью данного доклада является анализ контекстов употребления слова *integrity* для определения понятийного содержания именуемого им концепта. Представляется, что способы перевода этого слова на русский язык могут служить инструментом для репрезентации, описания, семантической структуры этого концепта, а также выявления его национальной идентичности.

А.П. Бабушкин все концепты подразделяет на мыслительные картинки, схемы, гиперонимы, фреймы, инсайты, сценарии, калейдоскопические концепты. Концепт «*integrity*», согласно этой типологии, вероятнее всего, относится к инсайтам, который предполагает внезапное понимание, схватывание тех или иных отношений и структуры ситуаций в целом, «упакованная» в слове информация о конструкции, внутреннем устройстве или функциональной предназначенности предмета.

З.Д. Попова и И.А. Стернин различают: 1) концепт-представление; 2) концепт-схему; 3) концепт-понятие; 4) концепт-фрейм; 5) концепт-сценарий (скрипт); 6) концепт-гештальт. Согласно данной типологии концепт «*integrity*» относится к концептам-понятиям. Концепт-понятие, отражает общие существенные признаки предмета или явления, результат их национального отражения и осмысления. По степени отражения национального характера выделяют универсальные концепты и национальные, т.е. присущие только одному народу. Согласно данной классификации, концепт «*integrity*» относится к национальным концептам. «*integrity*» - концепт высшего уровня.

Концепт является единицей картины мира, которая понимается как «исходный глобальный образ мира, лежащий в основе мировидения человека, репрезентирующий сущностные свойства мира в понимании ее носителей и являющийся результатом всей духовной активности человека», входит «в класс идеального, которое, не переставая быть образом реальности, опредмечивается в знаковых формах, не запечатлеваясь полностью ни в одной из них».

Так, мы можем разделить семантику концепта «*integrity*» на несколько используемых областей. Прежде всего, изучаемый концепт подразумевает **описание положительных качеств человека**. В семантике этого концепта отчетливо выделяются такие значения, как 'высокие моральные качества', 'добродетель', 'добропорядочность', 'добросовестность', 'искренность', 'неподкупность' и др. Так, например, *man of integrity*, переводится на русский язык, как 'порядочный человек'. Следует отметить тот факт, что *Integrity* имеет такое значение как 'репутация', и даже здесь значение будет положительным, потому что подразумевается 'безупречная репутация'. Если отзывы о человеке только положительные, то с уверенностью можно использовать при характеристике человека данный концепт.

Другой важной областью семантики концепта «*integrity*», является его соотнесенность с обозначением потребительской сферы, в частности с характеристикой продуктов. Так, данный концепт имеет значение '*натуральность*', которое является уникальным только для описания продуктов. Кажущееся на первый взгляд нелепым предложение «*Is fast food with integrity possible?*», с учетом этого смысла переводится как: «Фаст фуд из *натуральных продуктов* – возможно ли это?». Употребление слова *integrity* в таком значении сигнализирует о семантическом развитии понятийного объема этого концепта.

Рассматривая далее значения концепта «*integrity*», мы обнаруживаем его связь с понятием «территориальной безопасности», именно в таком значении это слово часто употребляется в международных документах, резолюциях и конституциях государств. Так, к примеру, словосочетание *territorial integrity* при переводе на русский язык означает 'территориальная целостность', но сюда же мы можем отнести и такие переводы как 'сохранность', 'защищенность', 'неприкосновенность', когда речь идет о территории.

В части предложений из нашей выборки, составляющей практический материал исследования, слово *integrity* употреблялось при описании речи человека. Так, выражение «*speech integrity*» использовалось в значении и переводилось как 'правильность речи, полнота, чистота и отсутствие двусмысленности', демонстрируя еще одно направление развития семантики рассматриваемого концепта.

Таким образом, как представляется, переводы слова *integrity* являются инструментом познания и описанию именуемого им концепта. Различные значения этого слова, реализующиеся в соответствующих переводах, в нашем случае, на русский язык, позволяют выделить отдельные семантические области в понятийном содержании этого концепта.

СЕКЦИЯ 40: АНГЛОЯЗЫЧНАЯ КУЛЬТУРА И ПРОБЛЕМЫ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

1 место

Leadership and Gender Differences

Ярмошук К. И., студ. 2 к.,

научный руководитель – Зудова С. А., ст. преподаватель

Leadership is based on a social interaction between leaders and their peers, supervisors, and subordinates. This interaction is influenced by gender-role orientation and the attitudes and values

associated with these roles. One of the biggest components that contribute to leadership style is the social interaction or relationship between a leader and their follower.

According to the first theory - men and women don't differ in the way they lead; moreover, a leader adapts his/her leadership style to the exact situation and conforms to it, ignoring their gender's influence on their leadership style. But more recent research has proved otherwise.

Women tend to apply transformational type of leadership. The peculiarity of this type of leadership is that leaders: a) actively interact with subordinates; b) don't take advantage of the privileges given by the office; c) emphasize the leading role of the contribution made by employees, often downplaying their own role; d) provide moral support to subordinates in stressful situations; e) engage subordinates into the decision-making process, helping employees understand their importance.

As a result, employees support the decisions more actively; this type of leadership also helps to reduce the risk of sudden opposition and activates interchangeability of personnel.

Men tend to apply transactional type of leadership, which is a little bit authoritarian and requires more rigid model of interaction with subordinates.

Since communication and the interaction between leaders and their followers are so important to effective leadership styles, these differences in communication styles should be taken into account when comparing leadership styles across gender.

1. The impact on subordinates.

Women are characterized by careful attention to the subordinates, aiming at affecting the subconscious mind. Several studies have revealed that the role of the leader is traditionally seen as masculine, that is why, the situation of role mismatch that creates internal and external conflict is more related to female leaders. In order to soften this conflict female leaders use leadership style that focuses on the development of interpersonal relations. This means they take on a caretaker role, because their stereotypical role is actually a caretaker to their husband and children in the household. *Men* tend to use some financial stimulating measures to have the influence on the subordinates.

2. Empathy.

Women are better at recognizing mimics and facial expressions, even when these expressions are shown very briefly. Neurological evidence corroborates that women have a higher activation of the mirror neurons when assessing the emotions of others. A mirror neuron is a particular type of neuron that discharges when an individual performs an action. The mirror neuron system helps us to understand and simulate not only intentions of others', but also their state of mind. The mirror neuron system facilitates social interactions and empathy. *Men* are less likely to identify non-verbal signals, half-words or face expressions.

3. The style of leadership.

Women tend to use the interaction style of leadership. The leader instills a sense of irreplaceability of the employees by: a) encouraging employees to express their views and suggestions on any matter relating to the common business policy; b) the collective brainstorming of the strategy of the organization; c) organizing a joint recreation of the executives and average link employees at the expense of the company. *Men* leaders use the transaction leadership style. They see the working relations as a series of transactions with employees as a reward for good execution of the instructions or punishment for misbehavior. They are guided by the criteria of social justice, the scope of the rules and regulations.

4. Status.

Women associate their authority with the personal characteristics rather than with the formal status. *Men* try to enhance their credibility and improve the methods of leadership.

5. Punishment.

Women often resort to measures of moral and psychological influence, rather than administrative ones. They tend to justify their subordinates and colleagues, often relying on their intuition. Women have a larger Corpus Callosum - the area at the base of the brain containing nerve endings which connects both sides of the brain. This causes brain activity to occur on both sides of the brain simultaneously, allowing women to incorporate an emotion assessment with stated facts in a way men do not. This is how the notion of women's intuition evolved. *Men* tend to rely on logics and make conclusions based on the combination of circumstances, strictly following the rules. When men perform a specific task, brain activity is only registered in the side of the brain where that function resides. That enables men to be better at abstract reasoning and to possess stronger navigational abilities and motor skills.

6. Image.

Women pay great attention to how they are perceived by their subordinates. That is why their relationships with subordinates are based on cooperation, recognition of the contribution made by employees and the importance of each person. *Men* don't pay much attention to the subordinate's opinion about them, because they believe that if their characteristics - resourcefulness, responsibility and willingness to take responsibility - are estimated to be the most professional, it is pre-requisite that the subordinates are to comply with their directions.

7. Stress.

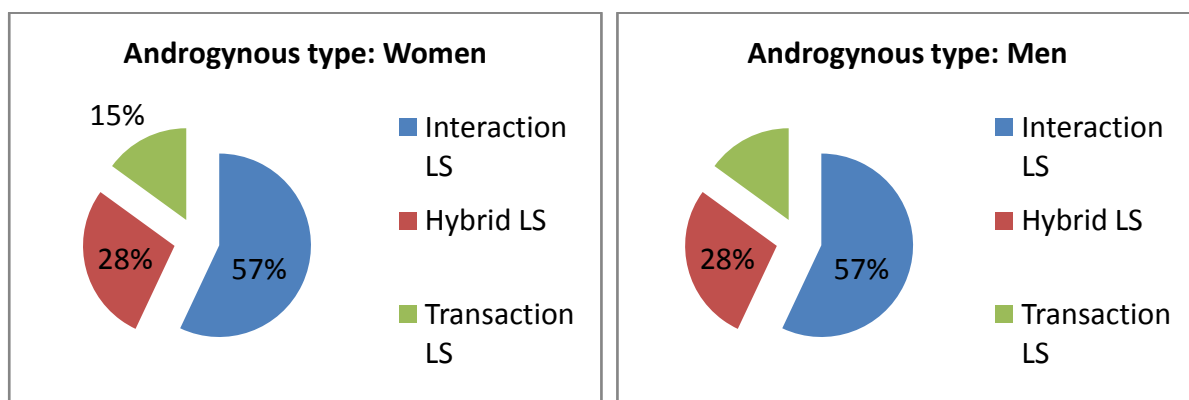
Women are not afraid to seek assistance and share the problems with the colleagues. *Men* often fall into dictatorship and become reserved.

8. Control.

Overall men and women are equally effective leaders.

However, both male and female leaders don't stick to the particular type of leadership. Usually leaders are trying to implement a combined type of leadership – the so called *androgynous type*, which is characterized by the fact that: a) the leader is strict and exacting to his subordinates; b) the methods of motivation are based on a combination of punishment and reward; c) it's prerequisite for subordinates to be disciplined and competent, because the leader appreciates mainly professional abilities, but he/she also draws attention to the moral, psychological qualities of his employees; d) the leader prefers to work with equally highly-qualified colleagues; e) the leader is favorable to subordinates and appreciates team-work and encourages innovation and creative approach to business.

The results of the survey conducted among the leaders of Minsk Center of Extra School Activities "Vertaz" can be reflected in these diagrams:



LS- Leadership style

In conclusion it's vital to highlight that men and women do differ in leadership styles, though these differences are extremely situational as men and women are proved to be equally effective leaders.

2 место

Communication Barriers and the Generation Gap

Вишнеvский С. К., студ. 2 к.,

научный руководитель – Зудова С. А., ст. преподаватель

Problems in communication is a very common thing, and most of the time they occur due to certain differences, one of which is age.

George Orwell, an English novelist, essayist, journalist, and critic, said «Every generation imagines itself to be more intelligent than the one that went before it, and wiser than the one that comes after it». Modern parents still say things like: «How awesome it was to be a kid back in the good old days».

Generational labels make human history look ordered and discreet. They have a delightfully suspicious tendency to flatter those using them.

Those labels describe the way people behave on a certain stage of history. Scientists recognize only one generation - *Baby boomers*, because they had scientifically proved similarities.

Age differences can have deep effects in family life because for older generations it is very hard to accept values of younger generations.

David Finkelhor, Professor of Sociology at the University of New Hampshire, coined the term *juvenioia* in 2010 describing 'an exaggerated fear about the things that influence kids these days'. Juvenioia is a concerned disappointment that because of iPhones, the Internet, TV, rock music or something considered new the world isn't fit for kids the way it used to be.

Generation conflict has been going on for a very long time. In the 4th century BC, Aristotle remarked that youth's mistakes are due to excess and vehemence, adding that «they think they know everything».

In the early 1900s Romain Rolland, a French dramatist, novelist, essayist, art historian and mystic, awarded the Nobel Prize for Literature in 1915, complained that the new generation of young people was «passionately in love with pleasure and violent games, easily duped».

In 1871, the Sunday Magazine published a line that may as well have been written today about texting: «Now we fire off a multitude of rapid and short notes, instead of sitting down to have a good talk over a real sheet of paper». And the Journal of Education in 1907 lamented that at a modern family gathering, sitting silent around the fire, each individual has his head buried in his favorite magazine.

Despite the incessant concerns otherwise, kids these days seem to be better off than ever before. Drug use is down, exercising is up, math and writing proficiency have increased, crimes committed by young people have decreased, number of teens who fear attacks at school has dropped.

But still, juvenioia persists. Children are the future of human civilization so it's reasonable for adults to prefer the way they were raised as it was tested and proved to be useful and distrust anything different.

Our increasingly connected world means more potential contacts with people outside the family, the neighborhood. That increases fears of strange and unknown and results in parents constantly trying to control kids in order to save them from dangers of modern society.

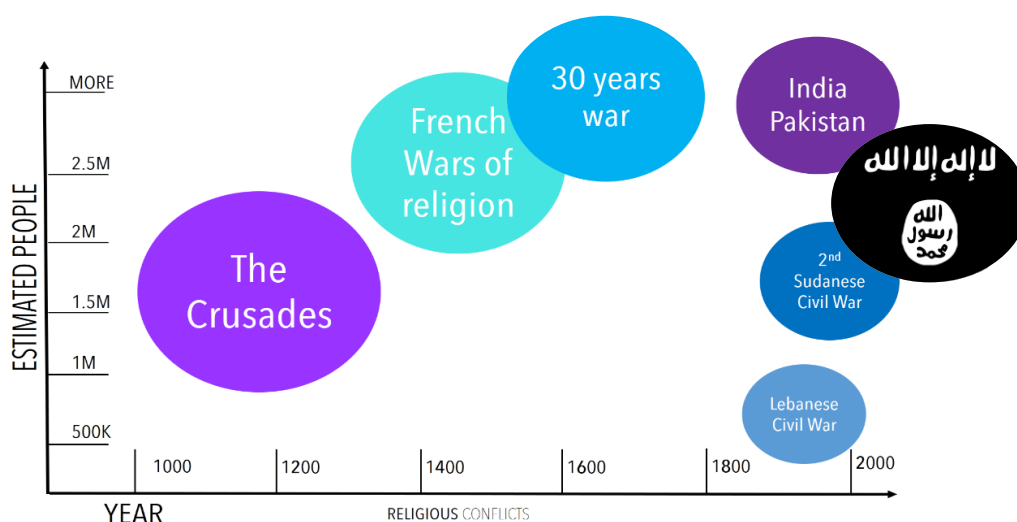
Other reasons for juvenioia are personal. With age people attain new responsibilities and experience that makes them more aware of dangers that were always there.

Religious Conflicts: Reasons and Solutions

Ходжамурадов А. В., студ. 1 к.,
научный руководитель – Зудова С. А., ст. преподаватель

Religion is getting more and more a blurred notion nowadays. Some people think that it is something bright and peaceful, that makes people feel alive or calm. But the reality is wars, conflicts and disasters. Millions of people are being displaced or die, thousands of children are left without parents. Religious conflicts have always been a very complicated issue of humankind, which must be solved. To resolve the problem, we have to find the reason for disagreements.

When people permanently believe in something, conflicts are unfortunately unavoidable. The nature of human is that when he believes in something, he thinks, that his belief is correct. He will do everything to manifest it. When others resist, he will use other methods to put it on to them. Such as Sword, Money, Propaganda... All of these methods have been used throughout history.



This graph represents some of the biggest conflicts in history and the number of people involved in them.

But the truth is, that religion is not only about beliefs. All religions started as a method of turning inward. Religion is an inward step, it can be taken only by an individual. If someone becomes truly religious, he will be beyond any kind of conflicts. And this is the whole crux of religion.

As we can see nowadays, a great many people reduced religion to a set of beliefs. Now people want to demonstrate religious beliefs in the streets by organizing protests and aggressive uprisings. But actually, religion can't be expressed on street. To make an inward step, we have to transform ourselves. But if we believe in something, we don't need the transformation. As a result, people can do the worst things, and believe, that god is up in the heaven.

When people believe in something, they have a new kind of confidence. Intelligent people always hesitate with their actions, whether they are good or bad. But sometimes self-assured people have a complete confidence in everything. And when their confidence is supported by religion, the world might be in danger. It is not the conflict of good versus evil, it is a conflict between one man's beliefs against another's.

People must transform themselves to live happily. We have to do something and we'll gain something in return.

СЕКЦИЯ 41: АНГЛОЯЗЫЧНЫЙ МИР И ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА

1 место

Law, Applicable to the Arbitration Agreement

**Соколовская А. А., студ. 2 к.,
научный руководитель – Таранда И. А., преподаватель**

Resorting to arbitration is one of the most popular means of alternative dispute resolution used by foreign counterparties.

“Arbitration agreement” is an agreement by the parties to submit to arbitration all or certain disputes which have arisen or which may arise between them in respect of a defined legal relationship [6, art. 7].

Arbitration agreement is an independent agreement regardless of its form. Thus, if the contract is invalid, the issue of validity of the arbitration agreement has to be decided independently.

When the parties have an arbitration agreement, the question of applicable law often arises. Law, applicable to an arbitration agreement allows to decide if the arbitration agreement is valid, which is usually decided under the law, which the parties have subjected it to. However, in practice arbitration clauses rarely indicate the law, applicable to the arbitration agreement itself.

In the absence of such an indication, the question of applicable law may arise at the following stages:

1. when the existence of validity of the arbitration agreement is questioned by the arbitration tribunal;
2. when a lawsuit is filed due to the presumable invalidity of the arbitration agreement;
3. when a plea to cancel the arbitral award is submitted to the court;

4. when a request to recognize and enforce the arbitral award is submitted.

When the existence of validity of the arbitration agreement is questioned at the arbitration tribunal, one of the parties is entitled to raise an objection in relation to the validity of the arbitration agreement. In case the parties did not agree on the law, applicable to the arbitration agreement, at this stage, the law of the place of arbitration will be applied [6, art. 34]. However, arbitration practice lacks uniformity in this regard.

When a lawsuit is filed due to the presumable invalidity of the arbitration agreement, it is necessary to bring a claim arising from the contract as well as indicate that the arbitration agreement is invalid. Thus, if the other party raises an objection in relation to the dispute, arising from the contract, it will oblige the court to examine, *inter alia*, the validity of the arbitration agreement.

In case the parties have not chosen the law, applicable to the arbitration agreement, the applicable law is the law of the country in which the arbitral award is to be made or the competent law by virtue of the rules of conflict of the court seized of the dispute [6, art. 6]. Besides, rules of conflict of laws usually refer to the law of the place of arbitration. [6, art. 31].

When a plea to cancel the arbitral award is submitted to the court the applicable law is the law of the country where the arbitral award was made, which is usually equivalent to the law of the place of arbitration [1, art. 40; 7, art 31].

In the Republic of Belarus the relevant economic court cancels the arbitral award if it is invalid under the law of the Republic of Belarus [3, art. 251; 1, art. 43]. The applicable law is the law of the Republic of Belarus [2, art. 43].

When a request to recognize and enforce the arbitral award is submitted, the question of applicable law is usually governed, first of all, by the norms of New York Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards.

It is important to note that the purpose of the arbitration agreement is not only in allowing the parties to have the case decided under some ‘convenient’ law. The true purpose is in recognition and enforcement of the arbitral award under that agreement. And this may be impossible if the agreement is invalid under the law of the country where the arbitral award was made [5, art. 5; 6, art. 36].

At the same time, there are issues that are beyond the scope of the law, chosen by the parties, such as, in particular, legal capacity of the parties [6, art. 6] and arbitrability of the issue [4, art. 5; 5, art. 6; 6, art. 34; 3, art. 255].

To sum up, it is important to consider the stage where the question of applicable law arises, as well as other circumstances. To avoid risks, connected with the possible invalidity of the arbitration agreement, the parties should indicate not only the law, applicable to the dispute, but also the law,

applicable to the arbitration agreement. Further, it is necessary to take into account the peremptory norms, which will be applied irrespectively of the law, applicable to the arbitration agreement itself.

The present analysis is relevant to the countries, whose legislation is based on Model Law on International Commercial Arbitration, European Convention on International Commercial Arbitration and New York Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards. The Republic of Belarus is one of such countries.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=H19900279>.
2. Интернет-адрес: www.iac.by.
3. Интернет-адрес: <http://etalonline.by/?type=text®num=HK9800219>.
4. Интернет-адрес: http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/NY-conv/XXII_1_e.pdf.
5. Интернет-адрес: <http://www.dis-arb.de/en/51/materials/european-convention-on-international-commercial-arbitration-61-id18>.
6. Интернет-адрес: https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/ml-arb/07-86998_Ebook.pdf.

2 место

Combating Cybercrime

Усович Р. С., студ. 2 к.,

научный руководитель – Таранда И. А., ст. преподаватель

The current stage of the world scientific and technological progress is characterized by the development and widespread application of new information technologies. 30 years ago the society couldn't make boast of extensive automated production, automated work of distributive services. But today information technologies have virtually replaced hand-labour. However, information is subjected to attacks by cyber-criminals and cyber-terrorists.

The phenomenon of cybercrime isn't new in the world today. Computer fraudsters cause irreparable damage, carrying out illegal access to the protected information, creating, using and spreading viral content, violating and illegally using proprietary information resources with the aid of computer technologies. Of course, like all other kinds of illegal activities, computer crimes pose a considerable threat to people and the degree of this threat is not yet fully perceived and evaluated in the community. But even the little experience that already exists in this area, clearly shows undeniable vulnerability of any state. Especially when the computer crime knows no frontiers, and the perpetrator is capable of threatening information systems, located virtually anywhere in the

world. That is why to settle existing problems at the national and international level it is necessary to determine the most important legal norms of behavior of the participants and to develop a common approach on how to combat offenses related to the use of information technologies and the Internet [3].

The problem is that the system of international law knows just a few documents which deal with combating cybercrime. Among the different international acts adopted in the international arena one can mention the Budapest Convention on Cybercrime and The Tallinn Manual on the International Law Applicable to Cyber Warfare. The first seeks to address Internet and computer crime by harmonizing national laws, improving investigative techniques, and increasing cooperation among nations. The drawback is that this convention is not binding to the whole world, it operates only within the European Community. But on the bright side it has a lot of innovative provisions and extensive classification of crimes, which are currently divided into 4 groups:

- crimes against the confidentiality, the integrity and availability of computer data and systems,
- crimes related to computers,
- offenses related to the content,
- offenses related to violation of copyright and neighbouring rights [1].

As for the Tallinn Manual, this document is highly appreciated by the European and American experts, because it is the first document of this kind, which lays foundation for the legal enforcement of the means of information technology warfare in computer networks. Tallinn Manual for the first time presents an algorithm of states' and military alliances' actions in case of massive attacks. The purpose of the document is to prove that the existing international legal standards (especially international humanitarian law) can be applied to cyberspace. But again, this document is not binding to the global community – it is of recommendational character [1].

As one can see, there are disputes between the states on the adoption and implementation in the national legislation of the unified rules that will regulate the behavior of participants in cyberspace, will not prejudice human rights and will not be contrary to the principles of non-intervention and non-use of force or threat of force. In the national legislation the question of responsibility for cybercrime is poorly regulated, and the international community urgently needs to apply strong peremptory norm that would provide the state with adequate mechanisms of combating cybercrime.

Литература

1. Интернет-адрес: http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2014_2019/documents/libe/dv/7_conv_budapest_/7_conv_budapest_en.pdf.
2. Интернет-адрес: <http://www.peacepalacelibrary.nl/ebooks/files/356296245.pdf>.

3. Интернет-адрес: <http://www.crime-research.org/library/cyber1.htm>.

3 место

The Issue of Death Penalty

Янушкевич А. А., студ. 2 к.,

научный руководитель – Таранда И. А., ст. преподаватель

At least 1,634 people were executed in 25 countries in 2015. This represents a stark increase on the number of executions recorded in 2014 of more than 50%; in 2014 Amnesty International recorded 1,061 executions in 22 countries worldwide. This is the highest number of executions recorded in more than 25 years (since 1989) [1].

That is why it is important to understand whether death penalty is effective and necessary in Belarus. Of course, no one can undoubtedly state only positive or negative aspects of this question. So, let us look at the statistic.

Belarus - the only country in European region that executes – did not put anyone to death in 2015 but imposed two death sentences (compared to three executions and no death sentences in 2014). According to the information provided by the Ministry of Justice of the Republic of Belarus, 326 people were sentenced to death in Belarus since 1990 to 2011. From 2 to 9 persons are sentenced to death in Belarus annually during the last decade [1].

Fourteen articles of the Criminal Code provide for death penalty, though none of it stipulates death penalty as the only possible kind of punishment. These crimes include offences against the security of mankind, homicide of two or more persons; person known to be under 18 years of age, aged or helpless; woman known to be pregnant; associated with kidnapping or seizure of a hostage; committed in a generally dangerous manner; committed in a most brutal way; associated with the rape or sexual battery, terrorism, associated with homicide or committed by the organized group, use of weapons of mass destruction and some others. Death penalty cannot be imposed: persons who committed crimes before the age of eighteen years; women, men who have attained to the day of the verdict of sixty-five years [2].

The persons sentenced to death may ask for pardon, i.e. to commute their death penalty for imprisonment for life, but it is known that only one death row prisoner was granted a pardon during all the years of Lukashenko's presidency [2].

Death penalty in Belarus is traditionally cloaked in mystery. The body of the executed prisoner is not handed over to his relatives for burial; the information about his burial site is not disclosed. The United Nations Human Rights Committee considered the current procedure inhuman

toward the relatives of the executed prisoners as far back as 2003. The Committee demanded from the state to eliminate these infringements, but Belarus ignored its obligations [3].

On March 10, Minsk hosted an international conference on the issue of death penalty in Belarus. The conference was organized by the UNDP Office in Belarus, the British Embassy and the Belarusian Ministry of Foreign Affairs. The conference was attended by the EU's Special Representative for Human Rights Stavros Lambrinidis, PACE Rapporteur on Belarus Andrea Rigoni, former Czech Foreign Minister Karel Schwarzenberg, as well as a number of international and foreign experts [4].

During the conference, representatives of the EU and PACE called on the authorities to introduce a moratorium on executions as a first step towards the complete abolition of the death penalty in the country. In particular, Andrea Rigoni urged the authorities to introduce a moratorium in his speech at the conference. "A world without the death penalty will not be weaker, it will only improve," said the representative of the Council of Europe's Parliamentary Assembly, in his speech at that international conference in Minsk. He also made it clear that this decision will contribute to a more productive dialogue between the official Minsk and the European Union. "We do not want Belarus to choose between East and West. You only need to find a balance. We only want to ensure that human rights played a central role in the country," said he. "We suggest that at least a moratorium on the death penalty should be declared in order to accelerate the dialogue between Belarus and Europe." [4].

Andrea Rigoni stressed that Belarus was deprived of the PACE guest status after the 1996 referendum when 80% of Belarusians voted for the retention of the capital punishment. "We understand that Belarusian citizens support it. But I do not think this is a major obstacle to the abolition of death penalty. It is necessary that those who control the society forced it to evolve, think and reflect. All the statistics say about the uselessness of the death penalty. It does not reduce the level of crime," said Mr. Rigoni. "In today's Belarus we can talk about a moratorium as an interim measure. But we have to try and stop for at least a year." [4].

In response, Mikalai Samaseika, chairman of the Belarusian Parliament's working group on the death penalty, said that this issue could not be subject to political bargaining. [4].

A moratorium on death penalty may be introduced by either Parliament or the President. But, according to Mr. Samaseika, Belarusian society is not ready for the abolition of the capital punishment. "We can now bring the matter for discussion in the Oval Hall, but I cannot guarantee that it will be resolved positively. And it will only be a step backwards. And we cannot brush aside the public opinion that currently supports the death penalty," he said. [4].

He also reminded of the historical aspect of the referendum in 1996, when 80% of Belorussian citizens supported death penalty. These were the times of political and economic

instability, the times of rampant crime. And the most severe punishment for the cruelest offences was 15-years imprisonment, so people wanted to protect themselves. [4].

In conclusion, there is only one thing left to say. This international conference in Minsk is a new step toward establishing contacts with European Union, but is it a step forward moratorium on the death penalty? There was no particular answer.

Литература

1. Интернет-адрес: <https://www.amnesty.org/en/latest/news/2016/04/death-penalty-2015-facts-and-figures/>.
2. Уголовный кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Кодекс Респ. Беларусь, 9 июля 1999 №275–З // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
3. Интернет-адрес: <http://belhelcom.org/en/node/18635>.
4. Интернет-адрес: <http://eng.belta.by/politics/view/minsk-conference-on-death-penalty-hailed-as-landmark-event-89538-2016>.
5. Интернет-адрес: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N10/524/92/PDF/N1052492.pdf?OpenElement>.

СЕКЦИЯ 42: ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ РЕЧЬ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

1 место

Islamic Banking

**Хоменкова Д. Д., студ. 3 к., Логвинова М. В., студ. 3 к.,
научный руководитель – Макаревич И. И., ст. преподаватель**

The paper is an attempt to investigate into the contemporary matter of Islamic banking and to reveal its major concepts. Original Arabic terms are provided when the terms are given definitions and explanations.

To start with let's adhere to the definition of Islamic banking as banking that «is consistent with the principles of sharia and its practical application through the development of Islamic economics» [2]. *Sharia* – is the term used to describe the rules of the lifestyle ordained by Allah. In more practical terms, shariah includes all the do's and don'ts of Islam [5].

Islamic banking is also known as an *interest free banking system*, as the Shari'ah disallows the acceptance of “*riba*”. *Riba*, or “*usury*” is totally prohibited in Islam. Among other main

principles are the following: avoidance of uncertainty (*gharar*); prohibition of speculation (*may-sir*); prohibition of trading in illegal products (*haram*) – alcohol, pork, tobacco, pornography [4].

Given this is how banks generally make their money, one may ask: how do Islamic banks prosper? The answer is they still make money by lending out their capital but in ways where interest and fees are not explicit. According to Islamic financial law, the most important methods of financing are:

Mudarabah (Profit and Loss Sharing, PLS) is a profit sharing arrangement or financial agreement between two parties. Profit is shared between the capital owner and the bank, as entrepreneur, based on a pre-agreed ratio. Any financial loss is borne by capital owner [3]. *Musharakah (Joint Venture)* refers to a business partnership between two parties or more, or a joint business venture to make profit. The profits are shared on an agreed ratio while losses will be divided based on the equity participation ratio. *Murabahah (Cost Plus Profit Margin)* refers to a contract for purchase and resale and allows the customer to make purchases without having to take out a loan and pay interest. *Ijararah (Leasing)* can be defined as a bilateral lease contract allowing the transfer of the usufruct of an asset rather than the sale of the asset. *Istisna* refers to an agreement to sell a nonexisting asset, which is to be delivered on a specified date. *Salam* is a sales contract, in which the price is paid in advance at the time of contracting [4].

It should be noted that in the 1970s Islamic financial system based on religious belief emerged in some of Muslim countries. But, it is not limited to the Arab world. It remains the fastest-growing area of finance worldwide, with more than 600 institutions around the world. They operate in over 75 countries, not only Muslim ones, but also those, where Muslim minority live, including the United States, United Kingdom, Germany, and other European countries. The largest centers for IF remain concentrated in the Middle East, including Iran, Saudi Arabia, UAE. E&Y in their report, identify 25 “rapid growth market” countries which they predict will account for half of global GDP by 2020. Notably, of these, 10 have a high Muslim population [3].

One more fact worth mentioning is Russia’s first Islamic banking centre, operating under the principles of Southeast Asia and Middle East partnership funding, opened in Kazan in march 2016. “Difficult economic circumstances force us to look for new ways. Affiliate banking is new to us. We have to form customer service, which would, above all, be in accordance with Russian banking legislation and not contradict Islamic banking,” said the president of Russia’s Republic of Tatarstan Rustam Minnikhanov. Located about 800 kilometers east of Moscow, Russia’s Tatarstan has a significant Muslim Tartar population. At present, Russian legislation does not allow Islamic banks to use all their tools. However, amending the law is already being discussed [1].

All in all the majority of Islam banks have witnessed a good performance despite the international finance crisis. Besides, most of them have realized high growth and adequate returns

in comparison to banks in other markets. Still, the main issues are: how to make a transparent banking system, how to increase the number of clients, how to develop a stronger market.

The conclusive issue would be that it is rather dubious for the Islamic financial system to become a serious alternative for a conventional system, but it could become a viable addition to the conventional financial institutions. But they could achieve similar position, held by co-operative banks. In today's economic climate, Islamic finance is a commercial alternative to conventional banking and a viable option for non-Muslims as well.

Литература

1. Интернет-адрес: <https://www.rt.com/business/337049-islamic-banking-russia-kazan/>.
2. Интернет-адрес: https://en.wikipedia.org/wiki/Islamic_banking_and_finance.
3. Интернет-адрес: <http://www.bbc.com/news/business-28365639>.
4. *Siddiqi M. N. Riba, bank interest and the rationale of its prohibition / M.N. Siddiqi* [Electronic resource]. – 2004. – Mode of access: http://www.globalwebpost.com/farooqm/study_res/i_econ_fin/nejatullahs_riba.pdf. – Date of access: 13.04.2016.
5. Интернет-адрес: <https://counterjihadreport.com/2014/05/25/what-is-shariah-and-what-are-its-sources>.

2 место

Approaches to Decriminalizing Drugs: Portuguese Model

Алимханова Д. С., студ. 3 к.,

научный руководитель – Макаревич И. И., ст. преподаватель

The paper aims at drawing a distinctive line between the two concepts that are of issue nowadays: those of decriminalization and legalization. Thus, decriminalization is when an activity is no longer classified as a criminal act, but often a civil infraction, while legalization is when an activity is lawfully regulated by the government for revenue purposes and therefore no longer considered criminal or unlawful conduct. Moreover, unlike legalization, decriminalization is still unregulated by the government; while drug is decriminalized, it is still illegal as it is not lawful in the eyes of the government. The reported evidence indicates that though criminal penalties for things like the possession of drugs are removed, minor punishments, such as fines, are still present [2].

Analysis of the case has shown that a group of 22 medical experts convened by Johns Hopkins University and The Lancet have called for the decriminalization of all nonviolent drug use and possession. Citing a growing scientific consensus on the failures of the global war on drugs, the experts further encourage countries to “move gradually toward regulated drug markets and apply

the scientific method to their assessment” [4]. In a lengthy review of the state of global drug policy, the Hopkins-Lancet experts conclude that the prohibitionist anti-drug policies of the past 50 years “directly and indirectly contribute to lethal violence, disease, discrimination, forced displacement, injustice and the undermining of people’s right to health” [4].

Let’s adhere to the example of Portugal where Portugal’s decriminalization came about because the country was in crisis. In 1974, Portugal’s dictatorship fell after a coup, as a consequence the country soon became flooded with drugs. By 1999, a full 1% of the population was actively addicted to heroin, and the country had the highest rate of drug-related AIDS deaths in the EU. Here’s what the data of the European Monitoring Center for Drugs and Drug Addiction [1] says about Portugal’s decriminalization:

- drug-related HIV infections have plummeted by over 90% since 2001;
- drug-related deaths in Portugal are the second-lowest in the European Union. Just 3 in a million people die of overdoses there, compared with the EU average of 17.3 per million;
- compared to rest of the EU, young people in Portugal now use the least amount of “legal high” drugs like synthetic marijuana, which are especially dangerous.

Decriminalization was considered a dangerous experiment and a dodge of the United Nations’ rules of the global war on drugs. However, mainstream drug policy experts remained “skeptical” of the Portuguese experiment even after nearly eight years of experience.

The Portuguese success story shows that Portugal has the second lowest death rate from illegal drugs in all of Europe after experiencing one of the worst rates with prohibition.

Following the researches of the Drug Policy Alliance [3] decriminalizing drug possession and investing in treatment and harm reduction services can provide major benefits for public safety and health, including:

- reducing the number of people arrested;
- increasing uptake into drug treatment;
- reducing criminal justice costs and redirecting resources from criminal justice to health systems;
- redirecting law enforcement resources to prevent serious and violent crime;
- diminishing unjust racial disparities in drug law enforcement and sentencing, incarceration and related health characteristics and outcomes;
- minimizing the social exclusion of people who use drugs, and creating a climate in which they are less fearful of seeking and accessing treatment, utilizing harm reduction services and receiving HIV/AIDS services;
- improving relations between law enforcement and the community;

In terms of decriminalization and legalization one should admit it is a happy anniversary for the Portuguese, but a scary one for all the drug warriors around the world whose incomes and power depend on continued ignorance about the effects of prohibition.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.mises.org.br/Article.aspx?id=2141>.
2. Интернет-адрес: https://www.drugpolicy.org/sites/default/files/DPA_Fact_Sheet_Portugal_Decriminalization_Feb2015.pdf.
3. Интернет-адрес: [http://www.drugpolicy.org/sites/default/files/DPA%20Fact%20Sheet_Approaches%20to%20Decriminalization_\(Feb.%202016\).pdf](http://www.drugpolicy.org/sites/default/files/DPA%20Fact%20Sheet_Approaches%20to%20Decriminalization_(Feb.%202016).pdf).
4. Интернет-адрес: <https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2016/03/24/top-medical-experts-say-we-should-decriminalize-all-drugs-and-maybe-go-even-further>.

3 место

Technology versus Policy: Uber Long Legal Battle

**Астапенко К. А., студ. 4 к., Пирожкин А. А., студ. 4 к.,
научный руководитель – Макаревич Т. И., ст. преподаватель**

Uber is a smartphone application which connects a passenger with a driver to have a transportation by vehicle. It is known that Uber faces a lot of legal problems in the world. The aim of the article is to reveal the reasons for Uber long legal battle. In order to restrict the field for research the article concerns legal aspects of Uber's activity in Belarus and in Europe.

The distinction should be made between American company Uber Technologies Inc as a developer of the application and Uber partners in Belarus which are registered self-employed entrepreneurs and legal entities. Local authorities, especially Transport Inspection in Minsk has complaints only on the work of the latter.

Firstly, Transport Inspection complaints that Uber partners do not put yellow numbers on their vehicles. However, according to the current Belarusian legislation they do not have to. Using yellow numbers for vehicles operating on commercial basis is prescribed by State Standard of the Republic of Belarus No. 914-99. However, art. 20 of the Law on Rate Setting and Standardization clearly states that state standards are applied voluntarily. It means that Uber's partners are not obliged to put yellow numbers on their vehicles if they do not want to.

Secondly, complaints of the authorities concern vehicle inspection. One of Uber partners was deprived of the license mostly because the cars did not undergo vehicle inspection each 6 months. The requirement rises from the Rules of State Vehicle Inspection approved by the Council of Ministers. In para. 6 of the Rules it is stated that the vehicles used for commercial passenger

transportation must be inspected in 6 months. As far as Uber's partners make profits from transportation they must have their cars inspected every 6 months.

One more complaint states that Uber partners' drivers have to sign an obligatory order form while having the transportation of passengers. This requirement must be fulfilled. As opposed to taxi drivers, who operate on basis of public agreement, Uber partners operate on basis of charter agreement. According to para. 152 of the Rules on Vehicle Transportation of Passengers, conclusion of charter agreement must be evidenced by the order form. Para. 155 of the Rules says that the order form is a document with a certain degree of security, it has registration series and number and it is printed by republican printing house. The main problem is that the fulfillment of the order form takes time of drivers, as well as of passengers. In our opinion, this problem could be solved by allowing drivers to fill in the order forms in electronic form. In this direction it would be reasonable to change the Rules on Vehicle Transportation of Passengers. However, until it is done, Uber partners will have to spend the time by signing paper forms. *Dura lex sed lex*.

Thus, legal problems Uber faces in Belarus could be solved easily, it is only necessary to read the laws more carefully.

As opposed to Belarus, local authorities in Europe have complaints against the developer of the application itself. Uber's problems are caused by service named UberPOP. It is a discount service which allows any person who is 21 years old and has a driver license to transport passengers in his/her own car without a passenger carriage license.

The question is what kind of services Uber offers, what kind of relationship exists between Uber application, drivers and passengers. Uber claims it does not provide a transport service but it is only a digital platform which allows consumers to submit via smartphones a trip request which is then routed to drivers with their own cars. The courts have a different view.

In March 2015, the Higher Regional Court of Frankfurt am Main, Germany, issued a country-wide ban on the service UberPOP, explaining that this service was in contradiction with the German Passenger Transport Act (PTA). The Court stated that UberPOP acted on commercial basis but under PTA such activities could be carried out only by regular or occasional transport. Of course, UberPOP was not regular transport. However, the issue was that under PTA it could not be treated as occasional transport as well. UberPOP drivers had no license, did not accept assignments at the place of business, and did not return to the place of business after the finish of the ride as it was required under PTA. Thus, in fact the Court treated Uber as a transportation service, which violated the German law.

In July 2015, a judge from Barcelona, Spain, asked pre-judicial question to the European Court of Justice (ECJ) whether Uber provides transportation or information society services.

Information society services are regulated by the EU Directive 2006/123/EC and benefit from the freedom of establishment and freedom to provide services which are granted by the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU). If Uber is considered an information society services, the EU will have the power to regulate it across all member states. Transport, by contrast, is the jurisdiction of the 28 member countries, enabling them to rule on the legality of Uber.

In September 2015, Uber Technologies Inc. has filed complaints with the European Commission against France, Germany, and Spain alleging that they are in violation of the TFEU. The Commission has to decide whether the restrictions of states on Uber as information society services are legal under the EU law. Uber claims that market regulations of the states need to be fit for the digital age. If Uber succeeds, it could result in modernization of transport regulations of the states.

However, if the ECJ finds that Uber is a transportation company, the Commission will not be able to do much and Uber will have to follow existing rules in all European countries.

In conclusion, while waiting for the decision of the ECJ the only way for Uber to carry out its business in the EU is to adapt their model to that, which fits Europe.

СЕКЦИЯ 43: ПРОЦЕССЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВА, ЭКОНОМИКИ И ПОЛИТИКИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

1 место

Death Penalty: is it a Price for Mercy?!

Калиновская В. С., студ. 4 к.,

научный руководитель – Макаревич Т. И., ст. преподаватель

By this article I want to raise effective points concerning the main problem of the international law and community in general - the institute of death penalty, which arouses public opinion and European Community in particular. The title of my topic is a rhetorical question: Death Penalty: is it a price for mercy?!

In an attempt to answer the question without the question mark, I have started to research and learn this issue since my first year of studying at University; I have found the institute of death penalty really and truly interesting, but at the same time highly controversial. By this article, I wish

to reach out your inner world and consciousness of all of you, initiate your reflection, thinking and defining your personal attitude to this issue. I want you to weigh all the pros and cons of such institute and answer the question: is death penalty a price for mercy.

I suppose that the death penalty issue is of special interest nowadays and the most topical question that rose up before the international community with the vector to Belarus. It is no secret that, currently, Belarus remains the only European state in which the authorities continue to execute criminals convicted of serious offences. Huge resonance in the world community was caused by the enforcement of judgment of the Supreme Court of Belarus that confirmed the death sentence against Mr. Henadziy Yakavitskiy, which had already been handed down by the Minsk Regional Court on 5 January 2016. And also another verdict of a certain «Kh.» followed on 15 February took place exactly in this year.

The European Union promptly expressed its concerns, urging the Belarusian authorities to introduce a moratorium on the death penalty and to encourage public debate on the issue. In this regard, on 10 March 2016, Minsk hosted an international conference titled «The Death Penalty: Transcending the Divide», organised by the United Nations Development Program in Belarus, in partnership with the Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Belarus and with support from the British Embassy in Minsk.

Despite acknowledging the need to launch a broad dialogue about capital punishment, Belarusian organizers requested that journalists must be removed from the conference venue following the official opening ceremony. The unregistered human rights organization «*Viasna*», known for its active position on the issue of the death penalty, was not invited to participate. The question «WHY» arises in my mind!

These circumstances throw a shadow of doubt over the government's commitment to a genuine dialogue. The authorities remain reluctant to address a moratorium on capital punishment. It is also likely that the President of the Republic of Belarus - Alexander Lukashenka is unwilling to relinquish the absolute symbolic power he holds over the lives and deaths of Belarusian citizens, under the guise of always the same excuse. Alexander Lukashenka persistently refers to the results of the notorious referendum of November, 1996, when 80 per cent of voters refused to abolish the death penalty. Therefore, the President has typically maintained that «as a servant of the people, who knows the popular mood» he has no power to force society to accept a moratorium.

No matter what the experts, human rights activists and international organizations say, they continue to hide behind public opinion in support of the death penalty. They make references to the results of the referendum in 1996, when 80.44% (eighty point forty four per cent) of the population voted in favor of the death penalty. But this argument does not stand up to criticism.

At that time, the most important thing was to adopt the presidential version of the Constitution, and the remaining issues were rather for distracting attention from it. Moreover, in accordance with the legislation, it is not required to conduct a referendum for abolishing capital punishment in Belarus.

It is most likely that those 80% were needed for explaining to the people why WE (the only country in the region) were not taken into the Council of Europe. While Alexander Lukashenko was not even planning to enter there, because this would require the ratification of the European Convention on Human Rights and further implementation of the decisions of the European Court.

It is worth also not forgetting about the fact that the referendum was carried out at those times when in the Criminal Code of Belarus there was just imprisonment for up to 15 years as an alternative to the death penalty and life imprisonment was introduced just in 1997.

Whatever figures the inquiries show, it is important to understand that the observance of human rights can not depend on public opinion. Even because of the fact that according to a 2014 survey carried out by Penal Reform International, 37 per cent of Belarusians did not know that Belarus still employed the death penalty. Belarusian civil society actors, including the Helsinki Committee and the human rights organization «*Viasna*» with the support of the European Union institutions, engage in information campaigns to raise public awareness on the issue.

Gradually, these efforts are creating a potential shift in public opinion. According to a sociological survey conducted by the consulting company «SATIO» in cooperation with Penal Reform International and the Belarusian Helsinki Committee in 2015, the number of death penalty opponents for the first time exceeded those supporting it, with 43.3 per cent against versus 41.9 per cent in favor.

As we can see, the support for the death penalty by the public is often based on incomplete knowledge of the facts and the poll results differ depending on how the questions are represented.

The officials responsible for the policy in this area should not only listen to public opinion, but also ensure that people in the country are properly informed on this issue. Many, if they were properly notified of the facts concerning the death penalty and the reasons why it should be abolished, would favor the abolition of this measure of punishment.

Taking all the aforesaid into consideration, I should point out the main idea of my assumptions concerning the non-interest of the Belarusian government in the abolishing of such an institute. First of all, the main issue appears to be in the practical realm of politics. Recent statements by President of the Republic of Belarus specifically point to the connection between human rights issues and the economic well-being of the population. For now, the Belarusian regime is attempting to raise the stakes in what it perceives to be a trade process with the European Union. It hopes to sell the death penalty moratorium for the highest possible price.

The second guess is the incompetence and lack of information among the civilian population, information, different kind of debates, conferences etc. could help people to look objectively at the problem, but not through the prism of Belarusian's leader view on it.

As you could understand from this article, I belong to the category of people who thinks the death penalty is ineffective and therefore useless institution. Death penalty is an absolute penalty which cannot be remedied – in case when person who was sentenced will later be found innocent (so called «lapse of justice»). These things happen sometimes intentionally (when the government wants someone to disappear) or accidentally (when judge makes a mistake or does not have all necessary information). To my mind, the capital punishment can be replaced by a life imprisonment in isolation.

There were situations when the person sentenced to death penalty changed his personality and was behaving as a «good prisoner». I do not say that he should be set free in this situation but he can do a lot of good things in his future life (despite being in prison). I have seen beautiful paintings and sculptures made by prisoners. By killing this person, you neglect them an opportunity to change themselves and become self-possessed. As a civilization of humanity, we must believe that every person is in his deep essence good and there is always a chance that the criminal will find his inner peace one day. Until this day we have to keep him out of society, talk to him and teach him how to be good. If nevertheless all this fails, we still do not have the right to kill him, because we will become the same villains as we consider him, and what is more, we would resign from the very basic idea of humanity which forms our society!

2 место

The Development of the Concept of a Bank in Great Britain and in the USA

Ходосевич М. М., студ. 4 к.,

научный руководитель – Макаревич Т. И., ст. преподаватель

The specific traditional feature of a common bank law is the absence of a definite explanation what the bank is. In constructing the common law definition of a bank, the courts have established some cardinal principles. First, the meaning of «banking business» can change from time to time. In *Wood v. Martins Bank Ltd* where the judge held that the giving of advice on financial matters constituted «banking business», because, *inter alia*, the bank in that case had held itself out as being in a position to advise its customers on their investments, his Lordship observed: «...the limits of a banker's business cannot be laid down as a matter of law. The nature of such a business must in each case be a matter of fact and, accordingly, cannot be treated as if were a matter of pure law.

What may have been true of the Bank of Montreal in 1918 is not necessarily true of Martins Bank in 1958»[1, p. 80].

The law system of Great Britain has elaborated different ways of coping with this problem. Initially deciding features of a bank were mentioned in some prominent court cases such as *United Dominions Trust v. Kirkwood*. The judge Lord Denning described the «usual characteristics of a banker» as follows: «Firstly, they accept money from, and collect cheques for, their customers and place them to their credit; Secondly, they honour cheques or orders drawn on them by their customers when presented for payment and debit their customers accordingly. These two characteristics carry with them also a third, namely: They keep current account, or something of that nature, in their books in which the credits and debits are entered». Simultaneously the definition of a bank was described in the statute, for example, in the Bills of Exchange Act 1882 which stated that the term "banker" meant a person or group of persons engaged in the banking business[1, p.81]. But its uncertainty was not efficient enough for the courts and other state bodies. Besides, additional difficulties rose when a certain case involved companies which operated in the bank sphere but not as their main business activity.

The further development of the concept of a bank took place in the Banking Act of 1979 and 1987 which were significantly influenced by the European Economic Community (hereinafter – EEC). The basic provision of the Act is that no person may accept a deposit in the course of carrying on a deposit-taking business unless the deposit-taker is one of the institutions exempted from this prohibition. The main exempted institutions (apart from the Bank of England itself) are "recognized banks", "licensed institutions", and a group of institutions listed in the Schedule I of the Act which include construction organizations and central banks of EEC members[2]. The Banking Act of 2009 repeated these provisions. Consequently, the acceptance of deposits is the essential element of the bank definition in Great Britain.

The law of the USA also belongs to the common law family. But in numerous aspects the definition of the bank differs from that one of Great Britain partially because of the absence of the influence of European law. Segmental judicial precedents were systemized in 1956 in Bank Holding Company Act. The Paragraph 2 defined a bank as follows: «any company established in accordance with the laws of the United States which accepts deposits that the depositor has the right to demand, and provides commercial loans»[3]. This definition left some significant gaps in law such as a conjunction «and» which gave commercial companies the opportunity to act as banks without abiding appropriate requirements in case of fulfilling only one of the operations aforementioned.

In 1986, the Federal Reserve System (hereinafter - the FRS) made an attempt to eliminate this gap by suing the Dimension Financial Corporation. Their aim was to establish a required regulation concerning the activities of non-banking companies that provided deposits, or commercial loans, or

provided some similar operations and services not subject to the rules set by the FRS. Their demands were rejected by the Supreme Court at that time[4].

The solution of this problem was eventually found in the Competitive Equality Banking Act of 1987. Companies purchasing so called «quasibanks» (i. e companies partly acting as banks) were obliged to comply with the provisions of Bank Holding Company Act or to sell this affiliated undertaking[5].

In summary, it is worth noting that the specific way of defining credit institutions and particularly banks in common law countries has evolved since the beginning of the previous century and has been greatly influenced by the increasing role of the legislation in these countries.

Литература

1. *Ellinger E.P.* Ellinger's Modern Banking Law / E.P. Ellinger, E. Lomnicka, C. Hare. – Oxford : Oxford University Press, 2011. – 948 p.

2. Интернет-адрес: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1979/37/pdfs/ukpga_19790037_en.pdf.

3. Интернет-адрес: <http://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1637&context=dlj>.

4. Интернет-адрес: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/474/361/>.

5. Интернет-адрес: <https://reaganlibrary.archives.gov/archives/speeches/1987/081087a.htm>.

2 место

Arab Spring or Arab Disaster

Хуссейн Ш. С., маг.,

научные руководители – Саллум Ф., к. и. н., доцент,

Мосунова Н. И., к. филол. н., доцент

As the 20th century started with a great event for the Middle East, the 21st century started with the same issue. No one can deny the similarity because both centuries started with reshaping the Middle East map. The 20th century started with a great war on the Ottoman Empire to take the lands in the Middle East by the French and British troops. The 21st century started with the 9/11 event which was the cornerstone to attack and intervene in the Middle East.

Since the revolution started in Iraq in 1968 the Baath Party took control of key aspects of Iraqi People's life. After 2003, when the American troops invaded Iraq to help overthrow Saddam Hussein's regime and promote liberation process, Iraq which adopted democratic parliamentary system became a model of new life style for Middle East countries. All people in Arab countries hoped that the day that could change the system of long one-person rule would come in their

countries too. In Egypt, President Hosni Mubarak stayed in power for 30 years. In Libya, Muammar Qaddafi stayed in power for 42 years. The Assad family ruled in Syria since 1971 which was about 40 years. In Yemen President Ali Abdullah Saleh controlled the country since 1989. Thus, very poor situation in economy, lack of jobs and population exploitation pushed people to rise against the brutal, totalitarian system. The revolution started in Tunisia after Mohammad Bu Azizi committed suicide. In Arab spring uprising of 2011, social media (Facebook, Twitter and Whatsapp) played a great role in connecting people in Arab states together and encouraging them to demonstrate and protest against the ruling authorities.

The Arab Spring of 2011 started with an aim to bring down the hated leaders, but no one thought about who could replace them? People did not think about whether the one who would come to power would be more experienced, more powerful, fairer, and more democratic? Neither did they ask themselves other crucial questions like “What was the purpose of their demonstration? What would be the result of them? Were they doing that for democracy? If it is for democracy, what is actually ‘democracy’? What type of democracy is it? Was that European democracy or Arab democracy? Does democracy exist in Arab society at all as a phenomenon?” Encouraging people to revolt through social media e.g. Facebook and Twitter without any plan for the future was to create chaos in these countries.

The Arab Spring raised another vital issue – the ethnic issue, because the Middle East is populated not only with a lot of nationalities but also with ethnic minorities who were also striving for their rights and for better life. Historically the relations between different minorities and major nationalities were not peaceful and therefore the discord between them was a potential source of conflict and social disaster.

The forerunner of the Arab Spring was Iraq’s liberation. Who thinks that there is no relation between Iraq’s liberation and Arab Spring is wrong. Removing Saddam Hussein was a significant event in Iraqi people’s life and all Arab states, which made other nations, think about their future and destiny. They all understood that nation could survive without their leaders who ruled them for decades. When Iraq was liberated by America in 2003, all Arab leaders became worried about their future, what became clear from Qaddafi’s speech in 2008 at the Syrian Arab Summit “what happened to Iraq and Saddam will happen to all of us”. From that moment all Arab countries started to put obstacles on the process of Iraq’s liberation by supporting and funding terrorist groups trying to show that what happened in Iraq is a big mistake for the US troops and Iraqi people. Yet, the end of Saddam heralded big events.

The Arab Spring inspired by “Hope for change” drove Arab States to ongoing large-scale conflicts and civil wars. No one can predict what will happen to this region in the future, the critical situation may bring back military system to power which will mean democracy process failure.

There remain pre-conditions for that. The uprising could bring down the military totalitarian system but it could not change people's mentality, because it is very hard to change a nation that had lived under brutal system for decades.

When the hated faces were gone people faced the question who will replace them. Basically this uprising changed nothing, maybe in Egypt and Yemen it succeeded for a while but it failed later. In Egypt after the nation elected Mohamed Morsi, the new President stayed in power for less than a year and was removed by a military coup. In Yemen, President Ali Abdullah Saleh stepped down after a long hesitation, he let the way to his deputy Abd Rabba Mansor Hadi, but the new President could not control the country. The reason is a lot of terrorist groups like al-Qaida started to reactivate its cells doing lots of killing and kidnapping. Also Al Houthi, a Shea group, rose up, took control over the capital forcing the President to resign. What is happening in Yemen now is not Arab Spring at all, it's an indirect battle between Iran and Saudi Arabia. In Libya, Muammar Qaddafi was assassinated, but no one could replace him and control the country. In fact in Libya, the natural resources got into terrorists' hands which led to the reestablishing of the military organization the country in order to fight terrorism and force it out of Libya, which means the only way to stabilize this country is military power.

Actually nothing changed in other Arab states due to their protests against the systems, so the Arab Spring never changed to democracy. The Arab Spring shifted all those countries to a worse state. In Syria, Bashar Al Assad is still in power after more than 5 years of uprising, many terrorist organizations like ISIS and Jabhat Al-Nusra started to show up, killing and beheading humans and humanity with Arab Spring knife. The red blood of humans is coloring the land and the sea; this is the outcome of people's hope for change in Arab States.

In entire history, the Arab Spring will be remembered as a black term for Middle East states as this uprising turned into a sheer disaster by throwing the countries involved into chaos and making their future unclear. It is hard to think about another uprising if one day Arab States get stabilized because people prefer living in security and stable environment. The causes that determined the failure of the Arab uprisings were lack of plan, lack of powerful leaders, having strong supporters, capable to take the countries to democracy.

The last question is "Was the Arab Spring an international plan to put Arab States in chaos or did it happened accidentally?" Secret intelligence documents will answer this question in the future.

Convention on the Civil Aspects of International child abduction of 25 October 1980 as an international legal instrument of child protection

Журова М. А., студ. 4 к.,

научный руководитель – Макаревич Т. И., ст. преподаватель

To ensure the international legal protection of children from the negative effects of their wrongful removal or retention, Hague Conference on Private International Law (hereinafter – the Hague Conference) developed the Convention on the Civil Aspects of International child abduction of 25 October 1980 (hereinafter – the Convention) as a single legal mechanism to immediately return the child to his country of habitual residence.

Belarus acceded to the Convention in 1997. The powers of the central authority under the Convention are assigned to the Ministry of Justice of the Republic of Belarus. Its work as the central authority of the Convention is governed by the following regulatory acts: Convention on the Civil Aspects of International Child Abduction of 25 October 1980 and Law of the Republic of Belarus of November 13, 1997 No 90-W “On accession to the Convention on the Civil Aspects of International Child Abduction”.

The Convention applies in a case of removal of a child by one parent without the consent of the other and when there are following grounds specified in the Convention: the child is under sixteen (16) years; the removal and the retention are in breach of rights of custody attributed to a person, an institution or any other body, either jointly or alone, under the law of the state in which the child was habitually resident immediately before the removal or retention; and; state which is the place of habitual residence of the child, from which it is illegally taken out, and the state in which the child is held illegally, are contracting states of the Convention.

In a case of illegal removal the court shall determine such fundamental issues as the child's place of the habitual residence, recognition of the fact of illegal removal or retention of the child and a violation of the rights of care of the left parent.

With regard to the definition of child's place of the habitual residence, in accordance with international court practice on the application of the Convention the court must take into account where the child lived and how it is integrated into the system of habitual residence before the removal: language skills, the actual residence in the country, medical care, visits to educational institutions determine this question the court shall not be guided by the interests and preferences of the parents. Moreover, in *Polierov v. Centenaro* 373 F App'x 102 (21 April 2010 The US Court of Appeals for the 2nd Circuit USA) US court has found that tickets for the return trip can serve as the evidence of the permanent residence.

Moreover, for the recognition of illegal removal must be not only the mere fact of the child's removal from the territory of his permanent residence, but also the lack of consent of the other parent. In such a case a child exit permission of a left parent for travel abroad is not recognized under international court practice as an unconditional proof of parent's consent to the child's removal. Thus, while scrutinizing the consent issue the court shall understand what is allowed and consented by the left parent. Furthermore, the nature and the scope of left parent's consent, and any conditions or restrictions of such consent shall be taken into account. In addition it should be noted that the mere fact of filling the application for return of the child is recognized as strong evidence of disagreement of the left parents on child's removal and retention in a non-habitual residence place.

In relation to the rights of custody of the left parent must be emphasized that such a right in accordance with Article 5 of the Convention includes rights relating to the care of the child's personality, in particular the right to determine the child's place of residence. In accordance with Article 3 of the Convention the existence of this right is determined under the law of the State of the habitual residence of the child. In this case it is important to define the actual exercising of the rights of custody by the left parent, but not the issue of such exercising in a good or a bad faith as it concerns the definition of the right of habitual residence in essence, that in accordance with Article 13 of the Convention lies outside the scope of its regulation and be subject to review under the law of the place of permanent residence of the child. Thus, the actual exercise of the rights of custody by the left parent may be expressed in various forms: disagreement on the child's removal, a child lives with both parents, regardless of which parent spends more time with the child, financial support for the child.

An important aspect in determination of the issue of illegal removal of the child is the definition of the moment at which the removal and retention of the child qualifies as illegal. According to judicial practice, such a moment of time is a moment when the left parent has become aware of the intention of the other parent to change the child's habitual place of residence and, as a consequence, when the left parent has asked the other parent to return the child.

Thus, we can conclude that today in the conditions of an increasing number of transnational marriages and imperfection of national legislation the Convention is a real and effective mechanism which protects from the abduction of children. Nevertheless, there are still about 100 countries, non-aligned to the Convention, and this fact, of course, complicates the process of the return of an abducted child.

СЕКЦИЯ 44: СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЛИНГВОСТРАНОВЕДЕНИЯ (ЛСВ)

1 место

Stephen King and His Book “It”

Зеленева В. С., студ. 3 к.,

научный руководитель – Дмитриева Э. А., ст. преподаватель

Stephen Edwin King was born on September 21, 1947, in Portland, Maine. King is recognized as one of the most famous and successful horror writers of all time. His parents, Donald and Nellie Ruth Pillsbury King, split up when he was very young, and he and his brother David divided their time between Indiana and Connecticut for several years. King later moved back to Maine with his mother and brother. There he graduated from Lisbon Falls High School in 1966.

King stayed close to home for college, attending the University of Maine at Orono. There he wrote for the school's newspaper and served in its student government. While in school, King published his first short story, which appeared in *Startling Mystery Stories*. After graduating with a degree in English in 1970, he tried to find a position as a teacher but had no luck at first. King took a job in a laundry and continued to write stories in his spare time until late 1971, when he began working as an English educator at Hampden Academy. It was that year that he also married fellow writer Tabitha Spruce.

Writing in the evenings and on the weekends, he continued to produce short stories and to work on novels. In the spring of 1973, publishing company Doubleday & Co, accepted the novel ‘Carrie’ for publication, providing him the means to leave teaching and write full-time. He has since published over 50 books and has become one of the world's most successful writers. Nowadays Stephen still lives in Maine and Florida with his wife Tabitha.

In 1986 horror novel titled ‘It’ by Stephen King came into the world. The story follows the exploits of seven children as they are terrorized by the eponymous being, named **It**, which exploits the fears and phobias of its victims. The monster "**It**" primarily appears in the form of a clown in order to attract young children who are its preferred prey. The novel is told through narratives alternating between two time periods, childhood and adulthood, and is largely told in the third-person omniscient mode. It deals with things that eventually became King’s main subjects: the power of memory, childhood trauma, and the ugliness lurking behind a facade of traditional small-town values.

The main characters of the book are:

- The Losers' Club, namely a group of 7 misfit children who are united by their unhappy lives;

- Demonic '**It**', which is described as a very mysterious, weird entity of evil. **It** is a monster of unknown origin that preys on Derry town's children and humans every three decades. **It** finds the fear in children akin to "salt(ing) the meat".

The novel is set in the fictional town of Derry, Maine, where a malevolent, shape-shifting, child-killing monster **It** (Its most prominent form is a clown called Pennywise) lurks in the sewers and storm-drains. In 1958, each member of The Losers' Club has horrifying encounters with the creature which takes on the shape of their greatest fears. The Losers decide to hunt down the creature and destroy the monster **It**. Eventually, they track the monster down and in the ensuing enormous battle of wills they hurt demon **It** badly, but did not kill him. So, they give a promise, that they would return, if **It** appears again. The narrative jumps forward to 1985, when murders are once again happening in Derry. Mike Hanlon, the only one of the Losers who has remained in Derry, is convinced that the creature has returned. He calls each of the Losers reminding them of the promise they made as children. They descend into the sewers and reach **It**'s lair. Bill, Richie, and Ben follow **It** when it retreats due to injury. They discover that **It** has laid eggs, which are about to hatch, but Ben destroys them all while Bill and Richie hunt **It** down. Bill crushes **It**'s heart between his hands, finally killing It.

But how did this frightening book appear? The author, Stephen King gives the answer himself: 'In 1978 on my way back home my brand-new Matador dropped its transmission. Two days later the car was repaired. The dealership was in an industrial park in a deserted land half a mile away. So I decided to walk there. About a quarter of a mile along this road was a wooden bridge spanning a stream. When I walked across it I thought of the fairy tale "The Three Billy-Goats Gruff" where a troll called out, "Who is trip-trapping upon my bridge?". Ah! What a good place for a troll! Trolls should live in sewers. Sometime in the summer of 1981 I realized that I had to write about the troll under the bridge.'

The book was released in September 1986 by the publishing house Viking with a circulation of 860,000 copies. In German the product came five months before the American edition of a limited edition of 250 copies. By August 1987 edition of the book came out in paperback, and 2.65 million copies of 'It' were sold. Publishers of Weekly, the international news website of book publishing and bookselling, listed 'It' as the best-selling book in America in 1986. The story was adapted into a film in 1990. It is a four-hour long miniseries that was praised for Part 1, the acting of the young Losers and Tim Curry as Pennywise. But it was criticized for Part 2's melodrama and poor special effects at the finale. As of March 22, 2015, a 2-part remake is being made by Cary Fukunaga, an American film director, writer, and cinematographer. The audiobook version of 'It' is read by Steven Weber.

Basic Facts about Kiwilinglish

Кирова Н. С., студ. 4 к.,
научный руководитель – Дмитриева Э. А., ст. преподаватель

Like other national and regional forms of English, the New Zealand variety is most distinctive in its oral rather than in its written and printed realizations. New Zealanders, just as Australians, South Africans and others, are recognized above all by their speech, by features of accent inevitably present in every spoken New Zealand utterance.

English has been used in New Zealand for over 200 years, from the first visit of Captain James Cook and his English-speaking crew in 1769. He recorded in his diary some Maori words, such as *pah* (a fortified village) and on a later visit *pounamu* (greenstone or nephrite). However, a more realistic starting-point is 1840, when settlers from the British Isles in increasing numbers began to arrive, bringing their regional modes of speech with them.

There is a popular notion that New Zealand English (or NZE) is merely a collection of slang and colloquial expressions. But New Zealand English reflects every facet of life. It operates in a range of occupational and cultural contexts, and at all levels of formality.

Parallels are often drawn between AusE and NZE and the two varieties are often indistinguishable to outsiders. Some phoneticians consider that in a social and historical continuum three varieties of pronunciation can be identified: *Cultivated New Zealand*, *General New Zealand*, and *Broad New Zealand*.

Many speakers of NZE share with many speakers of Australian and Canadian English the habit of using an upward inflection of the voice in declarative sentences. By non-New Zealanders it is often considered as if inviting confirmation of a statement. This intonational pattern, however, serves to check that someone is still following what one is saying. So when speaking like a kiwi you should end every sentence as if you're asking a question. Making every sentence sound like a question makes you sound cheerful:

A: That's an interesting accent you've got there, where ya from cuz?

B: I'm from England?

A: Aah, yeah bro, I've heard of England?

The vowel system of New Zealand English is probably its most well-known feature.

The main characteristics of pronunciation in Kiwilinglish are:

- The letter 'o' can sometimes sound like 'oi'. For instance, "*hello*" can sound like "*helloi*" and "*I know*" sound like "*I noi*".

- The letter 'e' can sound very broad. "Yes" can sound like "yees" and "again" can sound like "ageen".

- On the other hand, the sound [e] can often be pronounced like an [i]. For example, the word "left" sounds like "lift".

- The letter "i" can sound like "u" (as in cup). For example, "fish and chips" can sound like "fush and chups".

Most New Zealand words and usages, like most new elements in all vocabularies everywhere, are initially coined or borrowed in the spoken language and only subsequently set down in writing. Words borrowed from Maori, various compounds for flora and fauna, etc.; first acquire a printed form in the works associated with James Cook's voyages.

The major indicators of New Zealand English are lexical, not grammatical. There are many words found only in New Zealand English (*marae* "sacred place", *morepork* "owl"). They are either additional to or substitutions for those used in general English. Also, many are shared with Australian English (*mob* "a group" (of sheep etc.), *mullock* "rubbish"), largely as a consequence of the common colonial experience of the two countries. So, many words which are used nowadays in New Zealand English come from Maori language. For example, every New Zealander know meanings of words *aroha* (love), *kai* (food), *mahi* (work or activity), *moana* (sea), *tama* (son, young man, youth), *tamariki* (children), *Kia ora* (Hello), *Haeremai* (Welcome), etc.

New Zealanders are naturally warm and welcoming to visitors and will appreciate any attempt to use some of the local expressions. Some of the expressions are shared with Australia. Here are some of the most common expressions and slang terms you can hear in New Zealand:

"Bob's your uncle": "Well, there you have it."

"Like a box of fluffy ducks" - Happy.

"Choice!" - Great or really good as in "That's a choice!"

"We're home and hosed" - We're successful and/or safe.

"Crikey!" or "Crikey dick!": Wow!

By now New Zealanders have grown to see their unique variety of English with fervent interest and increasing respect. Though the Maori language experienced a substantial decline, nowadays educators, linguists and writers have contributed to its renewal. Maori's formal recognition by the NZ government is accompanied by programs aimed to increase the number of Maori speakers and by a more prominent place in the arts and in the media.

Литература

1. Griffith P.. Book & Print in New Zealand: A Guide To Print Culture in Aotearoa // Victoria University of Wellington Library. <http://nzetc.victoria.ac.nz/tm/scholarly/tei-GriBook.html>

2. *Ladd H.* English, Maori, and Maori English in New Zealand // Faculty of Arts & Science, University of Toronto. <http://homes.chass.utoronto.ca/~cpercy/courses/eng6365-ladd.htm>.

3. Интернет-адрес: <https://thebigvamoose.wordpress.com/2011/06/12/how-to-speak-like-a-kiwi-in-4-easy-lessons/>.

3 место

English in the Netherlands

Яцук В. В., студ. 4 к.,

научный руководитель – Дмитриева Э. А., ст. преподаватель

There are over 300 million people in the world speaking English. The Netherlands took the fifteenth place among the English-speaking countries. The official language is Dutch, which is spoken by the vast majority of the inhabitants. But researches state that between 90% and 93% of the Dutch population claims to be able to converse in English. According to some information, the main reasons for the high degree of English speakers is the country's small size, dependency on international trade, and the use of subtitles for foreign languages on television rather than audio dubbing.

Various explanations contribute to the popularity of English in the Netherlands. Due to the small size and population of the Netherlands, and hundreds of years of having a trade and commerce economy, particularly between mainland Europe and the United Kingdom, the Dutch put strong emphasis on learning English and other foreign languages, especially German. The Netherlands was also liberated from the Germans during the WWII by English speaking troops which boosted the status of the English language. In the following decades, with American-dominated globalization, English gradually increased in importance as a lingua franca, at the expense of German and French, which both lost popularity as secondary languages in the later 20th century. Nevertheless, knowledge of more than one foreign language is still widespread compared to other states of the European Union. 70% of the population can speak German and nearly every fourth citizen can speak French.

In Amsterdam, in particular, visitors may get the impression that it is possible to live in the Netherlands for a long time without learning Dutch. A substantial number of the inhabitants of Amsterdam have English as their native language (mostly British and North American immigrants). Still most of them take efforts to learn at least some Dutch. Nevertheless, in and around Amsterdam one may find announcements, traffic signs and advertisements in both Dutch and English, or even in English only (as in Schiphol Airport). Amsterdam however already has had an English speaking

community for hundreds of years. Nowadays, most important scholarly and scientific publications in the Netherlands are in English with the exception of government related and legal publications.

English is compulsory on all levels of the Dutch secondary education system. In addition, many elementary schools teach English in the upper grades. Around 100 schools offer Bilingual Education (Dutch/English). This concept was first introduced in several high schools, but has found its way to primary schools. The aim of Bilingual Education is for the students to obtain the same level of English as the native speakers of Great Britain. Most university master's degrees are in English, and an increasing number of bachelor's degrees are in English as well. And even the first degrees of community college given in English have made their way into existence. Students are often taught to perform Internet searches in English, as the results of these obtain a far higher variety and extent of information compared to the Dutch equivalent.

In addition to the availability of the British channels BBC One, Two and World, the American CNN and the English edition of Al Jazeera, many programmes broadcast on Dutch channels are broadcast in English with Dutch subtitles. But English language children's programmes are usually dubbed. Dubbed commercials, films and TV programmes (apart from animations and cartoons) have often come to be despised by the Dutch public. People very much prefer these to be broadcast with subtitles, or even with no form of translation whatsoever.

There is a concept *Dunglish*, better known in the Netherlands as *steenkolengels* (literally: "*coal-English*"). This is a popular term for mistakes native Dutch speakers make when trying to speak English. The term's usage is loosely connected to that of other English language corruptions, such as *Engrish*. Errors occur mainly in pronunciation, word order and the meaning of words. Let's consider some examples. The Dutch word "*actueel*" means "*current*" (whereas "*actual*" in English means "*genuine*"). A Dutch person unfamiliar with the English word might therefore be confused if he or she were asked about the "*actual time*" an appointment was supposed to start. The frequent typical Dutch mistake in English is wrong order for noun adjuncts. Some Dutch speakers may use Dutch syntax when using English, creating errors such as "*What mean you?*" instead of "*What do you mean?*". In English, only certain compound nouns (such as "*schoolteacher*") can be written as one word, whereas in Dutch it is a mistake to write compound nouns as a single word. This is witnessed in errors in English texts on signs – at Schiphol Airport alone one can see signs for "*meetingpoint*", "*boardingpass*" and "*traintickets*". Also, there are some mistakes in pronunciation. Words like *third* are commonly mispronounced by Dutch speakers as *turd* and *duh*, replacing the dental fricative consonants that are not present in Dutch with dental plosives, the nearest equivalent.

It should be noted that anglophobia, or more accurately *linguistic anglophobia*, is spreading in the Netherlands. This phenomenon has evolved out of schools and companies switching to English as a medium of communication and a large number of English loanwords in the Dutch language.

Consequentially this has led to some anglophobia with some groups advocating to dispose of all English loanwords. English disease is a pejorative term for the effect of the English language on the use of linguistic compounds in written Dutch. The anglicisms (and sometimes americanisms) enter the written language as a result of being exposed to English words and expressions.

Литература

1. Интернет-адрес: <https://en.wikipedia.org/wiki/Dunglish>.
2. Интернет-адрес: http://www.answers.com/Q/Is_English_spoken_in_Netherlands.
3. Интернет-адрес: https://en.wikipedia.org/wiki/Languages_of_the_Netherlands.
4. Интернет-адрес: https://en.wikipedia.org/wiki/Television_in_the_Netherlands.
5. Интернет-адрес: <http://www.netherlands-tourism.com/dutch-culture/>.

СЕКЦИЯ 45: АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК И ЛИТЕРАТУРА В ПРОСТРАНСТВЕ МИРОВОЙ КУЛЬТУРЫ

1 место

Don't Take it Literally, or Secrets of Wordplay

Гусейнли Г. А., студ. 1 к.,

научный руководитель – Ладик Н. А., ст. преподаватель

Word play is essential for any language and, of course, English is not an exception. Wordplay can appear anywhere: in headlines, in forums, in the comments on your favourite YouTube video. That's why knowing what it is and noticing it is a rather helpful skill nowadays. So what does word play mean?

Word play is a literary technique in which the words become the main subject of the work, primarily for the purpose of amusement. There are many forms of wordplay. They all use different techniques.

Firstly, it's necessary to mention techniques that involve the phonetic values of words. Here we can find mondegreens and other forms.

Mondegreen is a mishearing of a phrase in a way that gives it a new meaning. Why it is called mondegreen, you may ask. The word mondegreen is a mondegreen itself. The term was first used by Sylvia Wright, an American writer. When she was little, her mother read her a Scottish ballad "The Bonnie Earl O'Moray". Instead of hearing "and laid him on the green" she heard "and lady Mondegreen". This was the birth of this term.

Mondegreens have happened to you for sure. When you listen to a song, a poem or watch a TV show. There are many expressions and words that are homophonic and you don't always know whether what you heard was right or wrong.

People often share their Mondegreens on the internet, that's why it's easy to find examples. This is how I found an example with Jimi Hendrix's song 'Purple Haze'. When he sings "Excuse me while I kiss the sky", the sky sounds just like 'this guy'. Another example is from a song "Ten O'clock Postman" by The Secret Service. When it's sang "Ten O'clock Postman bring me her letter", you hear 'cholera' instead of 'her letter'.

Let's get into other techniques. It involves letters. Here we can find backronyms, anagrams and other.

A backronym is a phrase back-formed by treating a word as an acronym, when it's not one. Let's see some examples. SOS turns into Save Our Spirits. SOS is not an acronym; it is just how the signal is called. But this is a funny thing you can do with it. Another example is Golf. It turns into 'Gentlemen Only Ladies Forbidden'. There is also an encouraging example: Fail – First Attempt in Learning.

It's also necessary to mention anagrams. Anagram is a word or a phrase which is made of another word by rearranging the letters in the original word or phrase. You can find anagrams everywhere. For example, the name of the band 'Imagine Dragons' is an anagram and nobody knows what exactly hides behind those letters. Anagrams are common with words we use every day. For example, the word mother-in-law can be turned into 'woman Hitler'. People also have fun with names of popular people and turn them into anagrams. Osama bin Laden, for example, becomes 'A bad man (no lies)'. The funniest thing about anagrams is that they often show the true side of things.

There are also techniques that involve semantics and the choosing of words. The forms include neologisms, puns and other.

One of the types of neologisms is portmanteau. Portmanteau is a new word that is made by fusing two words or morphemes. It's really common. We use so many words that are portmanteaus not realising that. The examples are workaholic (work and alcoholic), vlog (video and blog), twerk (twist and jerk), fandom (fanatic and kingdom), cosplay (costume and play) and of course it's not the end of the list.

And the last one is a pun. A pun appears when people deliberately mix two similar-sounding words. Another great example of a pun is a quote from The Hitchhiker's Guide to the Galaxy by Douglas Adams. "What's so unpleasant about being drunk?" – "Ask a glass of water!" Being drunk means two things. It means being affected by alcohol and also it means, literally, being drunk by someone. It is a really fun way to answer a question like that. A similar joke is this one: "I was

wondering why the baseball was getting bigger. Then it hit me”. Again there are two meanings of word ‘hit’ used in this one. It can mean physically being hit by something that was thrown at you or having an epiphany.

To sum up I would like to explain why it is important to study the word play. It’s something that appears really often when getting inside of an English speaking environment. When reading books in English, listening to songs, watching TV shows. In my opinion understanding jokes is important for understanding culture and trying to adapt.

Литература

1. Интернет-адрес: <https://www.oxford-royale.co.uk/articles/english-puns-wordplay.html>.
2. Интернет-адрес: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_forms_of_word_play.
3. Интернет-адрес: <http://www.fun-with-words.com>.

2 место

Northern Ireland and the Republic of Ireland: Two Countries

Болотько А. Ю., студ. 2 к.,

научный руководитель – Полупанова Е. Г., к. пед. н., доцент

The purpose of this paper was to identify differences and similarities between Northern Ireland and the Republic of Ireland. They are parts of the same island and closely linked in many ways: history, culture, traditions.

Our project was divided into two parts. The first part set the stage for understanding the historical process till the XXI century. The second part aimed at considering current situation. Our work was based on two main types of activity: an analytical (the process of gathering data and moving from data to interpretation) and practical (participation in the conference).

Politically, Ireland is divided between the Republic of Ireland (officially named Ireland), which is a sovereign nation and Northern Ireland, which is part of the United Kingdom. Just under 4.6 million live in the Republic of Ireland and just over 1.8 million live in Northern Ireland.

The currency for the Republic of Ireland is the Euro and for Northern Ireland is the Pound Sterling. Proper currency is required when traveling between the Republic and Northern Ireland.

Ireland is a constitutional republic with a parliamentary democracy based on the Westminster model with a written constitution and a popularly elected president who has mostly ceremonial powers. The Government is headed by a prime minister.

Since 1998, Northern Ireland has devolved government within the United Kingdom. The UK Government and UK Parliament are responsible for reserved and excepted matters.

There are a number of languages used in Ireland. Since the late nineteenth century, English has been the predominant first language, displacing Irish. A large minority claims some ability to use Irish, and it is the first language for a small percentage of the population.

In the Republic of Ireland, under the Constitution of Ireland, both languages have official status, with Irish being the national and first official language. Northern Ireland has no official language, however English is the de facto official language of the United Kingdom and both Irish and Ulster-Scots are recognised regional languages.

The origins of problems in the region stretch centuries back to the Anglo-Norman intervention of Ireland in 1167, when England first laid roots in the area. Despite some intermingling of the English and Irish population, the two were never completely united.

Then, in 1798 a rebellion broke out in Ireland, organised by the United Irishmen, a revolutionary republican group. The rebellion lasted for several months. Out of this act the United Kingdom was created, the Irish parliament was abolished and the Church of Ireland and England were united.

With the advent of World War I, political, movement named Home Rule, was pushed to one side in Britain. And a distracted Britain offered the perfect setting for the Military Council of the IRB to plan an uprising.

The Easter Rising of 1916 did indeed catch the British off guard. Nevertheless, the rebellion was swiftly crushed and the key figures rounded up. Britain had won the battle. But they had not won the war.

There was no longer time to deal with the 'Ulster Question.' In May 1921 the Government of Ireland Act was passed, splitting Ireland into two. Six predominantly Protestant counties in Ulster become known as the 'North' and the remaining 26 counties formed part of the 'South.'

A typical Irish tradition is probably hundreds of years old. March 17th marks the day of St Patrick, celebrated by millions of people around the world. In Ireland, St Patrick's Day was always held as an important religious day to celebrate the teachings of Christianity by St Patrick.

Samhain is a Gaelic festival marking the end of the harvest season and the beginning of winter or the "darker half" of the year. Traditionally, it is celebrated from sunset on 31 October to sunset on 1 November, this places it about halfway between the autumn equinox and the winter solstice.

Irish food. Champ (made by combining mashed potatoes and chopped scallions with butter and milk , and optionally, salt and pepper). Dulse is a seaweed. Fresh dulse can be eaten directly off the rocks before sun-drying. Sun-dried dulse is eaten as is or is ground to flakes or a powder. It can be pan-fried quickly into chips, baked in the oven covered with cheese, with salsa, or simply microwaved briefly.

Yellowman (or Yellaman or Yellow Man) is a traditional Irish toffee, yellow-golden in colour and brittle (often referred to as honeycomb candy or sponge toffee). It is authentically made in big blocks from which small pieces are hammered off and served in small paper cone cups.

The dancing traditions of Ireland probably grew in close association with traditional Irish music. Although its origins are unclear, Irish dancing was later influenced by dance forms from the Continent, especially the Quadrille. Travelling dancing masters taught all over Ireland, as late as the 18th and early 19th centuries. During this time, places for competitions and feis' were always small, so there was little room for the Dance Masters to perform. They had to dance on tabletops, sometimes even the top of a barrel. Because of this, the dancing styles were very contained, with hands rigid at the sides, and a lack of arm movement and travelling across the stage. As time went on, larger places for dance competitions and performances were found, so styles grew to include more movement, more dancing across the stage as seen, for example, in Riverdance.

The results of the study are presented in brief. The findings of the project give a better understanding of the differences and similarities of the Republic of Ireland and Northern Ireland which are important for our British Studies course.

3 место

Differences between British and American TV

Масюк М. М., студ. 1 к.,

научный руководитель – Ладик Н. А., ст. преподаватель

Would you give up watching TV forever for one million dollars? More than 50% answered 'negative' in a survey made few years ago. To my way of thinking it's not a surprise. Today we cannot deny the fact that television is an integral part of our lives. As an average teenager I reviewed a bunch of TV shows, most of which were either American or British. That's why I decided to hold a research on differences between American and British television. It took plenty of time to sort all information but in the end I have managed to highlight some very notable differences between the two countries' television practices, standards and traditions.

My first object of research is advertising, which plays an important financial, cultural and informative role in our modern society. As we know the most popular channel in British broadcasting is BBC One, on which there are no adverts during the shows. After they've finished the program, there may be trailers for future shows, or a message about one of the BBC's charity campaigns, but no commercials and no sponsors. On the other hand American TV has both commercials and sponsors. Therefore they have to break off the scene at the most interesting moment, to keep the audience after all commercials.

Taking differences you should also know about TV License. Generally, if you want to watch English broadcasting in the UK, you have to buy a TV License. UK TV license costs about £145, although you may be entitled to a reduced fee in some cases. Practically all this fee helps BBC to keep quality of the programming across its radio, television, and internet outlets. United States, however, do not demand such fee. In this case all Public broadcasters can do is to rely on public donations and company sponsorship to generate annual funds.

For what concerns nudity and profanity both countries place strict limitations on what they think “dirty” programming. At the same time Britain adopts a rather more relaxed approach to censorship than the United States. Britain’s version allows nudity and profanity to be showed on television after 9pm, while such content is available only after 10pm in the United States.

I’m inclined to believe that the most suitable way to compare TV of both countries is to compare their comedy and drama shows. The brightest example - number of episodes per season. Most British drama or comedy shows have quite a short season and I feel one very good reason for this. British comedy is a writer’s medium. The average amount for comedies is just six-seven episodes per series. The scripts are almost always written and expanded by one or two people, then taken to production. American comedy is a producer’s medium. Here characters are elaborated, the idea is worked up, and then it is handed over to a larger group of writers to flesh out into actual scripts. That’s why British Sherlock has only eleven episodes, while American Elementary ends up with 94.

It strikes me that a bit cheesy American soaps are on during the day. It doesn’t mean that there’s anything wrong with the people engaged or that they don’t act well enough. Just as productions, they know their time and place, and everyone respects this. It is also true to say that soaps are the most popular TV shows in Britain, and given a far more respectful time of it, primarily because they depict the extraordinarily eventful lives of the British from working class backgrounds.

Some people point out that Americans pride themselves on having good shows. The quality of the show in many cases depends on the plot line. Unfortunately, this very plot is quite common in all American shows. They use the same twists and turns because as long as it’s cranking out the money, the company continues the show. What I’ve noticed with British shows though is that they tend to switch it up with things audiences haven’t seen before. They try to add some originality, which undoubtedly attracts people. For instance, we all have heard about The Vampire diaries and the shows and books that took place afterwards. On the other hand, Doctor Who will keep fans under tension and mystery throughout issue that possibly makes it so popular.

We can’t also deny a paradigm shift between British and American science fiction that help us to see society’s self-image. Star Trek (USA), which was filmed in the ’60s, is about putting aside

racial and political tensions and passes forward into space as one united race. The simultaneous Doctor Who, on the other hand, showed an screwball old man, slightly past his prime, puttering around time and space in a device which is a little careworn, and yet utterly charming. In Star Trek, the ship works perfectly, because it is served to by a huge maintenance crew. In Red Dwarf (UK), there's a huge ship, but only one person and the central computer has gone a bit doolally. Even Star Wars is blessed with an Imperial Empire and a Rebel Alliance. For the above mentioned we can see that Americans unite troops together for the big push, while British characters act on their own.

The last huge difference that I have observed is Cast Appearances. American shows are just a bit over the top when it comes to the 'average' human being. It's pretty hard to believe that we can see on the streets people who claim to be "average looking", because there are just a few ones with such a star stellar look. We are ordinary human beings and it's not too surprising that we are pleased to see good-looking people on TV. Of course, I'm not saying that British shows don't have attractive people, because that's absolutely not true, but they're just a little less glamorized, less sparkly than in American shows. The point is, the British appear to be considerably less shallow when it comes to their actors. They don't need a couple of supermodels to tell a compelling story.

All of the above are the main differences between televisions of the two countries. As you can see, even after spending a research, I still find it difficult to say which one is better, because most of the time the choice depends on man's personal preferences. Anyway, there is one thing that I can tell you without any doubts. Whether we like it or not, television has changed the way we live our lives. For many of us television became the main source of entertainment and a way to become a part of some other reality. While it's still my firm belief that if someone has any free time to see the new show, it is better to spend these precious hours with family and friends or simply leave a room and have a walk. After all, the real world that surrounds us is much better than television fiction.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.bbc.com/tv/>;
2. Интернет-адрес: [http://www.bbcamerica.com/anglophenia/2012/01/five-bizarre-things-about-british-television](http://www.bbcamerica.com/anglophenia/2012/01/five-bizarre-things-about-british-television;);
3. Интернет-адрес: http://www.imprintmagazine.org/arts_and_entertainment/difference_between_american_and_british_tv.

СЕКЦИЯ 46: «MANAGING SUCCESSFULLY ACROSS CULTURES» – «ДЕЛОВЫЕ КУЛЬТУРЫ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА»

1 место

Refugees' Assimilation in European Cultures

**Гурьянова Д. А., студ. 4 к., Неборская М. А., студ. 4 к.,
научный руководитель – Дубинко С.А., к. филол. н., доцент**

Since the summer of 2014, Europe has been struck with its worst refugee crisis since the Second World War. Millions have fled their war-ravaged homelands in search of safety, causing political turmoil in a continent still recovering from economic disasters.

The EU response to the refugee crisis has been chaotic and divisive, characterized by squabbling over sharing responsibility, cascading border closures and finger-pointing. Many EU governments are focused on preventing arrivals and deflecting responsibility to neighbouring countries [1].

The task of absorbing the migrants has been left to Germany and Sweden, with a bit of help from the Netherlands and a few other countries. The problem is that Europe was not been prepared for mass influx of migrants. German and Swedish eagerness to welcome so many refugees has gradually been worn down. The events of New Year's Eve in Cologne and other German cities may have buried it for good.

The level of life in Europe is one of the highest in the world. It is an ideal place for refugees: there are good social benefits, a relatively low level of xenophobia, large migrant communities.

In many EU countries (especially in the east) people believe that the problem of refugees is not their concern and are strongly against them. Others think differently: if we can't accept refugees it means we are not able to solve the problem, turning potentially useful members of society into illegal immigrants.

There are several reasons why European people are against migrants. Some of them are afraid of Islamization, others – the creation of ghettos. Some people assume that migrants will take their jobs, others are adherents to Nationalism (though they are afraid to say it openly). Migrants are paid unemployment benefits, but now during these hard times there is not enough money in Europe.

The Germans and British hold the most positive views of immigrants, while Greeks and Italians hold the most negative views, according to the surveys performed.

Germany is Europe's economic engine and its most populous nation. It is also home to 6 million immigrants born outside the EU, which makes the highest figure as compared to any EU country. Two-thirds (66%) of Germans say immigrants are a strength because of their hard work and talents, while just 29% say immigrants are a burden because they take jobs and social benefits. However Germans have the most negative views of immigrants when it comes to crime, with 48% of Germans saying immigrants make criminal situation worse in their country. In addition, Germans were among those who are likely to say that immigrants fail to assimilate.

In the United Kingdom, by contrast, views toward immigrants are more uniformly positive. About half (52%) say immigrants are a strength. At the same time, just 20% in the U.K. say immigrants are more to blame for crime than other groups, among the lowest shares in Europe. As far as assimilation is concerned, about half (47%) say immigrants today want to be distinct from the U.K. society.

People in Greece and Italy have the most negative views toward immigrants of the European countries surveyed. Besides the fact that both nations' economies have struggled since the recession, they both felt the impact of the first waves of African and Middle Eastern migrants.

In both countries, about seven-in-ten say immigrants are a burden. The nations also have some of the most negative views of immigrants on crime, with about half in Greece (51%) and Italy (45%) saying immigrants are more to blame for crime than other groups [4].

As we have mentioned, people are afraid of Islamization and their fears are justified to some extent. Indeed, most of the refugees are Muslims (although there are Christians in Nigeria, Eritrea and Syria). But only in the few EU countries, Muslims make up more than 10% of the population. Even in Germany, where there is a very high proportion of migrants from Turkey, the figure is 7%. The current wave of immigrants most likely won't have much impact.

It is also worth mentioning that multiculturalism is one of the most important achievements of Europe. A few decades ago migrants from Muslim countries were invited deliberately to Germany, France and Sweden.

Rather than succumbing to moral panic, Europe needs to work out how to manage the flow of refugees and help them assimilate. A good step to start would be to insist that they obey the law. Police in Cologne clearly failed to take on the harassers. Perhaps they did not recognise what was going on quickly enough, or were afraid of being accused of racism. Or it may have been a mere incompetence. Asylum-seekers who flout the law should face prison or deportation.

When it comes to assimilating new arrivals, Europe could learn a thing or two from America, which has a better record in this regard. It is not "culturally imperialist" to teach migrants that they must respect both the law and local norms such as tolerance and sexual equality. And it is essential to make it as easy as possible for them to work. This serves an economic purpose: young foreign

workers more than pay their way and can help solve the problem of an ageing Europe. It also serves a cultural one: immigrants who work assimilate far more quickly than those who are forced to sit around in ghettos. In the long run most children of migrants will adopt core European values, but the short run matters too [2].

Литература

1. Интернет-адрес: <https://www.hrw.org/news/2016/01/13/europe-integrating-refugees-next-big-challenge>.
2. Интернет-адрес: <http://www.economist.com/news/leaders/21688397-absorb-newcomers-peacefully-europe-must-insist-they-respect-values-such-tolerance-and>.
3. Интернет-адрес: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2016/02/daily-chart-5>.
4. Интернет-адрес: <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2015/09/24/what-americans-europeans-think-of-immigrants/>.

2 место

Interaction of Culture and Business: German Style

**Игнатъев В. Г., студ. 4 к., Шумик К. Н., студ. 4 к.,
научный руководитель – Дубинко С. А., к. филол. н., доцент**

Whether they like it or not, all of the people working internationally are faced with the challenge of having to communicate and interact with people from countries other than their own. Amongst the industrial nations, Germany is an important player in international business. For this reason many Germans come into daily contact with people of all nationalities on a business level, be it face to face or via modern telecommunications. For non-Germans, it is important to have as much information about Germans as possible in order to be prepared. Only by keeping the other person's perspective in mind can they adjust to the specific behaviour and expectations of their counterparts.

Germans are often described by non-Germans as having the following qualities: punctual, precise, target-oriented, disciplined, plan-oriented, bureaucratic, professional, principled, reliable, organised. This list is certainly made up of stereotypes and/or prejudices. Nevertheless, behind these stereotypes stand cultural standards which determine the behaviour of people within the cultural group.

In many respects, Germans can be considered the masters of planning. This is a culture that appreciates thinking and knowing what they will be doing at a specific time on a specific day. Careful planning in one's business and personal life provides a sense of security. Rules and regulations allow people to know what is expected and plan their life accordingly.

Germans believe that maintaining clear lines of demarcation between people, places, and things is the surest way to lead a structured and ordered life. Work and personal lives are rigidly divided. There is a proper time for every activity. When the business day ends, you are expected to leave the office. If you must remain after normal closing, it indicates that you did not plan your day properly [1].

Another general trait of the German culture is their attitude to the home. Germans take great pride in their homes. They are kept neat and tidy at all times, with everything in its appointed place. In a culture where most communication is rather formal, the home is the place where one can relax and allow your individualism to shine. It is imperative that common areas such as sidewalks, pavements, corridors (in apartments), and steps be kept clean at all times.

The most important German cultural standards are: focus on the task, value of structures and rules, avoidance of uncertainty, punctuality and directness of communication.

The task is the central and dominant issue in all business interactions and also determines the style of communication [2]. The relationship level assumes a more subordinate role in professional life. Germans usually think that operating at the task level should form the basis of all business contacts.

In German companies, there are countless rules, regulations, procedures and processes. German business people prefer contracts and written agreements of all types. On the one hand, this underscores a consistency and high degree of mutual obligation. On the other hand, this principle leaves little room for flexibility and individual determination.

The approaches described above have a strong impact on the relationship with regard to time. Appointments are precisely planned and it is expected that times which are set are adhered to. Punctuality is a matter of good manners.

Germans communicate very directly and explicitly. They formulate important statements directly and openly and without 'window dressing'. They can appear rude and threatening without meaning to or even noticing it. In return, they do not easily recognise and respond to verbal subtleties such as indirect hints, messages 'between the lines' and many non-verbal signals. They can therefore often miss the decisive content of an interaction.

As far as business meetings are concerned, Germans like to attend them having done a considerable amount of preparation in order to debate their points of view with conviction. Some people charge that German's have always made up their minds on an issue before arriving at a meeting but this is not necessarily the case. They just want to argue their view point thoroughly and support it with well-researched data [3]. Meetings are often large with a designated specialist from each area involved in the matter under discussion. People are expected to contribute to the debate

when discussions touch upon their area of expertise but are not necessarily expected to have an opinion on everything.

Culturally-specific behaviour can be explained on the basis of cultural standards. This can aid in understanding what would otherwise be irritating, unusual and strange events. This knowledge is therefore an important basis for constructive cooperation between members of different cultures.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.commisceo-global.com/country-guides/germany-guide>.
2. *Schroll-Machl S. Doing Business with Germans: Their Perception, Our Perception / Sylvia Schroll-Machl. – 3rd edition. – Vandenhoeck & Ruprecht, 2008. – 221 p.*
3. *Schroll-Machl S. Understanding German business culture / S. Schroll-Machl // Expatica [Electronic resource]. Mode of access: <http://www.expatica.com/de/employment/Understanding-German-business-culture_100983.html>. Date of access: 17.04.2016.*

3 место

The Issue of Gender Equality\Inequality in Intercultural Communication

Лапицкая Д. В., студ. 4 к., Чалай К. В., студ. 4 к.,

научный руководитель – Дубинко С. А., к. филол. н., доцент

Gender equality is more than a goal in itself. It is a precondition for meeting the challenge of reducing poverty, promoting sustainable development and building good governance.

Kofi Annan

Communication problems are common to most relationships. In fact, many communication problems are gender-related and thus exist in both intercultural and monocultural relationships. The satisfactory negotiation requires both business partners to adjust their perceptions of gender roles, selfhood and identity. In intercultural relationships the culturally determined gender-roles are often re-examined and revalued [1]. Well, how does our gender affect us in our intercultural interactions? Gender has a great influence on all sides of human communication and raises many profound social matters. Let's talk about stereotypes. Women and men are often considered to be from different planets. They speak as if they have different dialects and sometimes don't even understand each other completely. Differences remain on the surface with respect to which emotions are acceptable to display in various cultural settings, and by whom. For example, it may be more socially acceptable in some setting in the United States for women to show fear, but not anger, and for men to display anger, but not fear. In most Western countries it is considered normal for two men to shake hands. In some Asian and Islamic countries it is considered normal for men to kiss each other, either on the cheeks or on the lips. Some countries also consider men holding hands to be

normal. Islamic cultures generally don't approve of any touching between opposite genders (even handshakes), but consider such touching (including hand holding, hugs) between members of the same sex to be appropriate. It is important to understand that there are likely to be significant gender differences in paralanguage. For example, in North America men generally prefer face to face conversation, and maintain direct eye contact longer. In contrast, women often converse standing side by side but closer together. Male handshakes lean to be firmer. North American women are usually more reserved in their use of bold gestures but use more facial expressions (especially smiles) and are more skilled in interpreting them. In Japan, women most often speak with an artificially high pitch, especially when conversing with men in a business or official setting [2]. Women have never been in a stronger position to lead, change and shape the economic, social and political landscape. The 21st century has seen a dramatic shift in "traditional" family dynamics and greater recognition of gender in legislation has helped pull apart gender-role divisions. For example, women are still less likely than men to be associated with leadership positions in the UK: they account for 22% of MPs and peers, 20% of university professors, 6.1% of FTSE 100 executive positions, and 3% of board chairpersons. Overcoming stereotypes and unconscious bias can only be achieved if we are all willing to address our own immediate judgments and can put in place practices and procedures to mitigate their potential effects. The research consistently shows that groups perform to a higher standard if the gender balance is even, or when women outnumber men. For example, Catalyst research found that companies with high-level female representation on boards significantly outperformed those with sustained low representation by 84% on return on sales, 60% on return on invested capital, and 46% on return on equity [3]. Gender equality is achieved when people are able to access and enjoy the same rewards, resources and opportunities regardless of whether they are a woman or a man. Many countries worldwide have made significant progress towards gender equality in recent decades, particularly in areas such as education. However, women continue to earn less than men, are less likely to advance their careers as far as men, and are more likely to spend their final years in poverty. Gender inequality is not only a pressing moral and social issue but also a critical economic challenge. If women – who account for half of the world's working-age population – do not achieve their full economic potential, the global economy will suffer. In a "full potential" scenario in which women play an identical role in labor markets to that of men, as much as \$28 trillion, or 26 percent, could be added to global annual GDP by 2025. MGI's full-potential estimate is about double the average estimate of other recent studies, reflecting the fact that MGI has taken a more comprehensive view of gender inequality in work [4].

Литература

1. Интернет-адрес: http://www.familiacub.fi/duo_themes_relationship_4.html.
2. Интернет-адрес: http://ajabs.org/ajabs/5%20Saurabh%202_2_.pdf.

3. Интернет-адрес: <http://www.theguardian.com/business/economics-blog/2013/dec/06/gender-equality-women-stereotypes-stop-progress>.

4. Интернет-адрес: <http://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/how-advancing-womens-equality-can-add-12-trillion-to-global-growth>.

**СЕКЦИЯ 47: «UNDERSTANDING ECONOMICS
AND TOURISM» – «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ
ЭКОНОМИКИ И ТУРИЗМА» (ПРОФЕССИОНАЛЬНО
ОРИЕНТИРОВАННОЕ ОБЩЕНИЕ ЭКОНОМИСТОВ-
МЕНЕДЖЕРОВ)**

1 место

Unfavorable Image of Belarus: Delusion or Reality

Гиль Н. М, студ. 3 к.,

научный руководитель – Курачек О. Ф, ст. преподаватель

Tourism industry has the third position in world international tourism receipts which are 1,25 billion dollars. Every year countries receive an income, which is from 10 to 60 percent of their GDP. Economies boost, welfare of a nation increases. But the situation in Belarus is a little bit different.

The world has several leaders in tourism arrivals. The first place occupies France with 83 million people. Second place occupies the USA with 69 million people. Spain is on place three with 60 million arrivals. China has 55 million arrivals and on the fifth place is Italy with 47 million people [2].

But according to Belstat 137 000 people visited Belarus in 2014 [1]. It's only 0, 026% of world international travelers. International tourism receipts in Belarus are 722 million dollars. This figures make people be interested in what attracts people to China and what repels them from Belarus.

For France 83 million people is quite enough. What draws their attention? Firstly, there is an endless row of sightseeing. Architecture, nature, intangible heritage, historical cities- all these things are in abundance in France. But it's not the only thing that makes people spend their money in the Fifth Republic. Developed infrastructure and top-notch services is the secret of success. Broad routes, classy hotels, tasty food bring nearly 56 billion dollars every year.

The same picture is in the United States. Fast americanization makes people be eager to see the country with their own eyes.

Spain has the third place because of the sea and such cities as Barcelona, Santiago-de-Compostela, the Canary and Balearic Islands.

But we also have things to be proud for. We have rich history, lots of castles and palaces, favorable climate, unique culture, millions of lakes, national parks, places of worship.

The list is quite impressive. But we still have only 137 000 visitors. Let's dive in the problem. What may repel visitors?

- Visa. In order to fully reap the socio-economic benefits international tourism can bring to a country, it is necessary to put in place conditions that make the country competitive among which most important to make it easy to visit. Traditional visa costs 60 euro, but long-term visa costs 150 euro. Visa for British people costs 114 dollars for 5 days. For US citizens the price is 160 dollars.

- Expensive flight. Belavia being the monopolist sets high tariffs. For example, Minsk-Karaganda return ticket for 400 \$ in comparison with Moscow-New-York return ticket for 450\$.

- Expensive hotels. The price in out five-star hotels is twofold higher than the price of rented flats. That's why hotels most of the time stay empty.

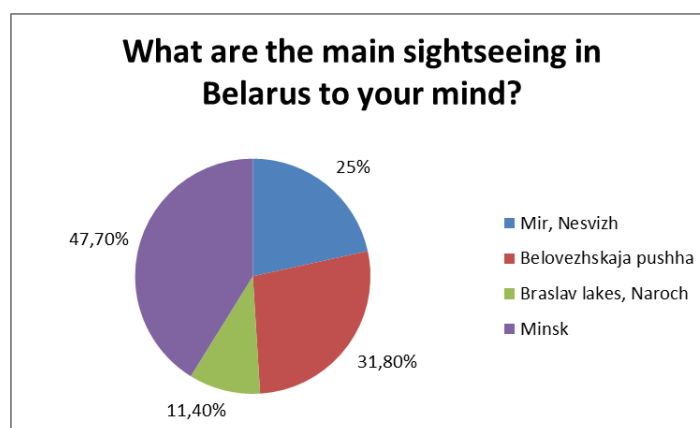
- Infrastructure is well-developed only in Minsk and some other region centers. So for those who got used to excellence the range of attractions becomes narrower.

- For further development qualified staff is needed. Our educational system provide students more with general knowledge than with specific one.

To analyse all these things a research has been done about the image of our country in the eyes of foreign students of the Faculty of international relations. The following questions were asked :

- Where are you from?
- What do you associate Belarus with?
- What are the main sightseeing in Belarus to your mind?
- Is Belarus a well-known country in your native place?
- Are you satisfied with your life here?

40 foreign students took part in the research. 43,2 % of them associated our country with hospitable and helpful people. 35,1% associated the country with endless lakes and forests. 47,7 % said that the main sightseeing is Minsk, while 31,8 and 25 % concluded that Beloveschskaya pyscha and Mirsky/Nesvischsky castles are important correspondently. But 74,4 % said that Belarus is not a well-known country in their native place. Most of the students are from former Soviet countries, about 10% are from Europe, China and Balkan states.



In accordance with the research we can conclude, that the potential of the country is well-known among foreign students, but the country itself is not a popular destination in the countries of origin of students.

It's not enough only to talk about problems. They need to be solved. And there are several suggestions.

- To invest money in tourism infrastructure and not only in palaces of sports.
- To consider visa tariffs and make visa facilitation.
- To let low-cost companies in the country.
- To lower prices in the hotels.
- To shift teaching process from econometrics to subjects in the specialty.

Being tolerant and friendly is great, but it should be combined with actions, brains and effective marketing strategy.

Литература

1. Интернет-адрес: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/turizm/operativnyye-dannye_16/turizm_v_rb_v_2013/index.php?sphrase_id=62367.
2. Барометр международного туризма ЮНВТО от 12 августа 2014// Барометр международного туризма ЮНВТО.-2014- №12.- С 8-14.

2 место

How to improve quality service in the hospitality industry?

**Чуравцова Ю. Д., Капура А. Д., студ. 3 к.,
научный руководитель – Дрозд А. Ф., к. филол. н., доцент**

If there is a place where customers pay special attention to the quality of the service they receive, it is in the hospitality industry. Quality in the tourism and hospitality industry involves consistent delivery of products and guest services according to expected standards. Delivering quality service is one of the major challenges the hospitality managers will be facing in the

following years as it is an essential condition for success in the emerging, keenly competitive, global hospitality markets [1].

To give a good receipt of high quality service in the hospitality industry, we have done research based on our own experience while visiting different Belarusian hotels (Hampton, Renaissance, Marriott) and talking to managers. Taking into consideration the whole information we got, we have decided to make associations with sensual notes of hospitality. There are "7 sensual notes of hospitality": "Vision", "Hearing", "Smell", "Taste", "Touch", "Intuition", "Impressions".

The first note is "**Sight**" – **architecture, painting, and interior**. It appeals to our ability to see the surroundings, to assess the form and volume the composition of the subject environment. However, hoteliers have succeeded in this method of impact on the guests. The most fashionable architects and designers involved in creation of the hotels. For instance in every room of the new cool hotel Hampton by Hilton in Minsk there are pictures of Belarusian sights.

The second "sensual note" "**Hearing**" – **music, radio, TV** is a person's ability to hear a variety of sounds and melodies. Today, in cafés, restaurants, hotels and stores pleasant background music sounds. Such a kind of practical marketing allows you to make the consumer be positive, more loyal to the products and services offered. Hotel Victoria uses the famous single, «Eagles» - «Hotel California», released in 1976. It is sung to the hotel, which cannot be left ever! Although the song is not dedicated to any particular hotel it has become the unofficial anthem of all hotels in the world.

The third sensual note is the sense of "**Smell**" – **scents**, as aromas along with the sounds can be associated with brands. Hospitality brands worldwide are using fragrance to their advantage, knowing that a signature scent leaves a truly lasting impression on guests; one that remains vivid long after their stay is over. Because our sense of smell is linked directly to the part of the brain responsible for memories and emotions, fragrance plays a crucial role in how we remember and experience things. The right scent has the power to reinforce your brand message and connect with your guests on a unique level. Data shows that the power of scent drives loyalty and guests will return to your hotel. For instance, most major international hotel chains—including Sofitel, Le Meridien and The Ritz-Carlton—already diffuse their unique aromas throughout their properties and many of them began selling a hotel's fragrance in sprays, sticks and candles [2].

The next sensual note "**Taste**" – **food, gastronomy** is expressed in terms of cuisine and gastronomic traditions of the hotel. It's often been said that one way to win over someone's heart is to appeal to their appetite. Furthermore, in the hotel industry cuisine - a key element of hospitality: gastronomic hotel line sometimes becomes the decisive factor in assessing the quality of hotel services. If we look at belarusian hotels, a year ago "President Hotel" has launched a project that

contributes to the promotion of national cuisine. Every Saturday from 12:00 e 16:00, the restaurant serves national dishes. Innovation has become well-loved not only by the guests of the hotel, but also by the citizens.

The fifth note is **"Touch"** – **softness, luster, warmth and comfort texture**. Hoteliers shouldn't overlook the textures, fabrics and materials that make up their property's marketing materials and language. Hotels have a unique opportunity to convey the feeling of luxury or sumptuous comfort by accurately and animatedly piquing people's sense of touch. Look how much your sense of touch is activated just by adding materials and fabrics in this description:

“Beautiful headboards vs Floor-to-ceiling velvet and leather headboard”

"Intuition" – **peace, security, caring**, called "sixth sense" is important in any business, but especially in the service sector. The idea is to systematically create new services (personalizing the situation to the customer and the available resources) to meet customer needs, taking into account the circumstances. Staff members must be trained in revised work tasks, but they must also be empowered to make decisions about the unique needs, if any, of the guests being served. Empowerment is the act of granting authority to employees to make key decisions within the employees' areas of responsibility.

The last sensual note is **"Impressions"** – **emotions, feelings, experience**. The power of impressions - it is always the result of a kind of total and virtuoso game in which all the "sensual notes" sound.

One more good advice we would give to a hospitality organization is to provide memorable experiences that exceed guest expectations when possible, but know when enough is enough. Deliver more than the guest expects, but not more than the guest wants. For instance, even in high-level restaurants like in “Druzya” in Minsk no one will accuse you of non-observance of some norms of etiquette and waiters are not too stiff, so a guest feels there like home. And treating each customer like a guest, and always start with the guest – is another key option to success.

All in all, it should be emphasized that the use of "sensual notes" should be, of course, delicate and balanced. Every hospitality organization should realize that your customer doesn't care how much you know until they know how much you care.

Літэратура

1. *Hayes D.* November Revenue Management for the Hospitality Industry / D. Hayes // Peace Palace Library – 2011. – 374 p.

2. *Barrows C., Powers T.* Management in the Hospitality Industry / C. Barrows, T. Powers, Management // John Wiley & Sons, Inc. – 2012. – 528 p.

New options for free independent travellers

**Тудвасева Я. А., студ. 3 к.,
научный руководитель – Дрозд А. Ф., к. филол. н., доцент**

Since the 1980s, tourism has grown and developed in ways that not even the best forecasters could have predicted. Tourism today is one of the most dynamically developing branches of global economy. According to UNWTO, international tourist arrivals grew by 4.4% in 2015 to reach a total of 1,184 million in 2015 and it's in 47 times (!) more than in 1950th [1].

Although tourism seems to be the most natural of activities to many people around the world today, to many others, who lack the financial means to travel, it seemed earlier an almost impossible dream. But the power of information and communication technologies is so great in tourism today that it has become possible for everybody to go to a single website and put together a 'package holiday', choosing the transport, accommodation, and other options at a low price [2].

The recent boom in low-cost independent travel is seen as a step towards making tourism available to everybody. Independent tourism is becoming more and more popular nowadays. In some countries of West Europe it has even been recognized as a separate segment of the tourist market.

This modern trend in tourism is known as 'Free Independent Traveling'. As everybody knows, it provides a lot of new options for travelers, like an opportunity to visit any place on the planet and any sights, that opening something new, that isn't shown often to the mass tourists. Another profit of FIT-tourism is to create everything as you like, setting up a traveling route under the personal opportunities, preferences, interests etc.

Moreover, to save your money, you can use special offers of hotels, airlines and other providers, and choose only what is necessary at a particular time and in special conditions. For example Timeshare, which can be described in such a way: you pay 15 thousand dollars and never care for the rest. For this money you redeem room in the hotel and receive every year for two weeks you spend holidays in an exotic Pacific bungalow or in cozy apartments by the Mediterranean Sea. And of course you can have an opportunity to receive everything best and exclusive and do not believe tour operators, that sometimes present us disastrous tours [2].

Now let me turn to the latest Internet innovations that cause the growth of FIT-tourism. A crucial step to this was emergence of the websites of online hotel booking (Booking.com, Airbnb.ru Trip Advisor) and electronic tickets of an avia-, railway, bus and other transport companies (for example, low-cost airlines Wizzair, AirBatic, Ryanair). One more pillar of independent travelings is

enhancement of the international payment service providers (for example, PAY PASS). Now it is possible to organize a trip nearly to any point of the world.

As for independent tourism in Belarus, it still can't be defined as a separate segment in our market. Not everyone is ready to spend time for searches as they got used to select and acquire already prepared package of services "all inclusive". In practice the tourists with children who don't know foreign languages, the lazy or not having time for the independent organization trips wishing attending or buying the "burning" permits some days before embarkation resort to purchase of ready rounds. And it is quite good, but, in connection with recent events, it isn't so safe as it seemed [3].

As my survey shows, the vast majority of the students of the Republic of Belarus aged from 18 till 25 years, often organize their travelings independently (about 64 %), and only 20% of students more use services of travel agencies. Most of respondents answered, that it is favorable and it is convenient, namely a freedom of movement, an opportunity to adjust periods of stay in this or that place directly during traveling. It is revealed that the most popular website to book hotels is Booking.com (about 65% of respondents), 15% use TripAdvisor.ru and Airbnb.ru. Despite this facts, slightly more than a half of the responded students prefer to select those flights which are necessary to them, than those which are cheaper.

Thus, we have come to the conclusion that tendencies of the development of FIT-tourism are watched in many countries, so that we can expect them in our country too. Now it is possible to say that modern generation is proved to be more clueful about the last innovations in tourism. The tendency of independent organization of travelings helps the Belarusian market to quit on a new stage of development, creating more attractive image of our country and strengthening line items in the international market. However, it is necessary to take into consideration that this operation must be supported not only by the population, but also and by the government and private institutions of our country. Now, the Belarussian market of tourism possesses all the means which will help tourists to make independent tours and have a good rest.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://media.unwto.org/press-release/2016-01-18/international-tourist-arrivals-4-reach-record-12-billion-2015>
2. Интернет-адрес: http://i-traveler.ru/independent_tourism.php
3. Интернет-адрес: <http://openviza.by/stati/chto-deshevle-tur-ot-kompanii-ili-samostoyatelnoe-puteshestvie.html>.

Socio-cultural impacts of tourism

**Ширитон Д. А., Кучеренко Г. М., студ. 4 к.,
научный руководитель – Дрозд А. Ф., к. филол. н., доцент**

Tourism is the world's largest industry and creator of jobs across national and regional economies and it's obvious that there are both positive and negative effects of tourism. As scientific studies show there are 3 types of impacts derived from tourism: economic, environmental and socio-cultural impacts. According to UNEP the socio-cultural impacts of conventional tourism are the effects on host communities of direct and indirect relations with tourists and of interaction with the tourism industry. The impacts arise when tourism brings about changes in value systems and behavior, thereby threatening indigenous identity. Furthermore, changes often occur in community structure, family relationships, collective traditional life styles, ceremonies and morality [2]. And one should note here that while economic and environmental impacts of tourism are recognized by the majority of people, socio-cultural impacts are often overlooked.

The purpose of our survey was to analyze the Belarusian students' awareness of socio-cultural impacts of tourism. 40 respondents aged from 17 to 25 who are studying at the Belarusian State University, the Faculty of International Relations in particular and the Belarusian State Medical University were asked 3 questions: 1) Are you familiar with the term "socio-cultural impacts of tourism?" 2) Can you give us some examples of socio-cultural impacts? 3) Which of these impacts are most adverse to your mind?

All the respondents were split into 3 groups according to their answers. The first group of the students have never heard about this term – 32.5% of all the respondents. The students from the second group said they knew this term but mentioned the examples of economic and environmental impacts of tourism - 12.5%. And the percentage of those who really knew what this term meant was 55%. So the total proportion of those who did not understand what that term really meant is 45%, which comprises quite a large proportion of all the respondents.

Thus, if we consider the answers of those students who gave some examples of socio-cultural impacts of tourism we can see that there are very controversial points of view. But the majority of them tend to see positive impacts of tourism. As the results of the survey show, 45.5% of the respondents from the third group mentioned only positive aspects of socio-cultural impacts of tourism, 22.7% pointed out both positive and negative aspects and 31.8% of the students mentioned only negative impacts. So it's clear that there is a tendency to perceive the issue of socio-cultural impacts of tourism either from a positive or a negative perspective.

So, most of the respondents believe, that positive impacts of tourism are that people can learn about different cultures, their traditions and the way of life; they become more tolerant; tourism raises people's pride in their country; greater knowledge about job opportunities in the world; people want to become more educated, they start to learn new languages to work with tourists; tourism helps local people to understand the importance of taking care of nature because nature reserves attract a lot of tourists. Negative aspects that were mentioned: people adopt traditions and lifestyles of other nations which lead to the loss of local identity; change of the values of local people: locals protect their values and customs and in the situations when tourists fail to respect it there is a strong antipathy toward these strangers; some destinations start to adapt to tourists' demands which lead to the change of people's lifestyle.

However, it's necessary to mention that there is also one more very important positive impact of tourism that wasn't considered by the respondents. Tourism strengthen communities all over the world. The examples of it are events and festivals of the local residents where they have been the primary participants and spectators. Often these are refreshed and developed in response to tourists' interests [2]. However, the other side of the coin is that tourism can turn local culture into commodities when religious traditions, local customs and festivals are reduced to meet tourist expectations and resulting in what has been called "reconstructed ethnicity". Furthermore, such socio-cultural disadvantages as damage to cultural heritage may arise from vandalism, littering, pilferage and illegal removal of cultural heritage items.

We have come to the conclusion that it's not reasonable to consider socio-cultural impacts of tourism just from a negative or positive perspective. The socio-cultural impact of tourism is a complex of a great number of impacts that influence different spheres of people's lives. And in order to develop the tourism industry of Belarus successfully all these factors should be taken into account. It's very important to create a competitive tourism product and at the same time to avoid standardization in the pursuit of financial benefits from tourism.

Литература

1. Интернет-адрес: http://www.biodiversity.ru/coastlearn/tourism-eng/why_socioimpacts.html.
2. Интернет-адрес: <http://www.unep.org/resourceefficiency/Home/Business/SectoralActivities/Tourism/WhyTourism/ImpactsofTourism/SocioCulturalImpacts/tabid/78780/Default.aspx>.

СЕКЦИЯ 48: «DOING BUSINESS IN THE GLOBALIZED WORLD» – «ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ»

1 место

Challenging Female Leadership Stereotypes

Коваленко Я. А., студ. 4 к.,

научный руководитель – Шиманская О. Ю., к. филол. н., доцент

In a today's marketplace complexity, disruption and change most successful enterprises are those that bring diverse perspectives and experiences to each new challenge. Gender is just one strand of diversity, but it is a major and grossly under-used one that spurs businesses to create "a bigger map of the world" by broadening their horizons and opening themselves up to new thinking.

According to the findings, the proportion of the top jobs in business held by women has barely changed, increasing from 19% in 2004 to 22% today, and never reaching higher than 24% over the intervening period. Slightly more encouragingly, the proportion of businesses with no women in their leadership teams has dropped from 38% to 32%. There are other pockets of optimism: Eastern Europe stands out as a consistently good performer with 35% of senior roles held by women [2].

The proportion of senior roles held by women varies enormously by industry. Women tend to be over-represented in service industries, while the leadership teams of more traditional, primary industries such as manufacturing, transport, construction and real estate are overwhelmingly made up of men. This is largely explained by the continuing under-representation of women on computer science courses.

Big companies are clearly aware of the problem. For instance, Apple and Facebook last year announced controversial plans to pay for female employees to freeze their eggs, ostensibly allowing them to work longer before having children [1]. It is too early to tell if such schemes are making tech courses and careers more attractive to women. But for mid-sized businesses in the sector, without the financial clout it remains a challenge. In light of the broad stagnation of women taking senior leadership roles globally I tried to figure out how and why women's career paths diverge from those of men.

First of all, the advancement of women into senior leadership is hampered by the pressures of child-rearing. And whether mother or not, many women have other significant family responsibilities. A recent study of the Harvard Business School found that women still wanted high-

achieving careers even after starting families, but that they suffered from mismatched expectations with their male partners [1].

The second reason is that not enough women put themselves forward for promotion or for the 'stretch assignments' that will give them the experience and visibility necessary for advancement to senior leadership.

The third reason is that women apply for promotion only when they believed they met 100% of the criteria; for men the figure dropped to just 60%. The power of stereotypes and gender bias is also highlighted as a significant barrier on the path to leadership [3].

Finally, I will provide some recommendations on how society, government, business and women themselves can cooperate in order to solve the problem. In most of the cases social norms are distinctly unhelpful to female progression. And to solve the problem the society should stop bringing female leaders to higher standards. Many female leaders want to be known simply as business leaders, not female business leaders.

Society should also stop stigmatization of men who choose to stay at home or share childcare. Government, in its turn, is expected to facilitate shared parental leave and build the necessary infrastructure and legislation. By recognizing female advancement as being integral to future prosperity, business will make a top-level commitment to facilitate women's career paths and restructure leadership positions in a more attractive way. We expect the following to emerge and grow: easing barriers and support structures, such as mentoring and sponsorship programs; a shift in perceptions and role models inside organizations, industries, and the wider economy.

While stereotypes are at the hub of our attention, some of the onus must fall on ambitious women themselves. Too often, women will over analyze the challenge and shrink away from the work for fear of failure or the extra strain it will put on their home life, whereas men will put their hands up and be prepared to 'learn by doing'. Women themselves should put their hands up for stretch assignments.

So, while there is much for society, and governments and companies should do their best to see women becoming better represented in business leadership, women in their turn are expected to push themselves out of comfort zone and challenge their organizations to remove gender bias.

Литература

1. Интернет-адрес: <https://hbr.org/2012/03/a-study-in-leadership-women-do>.
2. Интернет-адрес: <http://www.kpmg.com/US/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications>.
3. Интернет-адрес: <http://www.grant-thornton.co.uk/en/Thinking/12-must-haves-to-bring-gender-equality-to-the-boardroom/>.

How the Food Industry Misleads Consumers on Sugar

**Вишневская А. И., студ. 3 к., Кульбицкая Е. Н., студ. 3 к.,
научный руководитель – Ярош А. С., ст. преподаватель**

«Excessive sugar consumption is detrimental to health».

More and more people agree with this statement. Many organizations, such as the World Health Organization, the American Heart Association, and the U.S. Department of Health and Human Services, strongly recommend to reduce the consumption of sugar.

Although we really should try to limit our consumption of sugar, we still continue to use it in large quantities.

Expensive advertising

The top 10 food and beverage companies in the United States sell a majority of the sugary products that Americans consume—and they spend billions of dollars each year advertising these products. With this tremendous spending, companies are able to effectively mislead consumers and persuade them to consume foods and beverages containing excessive added sugar.

Soda and other sweetened beverages top the list, with the top 10 companies spending over \$1 billion on beverage advertising alone. Other major product categories with big advertising bankrolls include sugary cereals, baked goods, and snacks—as well as foods you might not expect to be high in sugar, such as bread, soup, yogurt, and salad dressing [1].

Deceptive marketing practices

Companies producing food can mislead consumers about sugar content in different ways. They may:

- Take a well-known brand containing a small amount of sugar and roll out new, sweeter variations of this particular brand. After this, they can create advertising campaign based on this difference.

- Include words generally associated with health and fitness to sell products containing much sugar – such as using the word “fruit” and “natural” even if the products have very little or none at all beneficial components of whole fruit.

- Use PR campaigns to promote sugar-supporting messages. They can also emphasise that how much sugar a person consumes is a matter of so-called “consumer freedom” and not a matter of public health at all.

Targeting vulnerable audiences

Marketers use specific tactics taking advantage of psychological, social, or economic vulnerabilities to sell their products.

For instance, children are targeted in nearly a quarter of the food industry's advertisements. Research has shown that they are quite vulnerable to sugar advertising due to the perceptual peculiarities: they are far more receptive to sweets than adults are, young children cannot notice “persuasive intent”—in other, they do not recognize when they are being sold to. Efforts to limit advertising to children failed though[2].

Women, minorities, and low-income populations are also targets of different specific advertising strategies. For example:

- Women are marketed to through gender-oriented messages that undermine the roles in traditional family and link sugary products to self-worth.
- TV shows aimed at African American audiences show far more advertisements of sugary foods and drinks, than those aimed on white people.
- Supermarkets operating in low-income districts tend to emit different coupons and other promotion of sweet food products and unhealthy beverages.

Recommendations

- The media, marketers, manufacturers – all must be held accountable for trying to conceal information about the dangers of sugar.
- It is necessary to develop measures to regulate marketing programs targeting children.
- The Food and Drug Administration should implement a strong rule requiring the labeling of added sugar in nutrition labels as the agency announced they intend to do.
- The government should develop public awareness programs on the impact of sugar on human health, with emphasis on scientific evidence and facts.

Final statement

It is widely known, that excessive consumption of sugar causes diabetes. Did you know that nowadays the amount of people with diabetes in Belarus is about 250 thousand of people? It is more than the population of Bobruisk. And this rate increases annually by 8-10 percent. If this won't make you reconsider your sugar consumption and increase your awareness of marketers' tricks to sell you even unhealthy products, I do not know what will.

Літаратура

1. *Bailin D., Goldman G. Sugar-Coating Science: How the Food Industry Misleads Consumers on Sugar / D. Bailin, G. Goldman / Centre for Science and Democracy*[Electronic resource]. – 2014, May – Mode of access: <http://www.ucsusa.org/sites/default/files/legacy/assets/documents/center-for-science-and-democracy/sugar-coating-science.pdf>. – Date of access: 10.04.2016.

2. *Kossmann S. The Truth About False and Deceptive Advertising / S. Kossmann/ U.S. News* [Electronic resource]. – 2013, July – Mode of access: <http://money.usnews.com/money/personal->

finance/articles/2013/07/22/the-truth-about-false-and-deceptive-advertising. – Date of access: 13.04.2016.

3 место

Crisis management: coming back from PR scandal

**Гавриленко Ю. В., студ. 3 к., Колонтай В. В., студ. 3 к.,
научный руководитель – Гриневич Е. В., ст. преподаватель**

PR scandal brings with it a great deal of change, scrutiny, responsibility and damage to company's share value. However, the crisis can actually have a positive impact on a brand. As many corporations are dealing with devastating crises yearly, we decided to conduct research on the best and worst crisis management's practices and formulate basic strategy of handling PR scandal.

As Tylenol PR scandal is considered to be a classic example of remarkable crisis management, we decided to examine this case in detail and find out, what made it so successful.

In October of 1982, after taking Tylenol capsules seven people in Chicago were reported dead. Consequently, Tylenol's market share was reduced from 37% to 7%. [1] Although the crisis struck without warning, Johnson & Johnson made many great crisis management choices.

First, Johnson&Johnson began open communication with the public and the media immediately. Secondly, the company accepted fault, conducted an immediate product recall and offered replacement product free of charge. Thirdly, J&J halted all advertisement for the product. Finally, they came out publicly with information about what they did to prevent a similar crisis. In spite of unpromising predictions, Johnson & Johnson's stock recovered to its highs only two months later. And a year later, its share of the analgesics market climbed back to 30%. [1]

In March of 1989, Exxon spilled 11 million oil gallons into Alaska's Prince William Sound. Unlike Johnson&Johnson, Exxon waited a long time before responding to the oil spill: Exxon's executives declined to comment for almost a week. Furthermore, the communication with public was inefficient: Exxon had spoken only to people of the affected area, not to the rest of the world. Finally, instead of taking responsibility for the oil spill, Exxon "deemphasized the scope and impact of the crisis," suggesting that the effects of the oil spill would not be long lasting. [1] As a result, Exxon lost its market share and slipped from largest to third-largest oil company.

These vivid examples illustrate outcomes of effective and ineffective crisis management. In order to find out, if there is a correlation between company's immediate reaction to PR scandal and its further stock performance, we examined 80 PR scandals most covered in the media from 1982 to 2015. As negative press coverage means little unless it has a profound effect on a company's ability to do business, we have chosen the comparison of stock options just before PR scandal and a year

after as an estimation of its damage to company. The chosen time period allowed us to analyze the whole range of the cases, that include not only short term results (that could sometimes be unrepresentative) but reveal real effectiveness of used crisis management.

Our investigation shows that on the average share prices plummet between 6.5% and 9.5% in the month after the misconduct has been made public.[2] However sometimes a year after PR scandal, company's stock prices either match its previous rate or increase by 10-30%. We considered these cases as effective crisis management. Conversely, if companies' stock prices fell sharply, they were classified as those with ineffective crisis management.

According to the results of our investigation, 38% of 80 studied companies managed to overcome negative consequences of PR scandal. Some examples are given in the table [3]:

Company	Scandal	Reaction	Stock price
Taco Bell	Was sued over the contents of its meat (only 35%)	- shared real beef percentages - launched advertising (online)	+7%
Jack in the Box	732 people were infected with the Ecolibacterium from hamburgers	- delayed commenting - blamed suppliers and state health officials	-30%
Lufthansa	Pilot, suffered from depression, caused the crash, which killed 150 people	- held press conference immediately - arranged flights for the victims' families - announced a new policy	+15%
Volkswagen	Cheated on American air pollution tests	- CEO put the blame on employees - recalled millions of cars	-27%

After that we drew an analogy between applied reaction to scandal and stock performance of each company. The results confirmed our theory: companies with serious stock price losses deviated from scandal, ignored it or responded too slowly. On the contrary, companies, that overcame PR scandal successfully, responded quickly. Then we analysed applied strategies of all 31 successful crisis management practices, which enabled us to make the conclusion that all such companies took similar steps: they immediately admitted the guilt, took responsibility, communicated with media and took all possible measures to prevent further negative effects.

Drawing on our own research, as well as studies by others, we've developed a four-step framework that allows companies to craft just-right, just-in-time responses to scandals:

1. Own up to your mistakes. Determine what went wrong and apologize if necessary.
2. Get the positive reaction of your customers. What do they want the company to do?
3. Build a plan of recovery meeting customer needs. Rebuild trust with customers by all possible means (new products, marketing or something else).
4. Engage with your customers to prevent future PR disasters. Customers' feedback can help companies to avoid further PR fiascos and start their journey towards recovery.

By researching different practices in crisis management and analyzing which of them were successful and which were not, we came to the conclusion that fast and adequate response to PR scandal is crucial to companies' stock prices and their further performance.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://iml.jou.ufl.edu/projects/fall02/susi/index.htm>.
2. Интернет-адрес: <http://www.theatlantic.com/business/archive/2011/06/the-10-companies-burned-worst-by-bad-press/240448/#slide8>.
3. Интернет-адрес: <https://hbr.org/2009/12/let-the-response-fit-the-scandal>.

СЕКЦИЯ 49: «TODAY'S PROBLEMS OF CUSTOMS» – «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА»

1 место

Single Window: Principles, Main Standards and Up – to – Date Experience

Киселевич А. студ. 5 к.,

научный руководитель – Василевич Н. И., ст. преподаватель

Now the world is changing its face. Countries transit from globalization to regionalization. The formation of regional political and economic centers allows states to define new formats of cooperation.

Eurasian Economic Union is an international organization of regional economic integration, in which the freedom of movement of goods, services, capital and labour is to be ensured. In the context of the temporary deterioration in the economic situation, the Union makes it possible to minimize the possible negative effects due to the expansion of the internal market, making regulations more effective. Now the Eurasian Economic Union produces a single legal framework, works on the limitations and barriers, including improved customs regulation and administration.

In order to make significant progress in international rankings, the states - members of the Union introduce advanced international standards, optimize business processes in the field of foreign trade, harmonize data, provide an appropriate technology base and electronic forms of interaction.

In this regard, the introduction of the concept of "the single window" in the states - members of the Eurasian Economic Union is regarded as a possibility to implement a systematic approach to improve government procedures in the field of foreign economic activities.

The introduction of the concept of "the single window" creates conditions for expediting the movement, and will help to reduce the burden on international trade, to reduce time in the provision of public services and as a consequence – will lead to reduction of the financial costs.

More than 30 countries from all regions of the world have already implemented the mechanism of "the single window" and received considerable benefits by reducing administrative barriers and resources associated with the preparation, submission and processing of the required official information.

In accordance with Recommendation №33 UNECE "the single window" is defined as a mechanism for trade and transport operators to provide information and documents related to compliance with the requirements, only once, to one agency, and in one standard format".

To make the process of implementation of the mechanism of "the single window" more dynamic, as well as to ensure further integration, the guidelines for the development of the mechanism of "the single window" were developed. This document was approved by the decision of the Eurasian Economic Council. The main directions take into count the international recommendations (UNECE, WCO, WTO) and the best international experience in implementing similar projects.

The main idea of innovation lies in the fact that each country has its own development programs. Each country has invested some money, spends its efforts on the development of "the single window". However, experts believe that if in the national "single window" system the countries do not understand each other, then all this work will be ineffective because it has no general result. The document sets out the main directions for the development of the "single window" mechanism. The list of activities includes strategic actions with the implementation period up to 2020.

The core of the Action Plan is a reference model of the national "single window", which is understood as a tool for facilitating of the international trade in order to optimize government procedures related to foreign trade activities, and the creation of the conditions for the implementation of electronic transactions and e-commerce. In fact, the program has turned out to be a long-term planning document. The model of "the single window" is large-scale, includes changes in the organizational, legal, technological and technical foundations in the field of regulation of foreign economic activities.

In addition to the risk of delaying the timing of the project, there are a number of strategic, organizational and financial risks: conservatism of the project participants, unwillingness to accept new conditions of interaction, and the risk of lack of constructive dialogue and the proper degree of feedback among a large number of participants of the project. In general, lack of attention to the

development of national mechanisms can become a significant obstacle to the development of international trade.

Experience in the use of mechanisms of "the single window" in a range of countries is quite interesting. It is worth mentioning the experience of Colombia, China and Finland. But there are some negative results anyway, and the example is Korea. The concept of "the single window" has been in constant development, since each country offers suggestions for improvement.

Summing up, in order to create favourable conditions for international trade in the countries of the Eurasian Economic Union, there must be comprehensive reforms. The problems should be solved in three key areas: strategic, legislative and informative.

2 место

The Common Customs Tariff of the Eurasian Economic Union: practical aspects of the application

**Сушко Е. С., студ. 3 к.,
научный руководитель – Тамарина А. С., ст. преподаватель**

International trade includes all economic transactions that are connected with import and export of goods. Actually, every government must regulate foreign trade by means of trade and customs policy, which include all rules and regulations issued by a state aiming at entry or leaving of goods. One of the main branches of such policy is a tariff regulation. In this case, a tariff is the most common and efficient instrument of state regulation of foreign trade, which effects on the economy of each country through the maintenance of customs duty rates.

According to the Treaty on the Eurasian Economic Union of 29 May 2014 the Common Customs Tariff of the Eurasian Economic Union (the CCT of the EAEU) is a set of customs duty rates applied for goods being imported to the customs territory of the EAEU from third countries, classified in accordance with the Common Commodity Nomenclature of Foreign Economic Activity. At the same time, the CCT of the EAEU is the instrument of trade policy, by means of which it is possible to regulate goods turnover on the customs territory of the EAEU and to support national producers of the most important sectors due to the adjustment of customs duty rates[1].

Besides, the CCT of the EAEU includes only rates of import customs duties, which are levied on imported goods. The CCT of the EAEU largely consists of ad valorem (9473 headings), specific (235 headings) and mixed duties (1563 headings). Although a further transition from mixed duties to ad valorem or specific duties is planned in future due to complaints at WTO level that the current proportion of mixed duties gives a greater degree of tariff protection [3].

At the same time, there is a great amount of ad valorem duties. This fact is stipulated by Russia's accession to the World Trade Organization (WTO) in August 2012. As early as July 2012, the Eurasian Economic Commission (EEC) proposed a new edition of the CCT in accordance with Russia's WTO obligations. Therefore, the CCT has to be amended every 12 months to reflect Russia's concessions. The reduction of import customs duty rates affects the rates for about 11,170 tariff lines. Reductions are to be made in September of each year until 2020. So, the average weighted import duty rate in the EAEU is cut down providing an easy access of foreign goods in the Union [4].

At the same time, Russia's accession to the WTO is accelerating the accession of the other states because now Russia's WTO obligations are implemented in the legal base of the EAEU. So, the Republic of Kazakhstan has recently joined the WTO and negotiations between the Republic of Belarus and the WTO are gaining enough momentum in the sphere of customs tariff regulation. Moreover, it is necessary to highlight major amendments to the customs legislation of the EAEU related to Kazakhstan's accession to the WTO on 15 December, 2015. Due to Kazakhstan's accession to the WTO import duties in respect of around 3,500 items of goods imported to Kazakhstan within the WTO will be reduced by 2-5% or to 0% depending on the group of goods. At this stage, Decision of the EEC Council № 59, 2015 approved the list of goods containing 1,347 items subject to the application of import duty rates lower than those set out by the CCT of the EAEU. The list of such goods will be gradually updated to add other goods within 5 years of accession to the WTO[2].

According to the Treaty on the Union the state acceded to the EAEU is eligible to apply import customs duty rates that are different from the rates of the CCT of the EAEU in accordance with the list of goods and rates, which are approved by the EEC. Therefore, as part of Armenia's and Kyrgyzstan's accession to the Union, these states have committed to eventually adopt the CCT of the EAEU increasing the level of its tariff protection. Until 2022 and 2020, Armenia and Kyrgyzstan respectively will be able to apply customs duty rates that are different from the CCT for certain agricultural items (e.g., some meat items, dairy products, fruits and vegetables, tea, grains) [6].

But the main problematic issue of Kyrgyzstan's accession to the EAEU related primarily to a possible decrease in imports due to the application of an import duty rate in respect of agricultural machinery, which could result in the loss of Kyrgyzstan's attractiveness for Japanese import. Before joining the EAEU, the duty rate levied on import of such goods didn't exist. But now it is 10%. At the same time, import of such goods hasn't been slumping since Kyrgyzstan's joining the EAEU. In this case, the accession of Armenia and Kyrgyzstan to the EAEU has a positive economic effect due to the surge in duty rates, which provides a great amount of revenue in the states' budgets [5].

Besides, a significant concern for Armenia, the Kyrgyz Republic and Kazakhstan is that implementation of the CCT of the EAEU can violate their commitments to the WTO. Nowadays the phased implementation of Russia's WTO commitments has already reduced the weighted average common external tariff of the EAEU to 5.2 percent. In 2016, the average tariff will be below the WTO bound average tariff of Kyrgyzstan, so it is not likely to create problems for its commitments to the WTO. In the case of Armenia, its WTO bound average tariff of 2.7 percent will be below the final EAEU applied tariff in 2020 creating potential problems if WTO trade partners object. Similarly, Kazakhstan's bound average tariff is 6.1 percent under the conditions of the WTO. Thus, Kazakhstan and the Kyrgyz Republic will have to exceed their WTO bound tariff level on many tariff lines [4].

But all changes in the CCT of the EAEU also lead to a loss of income for exporters within the EAEU who will face increased competition from firms outside the EAEU. In the case of Belarus, it is seeking to make a good loss through the export of goods in the member-states of the EAEU.

To sum up, a tariff is one of the most important instruments of state regulation of foreign trade. And if a country has effective application of tariffs it can provide great economic development and national prosperity. Therefore, no doubt, the CCT of the EAEU which is applied in the EAEU is efficient and it is intended for long-term positive results and gains.

Литература

1. Договор о создании Евразийского экономического союза от 29 мая 2014 года// Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр» М, 2014.

2. Решение Совета ЕЭК от 14 октября 2015г. № 59 «О перечне товаров, в отношении которых Республикой Казахстан в соответствии с обязательствами, принятыми в качестве условия присоединения к ВТО, применяются ставки ввозных таможенных пошлин, более низкие по сравнению со ставками пошлин ЕТТ ЕАЭС, и размеров таких ставок пошлин» // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр» М, 2015.

3. The Eurasian Customs Union in transition/ H.M. Wolfgang [and others] // World Customs Journal. – Vol. 7, № 2. – 2012. – p. 95-96.

4. *Schwartz E.* Report on the Implementation and Enforcement of Russia's WTO Commitments / Eric Schwartz [and others] // United States Trade Representative. – Vol. 1. – 2015. – p. 13-14.

5. *Pavlov A.* Assessing the Economic Effect of Kyrgyzstan's Accession to the Customs Union/ A. Pavlov // Eurasian Integration Yearbook. – 2012. – p. 16-17.

3 место

Illegal trafficking of looted cultural objects

Супрон В. С., студ. 4 к.,

научный руководитель – Говорова Н. И., к. пед. н., доцент

Cultural objects are objects whose monetary value derives from their cultural worth. Their price cannot today be reduced to the cost of materials; it reflects instead the historical and artistic merit. [2] It should be also mentioned that not all cultural objects are just art objects. Many of them have religious or ritual significance and, being explored inside their natural environment, they could tell us much more than while being a separate “art object”. Looting destroys such cultural context.

To understand the depth of this problem we should realize that archeological sites are usually situated in economically disadvantaged countries. For example in Mali, where almost all the population endure multidimensional poverty, 80-90% of archaeological sites have been plundered. [3] In Belize it's more than 73%, in Niger between 50 and 90%. [4] Citizens of these countries sometimes have to loot to survive, and this phenomenon is called “subsistence looting”. Such illicit diggers normally get less than 2% of the final price of an artifact, and smugglers, handlers and dealers keep more than 98% . [3] Antiquities smuggling networks connects collectors with looted artifacts and looted antiquities have to cross multiple borders before they reach their final point of sale. As we see, the trafficking of artifacts is tied to organised crime.

The international practice in combating illegal trafficking was structured in two UNESCO conventions: the 1970 Convention on the Means of Prohibiting and Preventing the Illicit Import, Export and Transfer of Ownership of Cultural Property and the 1972 Convention Concerning the Protection of the World Cultural and Natural Heritage. These conventions “have shaped international public policy which aims to curtail the traffic in cultural objects through regulatory control”. Nevertheless, cultural protectors insist that public policy created 45 years ago seems almost anachronistic in the XXI century world of global transport and communication. [1] There is also an ethical aspect that complicates law enforcement. The question that is widely discussed by specialists nowadays is whom does culture belong to. Is it a national treasure that should be protected by the domestic law, or the world treasure that requires free movement from one country to another? And those who consider cultural objects to be “moveable” artworks insist on the free or at least lightly-regulated circulation of artifacts for the benefit of international audience. So, the main goal of cultural protectors is to develop the thorough management on the borders and to

update regulations. Despite the idea of “cultural internationalism”, the export of cultural objects is already strictly regulated by the domestic laws and to take an artifact out of the country without a permit is considered smuggling. Antiquities – even once found by chance – must be registered with the authorities and often cannot be sold. [5]

Specialists also highlight the need to articulate and specify the ideas of the national heritage, because sometimes official construction of looting as crime and looters’ subjective interpretation of their practices differ a lot. There is one more way of solving the problem of regulation (offered by pro-trade lobbyists) that seems quite controversial. Actually, there is no pressing need for serious measures applied to market regulation, because the market as a flexible system is able to “autoregulate” in the sense that buyers prefer legitimate objects, and therefore they will pay more for the well checked things. [2] Yet this, so the arguments go, will suppress the market with unprovenanced objects and will lead to pollutive effect of looted artifacts increase. It’s already complicated to control the market, especially on the Internet, where the recommended ICOM/INTERPOL/UNESCO statement is nowhere to be seen. [1] Autoregulation appears not to be a reality in this case, so more formal norms of regulation are required. Contrary to the discourse of “cultural internationalism”, we need strong legal regulation, and the people committing criminal acts should face the punitive damages for trafficking and should not be allowed to simply surrender smuggled artifacts to escape any charges.

Литература

1. *Brodie N.* The Internet Market in Antiquities / Brodie N. // Trafficking Culture [Electronic resource] / ed. F. Desmarais. – Countering Illicit Traffic in Cultural Goods: The Global Challenge of Protecting the World’s Heritage (Paris: ICOM), 2015. – Mode of access : <http://traffickingculture.org/wp-content/uploads/2016/01/2015-Brodie-ICOM-Internet.pdf>. - Date of access : 16.04.2016.

2. *Brodie N., Mackenzie S.* Trafficking Cultural Objects: Introduction / Brodie N., Mackenzie S. // Trafficking Culture [Electronic resource]. – Springer Science+Business Media Dordrecht, 2014. – Mode of access : <http://traffickingculture.org/wp-content/uploads/2014/11/2014-Mackenzie-and-Brodie-Trafficking-Cultural-Objects-Introduction.pdf>. - Date of access : 16.04.2016.

3. *Hardy S. A.* Comment on the Proposal to Extend Agreement with Republic of Mali: Import Restrictions on Archaeological Material from the Paleolithic Era to Mid-Eighteenth Century / Hardy S. A. // Conflict Antiquities [Electronic resource]. – 2012. - Mode of access : <https://conflictantiquities.wordpress.com/2012/04/03/mali-looting-export-usa-import/>. - Date of access : 16.04.2016.

4. Интернет-адрес: <https://heritage.crowdmap.com/page/index/2>.

5. *Yates D. Trafficking Culture / Yates, D. // Trafficking Culture [Electronic resource]. – History Today, 2015. – Mode of access : <http://traffickingculture.org/wp-content/uploads/2015/10/Yates-2015-Trafficking-Culture-History-Today.pdf>. - Date of access : 16.04.2016*

СЕКЦИЯ 50: «INTRODUCTORY BUSINESS: SOME CHALLENGING PROBLEMS IN WORLD ECONOMY» – «ВВЕДЕНИЕ В БИЗНЕС: НЕКОТОРЫЕ АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ»

1 место

The temptation is great: organic food vs modest food

Букатина М. А., студ. 1 к.,

научный руководитель – Волынцева О. В., ст. преподаватель

Today much more attention should be given to the question of a new stage of economic crisis that presents not only challenges for entrepreneurship but also opportunities for the development.

According to the International Federation of organic agriculture movements the market of organic food has increased more than fivefold — from \$18 billion in 2000 to about \$100 billion in 2014. The Belarusian market is behind in this development for about 15-20 years, but the initiatives of entrepreneurs testify to its considerable potential. What opportunities are opened up to farms and what limitations do they encounter?

To begin with, in the Belarusian stores organic food was introduced five years ago, but their content remains relevant to this day.

Today the demand for this food in Belarus significantly exceeds the supply, so people find it very difficult to choose a product. There is a simple explanation: the population of the country is not so rich to buy such a range. Organic vegetables and fruit, meat and milk sometimes are ten times more expensive than their less massive counterparts.

Product price	Price, \$
Spaghetti (450g)	1,2
Muesli (200g)	1,3
Cocapowder (150g)	1,7
Candycanes (150g)	1

Product price	Price, \$
Organic spaghetti whole meal (500g)	2,3
Organiccereal (150g)	6,2
Organiccocoapowder (150g)	4,6
Organiclollipops (250g)	3

It is necessary to consider the constraints that can have a negative impact on the process of implementing the concept of ecological marketing:

- inadequate support from the state;
- focus on a narrow segment of consumers (of mass demand is missing);
- lack of a national system of environmental certification and labelling, as well as the full regulatory framework.

Several reasons can be distinguished. Firstly it is the costs production. A farmer must have a veterinary certificate to sell his products legally. Sometimes it's too expensive. This problem is connected with insufficient level of development of the veterinary service in Belarus. The cost of natural products is much higher than industrial products. Worldwide, this problem is solved with the help of the government, which partly compensates the farmers for the costs, but in Belarus such support is virtually absent. What is at issue is the lack of legislation on organic products certification in particular.

Secondly, the consumer sees no difference between truly natural products and those that are sold in chain stores under the label "organic goods".

Thirdly, ecological farming requires large expenditures. There is the rejection of intensive farming methods, the using of hormones and antibiotics in livestock and chemicals in the animal and vegetable raw materials processing. Organic food cannot contain synthetic additives and genetically modified ingredients. It must be produced and packed without using preservatives. That's why some farmers are simply encouraged to cheat. For example, they buy unmarked industrial products and sell them under the guise of their own. Or they can pretend to be eco-farmers, and then add in animal's food some antibiotics for growing faster. It is clear that this level of security is very expensive and can't be provided properly.

And finally, one more important aspect is the issue of eco-labeling and eco-labels. A lot of consumers give preference to products with environmental labeling. However, there are also those who don't even know about the existence of special symbols to indicate the environmental benefits of products and that confirms the low level of environmental literacy among Belarusian consumers.

In Belarus the question of ecological and organic farming was taken into consideration in November 2015. Farmers were asked to enter at least the European terminology. By 2016 year the standards should have been developed. But they are unlikely to get the ball rolling for the next 2

years. It's a pity, because it is quite possible to produce good products in Belarusian climate. No doubt the organic farming has future: its products are in a daily demand even during the crisis.

At least, it can be argued that in Belarus consumer segment of ecologically oriented population is being formed, consisting at the moment of young and middle-aged people with high income. Presumably, the segment has a tendency to increase due to the potential increase of the level of environmental literacy among the residents of small cities in the country. The main motive that encourages a consumer to buy environmentally safe products is health benefits nowadays. In addition, the consumption of such products is one of the hottest trends in the world market. Besides "organic food" is a fashionable trend. People hear, see, travel, and try. The popularity of organic products has increased: some people just follow fashion and others consciously decide to eat natural food.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.weforum.org>.
2. Интернет-адрес: <http://www.globalinnovationindex.org>.
3. *Знаткевич И. В.* Инвестиционный климат: факторы привлекательности. / И. В. Знаткевич - Финансы Учет Аудит - 2010 - №7 с.268
4. *Поплыко В. И.* Инвестиционная политика Республики Беларусь: учеб.-метод. пособие / В. И. Поплыко - Минск: БГЭУ, 2008. - 126 с.
5. Интернет-адрес: <http://gtmarket.ru>.

2 место

Business Negotiations in different countries

**Палагина А. Ж., студ. 2 к., Адамян М. А., студ. 2 к.,
научный руководитель – Морева Л. А., ст. преподаватель**

Business Negotiations are the most essential part of business process. In the course of business negotiations with representatives of foreign companies and organizations, it is important to know that the participants of these negotiations are citizens of different countries. Different people have different views, and it is even more difficult to reach an agreement in an international negotiation that involves different cultural backgrounds.

Negotiations in different countries vary from each other. They take different forms. Everything depends on different cultures. Cultural differences lead to behavioral differences. It is really difficult for people of different cultural backgrounds to communicate with each other. In every country and nation there are own traditions and customs of business communication and ethics. There are some factors that influence the result of business meetings such as: atmosphere,

time, language, appearance, well prepared speech and many others. Also it is very important to find highly skilled employees and entrepreneurs with deep knowledge in economics and law spheres to avoid mistakes and miss-understanding.

There are two points of view on this subject. Both recognize different national circumstances. According to the first one, the intensity of business communication in the modern world leads to a "hollowing out" of national borders, the formation of rules and regulations. Development of international relations, exchanges in culture, science, education speed up this process. The representatives of the second direction, vice versa, tend to take national features a central place in international relations and, in particular, in the negotiations, which form the basis of communication. They believe that the difficulties in the negotiations arise from the differences in expectations, which in turn are due to the differences in cultures. Another argument can be also added: the international business, actively involving more and more people, often does not have any experience of international communication.

The survey deals with finding out the percentage of the Belarusian people's awareness of the customs of the negotiations in different countries. And it shows that indexes are different for these countries. The top 5 countries are: the 1 place is Russia(58,34%), at the 2 place is Spain (21,87%), then go the Arabic countries (8,18%), Japan (6,67%) and the UK (4,94%).

The second survey is concerning the countries, Belarus negotiates most. These top 5 countries are: the 1 place is Russia(58,61%), the 2 place is Germany (7,48%), then go Ukraine (5,47%), Poland (3,43%), China (2,48%) and others (10,48%).

Some countries have been chosen where the contrast of cultural differences, which influences the result of the negotiation, can be seen.

The first country to rate is Belarus. Business in our country is developing day by day. That's why it is useful to know some basic requirements for business negotiations. Negotiating is a very serious business for a Belarusian because everything requires negotiation. The Belarusians have good business potential. But they have lack of experience as well as some previously established traditions. They are expected to get away from decisions related to the risk that destroys initiative. They often prefer to criticize their partners' offers and not to nominate their own solutions. Don't forget that Belarusian companies are often driven and directed by one strong, central character. Without the approval of this individual very few decisions will be taken. Don't waste time trying to get decisions out of middle and junior managers - go straight to the top if possible. To sum up: the art of business negotiations hasn't reached the appropriate level in Belarus yet. But we hope that with the help of our foreign partners we will develop faster.

The next country is Spain. As we know people there are too temperamental and friendly. The way business is conducted in Spain is more relaxed compared to other Western European nations;

you should be prepared for rather time-consuming and lengthy negotiations. They are interested not only in goods and services of a partner, but in his personality. Regulation is not respected in Spain. Significantly Spaniards prefer the negotiations to be conducted among people of equal position in the business world and society. Partners of this nationality pay much attention to appearance. For them it is necessary to be well-dressed, because they meet on clothes and escorted to the mind. To sum up: Spaniards are open to international cooperation.

Thirdly the Arab countries were taken into consideration. Negotiation styles in Saudi Arabia differ from those of Western cultures. Arab culture is a polychronic culture. It is part of their nature to do multiple tasks at one time. That explains why they will bargain and negotiate over several different parts of a business deal at once.

	<i>Attitudes</i>	<i>Personal Styles</i>	<i>Emotionalism</i>	<i>Risk Taking</i>
<i>Belarus</i>	Win-win	Formal	Low	Low
<i>Spain</i>	Win-win	Informal	High	High
<i>the Arab countries</i>	Win-lose	Formal	Average	Average

The final analysis shows that countries with great history differ significantly in business negotiations. Before starting business with a foreigner it is necessary for them to get acquainted with national features of their business partner. As for Belarus: the better we understand that our partners may see things differently, the less likely we make negative assumptions and the more likely we make progress when negotiating.

Литература

1. Интернет-адрес: www.cyborlink.com.
2. Интернет-адрес: <http://www.hraljournal.com/Page/18%20Lieh-Ching%20Chang.pdf>.
3. Интернет-адрес: <http://businessculture.org/southern-europe/business-culture-in-spain/meeting-etiquette-in-spain/>.
4. Интернет-адрес: http://instruction2.mtsac.edu/rjagodka/BUSM_51_Project/Negotiate_html/SaudiArabia.htm.

3 место

Small business is the backbone of the economy

**Авчинникова Е. И., студ. 2 к., Воропай Н. А., студ. 2 к.,
научный руководитель – Морева Л. А., ст. преподаватель**

Many businesses are started as one person's idea. And nowadays small businesses are vital to the success of the economy of each country. While small businesses can not generate as much

money as large corporations, they are still a critical component and a major contributor to the strength of local economies.

Small businesses also help to stimulate economic growth by providing employment opportunities to people who are not employed by larger corporations. Alternatively, large businesses often benefit from small businesses, as many large corporations depend on small businesses for the completion of various business functions through outsourcing.

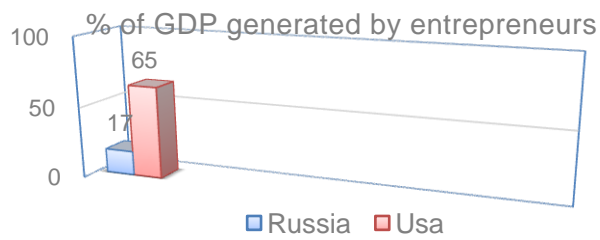
We firmly believe that small business plays a critical role in a thriving economy. The goal of this research is to show the link between economic development and small business. We would like to analyze two economically strong countries in the world: The USA and Russia.

The first one is the USA. Most businesses in America are small. Successful small businesses are critical to maintaining a robust U.S. economy. Small business constitutes a major force in the economy of the U.S. There are more than twenty-eight million small businesses in the USA, and they generate about 65 percent of gross domestic product (GDP). Also, according to the U.S. Small Business Administration (SBA): over 50% of the working population works in a small business; Small businesses have generated over 70% of the net new jobs since 1995; It takes just 9 days to launch a small business in U.S. All these factors show us that legal framework and fiscal system of the USA is the key factor of small businesses' success, and as a result the success of the country itself.

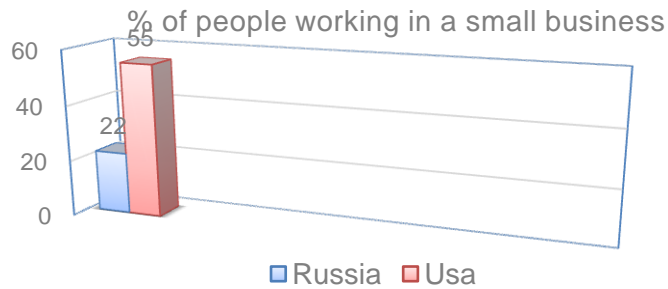
Now let's take a look at another example, Russia, in particular post-Soviet region, where small business has got little support. The statistics and analytical data give the possibility to identify some of the key issues faced by small business in Russia.

Firstly it's insufficient financial support from the government and the absence of real financial and credit mechanisms for such support to be provided. Only small number of companies are able to obtain financial support from a bank, or from authorities, or even from small business development programmes. Managers of small and medium-sized Russian enterprises say that receiving a banking credit is very difficult and often almost impossible because of very high rates of interest, unrealistic demands concerning collateral and loan repayment guarantees, and the difficulties associated with preparation of relevant documents. Such lack of access to financial resources leads to the fact that there is the problem of decrease in business activity in Russia and in post-Soviet region. And that's why none of these countries are at leadership positions across the world.

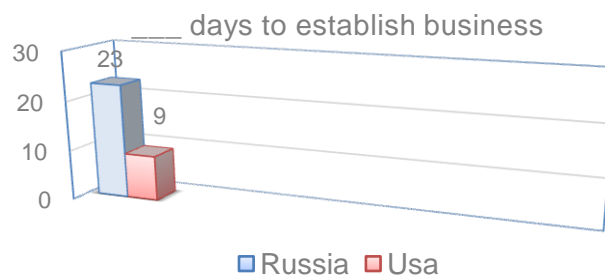
Some statistics for clearer presentation: in Russia only 17% of gross domestic product (GDP) is generated by entrepreneurs.



Only 22% of the working population works in a small business.



According to the report by the World Bank and International Finance Corporation (IFC), it takes about 23 days to start a business in Russia.



Small business is a part of a highly developed economy of the country. And, of course, it has to fulfill some particular functions, which will help the whole economy of the country to develop harmonically.

Small businesses contribute greatly to the economy all around the world. Only through healthy competition, small companies are inspired to innovate, try new things, rebrand, stay motivated, provide outstanding customer service and develop the economy of the country. That's why the government should align itself with small businesses and play a key role in inspiring them to grow and develop.

СЕКЦИЯ 51: «NEW TRENDS IN TOURISM INDUSTRY» – «НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ТУРИЗМЕ»

1 место

Millennials choose e-tourism

**Горбат О. В., студ. 2 к.,
научный руководитель – Костерова Н. А., ст. преподаватель**

The Internet is revolutionising the distribution and sales of travel and tourism information. It provides direct access to the end consumers. The internet has created a universal platform for communication and presentation. The cost of access to the internet is decreasing, at the same time the speed of access is increasing. All these factors are driving the growth in usage. The web is becoming more useful – in terms of functions and content – as well as more userfriendly. It is proved by the figures: Internet travel booking revenue has grown by more than 73% over the past 5 years.

Tourism industry was once dominated by high levels of customer service and personal contact, but now travel industry has to adapt to relatively new consumer trend. More and more people buy a holiday abroad online. Almost 40% of all tour and activity bookings are being made online. 60% of leisure and 41% of business travelers are making their own travel arrangements, generally via the Internet.

For an industry that's as fast-moving and competitive as the travel and tourism industry, it's logical to look ahead. It's important to understand the next generation of business, family travellers and all the other consumers, who will be the main consumers of a whole variety of travel products and services in the next two decades . This generation is known as Millennials. Millennials are those, who were born between 1990 and 2000. All the figures above will continue to grow because of this generation. The millennial generation is growing up in a technologically advanced world where travelling and communication go hand-in-hand and are easier than ever before. Being the first generation to have grown up in the era of internet technologies, Millennials are highly connected, technologically advanced, globally conscious and far more open to trying out new products and concepts than their parents or grandparents. Thinking about their summer holiday they won't go to the travel agency. After they know the operator, what packages this operator offers, and how much it costs, Millennials want to lock in a date, pay for it, and receive instant email confirmation that their booking has gone through. They are fluent and comfortable with booking travel plans online, as well as on mobile and tablet devices.

Today e-travel is one of the major trends in tourism, but in a few years all tourism industry will have to change. E-tourism is the digitisation of all the processes and value chains in the tourism, travel, hospitality and catering industries that enable organisations to maximise their efficiency and effectiveness. E-tourism increasingly determines the competitiveness of the organisation and therefore it is critical for the competitiveness of the industry in the longer term.

One more trend, which is connected with e-travel, is personalization. It is something which consumers are increasingly expecting online. Personalization can offer great opportunities for marketing travel operator`s website. In travel distribution, marketing and IT executives need to look at this new technology.

Independent travel and backpacking are now important part of the tourism industry. Advances in computer reservations allow individual holidaymakers to select the destination, accommodation, flight and put together their own packages. But it takes effort and time. Besides agents have developed relations with hotels, concierges, reservation managers. They provide expertise and give advice. That`s why travel agent is not a dead-end job, but their approach should change.

-The research shows that Belarusian travel agents and operators should change the way they work now in order to be more competitive on the market in future. There are quite a few travel websites in Belarus (such as INTOURIST.BY) where you can book online and pay at once. Websites show available trips, costs and you even can reserve the whole package but you can`t buy.

-The internet is an important distribution source for the travel industry that`s why travel agents should use Internet technologies properly and learn new practical skills. Millennials have high expectations of websites. Website of a tourism agency should load fast, be easy to navigate, contain comprehensive material that answers all the questions and let them secure a booking online.

-Online adoption is the key. Travel agent should develop trip proposals. Traveler views and selects online without further travel agent intervention.

-Travel agents should use SMM and networks. The most popular social networks in Belarus are Vkonrakte, Instagram, Tweeter. Agents can stick real time photos of happy customers up on website and social networks, as these networks have an effect on millennials. Posting pictures on Instagram, tweeting will help to find new clients and foster company loyalty and to provide clients with new information. Monitoring will help to analyse most competitive locations, events, initiatives on the market.

-Millennials are looking for tourism operators with websites that are mobile-friendly, easy to navigate and book through, full of high quality content. Tourism operators that don`t yet have this booking capability need to adapt fast. The agency will spend less time managing bookings because of customers self-serve. Today most websites of Belarusian agencies don`t have mobile version. As the result they miss the opportunities.

So, travel companies need to have the ability to adapt on a short term basis to a changing range of channels and devices to reach this new audience who continue to seek out more ways to plan and book their holidays than ever before.

2 место

Belavia: prospective for the future

**Конончик А. С., студ. 2 к.,
научный руководитель – Костерова Н. А., ст. преподаватель**

Belavia Belarusian Airlines is the national airline company of Belarus, headquartered in Minsk. The state-owned company has 1,017 employees and is the Belarusian flag carrier. Belavia serves a network of routes between European cities and the ex-Soviet republics, as well as some Middle East destinations from its base at Minsk National Airport. In total, it serves 48 destinations in 28 countries. Belavia has been a member of the International Air Transport Association (IATA) since 1997 and a member of the European Regions Airline Association (ERAA) since 2010.

Belavia's passenger traffic increased by 5.7 % to 2 088 985 passengers in 2015 compared to 1 972 737 passengers in 2014. Flights to Almaty, Kharkiv, Odessa and more flights to Kiev started in 2015. Opening of new directions, to Copenhagen, Munich and Brussels are planned for this year. In 2015, Belavia's flights were operated from all regional airports in Belarus and the number of flights per day was 37. All in all Belavia has served almost 15 million passengers for the last 20 years. The results are impressive. But can we assume that the company has fully exploited its competitive advantage of being the market leader and realised its true business potential?

It's not a secret that Belarusian citizens often use the services of various foreign air carriers. They often fly from Kiev, Moscow, Warsaw and Vilnius because it's much cheaper. For example, the cost of a ticket from Minsk to Britain is 130, while from Moscow - 115, from Kiev is 110, from Warsaw is 70 and from Vilnius is 30. So even despite the convenience of the direct flight from Minsk, it's much cheaper for Belarusian citizens to obtain a visa and go to the airport of another country where there are airlines with lower prices. Especially if they travel on a regular basis. That's why about 34% residents of Brest and Grodno regions regularly use the services of these airports.

Comparison of an approximate ticket price from Belavia and low cost companies (suggestions for the end of March / beginning of April)

Destination	Belavia from Minsk	Ryanair from Vilnius	WizzAir from Vilnius
Barcelona	149-500 euros	80 euros -	70 euros -
London	129-360 euros	50 euros -	28.9 euros -
Milan	159-379 euros	54 euros -	50 euros -
Paris	129 euros	54 euros -	28.9 euros -
Rome	197-450 euros	86 euros -	77 euros -
Tel Aviv	299 euros	–	190 euros -

The popular low-cost airlines “Wizz Air”, “**Ryanair**”, “Norwegian Air Shuttle” attract passengers with low prices and transparent tariffs in Vilnius according to which the passenger pays only for the flight (without hot meals on board and with luggage restriction, etc.). The airport in Vilnius served 4 million passengers in 2015. 2,6 million passengers used the services of Belavia in Minsk. But we must pay attention to the ratio of residents and the number of passengers. 1.9 million people live in Minsk and 600 000 in Vilnius. There are regional airports of Kaunas and Palanga that usually take the low-cost airlines in Lithuania. Kaunas served 700,000 people, Palanga – 300 000 in 2015. What is the current situation in Belarus? Regional airports served only 85,000 people. In general, 2,685 million passengers were served in Belarus in 2015 and 5 million in Lithuania. But the population of Belarus is three times as big as of Lithuania’s.

In general the price policy of "Belavia" is fairly standard. It includes the cost of one flight hour, air navigation expenses, tariffs of the Air Traffic Controllers' Association (IFATCA)), fuel cost, expenses at the airports (the airplane maintenance, onboard food, landings, parking, a ladder, expenses for the bus which brings passengers to a ladder, terminal navigation). Expenses include the cost of airplanes and related equipment, employees’ salaries and insurance for both the passengers and goods that are transported.

In order to improve tariff setting for air transportation, the company might introduce non-refundable fares, excluding certain services from the fare (a baggage of a standard size, meals on board the plane). Cheaper early morning flights might be introduced because the price for Belarusian citizens is much more important than the departure time. This will allow to offer cheaper shipping and give the opportunity to compete with such well-known budget airlines as "Wizz Air" and "**Ryanair**". The company can also increase the sale of tickets at a low price on unpopular flights. In addition the sale of duty free on board will increase the revenue and subsequently reduce the price of the ticket.

The idea of launching a low - coster in Belarus is being discussed now. Some East European companies tried to do it. “Aeroflot” created airline "Victory", but "Belavia" has no opportunity to invest in a subsidiary as there is no additional money to launch such a project. But a good model of air transportation appeared 3 years ago .A good example is AirBaltic It combines tariff policies of traditional and cheap airlines. The company isn't a low-coster, but also isn't a traditional airline. It has got a business class while a traditional low-cost company hasn't got it.

When Ryanair came to Riga, it was a challenge for AirBaltic and Ryanair forced the company to restructure their business model. It was a painful process. But the arrival of low-cost airline Ryanair to Riga put the city on the map of Europe. The low-cost airline has attracted audiences who otherwise would never have flown to Riga.

Taking into account the world experience, Belavia should implement more flexible pricing policy and offer passengers with high price sensitivity a large number of low tariffs. But the company's General Director Anatoly Gusarov doesn't consider that the prices are unfair: "Our prices are comparable with the prices of different world regular airlines. And we don't think that our prices are inadequate" [1]. Is it lack of strategic vision or bureaucratic inertia and failure to meet the challenges of the present airline market?

The head of the company has also mentioned that "Belavia" loses nothing because of those passengers who prefer to use cheaper carriers in Warsaw, Vilnius and Moscow. He doesn't believe that 370 thousand Belarusians used the services of other international airports in Vilnius, Warsaw and Moscow in 2015.

Of course, it's easier to have a high price and high margin. The less trouble to be taken, the less work is to be done. It seems logical at the level of an individual business, but it is a bad thing for the country. We should learn to earn increasing passenger traffic and it's a good idea to let low-cost airlines into the country.

But meanwhile many of the Belarusians travel at low cost as Belavia bet on prices standstill.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://sputnik.by/society/20160303/1020574320.html>.

3 место

The role of Social Media Marketing in the tourism industry

Ворик Ю. И., студ. 2 к.,

научный руководитель – Костерова Н. А., ст. преподаватель

The impact and usage of social media marketing strategies are very crucial for satisfying tourist demand in the global world. The accessibility of the internet has radically changed tourists'

motivation to plan and book trips to different destinations. Nowadays tour operators can make a breakthrough using SMM in their marketing strategies.

The structure of my research work is the following. First of all I will consider what SMM helps to do. Then I'll enlarge on job responsibilities of SMM manager of a tourism company "Step by Step". Then I'll describe three main components of SMM strategy of Step by Step. After that I will provide you with statistic data information in order to prove the effectiveness of the SMM strategy. And finally I'll point out where Step by Step travel agency is missing out on gaining potential advantage of implementing SMM.

Social media marketing (SMM) is a form of Internet marketing that utilizes social networks as a marketing tool. It means that SMM implements various social media networks in order to establish marketing communication and achieve branding aims: increasing website traffic, building conversions, raising brand awareness, creating a brand identity and positive brand association, improving communication with key audiences. The goal of SMM is to produce content that users will share with their social networks to help a company increase brand exposure and broaden customer loyalty. The interactive parts of social media give customers the opportunity to ask questions or make complaints and feel they are being heard. SMM became more common with the increased popularity of social networks such as Instagram, Twitter, Facebook, Myspace, LinkedIn, Pinterest, LiveJournal, VK and YouTube.

Unfortunately tour operators still can't take full advantage of SMM. That means they can't promote their services and products within social networks. So the aim of this research work is to demonstrate how an important tool is SMM in marketing strategy and how companies can increase their target audience.

If a company knows how to use social networks properly, they can be one of the most powerful advertising platforms for driving its business forward. Skillful SMM can help a company to target the right people within its advertising campaign.

Now I'm going to describe the SMM strategy of a Belarussian tour operator "Step by Step Travel Agency". First of all let's enlarge on job responsibilities of their SMM manager.

The SMM manager should look closely at the company's overall needs and decide how he wants to use social networks. After that the manager should define accurately the profile of an ideal customer. It's a vital step in the SMM strategy because when you know your target audience: their age, occupation, income, interests, problems, habits, likes, dislikes it's easier and cheaper to target them on any social media platform.

When it comes to social media marketing, the analyses of your competitors' strengths and weaknesses will not only help you to be aware of their activity, it gives you an idea of which strategies do work so you can integrate those successful ideas into your own work. That's why the

manager should pay attention to the type of content of social networks that other tour operators publish on their social networks.

As a matter of fact many companies create accounts on every popular social network without researching which platform will bring the best results. Companies won't waste time in the wrong place if they use the information from their clients to find out which platform is better for them. The manager of Step by Step has analyzed the social networks their clients use and made a conclusion that the most popular ones are VK and FACEBOOK. But today VK is preferable so I'm going to analyse this social network.

There are three main components of any successful social media content strategy: type of content, time of posting and frequency of posting. The type of content is determined by your choice: it is how you want to present the information: text only, images, links, video. The manager of Step by Step usually publishes text information with images. Step by Step realizes their audience is unique, so the manager tests VK and FACEBOOK regularly to figure out the best time. Finding the perfect frequency is crucial because it could mean more engagement for the content or more dislikes and unfollows. So the information is published in the morning, after 3 p.m. in the afternoon and between 8-10 p.m. in the evening. This time provides the largest traffic.

The social network statistics is the following:

Nowadays the public group of Step by Step consists of 755 active users. 88% users are from Belarus, 6.7 % are from Russia, 2% -from Ukraine, 3.3 % of users are from other countries. It means that this account is popular mostly in Belarus.

In February the page was viewed 675 times, in March – 551, but since the 1st of April it has been viewed 1524 times! It means that the SMM strategy has become more effective.

According to April statistics data the amount of views depends directly on the type of content the social network provides. The followers prefer current information about the nearest tours. They also enjoy taking part in different quizzes when they need to guess the right answer.

The pluses of SMM strategy are the following: since the 1 of March 20 % of tourists have found the information about this agency from the VK public group, 30% of users have come to the website also from the VK public group.

But unfortunately Step by Step doesn't use paid targeting advertising. The best way to succeed using SMM is not only understand that no matter how good and useful the content is but paid targeting advertising which can help a lot of people get to know it.

Finally I'd like to point out that Step by Step travel agency should pay more attention to the internet marketing and its large and powerful form because social media has done far more than just change the way customers shop; it has changed the way customers view the Web in general. SMM helps a company get direct feedback from customers and makes it seem more personable.

СЕКЦИЯ 52: «TOPICAL ASPECTS OF THEORY AND
PRACTICE OF TRANSLATION IN PROFESSIONAL
COMMUNICATION» – «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И
ПРАКТИКИ ПЕРЕВОДА В СФЕРЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
КОММУНИКАЦИИ»

1 место

**Особенности перевода синтаксических конструкций в текстах
туристической направленности**

Фалей В. А., студ. 4 к.,

научный руководитель – Дубинко С.А., к. филол. н., доцент

Между русским и английским синтаксисом существуют огромные различия, что вызывает особые трудности при переводе. Как писал американский литературовед Эдмунд Уилсон: «Синтаксис русского предложения настолько отличается от нашего, что переводчику, для того чтобы его текст читался гладко, постоянно приходится прибегать к перефразированию» [3]. Таким образом, существующие различия в синтаксисе двух языков и связанные с этим трудности перевода обуславливают актуальность темы исследования. Для изучения особенностей перевода синтаксических конструкций были использованы материалы доклада Всемирного совета по туризму и путешествиям “Industry as a partner for sustainable development: Tourism” и доклад ЮНВТО “Global report on cultural routes and itineraries”.

При переводе необходимо учитывать принципиальные **различия между порядком слов** в английском и русском языках. Как указывает Л.А. Черняховская, **основное правило русско-английский синтаксических трансформаций**, состоит в том, что русское существительное, стоящее в начале предложения в косвенном падеже, следует преобразовывать в подлежащее английского предложения [3]. Например: *The rise of mass tourism brings the threat of destruction of fragile eco-systems.* - *С ростом массового туризма возрастает угроза разрушения хрупких экосистем* [1]. Различия между порядком слов в русском и английском языках объясняют, используя понятия “тема” и “рема”. Это означает, что порядок слов зависит от того, какую цель ставит перед собой говорящий (или пишущий). Эту целевую установку отражает членение предложения на две части: 1) *тема* называет предмет сообщения. Она содержит либо только “старую” информацию, либо

минимум “новой” информации; 2) *рема* имеет максимум “новой” информации, то есть содержит сообщение об этом предмете. При этом, в английском предложении центр высказывания обычно располагается в начале предложения, а детали сообщения – в конце. В русском же наоборот, т.е. второстепенные члены предложения – в начале, а логическое ударение – в конце. Именно это различие между двумя языками вызывает необходимость перестройки предложения при переводе [3]. Например: *A young man came into the hotel room.* – *В номер вошел молодой человек.* (Неопределенный артикль указывает на новую информацию, при переводе используется обратный порядок слов). *The young man came into the hotel room.* – *Молодой человек вошел в номер.* (Определенный артикль указывает на то, что новая информация – *рема*, содержится в другом месте предложения, т.е. порядок слов при переводе сохраняется).

Инфинитив в различных функциях и **инфинитивные конструкции** переводится на русский язык в зависимости от контекста и нюансов его функций определительным придаточным предложением, причастием, прилагательным, существительным с предлогом и т.д. Например: *To find the balance allying tourism and heritage ...* - *Для того, чтобы определить баланс между туризмом и культурным наследием ...* [2] Перевод предложений с **герундием** диктуется контекстом. В функции обстоятельства герундий всегда употребляется в сочетании с предлогом: *By seeking and accepting mutual benefits, we ensure the development and continuity of cultural routes.* - *Стремясь к достижению и принятию взаимных выгод, мы обеспечиваем развитие и долговременность культурных маршрутов* [2]. Герундий в функции определения, дополнения, подлежащего и составного сказуемого не вызывает особых трудностей при переводе: *Developing cultural routes as tourism products...* - *Развитие культурных маршрутов в качестве туристических продуктов ...* [2] **Причастие** в различных функциях (определения, обстоятельства и т.д.) чаще переводится причастием настоящего и прошедшего времени, деепричастием или придаточным предложением в зависимости от контекста: *Unlike traditional industries tourism is a diverse set of industries offering a multitude of products and services.* – *В отличие от традиционных отраслей туризм представляет собой объединение различных отраслей, предлагающих множество разнообразных продуктов и услуг* [1]. Особые трудности вызывает перевод **страдательного залога**, т.к. в английском языке он употребляется гораздо чаще, чем в русском. Способы его перевода на русский язык следующие: русским страдательным или действительным залогом, кратким причастием, возвратным глаголом, безличным предложением. Например: *This new tourism trend is characterised by a division of holidays...* - *Эта новая тенденция в туризме характеризуется разделением отпусков...* [2]

Таким образом, для того чтобы справиться с синтаксическими трудностями, переводчику необходимо использовать различные трансформации: изменение структуры предложения, порядка слов; разбивка предложения или объединение предложений в одно; замена частей речи; добавление и опущение слов. Ведь даже при безупречном выборе слов ошибки в синтаксисе могут сделать текст перевода непонятным для восприятия. Поэтому для того, чтобы сохранить единство содержания оригинала и перевода необходимо одновременно учитывать значения лексики и особенности грамматики и синтаксиса, т.е. переводчик всегда имеет дело с лексико-грамматическими трансформациями.

Литература

1. Industry as a partner for sustainable development: Tourism // World Travel & Tourism Council, International Hotel & Restaurant Association, International Federation of Tour Operators, International Council of Cruise Lines and United Nations Environment Programme. – 2002. – P. 13-18
2. *Perdomo Y.* Global report on cultural routes and itineraries / Y. Perdomo // World Tourism Organization (UNWTO). – Madrid, 2015. – P. 34-64
3. *Виссон Л.* Синхронный перевод с русского на английский / Л. Виссон. – М.: Р. Валент, 1999. – с. 272

2 место

Особенности перевода лексических средств в текстах экономической направленности

**Новицкая А. В., студ. 3 к.,
научный руководитель – Пильгун Е.В., ст. преподаватель**

Каждый язык обладает собственным, характерным для него набором различных экспрессивно-стилистических средств. Отличительной чертой публицистической литературы является образно-эмоциональное воздействие на читателя, которое достигается путем использования огромного количества разнообразных средств. Проблема передачи стилистической окраски слова оригинала в переводе является одной из центральных и актуальных в теории перевода и практической деятельности переводчиков.

Данная научно-исследовательская работа посвящена изучению лексических особенностей перевода экономических текстов публицистического стиля.

Материалом лингвистического исследования послужили 10 статей из англоязычной качественной прессы “The Guardian”, “The Times” и “The Sun”.

Наиболее типичными лексическими средствами образности для публицистических текстов экономической тематики являются метафора, эпитет, олицетворение, гипербола, сравнение, цитата, идиома/устойчивое выражение, перифраз и метонимия.

Самые частотные по употреблению в СМИ средства образности - **метафоры**. Они придают сказанному выразительность, позволяют добиться сильного воздействия, а также несут большую степень экспрессивности [1].

Rather, they were focused on the monster blizzard stalking the US. - Скорее всего, они были сосредоточены на сильнейшем обвале фондового рынка, зафиксированном в США.

Снежная буря олицетворяет обвал фондового рынка. При переводе был использован описательный (разъяснительный) способ.

Для сохранения образной выразительности при переводе **эпитетов** чаще всего используется дословный перевод. *“Things are a bit hazy at the moment.” – «На данный момент положение вещей весьма туманно».*

Гипербола призвана подчеркнуть какой-то признак, обратить на него внимание. *China is heading into a recession that will drag the rest of the world economy down with it. Перевод: Китай, двигаясь к снижению темпов роста экономики, потянет за собой все страны.*

При переводе данного лексического средства было применено структурное преобразование единицы “drag with it” на “потянуть за собой”, что не нарушило смысл и эмоциональность высказывания.

A beating of a butterfly’s wing could lead to a hurricane on the other side of the world. - Повреждение крыла бабочки может привести к урагану на обратной стороне земного шара

Под метафорой «поврежденное крыло бабочки» подразумевается экономическая ситуация Китая, а гипербола *«lead to a hurricane on the other side of the world»* сообщает о нарушении экономической стабильности страны, а вовсе не о глобальной катастрофе, но для сохранения эмоциональной окрашенности высказывания был использован дословный перевод.

Нередко для создания более яркого, запоминающегося образа в прессе используются **сравнения**, которые получают формальное выражение в виде таких слов, как as, such as, as if, like, seem и др. Например: *Greece's economic crisis goes on, like an odyssey without end* [2]. - *Экономический кризис в Греции продолжается, как «одиссея» без конца.* Кризис сравнивается с древнегреческой эпической поэмой о странствиях; был использован дословный перевод.

Использование **идиом или устойчивых выражений** обусловлено приданием высказыванию художественной выразительности и экспрессивности. Это словосочетание, значение которого не определяется значением входящих в него слов взятых по отдельности.

Например: *The world's stock markets were also clawing back lost ground.* - *Мировые фондовые рынки также восстанавливали утраченные позиции.*

Перифразы позволяют косвенно упомянуть объект, акцентируя внимание на какой-либо его характеристике. *The masters of the universe were quietly checking the latest from the financial markets on their smartphones and tablets.* Перевод: Хозяева вселенной спокойно проверяли последние новости финансовых рынков на своих смартфонах и планшетах.

Выражение «*The masters of the universe*» переводится дословно, но под ним следует понимать не владельцев Вселенной, а олигархов, магнатов или состоятельных и успешных людей.

Метонимия состоит в том, что вместо названия одного предмета употребляется название другого, связанного с первым постоянной внутренней или внешней связью. *A few eyebrows were raised when the Dow's fall reached 500 points.* – *Немногие удивились, когда индекс Доу Джонса снизился на 500 пунктов.*

При переводе метонимии на русский язык пришлось намеренно отказаться от передачи образности и перевести конструкцию неопределенно-личным предложением, иначе в русском языке дословный перевод мог бы оказаться нелепым и не соответствующим стилю текста.

Результаты проведенного мной лингвостилистического анализа позволяют сделать вывод о том, насколько широки и разнообразны средства языковой экспрессии в текстах экономической направленности. Наибольший удельный вес приходится на лексические стилистические приёмы, в частности на метафоры и устойчивые выражения, доля которых в текстах экономической направленности составляет 65%.

Результаты данной работы могут быть использованы на занятиях по теории и практике перевода, при переводе текстов экономической тематики, а также в написании речей, подготовке презентаций и ведении переговоров.

Литература

1. *Комиссаров В. Н.* Теория перевода (лингвистические аспекты)/ В. Н. Комиссаров. – Учеб. для ин-тов и фак. иностр. яз. - М.: Высш. шк., 1990. - 253 с.
2. Интернет-адрес: <http://www.theguardian.com/business/2016/jan/04/greeces-economic-crisis-goes-on-odyssey-without-end>.

Перевод «ложных друзей» переводчика в текстах общенаучного характера

Ширитон Д. А., студ. 4 к.,
научный руководитель – Денисова Г. Г., ст. преподаватель

Причиной возникновения и изучения такого понятия как «ложные друзья переводчика» является существование межъязыковых относительных синонимов сходного вида, а также межъязыковых омонимов и паронимов. Все эти случаи объединяет то обстоятельство, что слова, ассоциируемые и отождествляемые в двух языках, в плане содержания или по употреблению не соответствуют друг другу [2, с.371-372].

Нужно отметить, что существует огромное количество «ложных друзей переводчика». Второстепенные значения такого рода слов тяжело запоминаются людьми, не являющимися носителями языка, поэтому сделать ошибку при переводе может не только начинающий переводчик, но и, зачастую, опытный.

Исходя из результатов анализа статьи «Sustainable Food and Beverage Management» [1, с.61-73], авторами которой являются Филипп Слоан, Вилли Легранд и Джозеф Чен, «ложные друзья переводчика» были поделены на 3 уровня сложности для перевода: начальный, средний и высокий. Данная статья представляет собой анализ современных исследований на тему здорового питания и производства органически чистой и устойчивой продукции.

Начальный уровень сложности характеризовался тем, что переводчики, у которых есть определённый опыт работы с текстами, даже не замечают этих «ложных друзей» и переводят их корректно. Пример: «Because sustainable food producers see nature as an ally rather than as an obstacle, they are able to produce **more** wholesome food in symbiosis with nature and the surrounding community». – «Благодаря осторожному отношению к природе, производители, придерживающиеся данного метода, способны изготавливать **более** здоровую пищу в союзе с природой и окружающим сообществом». Слово *more* – «ложный друг переводчика», однако мало кто переведёт его как «море». Такой вариант перевода может встретиться только у людей, владеющих английским на начальном уровне.

Средний уровень сложности характеризуется тем, что переводчики, у которых есть определённый опыт работы с текстами, распознают данных «ложных друзей переводчика», так как они довольно часто встречаются как в печатных текстах, так и в речи. Самой частой причиной неправильного перевода является то, что переводчики боятся отступить от слова в подлиннике или не считают нужным проверить значение слова в словаре, при этом их даже не всегда настораживает нелепость перевода. Рассмотрим пример: «The North American trade

group, the **Chefs Collaborative** with over 1,000 restaurant industry members practice and encourage sustainability». – «Североамериканская отраслевая группа «Объединение **поваров**», насчитывающая более 1000 представителей отрасли общественного питания, применяет и поддерживает данные методы». В данном примере «ложным другом» выступает слово *chefs*, которое зачастую переводят как «шефы» или «начальники».

К высокому уровню сложности можно отнести те выражения, перевод которых должен не только правильно передавать смысл и учитывать контекст, но и отражать подразумеваемые аспекты понятия. В качестве примера можно привести следующий: «Simplified procurement processes, reduction of a supplier base, and a resulting **tendency** not to purchase from small-scale local producers». – «Изменения в демографической ситуации и образе жизни потребителей приводят к тому, что люди **предпочитают** покупать готовую продукцию и питаться вне дома». В данном случае «ложным другом» является слово «*tendency*». Оно может переводиться как «тенденция», однако помимо этого значения есть ещё и «склонность, наклонность». Поэтому в данном случае нужно подбирать перевод, основываясь на контексте. И первым делом необходимо свериться с толковым словарём русского языка, согласно которому тенденция – это «выявленные в результате экономического анализа, наблюдаемые устойчивые соотношения, свойства, признаки, присущие экономической системе, экономике страны, предприятия. На основе тенденций можно делать выводы о ходе экономических процессов в будущем, прогнозировать экономические показатели». Если рассматривать данное предложение в отрыве от контекста, то перевод «тенденция» возможен, однако при целостном рассмотрении текста становится ясно, что использование данного варианта перевода невозможно, так как в статье не приводится никакого социального исследования на тему питания вне дома и покупки полуфабрикатов.

Таким образом, для подбора правильного эквивалента перевода следует учитывать несколько факторов, которые помогут избежать грубых ошибок при передаче значений «ложных друзей переводчика»: стилистический фактор, сочетаемость, прагматический фактор и логичность перевода.

Литература

1. Philip Sloan. Hospitality industry: Principles of sustainable operations / Philip Sloan, Willy Legrand, Joseph S. Chen. – Burlington: Elsevier, 2009. – 183 p.
2. Акуленко В. В. Англо-русский и русско-английский словарь «ложных друзей переводчика» / В. В. Акуленко, С. Ю. Комиссарчик, Р. В. Погорелова, В. Л. Юхт. – М.: Советская энциклопедия, 1969. – 384 с.

3. *Фёдоров А. В.* Основы общей теории перевода (лингвистические проблемы): Для институтов и факультетов иностр. языков / А. В. Фёдоров. – М.: Филология три, 2002. – 416 с.

СЕКЦИЯ 53: МЕЖДУНАРОДНОЕ ЧАСТНОЕ ПРАВО

1 место

К вопросу о компенсации морального вреда потребителям в международном частном праве

**Ярохович А. В., асп.,
научный руководитель – Денисенко М. А., к. ю. н, доцент**

В белорусском законодательстве в качестве одного из способов защиты прав потребителей наряду с возможностью взыскания имущественного вреда предусмотрена возможность компенсации морального вреда, причиненного потребителю.

Согласно п. 1 ст. 18 Закона Республики Беларусь от 9 января 2002 года № 90-З «О защите прав потребителей» (далее – Закон о защите прав потребителей) по общему правилу компенсация морального вреда, причиненного потребителю вследствие нарушения изготовителем (продавцом, поставщиком, представителем, исполнителем, ремонтной организацией) прав потребителя, предусмотренных законодательством, осуществляется причинителем вреда при наличии его вины [4]. При этом потребитель вправе предъявить требования о компенсации морального вреда при отсутствии вины причинителя вреда, например, в случае, если вред причинен вследствие недостатков товаров (работ, услуг) или недостоверной или недостаточной информации о товаре (работе, услуге) (ст. 964 Гражданского кодекса Республики Беларусь от 07.12.1998 № 218-З (далее – ГК РБ)) [2].

Формулировка п. 1 ст. 18 Закона о защите прав потребителей позволяет потребителям обратиться за защитой своих прав при любом их нарушении. Для сравнения, законодатель Украины подошел к этому вопросу более ограничено, предусмотрев, что компенсация морального вреда возможна не при любом нарушении прав потребителей (например, нарушении сроков выполнения работ, нарушении права на информацию), а только если имущественный вред был причинен вследствие недостатков продукции [1], причем таких, которые опасны для жизни и здоровья.

В белорусском законодательстве специального положения о компенсации морального вреда потребителю, причиненного вследствие недостатков товаров, опасных для жизни и здоровья, не содержится, однако имеются положения о компенсации морального вреда за действия, нарушающие личные неимущественные права гражданина либо посягающие на

принадлежащие ему другие нематериальные блага [2, ст. 152], а также положения об ответственности за вред, причиненный, в том числе, жизни и здоровью гражданина и вследствие недостатков товаров (работ, услуг). Полагаем, что в отличие от украинского белорусский законодатель более твердо подошел к решению вопроса об ответственности за вред, причиненный недостатками товаров (работ, услуг), поскольку независимо от характера недостатков, а именно имеют они опасный характер для жизни и здоровья потребителей или нет, по общему правилу причинитель вреда будет нести ответственность независимо от вины.

Как вытекает из п. 2 ст. 18 Закона о защите прав потребителей, компенсация морального вреда как способ защиты прав потребителя реализуется только в судебном порядке [4]. При этом размер компенсации определяется судом с учетом: 1. характера причиненных потребителю физических и нравственных страданий, которые в свою очередь оцениваются исходя из фактических обстоятельств, при которых был причинен моральный вред, и индивидуальных особенностей потребителя; 2. степени вины причинителя в случае, когда его вина является основанием для возмещения вреда; 3. требований разумности и справедливости [2, п. п. 3, 4 ст. 18]. Как видим, белорусским законодателем не установлены ни минимальный, ни максимальный размер компенсации морального вреда потребителю, и решение вопроса зависит от размера требований истца и усмотрения суда.

В некоторых зарубежных странах законом определяется предельный размер взыскиваемой суммы за причинение морального вреда. Например, в соответствии со ст. 1916 Гражданского кодекса Мексики возмещение за моральный ущерб не может превышать 1/3 части той суммы, которая взыскана с причинителя как компенсация материального вреда [5, с. 131]. По нашему мнению, на законодательном уровне размер компенсации морального вреда не следует привязывать к минимальным или максимальным суммам. Обстоятельства каждого дела являются индивидуальными; позиции сторон спора и суда в данном споре также индивидуальны.

Согласно п. 1 ст. 970 ГК РБ компенсация морального вреда потребителю осуществляется в денежной форме [2]. Законодатели отдельных зарубежных стран пошли по другому пути и прямо закрепили возможность компенсации морального вреда в неденежной форме. Например, согласно п. 3 ст. 23 Гражданского кодекса Украины моральный вред возмещается деньгами, другим имуществом или иным способом [3].

Таким образом, анализ белорусского законодательства, а также опыта отдельных зарубежных стран в части компенсации морального вреда потребителям позволяет сделать следующие выводы. Белорусский законодатель подошел к урегулированию вопроса о компенсации морального вреда потребителю, ставя интересы потребителя во главу угла.

Такая позиция обусловлена, прежде всего, определенным неравенством в положении потребителей и их контрагентов-предпринимателей, превентивно-охранительной функцией частного права. Так, отечественное законодательство дает возможность потребителю обратиться с требованием о компенсации морального вреда при нарушении любого из прав потребителя, зафиксированных в Законе о защите прав потребителей. При этом четкая законодательная регламентация размера компенсации морального вреда видится нам затруднительной и ненужной, что обусловлено индивидуальностью обстоятельств каждого отдельного дела. Вместе с тем, считаем целесообразным по аналогии с законодательством Украины отказаться от ограничений в формах компенсации морального вреда и допустить наряду с денежной иные формы компенсации, а именно неденежные.

Литература

1. *Богдан В. В.* Компенсация морального вреда как способ защиты прав потребителей: проблема эффективности / В. В. Богдан. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/kompensatsiya-moralnogo-vreda-kak-sposob-zaschity-prav-potrebiteley-problema-effektivnosti>. - Дата доступа: 15.04.2016.

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 7 декабря 1998 г., № 218-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 30.12.2015 г.// Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

3. Гражданский кодекс Украины: Кодекс Украины, 16 января 2003 г., № 435-IV – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravoved.in.ua/section-kodeks/82-gku/404-glava03.html>. – Дата доступа: 19.04.2016.

4. О защите прав потребителей: Закон Респ. Беларусь, 9 янв. 2002г. № 90-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 29.10.2015 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

5. *Хали Р. В.* Гражданско-правовая ответственность за вред, причиненный недостатками товаров, работ и услуг по праву России, Англии и США : дис. ...канд. юр. наук: 12.00.03 / Р.В. Халин. – Белгород, 2015. – 223 с.

Правовая природа международного трансферного контракта

Скребец А. И., асп.,

научный руководитель - Данилевич А. С., к. ю. н., доцент

Международный трансферный контракт заключается между первичным спортивным клубом, иностранным принимающим спортивным клубом (далее – принимающий спортивный клуб) и профессиональным спортсменом и предусматривает условия перехода профессионального спортсмена из первичного спортивного клуба в принимающий спортивный клуб, а также сумму компенсации, который принимающий спортивный клуб выплачивает первичному спортивному клубу за такой переход.

Правовая природа международного трансферного контракта определяется сущностью правоотношений, возникающих между сторонами в процессе его исполнения.

Одним из обязательств международного трансферного контракта является обязательство принимающего спортивного клуба выплатить первичному спортивному клубу трансферную сумму (компенсацию) за переход (трансфер) профессионального спортсмена. Деятельность спортивных клубов по переходу профессиональных спортсменов, в том числе по выплате трансферных сумм (компенсаций), следует рассматривать как предпринимательскую деятельность [2], которая в свою очередь регулируется гражданским законодательством. Следовательно, в основе международного трансферного контракта лежит гражданско-правовое обязательство по выплате трансферной суммы (компенсации).

Международный трансферный контракт является возмездным, поскольку принимающий спортивный клуб в обмен на выплату трансферной суммы (компенсации) получает в свой состав профессионального спортсмена. Вместе с тем профессиональный спортсмен в трансферном контракте является его стороной и не может рассматриваться в качестве предмета сделки (встречного предоставления), поскольку иное означало бы торговлю людьми.

Юридическая квалификация встречного обязательства в международном трансферном контракте является основной проблемой при определении его правовой природы. Данная проблема имеет место в тех странах, где отношения между профессиональным спортсменом и спортивным клубом носят характер трудовых и оформляются посредством трудового договора (например, в Российской Федерации). В странах, где отношения между профессиональным спортсменом и спортивным клубом носят гражданско-правовой характер, встречное обязательство по международному трансферному контракту можно квалифицировать как цессию первичным спортивным клубом принимающему спортивному

клубу прав и обязанностей по гражданско-правовому договору, заключенному с профессиональным спортсменом.

В доктрине предлагаются различные варианты встречного обязательства для тех случаев, когда с профессиональным спортсменом заключен трудовой договор: имущественное право, право на регистрацию, трансферные права, услуги по доступу к услугам профессионального спортсмена и др. [1]. Предлагаемые варианты встречного обязательства справедливо критикуются [3], поскольку не могут быть однозначно соотнесены с каким-либо из объектов гражданских прав, характерных для правовых систем постсоветских стран.

Как нам представляется, в качестве встречного обязательства в международном трансферном контракте можно рассмотреть организационные обязательства сторон по выполнению всех формальностей для прекращения и заключению трудового договора с профессиональным спортсменом. Организационные обязательства прямо не выделены в качестве отдельного вида объектов гражданских прав в правовых системах постсоветских стран, однако их существование подтверждается законодательством (например, предварительный договор, по которому стороны обязуются заключить договор в будущем). Тем не менее применительно к международному трансферному контракту такие обязательства (гражданско-правовые по своей природе) будут иметь последствия в области трудовых отношений, в связи с чем правомерность требования исполнения таких обязательств представляется неопределенной. Все указанное, по нашему мнению, требует дальнейшей доктринальной разработки проблемы квалификации встречного обязательства в международном трансферном контракте.

Таким образом, международный трансферный контракт по своей правовой природе является гражданско-правовым (предпринимательским), трехсторонним, возмездным договором, который может иметь последствия в области трудовых отношений в странах, где отношения между профессиональным спортсменом и спортивным клубом имеют характер трудовых и оформляются посредством трудовых договоров.

Литература

1. *Васильев И. А.* Обзор конференции о правовой природе трансферного контракта между футбольными клубами // Молодой ученый. — 2016. — №3.2. — С. 2-5.

2. *Данилевич А. С., Капская А. А.* Договорные отношения в рамках международного перехода спортсмена – международный трансферный контракт // Актуальные проблемы международного публичного и международного частного права: сборник научных трудов. — 2011. — №3 — С. 123-142.

3. Лукьянцев А. А., Бугов В. С. О правовой природе трансферного контракта в отечественном профессиональном спорте [Электронный ресурс]. - 2016. – Режим доступа: <http://www.center-bereg.ru/f161.html>- Дата доступа: 15.03.2016.

3 место

Наследственный договор в международном частном праве

Авраменко А. А., студ. 5 к.,

научный руководитель – Анцух Н. С., к. ю. н., доцент

Конструкция “наследственный договор” впервые появилась в Европе в средние века [1]. Тем не менее, его значимость отмечается и в настоящее время, поскольку правовые нормы, регулирующие данный институт, имеют место в законодательстве некоторых зарубежных стран, таких как Латвия, Украина, Швейцария, Франция и Германия.

Наследственный договор является правовым основанием для передачи наследства от наследодателя к наследнику наряду с завещанием и наследованием по закону. Однако наследственный договор имеет двойную природу и совмещает в себе завещательное распоряжение на случай смерти и гражданско-правовой договор. Особенность наследственного договора состоит и в перечне лиц, которые могут его заключить. В частности, согласно ст. 494 ГК Швейцарии, § 602 ГК Австрии заключение наследственного договора возможно лишь между супругами либо помолвленными лицами [1].

Из государств СНГ институт наследственного договора имеет место в Украине. В соответствии со ст. 1302 ГК Украины по наследственному договору одна сторона (приобретатель) обязуется выполнять распоряжения другой стороны (отчуждателя) и в случае его смерти приобретает право собственности на имущество отчуждателя.

Наследственный договор представляет собой альтернативу завещанию и договору о пожизненном содержании с иждивением. В отличие от завещания наследственный договор является многосторонней сделкой с участием заинтересованных лиц. При этом в законодательстве зарубежных государств, как правило, если наследодатель составил и завещание, и наследственный договор в отношении одной и той же наследственной массы, завещание будет являться ничтожным независимо от момента его составления. Разница с договором о пожизненном содержании с иждивением заключается в двух аспектах: обязанностях приобретателя и моменте вступления его в силу [2, с. 137].

В отношении формы заключения договора о наследовании имеется достаточно строгое требование, согласно которому такой договор заключается в письменной форме с

обязательным нотариальным удостоверением, а в некоторых странах также необходима его государственная регистрация.

В ряде государств содержится коллизионное регулирование наследственного договора. В ст. 95 ГК Швейцарии закреплена коллизионная привязка, согласно которой в отношении договора о наследовании применяется право государства, в котором наследодатель имеет место жительства в момент заключения договора, но если в договоре наследодатель подчиняет наследование всего своего имущества праву государства своего гражданства, это право применяется вместо права государства места жительства. В ГК Украины не содержится коллизионных привязок конкретно в отношении договора о наследовании, однако предполагается, что этот вопрос решается на основании имеющейся общей привязки в ст. 70 Закона Украины «О международном частном праве», согласно которой наследственные отношения регулируются правом государства, в котором наследодатель имел последнее место жительства, если он не избрал в завещании права государства, гражданином которого он был. Выбор права наследодателем будет недействительным, если после составления завещания его гражданство изменилось.

В отношении непосредственно Республики Беларусь необходимо отметить, что такого института на данный момент не существует. Тем не менее, представляется вполне возможной перспектива его введения. Принимая во внимание опыт Украины в этом вопросе, было бы целесообразно включить отдельную главу о наследственном договоре в ГК Республики Беларусь, которая бы имела место наряду с главами о наследовании по закону и по завещанию. Однако при этом необходимо учесть один важный аспект. В связи с тем, что ГК Республики Беларусь в ст. 1064 закрепляет право на обязательную долю в наследстве, наследственный договор мог бы лишь регламентировать судьбу имущества вне такой обязательной доли, причитающейся определенной группе наследников. Коллизионное регулирование может иметь место только после введения данной конструкции в ГК.

Литература

1. *Аболонин В.* Общая характеристика наследственного договора в праве Германии, Австрии, Швейцарии / В. Аболонин // Нотариальный вестник [Электронный ресурс]. – 2010. – № 02. – Режим доступа: http://www.frpk.ru/fileadmin/pdf/nw_/NotVest_2010_02.pdf. – Дата доступа: 10.02.2016.

2. *Анцух Н. С.* Коллизионное регулирование наследственных отношений на национальном уровне / Н. С. Анцух // Право в современном белорусском обществе : сб. науч. тр. / Нац. центр законодательства и правовых исследований Респ. Беларусь ; редкол.: В.И. Семенков (гл. ред.) [и др.]. – Минск: Белпринт, 2014. – Вып. 9. – С. 133–140.

СЕКЦИЯ 54: ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО

2 место

Сделки в компьютерных играх глазами юриста

Вдовенко Н. С., студ. 3 к.,

научный руководитель – Туровец Д. В., ст. преподаватель

В то время как эмиссия национальных валют является процессом жестко регулируемым, «эмиссия» виртуальных валют, ее обращение и операции с ней являются, как правило, деятельностью, которая осуществляется самим игровым сообществом – разработчиками игр. Игровую валюту нельзя конвертировать в банке, однако пользователи сообщества самостоятельно регулируют процесс ее обращения и обмена.

Например, в популярной игре World Of Tanks в качестве одной из дополнительных возможностей игры предусмотрено обращение т.н. «внутренней валюты». Пример данной игры далеко не единственный, но у законодателя, на сегодняшний момент нет однозначного ответа по поводу юридической природы данного явления.

В 2012 г. Европейским Центральным Банком была предпринята попытка дать юридическую квалификацию игровым деньгам. В соответствии с характеристикой ЕЦБ «виртуальная валюта – это вид нерегулируемых, электронных денег, который издается и, как правило, контролируется ее создателями, и используется и принимается среди членов особого виртуального сообщества».

Существует несколько типов игровой валюты. Основным критерием ее оценки, как правило, является ее соотношение с реальной валютой и реальной экономикой. Основываясь на упомянутом критерии выделяют: (i) закрытый тип валюты, приобретение и использование которой возможно, по крайней мере в теории, только внутри самого игрового сообщества, (ii) валюта с односторонним потоком, которую можно приобрести по определенной ставке, но проблематично вывести в реальную валюту, и (iii) виртуальная валюта с двусторонними потоками, покупка и продажа которой производится свободно по определенному курсу.

Такая классификация была предложена ЕЦБ в 2012 г. и, по их собственной оценке, является весьма приблизительной и, по существу первой попыткой осознать и упорядочить данное явление. Проблема заключается в том, что несмотря на предложенную характеристику, по сути, любая игровая валюта фактически конвертируема в реальную.

Перед законодателем – как во всем мире, так и в Республики Беларусь – встает, отделения игровой валюты как дополнительного функционала игровой системы от электронных денег.

В соответствии с классификацией, предложенной в ЕС в соответствии с Директивой 2000/46/ЕС электронными деньгами будет признано обязательство зафиксированное (i) на электронном носителе, (ii) выпускаемое эмитентом при получении от иных лиц денежных средств в объеме, не меньшем, чем эмитированная денежная стоимость и (iii) принимаемая как средство платежа другими организациями помимо эмитента.

Несмотря на то, что деятельность по обмену большинства игровых валют запрещается пользовательским соглашением, за соблюдением этих правил следит само сообщество, причем обычно без особого энтузиазма. В интернете существует множество лиц, готовых принять или обменять игровую валюту равную их эквиваленту реальной стоимости или взамен на вещи или услуги. Следовательно, критерий возможности приема валюты иными лицами, помимо самого сообщества, формально выполняется.

В Республике Беларусь подход к определению электронных денег урегулирован в ст. 274 п. 2 Банковским кодексом, в соответствии с которым четко определен субъект способный осуществлять их эмиссию – банки на основании лицензии. Однако, п.1 присутствует аналогичная директиве ЕС классификация и возникает вопрос: а чем же тогда является хранящиеся в электронном виде единицы стоимости, выпущенные в обращение в обмен на наличные или безналичные денежные средства и принимаемые в качестве средства платежа при осуществлении расчетов как с лицом, выпустившим в обращение данные единицы стоимости, так и с иными физическими лицами, а также выражающие сумму обязательства этого лица по возврату денежных средств **другому** физическому лицу при предъявлении данных единиц стоимости?

Литература

1. Банковский Кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 25 окт. 2000 г. № 441-3: принят Палатой представителей 3 окт. 2000 г.: одобрен Советом Республики 12 окт. 2000 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 04.06. 2015 г. № 268-3. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

2. Интернет-адрес: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32000L0046:EN:HTML>.

3. Интернет-адрес: http://worldoftanks.ru/ru/content/docs/user_agreement/.

4. Интернет-адрес: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>.

Общеизвестные товарные знаки в Республике Беларусь

Трофимова А. С., студ. 5 к.,

научный руководитель – Денисенко М. А., к. ю. н., доцент

По заявлению лица, поданному в Апелляционный совет при Национальном центре интеллектуальной собственности (далее — Апелляционный совет), его товарный знак или обозначение, используемое в качестве товарного знака, могут быть признаны общеизвестным в Республике Беларусь товарным знаком (далее – общеизвестный товарный знак) и зарегистрированы, если эти товарный знак или обозначение в результате интенсивного использования заявителем стали на указанную в заявлении дату широко известны в Республике Беларусь среди соответствующих потребителей в отношении товаров заявителя [1, ст. 17].

Решение о признании товарного знака общеизвестным в Республике Беларусь принимается Апелляционным советом по результатам рассмотрения заявления о признании соответствующего товарного знака общеизвестным в Республике Беларусь.

Заявление должно содержать дату, начиная с которой, по мнению заявителя, его товарный знак является общеизвестным на территории Республики Беларусь, документально подтвержденную информацию об обстоятельствах, на основании которых можно сделать вывод о том, что товарный знак является общеизвестным; изображение товарного знака и иные сведения. Порядок признания товарного знака общеизвестным установлен Правилами признания товарного знака общеизвестным в Республике Беларусь, принятыми Постановлением Государственного патентного комитета Республики Беларусь от 9 августа 2001 г. № 2.

Существенные преимущества признания товарного знака общеизвестным состоят в следующем:

1) правовая охрана общеизвестного товарного знака действует бессрочно, в отличие от общего порядка вещей, когда регистрация товарного знака действует в течение 10 лет, и при необходимости может продлеваться;

2) при признании товарного знака общеизвестным его правовая охрана расширяется и распространяется также и на другие товары и услуги помимо тех, на которые испрашена регистрация, т.е. на все классы действующей редакции МКТУ. Это является способом поощрения владельцев товарных знаков, производящих товары и оказывающих услуги высокого качества. Применительно к общеизвестным товарным знакам вместо понятия

"приоритет" следует использовать понятие "дата, начиная с которой знак фактически стал «общеизвестным» [2].

Таким образом, общеизвестный товарный знак не может быть использован без разрешения его владельца в отношении любых товаров и услуг.

Ст. 6 bis Парижской конвенции по охране промышленной собственности, участницей которой является Республика Беларусь, требует от участников по инициативе администрации, если это допускается законодательством данной страны, или по ходатайству заинтересованного лица отклонять или признавать недействительной регистрацию и запрещать применение товарного знака, представляющего собой воспроизведение, имитацию или перевод другого знака, способные вызвать смешение со знаком, который по определению компетентного органа страны регистрации или страны применения уже является в этой стране общеизвестным в качестве знака лица, пользующегося преимуществами Парижской конвенции, и используется для идентичных или подобных продуктов. Законодательство многих стран предусматривает, что признание того либо иного знака общеизвестным является основанием для отказа в регистрации обозначений, тождественных или сходных с ним до степени смешения в отношении аналогичных товаров. Особенностью же белорусского законодательства является то, что признание какого-либо знака общеизвестным является основанием для отказа в регистрации обозначения, тождественного или сходного с ним до степени смешения, в отношении любых товаров [3, 113 – 115].

Правовая охрана общеизвестного товарного знака является защитой от недобросовестной конкуренции. Недобросовестное использование общеизвестных знаков может вызвать отрицательные последствия в виде введения покупателей в заблуждение относительно товара или его производителя, соответственно, правовая охрана общеизвестных знаков устанавливается, в первую очередь, с целью пресечения недобросовестной конкуренции [2].

На данный момент в Республике Беларусь охраняются в качестве общеизвестных 16 товарных знаков: Intel, Intel inside, Мілавіца, Атлант, Савушкин продукт, Velcom, Матиас, Аліварыя, Песняры, Комунарка, Спартак, Крыніца, Белакт, Витьба, Агенство Владимира Гревцова, Conte elegant.

Литература:

1. О товарных знаках и знаках обслуживания: Закон Республики Беларусь, 5 февраля 1993 г., № 2181-ХП // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 04.04.2016.

2. *Лосев С. С.* Правовая охрана товарных знаков // СС "Консультант Плюс: Комментарии Законодательства Белорусский Выпуск" [Электронный ресурс]. - Минск, 2010.

3. *Рабец А. П.* О некоторых аспектах правовой охраны общеизвестных товарных знаков А. П. Рабец. //Правоведение. -2001. - № 2. - С. 112 – 123.

СЕКЦИЯ 55: ПРАВО ЕВРОПЕЙСКОЙ И ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

1 место

Правовое регулирование продовольственных связей в Европейском союзе

Науменко Я. П., ст. 4 к.,

научный руководитель – Михалева Т. Н., к. ю. н., доцент

Всего сотню лет назад человечество не задумывалось о влиянии качественного, безопасного питания на здоровье человека, качество жизни и даже ее продолжительность. Однако развитие современных технологий, медицины, отвлечение от нее таких ветвей как биотехнология или нутрициология, позволило человечеству осознать, что питание – это основа жизни. Понимание важности данного предмета стало основой для формирования совершенно новой отрасли права – права продовольственной безопасности. Несмотря на то что данная наука в сравнении с другими считается молодой, именно благодаря ее развитию в последние несколько десятилетий человечество вышло на совершенно иной уровень регулирования продовольственных связей.

Европейское экономическое сообщество с самых первых лет своего существования проявляло интерес к введению единых правил регулирования пищевой продукции в рамках общего рынка. В шестидесятые годы, через несколько лет после подписания Договора об учреждении Европейского экономического сообщества, Европейский совет принял Директиву №62/2645/ЕЕС, регулиующую вопрос о красителях в пищевых продуктах, предназначенных для потребления человеком. Публичное здоровье в документе было определено в качестве приоритетной цели. Спустя год Сообществу была представлена следующая Директива №64/54/ЕЕС, преследующая цели сближения национальных законодательств по вопросу консервантов в пищевых продуктах. Ее положения закрепляли, что «охрана здоровья должна иметь приоритет над экономическими и техническими нуждами».

В семидесятые годы с помощью директив были урегулированы как общие вопросы (система таможенных тарифов, компенсационных выплат, лицензии на импорт и экспорт, прогнозируемые цены), так и более специфические (молочные продукты, какао и шоколадные продукты, фрукты, желе). Известные судебные разбирательства «Дассонвиль», «Кассис де Дижон» и другие являются подтверждением того, что правовое регулирования пищевой сферы прошло долгий и нелегкий путь.

После установления Европейского Союза развитие отрасли значительно ускорилось. Уже в 1992 году были учреждены регламенты о защите географических указаний, о сертификации специфики продуктов питания. А в 1997 году, в ответ на массовое распространение коровьего бешенства в Европе, Директива №820/97/ЕС ввела обязательную идентификацию места происхождения мясных продуктов, установила, что каждое животное должно обладать собственным паспортом, а каждая составная его часть в обязательном порядке должна пройти через процедуру маркировки и регистрации.

К концу девяностых годов количество нормативно-правовых актов стало настолько велико, что вопрос о создании единого акта встал перед Европейским Союзом очень остро. Так и был создан Регламент №178/2002/ЕС, именуемый также «General Food Law». Цель его создания – гарантировать высокий уровень защиты человеческого здоровья и интересов потребителя, устанавливать пределы ответственности, отслеживаемость продукта, применять систему раннего предупреждения для информирования о рисках для здоровья человека, фиксировать процедуры продовольственного контроля и определять его порядок (создание EFSA – European Food Safety Authority (независимый источник информирования о продовольственных рисках)). В задачи EFSA входит укрепление системы научных знаний и технической поддержки, дача рекомендаций и экспертных заключений, проведенных консультаций, обзоров по спорным вопросам.

На сегодняшний день система, созданная в рамках Союза, является наиболее развитой, а продукты действительно соответствуют высоким критериям качества. Меры, принимаемые в рамках Союза, можно назвать эффективными, учитывая тот факт, что средняя продолжительность жизни в странах Европейского Союза резко увеличилась в период в 2002 по 2016 год и составила в среднем около восьмидесяти лет. Продовольственная отрасль сыграла в этом не последнюю роль. Ведь, как утверждал Л. Фейербах, человек – это то, что он ест. А потому мы находим динамику положительной и надеемся, что европейская система будет позитивно воспринята всеми остальными государствами с целью улучшения собственных законодательств.

Литература

1. *Costano L., Albissini F.* European Food Law / CEDAM, 2012. p. 17-124.

2. Интернет-адрес: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=URISERV%3A121078>.

3. Интернет-адрес: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31964L0054>.

4. Интернет-адрес: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1462931075805&uri=CELEX:32002R0178>.

5. Интернет-адрес: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31998R0494>.

2 место

Перспективы введения товарного знака ЕАЭС

Гречиха А. В., студ. 5 к.,

научный руководитель – Михалева Т. Н., канд. юр. наук, доц.

С 1 января 2015 года вступил в силу Договор о Евразийском экономическом союзе (далее – Договор), участниками которого являются Республика Беларусь, Российская Федерация, Республика Казахстан и Республика Армения, а с 1 мая 2015 года Договор стал обязательным еще и для Кыргызской Республики. Согласно ст. 1 данного договора в рамках Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) обеспечивается свобода движения товаров и услуг [2], а это означает, что товары, в том числе товары, содержащие какой-либо объект интеллектуальной собственности, могут без ограничения перемещаться по территории государств-членов. В этих условиях становится настоятельно необходимым введение процедуры регистрации товарных знаков и знаков обслуживания (далее – товарный знак), действующих на всей территории ЕАЭС, поскольку защита только национальным правом является менее эффективной.

В Протоколе «Об охране и защите прав на объекты интеллектуальной собственности» (Приложение № 26 к Договору) (далее – Протокол) предусмотрен ряд норм, регламентирующих охрану товарного знака ЕАЭС, но они носят общий характер.

В соответствии с п. 14 Протокола государства-члены осуществляют регистрацию товарного знака Евразийского экономического союза и знака обслуживания Евразийского экономического союза (далее – товарный знак Союза). Товарному знаку Союза предоставляется правовая охрана одновременно на территориях всех государств-членов. В качестве товарного знака Союза может быть зарегистрировано обозначение, представленное только в графическом виде [2]. В связи с этим возникает серьезный вопрос о том, какие обозначения могут быть представлены в графической форме.

В законодательстве различных стран, а также в доктрине не существует единого мнения по этому поводу. В соответствии с пунктом 2 правила 2 Инструкции к Договору о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров на территориях государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства к таким обозначениям относятся: словесные, буквенные, цифровые, изобразительные, объемные, голографические обозначения, или их комбинации, цвет и комбинации цветов [4].

По нашему мнению, данный подход является достаточно ограниченным, так как лишает физических и юридических лиц возможности регистрировать так называемые «нетрадиционные» товарные знаки, которые при нынешнем уровне развития компьютерных технологий приобретают все большую популярность в коммерческом обороте. Некоторые авторы к ним относят звуковые (рингтоны мобильных телефонов), обонятельные (запахи парфюмерной продукции), вкусовые, световые (голограммы) и движущиеся знаки (товарные знаки голливудских кинокомпаний) [5, с. 32-34]. Другие исследователи причисляют к этой категории также голографические, позиционные, жестикуляционные и осязательные знаки [1, с. 6].

Как считает С.С. Лосев, основная проблема регистрации «нетрадиционных» товарных знаков состоит в том, что заявляемое на регистрацию обозначение должно быть представлено в графической форме. «В различных юрисдикциях данное требование трактуется по-разному: от буквального требования представить само обозначение графически до расширительного толкования, допускающего любое представление заявляемого обозначения, воспринимаемого визуально (словесное описание, нотный текст, формулы и т.п.). Для звуковых товарных знаков таковым может быть нотный текст» [7].

Важно отметить, что договор о ЕАЭС не предусматривает создания нового ведомства Евразийского товарного знака. Реестр Евразийских товарных знаков должен совместно вестись ведомствами по товарным знакам государств-участников, осуществляющих регистрацию товарных знаков, включая их экспертизу. Эта новая система и процедура будет регулироваться специальным Договором и Инструкцией к нему. На данный момент существует проект Договора о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров Евразийского экономического союза (одобрен Распоряжением Коллегии Комиссии от 9 марта 2016 № 23) (далее – Договор о ТЗ, ЗО и НМПТ) [3], который не вступил пока в силу и не действует. Мы полагаем целесообразным использовать в Инструкции к Договору о ТЗ, ЗО и НМПТ расширительный подход толкования графической формы обозначений, что будет соответствовать общемировой практике и тенденциям развития законодательства в этой сфере.

Суть товарного знака Союза заключается в следующем:

- подача одной заявки на регистрацию товарного знака в любое из патентных ведомств государств-членов ЕАЭС (далее – ведомство подачи);

- уплата единой пошлины, состоящей из пошлины за подачу заявки, пошлины за проведение экспертизы заявленного обозначения и пошлины за выдачу свидетельства, в размере большем, чем сумма соответствующих пошлин государства ведомства подачи и меньшем, чем сумма пошлин при подаче заявки по Мадридской системе международной регистрации знаков (далее – Мадридская система) в государства-члены ЕАЭС;

- проведение экспертизы заявки ведомством подачи, публикация заявки и передача заявки другим патентным ведомствам государств-членов ЕАЭС для проведения поиска и подготовки заключения о возможности предоставления правовой охраны товарному знаку на территории этого государства-члена;

- принятие ведомством подачи решения и выдача им единого свидетельства на товарный знак, действующего одновременно на территории всех государств-членов ЕАЭС;

- ведение Единого реестра товарных знаков и знаков обслуживания ЕАЭС, состоящего из национальных разделов, объединенных в единую информационную систему электронного реестра на сайте, определенном Евразийской экономической комиссией.

Система товарного знака Союза несет с собой следующие преимущества:

- не требует выделения государствами-членами ЕАЭС бюджетных средств на финансирование единого ведомства, поскольку его функции распределяются между ведомством подачи и другими патентными ведомствами государств-членов ЕАЭС;

- исключает дублирование работы, а уплачиваемые ведомству подачи пошлины распределяются между ведомствами на покрытие расходов при осуществлении действий в отношении единой заявки;

- предусматривает возможность мониторинга заявок, подаваемых в государствах ЕАЭС по региональной процедуре;

- устанавливает единые правила рассмотрения заявок в ведомствах государств ЕАЭС; унифицирует основания для отказа в региональной регистрации товарного знака, устраняя существующие различия в законодательствах государств-членов ЕАЭС;

- предусматривает сокращение сроков рассмотрения заявок на региональную регистрацию и сокращение расходов заявителя на обеспечение правовой охраны товарным знакам в государствах-членах ЕАЭС;

- предоставляет возможность преобразования национальной заявки (регистрации) в региональную заявку (регистрацию) и наоборот;

- приводит к реализации на практике принципа исчерпания исключительного права на товарный знак, товарный знак Союза, закрепленного в Договоре.

Однако, несмотря на существование преимуществ, такой подход несет в себе и ряд недостатков. Остается неясным вопрос о том, как региональная процедура ЕАЭС будет сочетаться с Мадридской системой. Например, в Европейском союзе (далее – ЕС) товарный знак Сообщества (далее – ТЗС) регистрируется в Ведомстве по гармонизации на внутреннем рынке. Охрана ТЗС предоставляется для всех стран-членов ЕС и определяется единым правовым режимом. ЕС является самостоятельным участником Протокола к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков 1989 года (далее – Протокол к МС), что позволяет указывать ЕС, т.е. территорию всех стран-членов сразу, в заявках, подаваемых на международную регистрацию [6]. ЕАЭС не является участником Протокола к МС, что лишает субъектов предпринимательской деятельности возможности указывать ЕАЭС в качестве территории, на которую они хотели бы распространить действие заявляемого товарного знака. Если бы даже ЕАЭС и был бы участником Протокола к МС, то, в отсутствие регионального ведомства, не представляется, каким образом осуществлялась бы такая регистрация.

Таким образом, введение товарного знака ЕАЭС предоставляет ряд преимуществ физическим и юридическим лицам государств-членов, но в то же время существование такой системы имеет и некоторые недостатки, которые требуют устранения и доработки.

Литература

1. Герман, П. В. Правовая охрана «нетрадиционных» товарных знаков в Российской Федерации и в странах Европейского Союза: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / П. В. Герман. – М., 2007. – 26 с.

2. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс] : [подписан в г. Астане 29.05.2014] // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

3. Договор о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров Евразийского экономического союза (одобрен Распоряжением Коллегии Комиссии от 9 марта 2016 №23) [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dobd/intelsobs/Pages/dog_tov_znaki.aspx. – Дата доступа: 20.04.2016.

4. Инструкция к Договору о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров на территориях государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства [Электронный ресурс] //

Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/finpol/dobd/intelsobs/Pages/dog_tov_znaki.aspx. – Дата доступа: 20.04.2016.

5. *Китайский, В. Е.* Товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров: учебник / В. Е. Китайский. – М. : Книжный мир, 2007. – 165 с.

6. *Леанович, Е. Б.* Лицензии на товарные знаки: вопросы территории при передаче прав в международном коммерческом обороте (часть 1) [Электронный ресурс] : [по состоянию на 16.05.2012] / Е. Б. Леанович // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

7. *Лосев, С. С.* Научно-практический комментарий к Закону Республики Беларусь «О товарных знаках и знаках обслуживания» [Электронный ресурс] : [по состоянию на 10.12.2014] / С. С. Лосев // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

3 место

Новые формы юридических лиц (на примере ЕС и ЕАЭС)

Приходько К. А., студ. 3 к.,

научный руководитель – Кудрявец Ю. Н., ст. преподаватель

1. Европейское акционерное общество (далее ЕАО) – новая форма юридического лица. Это первая попытка государств создать форму ведения бизнеса, которая регулируется сразу на двух уровнях: на наднациональном уровне (право ЕС) – статус, деятельность, структура; на национальном уровне государств – порядок регистрации, налогообложение участников, иные правила ведения текущей деятельности. ЕАО является конструкцией юридического лица, которая создается и регулируется актами наднационального уровня, однако регистрируется и действует по законодательству конкретных государств, поэтому является новой формой юридического лица, которая ранее была не известна ни одной правовой системе. Процесс разработки правового регулирования ЕАО занял более 30 лет. Это связано с необходимостью достижения консенсуса среди государств ЕС во всех вопросах, поскольку Регламент имеет для них обязательную силу и не нуждается в имплементации. В 2001 г. был принят Регламент 2157/2001, которым регулируются основные вопросы создания, структуры, деятельности ЕАО и другие вопросы.

ЕАО может быть создано четырьмя путями: слияние (несколько юридических лиц из разных государств ЕС образуют ЕАО), создание холдингового ЕАО (при этом участвующие в нем компании не прекращают свою деятельность), преобразование (существующая

компания, имеющая филиалы в нескольких государствах ЕС, может преобразоваться в ЕАО), создание дочернего ЕАО (двумя и более существующими ЕАО).

Минимальный размер уставного фонда ЕАО составляет 120 000 Евро.

В целом, ЕАО – прогрессивный институт для мировой практики корпоративного права, поскольку до этого юридическое лицо рассматривалось только в рамках государства.

2. На территории ЕАЭС нет аналогичной формы юридического лица. Однако ее появление принесло бы много положительных результатов: упрощается деятельность компаний на территории ЕАЭС, появляются новые возможности для интеграции и взаимодействия между субъектами хозяйствования государств ЕАЭС. Существующие в ЕАЭС институты не обеспечивают такой же степени интеграции компаний, как ЕАО. Это иностранные представительства и филиалы, транснациональные холдинги, ФПГ (которые уже не существуют в РФ и РБ) и ТНК. Эти институты, во-первых, не являются юридическими лицами (кроме ТНК, которые имеют другие минусы), не имеют тех же прав и свобод. Их регулирование недостаточно, и они не пользуются популярностью. Большинство норм национального и международного права, регулирующих эти институты, либо устарели, либо по каким-либо иным причинам недостаточны или неэффективны. Это не касается филиалов и представительств; их существование предоставляет возможность для осуществления деятельности на территории разных государств, однако это совершенно другой институт, который не только не мешает созданию наднационального юридического лица, но и отлично гармонизировал бы с ним.

3. Существующие институты не имеют возможности преобразования в наднациональную форму юридического лица ЕАЭС. Разрабатывать нормативную базу на основе регулирования существующих институтов нет смысла, однако негативный опыт их деятельности можно использовать для избежания будущих ошибок. Кроме того, в определенном смысле они имеют общие черты с наднациональным юридическим лицом. Тот факт, что государства ЕАЭС и СНГ уже пытались создать поле для взаимодействия между их юридическими лицами, означает, что заинтересованность в этом есть. Она есть также и со стороны компаний, поскольку для них дала бы широкие возможности для выхода на новые рынки, объединения капиталов и т.д. Однако процесс разработки регламентации наднационального юридического лица ЕАЭС, даже если начать его сейчас, займет длительное время (ведь даже в ЕС это заняло более 30 лет). Однако однозначно имеет смысл проводить эту работу, поскольку результатом будет вывод на новый уровень как правового регулирования деятельности компаний в ЕАЭС, так и экономического взаимодействия между государствами и их юридическими лицами.

Литература

1. Дубовицкая Е. А. Европейское корпоративное право: Свобода перемещения компаний в Европейском сообществе // Е. А. Дубовицкая. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 148 с.
2. Интернет-адрес: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX:32001R2157>.
3. Интернет-адрес: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-04-235_en.htm.

СЕКЦИЯ 56: СЕМЕЙНОЕ ПРАВО: НАЦИОНАЛЬНОЕ И МЕЖДУНАРОДНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

1 место

Институт помолвки в праве зарубежных государств

Харевич К. С., студ. 4 к.,

научный руководитель – Маскаева Н. Г., к. ю. н., ст. преподаватель

В современных реалиях регистрации заключения брака предшествует, как правило, ряд предсвадебных приготовлений, которые связаны с определенными затратами сил, времени и денежных средств. В этой связи отказ одного из вступающих в брак, от его заключения может нанести моральный и (или) материальный вред другому, членам их семей, иным заинтересованным лицам. С целью реализации добрачной имущественной ответственности в законодательстве Германии, Италии, Швейцарии, Литвы, Латвии, а также ряда иных стран закреплен институт помолвки.

Существующие в них подходы относительно правовой природы помолвки можно условно разделить на две группы:

1) *помолвка как договор* (Германия, Литва). Так, в Германии, помолвка представляет собой договор, по которому два человека дают двустороннее обещание вступить в будущем друг с другом в брак [1, с.7]. Нарушение данного договора дает возможность потерпевшей стороне требовать материальное возмещение, но не может являться основанием для предъявления иска о понуждении к вступлению в брак [2, §§ 1297-1299]. В ст. 3.8 Третьей книги Гражданского кодекса Литовской Республики закреплено, что помолвка представляет собой соглашение о вступлении в брак, которое не является обязательным и не может быть осуществлено посредством принуждения, однако, способно вызвать правовые последствия, предусмотренные данным Кодексом (возврат подарков, возмещение убытков, возмещение морального вреда) [3].

2) *помолвка как обещание вступить в брак* (Швейцария, Италия). Законодательством Швейцарии предусматривается, что невыполнение обещания жениться (выйти замуж) грозит бывшим помолвленными возвратом подарков, а также компенсацией виновным в разрыве помолвки морального вреда потерпевшей стороне [1, с.7; 4, с.49]. В Италии помолвка – это обещание вступить в брак, данное друг другу достигшими брачного возраста лицами в форме официального документа или извещения о намерении вступить в брак. Нарушение данного обещания влечет возмещение виновной стороной произведенных расходов и выполнение вытекающих из заключенных во исполнение помолвки договора обязательств [1, с. 8; 4, с. 29].

Белорусское законодательство связывает наступление правовых последствий для лиц, вступающих в брак, лишь с моментом его заключения [5]. С целью устранения пробела в правовом регулировании соответствующих вопросов представляется необходимым закрепить в нем институт помолвки.

На наш взгляд, приемлемым для этого является использование второй из концепций, прежде всего потому, что в Республике Беларусь брак является институтом семейного права, основной целью которого является создание семьи. Помолвка теснейшим образом связана с браком, предшествует ему и направлена на его заключение; также, как и брак, имеет своей конечной целью создание семьи, поэтому помолвка также должна представлять собой институт семейного, а не гражданского права.

Введение института помолвки как средства добрачной имущественной ответственности позволит:

- 1) обеспечить защиту имущественных прав вступающих в брак лиц посредством возможной компенсации затрат, понесенных в связи с предстоящим торжеством;
- 2) защитить личные неимущественные права помолвленных путем компенсации морального вреда в связи с возможным разрывом помолвки;
- 3) повысить ответственность лиц, вступающих в брак, за отказ от его заключения.

На основании изложенного полагаем целесообразным закрепить в Кодексе Республики Беларусь о браке и семье статью, посвященную правовому регулированию института помолвки, которая содержала бы следующее определение помолвки: «Помолвка – это обещание вступить в брак, неисполнение которого является основанием для возмещения убытков и (или) компенсации морального вреда».

Литература

1. *Абарович Т. В.* Принцип добрачной имущественной ответственности // Актуальные проблемы науки XXI века. 2012. №1(1). С. 5–9.
2. Интернет-адрес: <http://www.gesetze-im-internet.de/bgb/>

3. Интернет-адрес: http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_1?p_id=245495

4. *Залесский В. В.* Семейное право Российской Федерации и иностранных государств. Основные институты. М.: Изд-во Тихомирова, 2004. 310 с.

5. Интернет-адрес: http://etalonline.by/?type=text®num=НК9900278#load_text_none_1_

2 место

Вопросы коллизионного регулирования брачно-семейных отношений

Сакович И. А., студ. 4 к.,

научный руководитель – Кудрявец Ю. Н., ст. преподаватель

Изучение вопросов коллизионного регулирования в брачно-семейной сфере видится необходимым в связи увеличивающимся количеством частноправовых споров, связанных с брачно-семейными отношениями, а также необходимостью закрепления действенных коллизионных норм брачно-семейной сфере для преодоления «отсталости» белорусской правовой системы.

На сегодняшний день существуют две главные проблемы в отечественном коллизионном регулировании брачно-семейных отношений: отсутствие специального коллизионного регулирования ряда аспектов брачно-семейных отношений (договорных отношений в брачно-семейной сфере, личных неимущественных и имущественных отношений супругов, признания брака недействительным и др.); применение устаревшего подхода в виде жесткого одностороннего коллизионного регулирования классических вопросов брачно-семейной сферы (материальные условия заключения брака, его расторжения, усыновления и др.). При этом ряд актуальных коллизионных привязок закреплён в международных договорах Беларуси, составляющих неотъемлемую часть правовой системы (например, нормы об усыновлении в Договорах о правовой помощи с Вьетнамом, Венгрией, Кубой, Латвией; о материальных условиях заключения брака – в Кишинёвской и Минской Конвенциях, Договоре с Польшей).

Таким образом, наша страна является одной из немногих стран на постсоветском пространстве, не говоря уже о Европе, которая не только не имеет кодифицирующего акта о МЧП, но и где коллизионное регулирование брачно-семейной сферы не соответствует актуальным тенденциям. С другой стороны, имеется хорошая возможность для закрепления наиболее действенных правил коллизионного регулирования, основываясь на опыте стран ближнего и дальнего зарубежья. В этой связи видится необходимым рассмотреть актуальные тенденции.

В целом характерной тенденцией коллизионного регулирования правоотношений в брачно-семейной сфере за рубежом на современном этапе является вытеснение классических привязок (личный закон, закон гражданства и т.д.) гибкими нормами, учитывающими реальную связь того или иного правоотношения с конкретным правовым порядком. Наиболее характерным является закрепление автономии воли сторон, но ограниченной (что объясняется характером регулируемых правоотношений), принципа наиболее тесной связи, субсидиарного применения классических «личного закона» и др.

Целесообразным является перенятие опыта ряда зарубежных стран (Украина, Молдова, Азербайджан, Австрия) и закрепления привязки «личный закон лица, вступающего в брак с соблюдением требований права места совершения брака в отношении обстоятельств, препятствующих его заключению» к материальным условиям заключения брака; привязки «личный закон усыновителя (о требованиях к усыновлению в отношении возраста, материального положения и др.) в совокупности с личным законом усыновляемого применительно к международному усыновлению.

При закреплении коллизионных норм, регулирующих договорные отношения следует предусмотреть в качестве генеральной привязки закрепление автономии воли сторон, ограниченной правом наиболее тесной связи, определяющими факторами которой могут выступать критерии местожительства и гражданства как обоих, так и одного из супругов (лиц, вступающих в брак), по аналогии с передовыми кодификациями Украины, Болгарии, Регламента Рим I). Генеральной формулой прикрепления для личных неимущественных отношений супругов, следует избрать ограниченную автономию воли сторон (право общего гражданства или общего местожительства супругов), что наилучшим образом определяет связь данных лиц с рассматриваемыми правоотношениями и является одной из новых тенденций в развитии трансграничных семейных отношений. Для имущественных отношений супругов, руководствуясь опытом стран дальнего зарубежья и с учетом актов международного характера, очевидна целесообразность применения автономии воли сторон, ограниченной правом государства обычного совместного местожительства супругов; правом государства обычного местожительства одного из супругов на момент осуществления выбора применимого права; правом государства, гражданином которого является один из супругов.

В целом, является важным выработка и закрепление актуальных и действенных коллизионных норм, т.к. это соответствует интересам участников брачно-семейных правоотношений, а также необходимо для поднятия престижа отечественного законодательства.

Семейная медиация

Шевчук И. С., студ. 4 к.,

научный руководитель – Анцух Н. С., к. ю. н., доцент

В современных условиях развития права возникает объективная необходимость в поиске новых, нетрадиционных форм и методов защиты прав и законных интересов субъектов правовых отношений. Семейная медиация определяется как переговоры с участием медиатора в целях урегулирования семейного спора путем выработки взаимоприемлемого соглашения. Исторически сложилось так, что до сих пор остается неясным, где впервые появилась семейная медиация. В 1976 г. на конференции судей США была признана внесудебная форма разрешения спора – медиация. Практика применения медиации в Америке началась в области трудовых отношений, а затем перешла и в семейные. В последующие годы медиация стала распространенным явлением в странах Европы [3].

Семейная медиация применяется для урегулирования разногласий, которые возникают при составлении брачного договора, расторжении брака супругов и касается вопросов проживания родителей и детей и др. Несмотря на различия в национальных правовых системах и культурных традициях, в зарубежных странах наблюдается явная тенденция институционализации семейной медиации и интегрирования данной примирительной процедуры в деятельность различных юрисдикционных органов. Зачастую семейная медиация регламентируется отдельно (от иных видов медиации) в отраслевом или специальном законодательстве и рассматривается в качестве обязательного этапа в разрешении споров, вытекающих из семейных правоотношений (например, в Италии) [1, с. 1].

Принятый в 2013 г. Закон Республики Беларусь «О медиации» закрепил возможность урегулирования споров, возникающих из семейных правоотношений, путем медиации (ст. 2). В Республике Беларусь применение медиации при разрешении брачно-семейных споров представляется возможным в следующих случаях. Во-первых, при расторжении брака. В соответствии со ст. 36 Кодекса Республики Беларусь о браке и семье судья предоставляет супругам срок для примирения. Однако чаще всего супруги каких-либо мер к примирению не принимают, а зачастую даже не встречаются в этот период. Безусловно, применение процедуры медиации либо будет способствовать примирению супругов, либо сгладит остроту конфликта. Во-вторых, при разделе имущества супругов. В этом вопросе роль медиатора чрезвычайно велика, ведь суду достаточно сложно разделить имущество в равных

долях, учитывая при этом интересы и пожелания супругов. В-третьих, при заключении соглашения о детях. Если же супругам при помощи медиатора удастся договориться относительно общения с ребенком, возрастает вероятность того, что данное согласованное решение будет выполняться [2, с. 191-192].

В Европе проблемам семейной медиации уделяется значительное внимание. В рамках ЕС в 1998 г. была принята Рекомендация Rec N (98) 1, в которой раскрыты основные принципы и правила семейной медиации. Медиатору по семейным спорам рекомендуется уделять особое внимание интересам ребенка и напоминать родителям об их основной обязанности заботиться о благополучии общих детей [4].

В Австрии распространена практика проведения семейной медиации двумя медиаторами (ко-медиация), один из которых является специалистом в области психологии (психолог, психотерапевт или лицо, имеющее соответствующее образование в области семейных конфликтов), а второй - в области юриспруденции (юрист, адвокат, нотариус). Данный подход представляется оправданным, так как медиация по семейным спорам включает в себя одновременно правовые и социально-психологические аспекты. В Республике Беларусь Центром медиации и переговоров оказываются услуги ко-медиации, благодаря которой обеспечивается более устойчивое равновесие сторон и нахождение наилучших вариантов решения проблем.

Таким образом, медиация в брачно-семейных отношениях является одной из тех областей, где работа медиатора может приносить наиболее явные результаты. Поэтому наделение суда правом по своей инициативе направлять стороны в медиацию на любой стадии рассмотрения дела при отсутствии возражений сторон является целесообразным. Считаем, что медиация должна являться обязательным досудебным порядком при урегулировании семейных споров.

Литература

1. *Борисова Е. А.* Российская процедура медиации: концепция развития // Вестн. Моск. ун-та. - Сер. 11, Право. - 2011. - № 5. - С. 18-30.
2. *Воронова К. И., Каранкевич Т. Г.* Применение процедуры медиации в области брачно-семейных отношений // Прав. обеспеч. инновац. разв. общ. и гос.: мат. межд. науч. конф. студентов, магистр. и аспирантов. - Минск, 2010 г. - С.191-192.
3. Интернет-адрес: <http://www.belmediator.by/belmediator-article-osozn-vybor.html>.
4. Интернет-адрес: http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2014/Pravo/9_159313.doc.htm.

СЕКЦИЯ 57: СТРАНОВЕДЕНИЕ

1 место

Эзотерическое направление зороастризма «Илме-Кхшнум»: история возникновения, основные понятия

Марченко Л. Е., студ. 3 к.,

научный руководитель – Аскари А. С., магистр филол. н., преподаватель

Илме-Кхшнум («наука экстаза», или «наука о счастье») – зороастрийская школа философии, которая практикуется очень незначительным меньшинством индийских парсов, основанная на мистике и эзотерике, а не на буквальном толковании религиозных текстов. В основе философии лежит убеждение, что вера облегчает соединение с сознанием (осознанием), которое выходит за пределы нормального опыта или критического анализа, и что молитвы Авесты, которые в определенной степени метрические, являются средством для достижения этого сознания [5].

Основателем данного течения является Бахрамшах Наружи Шрофф. В 1875 году, 18-летний Шрофф покинул Гуджарат и отправился в Пешавар в поисках работы. По словам последователей Илме-Кхшнум, по пути он повстречал караван, который состоял из членов Сахебе-Дилан («Мастера сердец»). Глава каравана убедил Бахрамшаха сопровождать их в свой дом в горах. Сахебе-е-Дилан, согласно Шроффу, были группой около 2000 человек во главе с 72 магами (священниками). Предполагается, что они жили в изоляции в глубине гор Кавказа (возможно, вокруг горы Дамаванд). Сопроводив караван, Шрофф жил с Сахебе-Дилан три года и таким образом получил знания об их религиозных обрядах и традициях, которые следовали мистическому аспекту учения Заратуштры. Вернувшись в Индию, Шрофф собрал общность парсов, которые со временем стали называть себя «Кхшнум» («удовлетворение, духовный экстаз»), который, по их убеждениям, воплощался в их молитвах и обрядах [5]. Около 1909 года, Бахрамшах Наружи Шрофф встретил парсийского священнослужителя и ученого Пирузе Масани. Философия Илме-кхшнум оказала глубокое влияние на Масани, который, в свою очередь, начал издавать учение Шроффа в журнале Фрашгард («Обновление») ежеквартально. В 2001 году был освящен храм огня.

Основным источником сведений об Илме-Кхшнум является публикуемый на английском языке общиной ежемесячник Фрашогард. Также существует книга «Руководство Кхшнум» [3], опубликованная в 1971 году Пирузом Насарванджи Тавария.

В данном руководстве автор пишет: «Кхшнум – это сам зороастризм. Это оккультное знание учит великой религии. Мистицизм, таким образом, наука, выведенная за границы

познаваемого и непознаваемого. Поскольку наша религиозная цель лежит за пределами этой границы, религия не может быть лишена мистики. Кхшнум – оккультная сторона зороастрийской религии. Кхшнум не философская или теологическая школа, которая выдвигает определенные доктрины в противоречии с теми, которые были выдвинуты другой школой» [3].

Слово «Кхшнум» встречается в Гатах в двух местах Ясны [1, с.54, с.56].

Для усовершенствования знаний об Илме-Кхшнум, мастер призывал скрупулезно соблюдать ограничения, правила и стандарты, такие как *мата*, *маддо*, *биш*, *пиш*, *хакикат*, *тарикат*, *моарефат*, *вахедаят* [4]. **Мата** обозначает доминирование силы Времени и подходящего времени для любой работы. Никакая великая миссия не может быть выполнена в неподходящее время. Это может привести к пустой трате времени, труда и энергии, потраченной на это. **Маддо** обозначает Умственное Оснащение. Для того, чтобы понять эзотерическое знание Илме-Кхшнум, относящееся к тайнам Маздаяснийкой религии, необходимо иметь определенный набор знаний и навыков. **Принципы Биш и Пиш** обычно объединяются в один принцип, где Биш означает «не слишком много», Пиш – «не слишком рано». Такое двойственное ограничение должно всегда соблюдаться:

В книге «Зороастрийская система образования в древности» упоминается четыре столпа учения Илме-Кхшнум.

Тарикат означает процесс, процедуру и воплощает совокупность фундаментальных принципов и знаний и основы принципов чистоты. **Моарефат** означает законы взаимной связи, работающие во Вселенной. Согласно этим законам конкретный объект эволюционирует, функционируя при посредстве другого объекта или объектов. Совокупность таких законов и есть моарефат. **Хакикат** – это истина. Это означает, что суть всего достигается через *тарикат* и *моарефат*. Это фундаментальная основа всего сущего, поэтому невозможно достичь истины, не пройдя через *тарикат* и *хакикат*. **Вахедаят** означает вершину, единство. Какая бы тайная цель не была поставлена, для достижения которой необходимо пройти через *тарикикат*, *хакикат* и *моарефат*, центром всех целей является *вахедаят*.

Последователи учения утверждают, что Ахура Мазда создал эту вселенную, чтобы помочь Фрашгарду, в котором душа человека играет центральную роль. Душа несет в себе часть несовершенства, существующего в природе. Это несовершенство должно быть преобразовано в совершенство. В течение длительного периода времени отдельные души будут преобразовывать индивидуальное несовершенство в совершенство. Когда отдельные фрагменты будут реформированы, вселенная будет стремиться к Фрашгарду [4].

Таким образом, Илме-Кхшнум является оккультным течением зороастризма, главную роль в котором занимает следование ритуалам. Несмотря на консервативность по многим вопросам культа, в частности, языка литургии [2, с.132] многие элементы других религиозно-философских систем все-таки смогли просочиться в Илме-Кхшнум.

Литература

1. Авеста в русских переводах (1861-1996) / Сост., общ. ред., примеч., справ. разд. И.В.Рака. – СПб.: Журнал «Нева» – РХГИ, 1997. – 480 с.
2. *Бойс М.* Зороастрийцы. Верования и обычаи / Пер.с англ.и примеч.И. М.Стеблин-Каменского. – СПб.: Центр "Петерб. Востоковедение", 1994. – 282 с.
3. Интернет-адрес: <http://www.wisdomlib.org/zoroastrianism/book/a-manual-of-khshnoom/>.
4. Интернет-адрес: <http://www.frashogard.com/>.
5. Интернет-адрес: <https://en.wikipedia.org/wiki/Ilm-e-Khshnoom>.

2 место

О понятии Маджус в Коране

Лещенко В. О., студ. 3 к.,

научный руководитель – Аскари А. С., магистр филол. н., преподаватель

На протяжении всей истории ислама велись споры о связи коранического термина *маджус* с зороастризмом. Слово *مجوس* [majus], упоминаемое один раз в Коране, переводится как '1) маги, жрецы зороастризма; 2) зороастриец' [4]. В Исламском энциклопедическом словаре *majus* является собирательным названием для приверженцев зороастризма [3], а в Персидском толково-энциклопедическом словаре *majus* – последователи Заратуштры [6].

Majus – древний иранизм в арабском языке, имеющий следующую этимологию:

Авестийский →	Пехлевийский →	Персидский →	Арабский
موغو [maghu]	مگو/مگوش [magush/ magu]	مغ [mag/mog]	مجوس [Majus]

Учитывая, что многие зороастрийские тексты были утрачены, а сохранившиеся имеют позднее происхождение, необходимо обратиться к античным источникам, в которых зороастризм называли «религией магов». Самое раннее определение слова *mag* содержится у Гераклита, но его трактовку ставят под сомнение, так как он относит магов к нечестиво посвященным в таинства [2]. У античных авторов слово *mag* имеет следующие значения:

отдельный этнос	привилегированный клан	жрецы
Эсхил, Геродот, Лукиан, Аммиан	Созомен, Агафий Миринейский	Геродот, Созомен, Агафий Миринейский, Свида

На Бехистунской надписи царь Дарий I упоминает слово *magu*, определяя его как избранный и привилегированный клан, который жил при дворе мидийских и персидских царей и выполнял жреческие функции. Дарий I сам себя также называет *mag* [7].

С появлением ислама последователи зороастризма становятся известными как *majus*. Термин, видимо, появился, в связи с самоназванием зороастрийских жрецов. Слово *majus* упоминается в Коране один раз (Сура «Аль-Хаджж», 22:17): «В День воскресения Аллах рассудит между правоверными, между иудеями, сабиями, христианами, *огнепоклонниками* и между многобожниками. Воистину, Аллах является Свидетелем всякой вещи» [1]. Исходя из этого аята, всех упомянутых в нем людей можно разделить на 3 группы: 1) правоверные (мусульмане), 2) иудеи, христиане, сабии, зороастрийцы, 3) многобожники.

Считается, что под «Людьми Писания», или зимми, Мухаммад подразумевал иудеев, христиан и сабиев, так как данные религиозные учения были широко распространены среди арабов их ближайших соседей. Мусульманские войска предоставляли им выбор – смерть, принятие ислама или уплата дани (джезие). Остальным неверным предлагались только смерть или принятие ислама. С завоеванными зороастрийцами, исходя из их большой численности, приходилось обращаться, как с зимми.

Если учесть, что *majus* упоминаются в одном ряду с Людьми Писания и противопоставляются здесь многобожникам, то можно сделать вывод о том, что мусульмане признавали наличие у зороастрийцев Божественной религии, Писание и Пророка. С другой стороны, в аяте подчеркивается, что только ислам является истинной религией.

В некоторых хадисах говорится о том, что зороастрийцы были последователями одного из небесных посланников, но позже сошли с пути монотеизма и предались богопротивным верованиям.

В ряде преданий мы читаем о том, как многобожники Мекки просили пророка Мохаммада принять от них джезие и позволить им поклоняться своим богам. Пророк ответил им, что он не примет подати ни от кого, кроме Людей Писания. На что идолопоклонники написали ему: «Как ты можешь так говорить, если принимаешь подать от зороастрийцев, проживающих в местности Хиджр?» И тогда Пророк сказал: «Воистину, у зороастрийцев был пророк, который был убит, а Послание было сожжено» [5].

В другом предании, восходящем к Асбагу ибн Набате, рассказывается, что однажды имам Али сказал: «Спрашивайте меня, пока я не покинул вас». Тогда Аш‘ас ибн Кайс спросил: «О Повелитель правоверных, почему это с зороастрийцев принимается подушная подать? Ведь им не было ниспослано Священного писания и у них не было пророка». «О Аш‘ас, – ответил Али, – Господь ниспослал им Писание и назначил им пророка» [5].

Али ибн аль-Хусейн сообщает, что пророк Мухаммед сказал о зороастрийцах: «Обращайтесь с ними точно так же, как вы обращаетесь с людьми Писания» [5].

Исходя из вышесказанного, можно сделать следующие выводы:

1. Некоторые представители народов, живших во времена исламских завоеваний, считали зороастризм одним из вариантов многобожества;
2. Исходя из хадисов, есть все основания причислять зороастрийцев к Людям Писания, так как зороастризм соответствует критериям Божественной религии.

Литература

1. Кулиев Э. Р. Смысловой перевод священного Корана / Э. Р. Кулиев. – М.: Издательский дом УММА, 2009. – 418 с.
2. Лебедев А. В. Фрагменты ранних греческих философов. Ч.1 / А. В. Лебедев. – М.: Наука, 1989. – 240 с.
3. Милославский Г. В. Ислам: Энциклопедический словарь / Г. В. Милославский, Ю. А. Петросян, М. Б. Пиотровский; гл. ред. Л. В. Негря. – М.: Наука, главная редакция восточной литературы, 1991. – 151 с.
4. Рубинчик Ю. А. Персидско-русский словарь: ч.2 / Ю. А. Рубинчик; под ред. М.Н. Османова. – Тегеран, 2012. – 470 с.
5. Интернет-адрес: http://books.rafed.net/view.php?type=c_fbook&b_id=280. – Дата доступа: 25.03.2016.
6. Интернет-адрес: <http://parsii.wiki/dekhodaworddetail-cc582e67396441d2864ff2c46d16a12b-fa.html>.
7. Интернет-адрес: <http://maarefquran.org/index.php/page,view Article/LinkID,7383>.

3 место

Истоки «лисьих чар» в китайской традиции

Зубкова К. В., студ. 2 курс,

научный руководитель – Исаченкова М. А., ст. преподаватель

В древних китайских текстах говорится о девятихвостых лисах белого цвета – необычайных созданиях фантазии китайского народа [5]. Китайцы верили, что такие лисы наделены магической силой. Хэ Синь, философ XVI в, показывает, что в циньском и ханьском Китае лисица с девятью хвостами ассоциировалась с божеством бракосочетания, т.к. выражение *цзю вэй* («девять хвостов»), следует толковать как *цзю вэй* («переплестать хвосты»), т.е. «вступать в половые отношения» [4]. Такие лисы имели амбивалентную семантику, но преимущественно служили добрым предзнаменованием.

В средневековом Китае складывается культ лисы, и сверхспособностями наделяется простая лиса (*хулицзин* 狐狸精). В «Записках из мрака» («Сюаньчжунци») указано, что лиса возрастом в пятьдесят лет способна обратиться в женщину, в сто лет – в мужчину. Через тысячу лет лисе открываются законы Неба, и она становится Небесной лисой [2].

Истоки веры китайцев в сверхъестественные возможности животных, в оборотничество, берут начало в древности: животное или душа умершего обращается в человека на неограниченное время. В европейской традиции только человек мог обращаться в животное, но не наоборот, поскольку у животного отсутствует душа [7]. В Китае же все живые создания наделялись душой.

Образ лисы-оборотня в Китае развивался от отрицательного к положительному. В образе прекрасной девушки лиса очаровывает молодого мужчину, чтобы вступить с ним в интимную связь, используя его светлое начало *ян* с целью получения второго перерождения для обретения бессмертия и мудрости. Китайская философия поясняет, что только человек способен найти путь к таким таинствам [1], [3].

Истоки культивирования необычных способностей лисы заключаются в хвосте, который считается символом управления творческими силами женского пола. В даосских практиках совершенствования первостепенное место отводится созданию тонкого тела (состоящего из каналов-*цзин* (经) и киноварных полей (*дань тянь*, 丹田)) и культивированию изначальной энергии *Ци* (气). «Эссенция-*цзин*, дух-*шэнь* и энергия-*ци* смешиваются друг с другом и становятся Одним», т.е. Изначальным *Ци* [6]. Особый интерес представляет понятие *цзин* 精, которое имеет два семантических полюса: «семя» (физическая эссенция) и «дух» (психическая эссенция). *Цзин* означает тончайшую эссенцию, которая, овеществляясь в виде спермы, направлена на культивирование энергии *ци*. Для этого адепт направляет потоки сексуальной энергии в нижнее «киноварное поле». От качества этой работы зависит результат – обретение бессмертия и сакрального статуса. Представление о даосской сексуальной практике дает понимание, почему лисы добивались интимной связи с людьми.

Очевидна близость даосского учения о киноварных полях с индийской теорией *чакр* – тонких парафизиологических центров, являющихся резервуарами *праны*. Согласно древнеиндийским представлениям, в каждом из нас покоится энергия *кундалини* в виде спящего дракона или змеи в области копчика (первая чакра – *муладхара*). Свернувшись кольцом, она находится в основании человеческого позвоночника. Развитая муладхара и пробуждает энергию *кундалини*, наделяя живое существо здоровьем и способностями [6]. Содержание этой энергии в районе копчика, объясняет связь магической силы лисы с данной

чакрой, так как в этом месте и берут начало лисьи хвосты. С развитием муладхары лиса совершенствуется и со временем обзаводится девятью хвостами, достигая пика могущества.

Лисы стали героями многочисленных фольклорных сказаний и литературных произведений китайского народа. Существовало представление, что вечером можно увидеть огненный шар, движущийся в воздухе. Это и есть магическая часть души лисицы, которую она может выпускать на поверхность, а после снова заглатывать [6]. Со временем такие лисы обретают особое духовное начало *линсинь* 灵心, которое заставляет их терять всякий интерес к миру людей и отправляться в уединенные места, чтобы заниматься духовными практиками.

Таким образом, в семантике лисы нашли отражение разнообразные представления китайского народа о жизненной энергии и бессмертии. Поведение лисы направлено на культивирование *ци*, нередко с помощью «искусства внутренних покоев». Одной из главных ее характеристик является наличие множества хвостов, которые начинаются в точке хранилища сакральной энергии. Количество хвостов нечетное, что соответствует силе *ян*. Самой могущественной оказывается лиса с девятью хвостами. Согласно китайской нумерологии, «девятка» является воплощением максимального раскрытия янского начала. Важной особенностью облика *хулицзин* считается белый цвет. В дальневосточной традиции белые животные являются небесными посланниками, обладающими сакральной силой.

Литература

1. *Алимов И. А.* Бесы, лисы, духи в текстах сунского Китая / И. А. Алимов. – СПб.: Наука. – 2008. – 284 с.
2. *Алимов И. А.* Китайский культ лисы и «Удивительная встреча в Западном Шу» Ли Сянь-миня // СПб.: Петербургское востоковедение – 1993. – с. 320.
3. *Гроот Я. Я. М.* Лисы-демоны / Я. Я. М. Гроот. – Перевод Е. В. Волчковой. – Екатеринбург.
4. Духовная культура Китая: энциклопедия: в 5 т. / гл. ред. Л.М. Титаренко; Ин-т Дальнего Востока. – Москва: Восточная литература, 2006. [Т.2:] Мифология. Религия / ред. М.И. Титаренко и др. – 2007. – 869 с.
5. Каталог гор и морей (Шань хай цзин) / Перевод Э.М. Яншиной. – Наталис, Рипол Классик. Восточная коллекция. – 2004. – 352 с.
6. *Торчинов Е. А.* Религии мира: Опыт запредельного. Психотехника и трансперсональные состояния./ Е. А. Торчинов // Москва – 1998.
7. *Шкловский В. О.* Теории прозы / В. О. Шкловский. – Москва. – 1983. – 154 с.

СЕКЦИЯ 58: ЛИНГВИСТИКА

1 место

Семантика экспериментальной модели персидско-русского поэтического перевода

Кадина В. Л., студ. 2 к.,
научный руководитель – Овчинникова А. Н., к. филол. н., доцент

В современном мире перевод имеет приоритетное значение в обеспечении адекватного понимания речи. В глобальном плане перевод поэзии позволяет проникать в структуру культурной картины мира другого народа.

Объектом нашего исследования выступают способы представления стереотипов в экспериментальной модели авторского перевода стихотворения известного персидского поэта Сиявуша Кесраи *اری زندگی زیباست* «Да, да. Жизнь красива». В лингвострановедческом аспекте особенно *актуально* рассматривать текст перевода как поликультурную сущность, в которой органично сочетаются как знание языка, так и знание мира.

Перевод поэтического произведения – это перевод с одного языка культурных образов мира на другой язык культурных образов мира. Так, в *переводе* названия стихотворения Сиявуша Кесраи *اری زندگی زیباست* языковой знак *زیبا زیبا* интерпретируется в русской образной системе как **всё красивое** (красивыми могут быть человек, картина, торт, пейзаж, одежда, жизнь и под.). У поэта в буквальном переводе названия стихотворения: «Да, да, жить красиво!» имеется в виду **образ природы** и всего, что ею создано. Для персидского языкового сознания *زیبا زیبا* подчёркивает красоту первозданного (первосозданного, первородного) априорного мира (*горы, небо, солнце, луна, вода, земля, огонь, лес, человек и сама жизнь*).

Единственный способ избежать метафоризации в языковом представлении и преобразовании знаний, включая перевод смыслов, успешно реализован в **теории автоматического порождения архитектуры знаний (ТАПАЗ)** (впервые упоминается в исследованиях А.Н. Гордея [1]), являющейся математическим обоснованием комбинаторной семантики. В соответствии с данной теорией предлагаем понимать под поэтическим переводом перевод стереотипов. Стереотипы как повторяющиеся элементы представления в копии мира формируются у всех людей независимо от культуры, национальности и языка, на котором они говорят.

Обычные действия переводчика поэтического текста сводятся к этапам буквального перевода языковых знаков, поиску межъязыковых эквивалентов и, наконец, выбору того варианта перевода, который наиболее понятен носителю языка. Например, знак *جنگل* буквально означает «лес; роща» (продуктивная сочетаемость: *густой лес, девственный лес, хвойный лес, сосновый бор*). Выделять и кодировать информацию – это врождённая способность интеллекта, поэтому стереотип «лес» будет совпадать на уровне модели мира у всех носителей языка. Однако перевод этого образа на уровне языковой картины мира представляет определённую переводческую проблему.

Процедуральные значения знака отражаются в модели мира как архитектура определённым образом упорядоченных и преобразованных стереотипов [2, с. 32-35]. Перевод на уровне стереотипов не имеет противоречий. Если человек подобен лесу, то **образ человека** имеет те же стереотипы: *в лесу много деревьев; человек как дерево, сильный, красивый, живой, крепко стоящий на земле, прикреплённый к земле корнями*.

Перевод поэтического произведения может не иметь художественного совершенства в плане формы, но обязан иметь совершенство смысла. Таким **совершенным** смыслом в стихотворении Сиявуша Кесраи мы считаем культурный образ знака «**жизнь**», процедурально связанный со стереотипом «**огонь**». Главным стереотипом, объединяющим смыслы «огонь», «лес», «жизнь» является стереотип «**вечный**».

Весь текст оригинала – это развёрнутая метафора, которую надо понимать буквально. *Жизнь есть, пока горит вечный огонь* (лингвострановедческий комментарий: в *آتشکاده* «*атэшикәдэ*») *زندگی آتشگهی دیرنده پا بر جاست*. Потрясающая конкретизация поэтического образа проявляет себя в стихотворении Сиявуша Кесраи. И каждый образ связан с другим через целостную картину мира. Экспериментальная модель перевода в области лингвистической семантики, основанная на интерпретации образов знаков и их стереотипов, позволяет объяснить метафору персидской картины мира носителям другой культурной картины мира.

Литература

1. Гордей А. Н. Семантический синтаксис и комбинаторная семантика // Русский язык: система и функционирование (к 80-летию профессора П.П. Шубы). Минск, 2006. Ч.2. – С. 9-13.
2. Гордей А. Н. Основания комбинаторной семантики // Слово и словарь = Vocabulum et vocabularium: сб. науч. тр. по лексикографии. Гродно, 2005. – С.32-35.

Прагматика русского перевода на примере японского мифа 八岐大蛇 – Ямата-но Ороги

Михайлина Н. В., студ. 2 к.,

научный руководитель – Овчинникова А. Н., к. филол. н., доцент

Актуальность исследований в области переводоведения связана, в первую очередь, с коммуникативной природой текста. Согласно лингвистической теории перевода В.Н.Комиссарова, каждый текст содержит информацию, которая должна быть извлечена из сообщения и понята Рецептором. Рецептор воспринимает полученную информацию и вступает в определенные личностные отношения к тексту, называемые прагматическим отношением [1].

Установление необходимого прагматического отношения Рецептора перевода к передаваемому сообщению в значительной степени зависит от выбора переводчиком языковых средств при создании им текста перевода. Переводчик вносит определённые изменения в текст перевода в тех случаях, когда расхождения в языковых картинах мира могут воспрепятствовать полноценному пониманию исходного сообщения. Эти модификации можно классифицировать следующим образом:

1. Эксплицирование подразумеваемой информации – внесение в текст перевода соответствующих дополнений и разъяснений.

2. Опущение некоторых деталей. Пропускаются неизвестные Рецептору наименования, потеря которых не существенна, ими можно пренебречь.

3. Замена имплицитной информации эксплицитной – замена непонятных элементов оригинала добавочной информацией, которая лишь подразумевалась в оригинале, но была очевидной для Рецептора оригинала [1, с. 209-214].

Цель исследования – разработка экспериментальной модели перевода, позволяющей продемонстрировать способы смысловой адаптации оригинальных языковых конструкций. В ходе проведенного анализа прагматического аспекта перевода на примере японского мифа 八岐大蛇 «Ямата-но Ороги» [1,] были определены следующие способы перевода данного мифа.

1 способ перевода с японского языка на русский: *Эксплицитно-Имплицитный:*

そのため、泣き声の方をたずねて行くと、老父と老母がおり、あいだに一人の少女をはさんで、かき撫でながら泣いていた。 В данном предложении нас интересует целевой предлог «そのため», эквивалентами которого в русском языке являются «из-за этого»,

«ввиду этого». Если переводить дословно, получается следующее: *«Из-за этого пошёл в сторону плача и увидел рыдающих старика со старухой, между ними была зажата дева, которую они гладили по голове»*. Однако при последующем редактировании перевода мы сокращаем предлог «из-за этого», так как из контекста понятны причины действий.

2 способ: *Имплицитно-Эксплицитный*. そして素戔鳴尊は、根国にいかれた。《И Сусаноо-но микото спустился в Страну Корней》. «Страна Корней» является национально-культурным компонентом в японской языковой картине мира и символизирует подземный мир. Однако у русскоговорящих людей нет такого представления, т.е. имплицитная сторона этого высказывания останется непонятной Рецептору. Таким образом эту информацию следует преобразовать в эксплицитную, в итоге мы получаем следующий вариант: *«И Сусаноо-но микото спустился в подземный мир, именуемый Страной Корней»*.

3 способ: *Эксплицитно-Эксплицитный*. В оригинале присутствует такое явление, как лексический повтор, что для японского языка не является нарушением нормы. Например: 上流に泣き声が聞こえた。

そのため、泣き声の方をたずねて行くと、老父と老母がおり、あいだに一人の少女をはさんで、かき撫なでながら泣いていた。素戔鳴尊すさのおのみことが、「おまえたちは誰だれだ。どうしてこのように泣いているのか」とおおせられた。

В этом абзаце дважды используются языковые знаки 泣< и 泣き声, которые переводятся как «плакать» и «плач» соответственно. Оставить дословный перевод недопустимо, так как в тексте появится тавтология, что является нарушением нормы в русском языке. Таким образом, мы производим три синонимические замены и получаем следующий перевод: *«Там до него донёсся плач. Пошёл в сторону стений и увидел рыдающих старика со старухой, между ними была зажата дева, которую они гладили по голове. Сусаноо-но-микото спросил: «Кто вы и почему все в слезах?»*

Таким образом, в тех случаях, когда расхождения в языковых картинах мира могут воспрепятствовать полноценному пониманию исходного сообщения, переводчик устраняет эти препятствия, внося в текст перевода необходимые изменения.

Литература

1. Комиссаров В. Н. Теория перевода (лингвистические аспекты) / В. Н. Комиссаров. – М.: Высшая школа, 1990. – 253 с.
2. Интернет-адрес: <http://www1.bbq.jp/shinsisyuppan/nihonsyoki10.htm>.

Прагмалингвистика песенного дискурса (на примере турецких фольклорных традиций)

Гулевич А. С., студ. 2 к.,

научный руководитель – Овчинникова А. Н., к. филол. н., доцент

Актуальность лингвистического анализа культурных текстов, к которым относятся произведения фольклора, связана с уникальной возможностью проследить язык в действии [1]. В контексте нашего исследования анализ песенного дискурса позволяет проследить, как в слове развивается и уточняется турецкая языковая картина мира. Лингвопрагматический дискурс турецкого фольклора становится нам доступен благодаря специальным фасцинативным приёмам перевода песенных текстов. *Фасцинация* (от лат. *fascinatio* «завораживание»), по Ю. В. Кнорозову, такое действие сигнала, при котором ранее принятая информация полностью или частично стирается», эффект повышения воздействия информации на поведение. Этим свойством обладает, в частности, поэтический ритм, инструментальная музыка [2].

В ходе проведённого исследования была выявлена типология средств воздействия в песенном дискурсе. В соответствии с поставленными задачами – было определено проблемное поле лингвопрагматики на примере перевода фольклорных текстов, выявлена специфика фольклорного дискурса на примере турецких песенных текстов, предложена авторская модель описания турецкого фольклорного дискурса в отношении к фасцинации (как способу нерационального воздействия). Песня обладает чрезвычайно мощным потенциалом воздействия на аудиторию. Роль текста состоит в том, чтобы конкретизировать эмоционально-чувственный компонент, рассказывая историю или детали истории. Эмоциональная составляющая (фасцинация) в песне преобладает над информационной [3; 4].

Основные фасцинативные средства и приемы в турецком дискурсе представлены следующим перечнем: 1 Метафоризация, концентрированное использование тропов; 2 Использование приема тайны; 3 Использование прецедентных текстов, сюжетов, ситуаций; аллюзий, реминисценций (намёков, недосказанности); 4 Использование рядов однородных членов; 5 Использование вопросно-ответного комплекса.

Большинство любовных песен обычно выражают грусть, тоску по несбывшейся мечте о любви или в ожидании любви. В песне «*Kaçırsam Seni*» (*Я тебя украду*) – отражение национального колорита в отношении к любви и браку:

Ahp kaçırsam seni... Я украду тебя...

Gümüş bir akşam üzeri Под серебряный вечер
Zulamda aşk, keyfekeder И спрячу туда, где любовь и блаженство...
İçimiz bi' hoş olacak Нам будет очень хорошо
Ölse bile aşktan, öleceğiz Даже, если мы из-за любви умрем [5].

Турецкая народная песня богата символами, в основе которых поэтическое сравнение мира человека с миром природы. Символом служит все, что окружает человека (цветок, роза и т.д.). Отсюда часто встречающееся в турецких песнях (как и в песнях многих других народов) стремление героев превратиться в птицу, цветок, облако и т.д. (*Kanatlanıp uçsağız – Мы полетим на крыльях*).

Таким образом, постижение языковой картины мира через песенный дискурс позволяет получить более точную лингвострановедческую информацию о носителях языка.

Литература

1. Арутюнова Н. Д. Дискурс. //Лингвистический энциклопедический словарь. -М.: Советская энциклопедия.1990 Стр.136-137
2. Собеседование по теории сигнализации с Юрием Валентиновичем Кнорозовым // Структурно-типологические исследования: сб. статей / Отв. редактор Т.Н. Молошная). Изд-во АН СССР. М., 1962. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mesoamerica.narod.ru/knorozov.html>.]
3. Норман Б. Ю. Песня // Лингвистика каждого дня / Б.Ю. Норман. – Минск, 1991. – С.106-138.
4. Труфанова В. Я. Песенный текст в практическом дискурсе русского языка как иностранного: учебное пособие / В.Я. Труфанова. – М.: РГГУ, 2002. – 78 с.
5. Плач лани: турецкая народная поэзия / Пер. с тур. Н.И. Гребнева. М., 1966. – 190 с.

СЕКЦИЯ 59: РУССКИЙ ЯЗЫК В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ (СЕКЦИЯ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ)

1 место

Сопоставительный анализ фонетических систем русского и туркменского языков

**Тохтаева С. А., студ. 1 к. БГЭУ,
научный руководитель – Барбук С. Г., к. филол. н., доцент**

Фонетика занимает особое место среди других разделов языкознания. Её принципиальной особенностью является то, что она изучает внешнюю сторону языка. Сам по себе звук не обладает языковым значением, но он может входить в состав значимых единиц языка. Но сам звук не имеет указанных значений. Он лишь основа для построения единиц иного уровня, обладающих не только внешним, но и внутренним содержанием: лексическим или грамматическим значением.

Изучение фонетики является необходимой частью изучения самого языка: речевые единицы образуют материальную оболочку морфем, слов, предложений и т.п. Без знания фонетики невозможно изучение грамматического строя и словарного состава языка. Существующие типы предложений по цели высказывания и эмоциональной окраске также оформляются при помощи различных фонетических средств: пауз, интонации.

Данное обстоятельство обуславливает актуальность избранной нами темы.

Цель нашего исследования состоит в сопоставлении фонетических систем русского и туркменского языков. Данная цель определила постановку следующих задач:

- 1) рассмотреть классификацию гласных и согласных звуков русского языка;
- 2) рассмотреть классификацию гласных и согласных звуков туркменского языка;
- 3) провести сопоставительный анализ данных фонетических систем.

Объектом нашего исследования является фонетические системы русского языка и туркменского языков. Предметом исследования являются гласные и согласные звуки сопоставляемых языков.

При анализе материала использовались следующие методы исследования:

- метод лингвистического наблюдения и описания;
- сопоставительный метод.

Остановимся на некоторых различиях двух фонетических систем.

1. Для туркменского языка характерно использование долгих и кратких гласных. Краткие гласные подобны тому, как они произносятся на английском языке. Долгие гласные произносятся как две краткие гласные. Долгота гласных имеет дифференциальное значение, например :at (лошадь) – at (имя) или ot (огонь) – ot (трава) и т.д.

Звуков в каждом языке значительно больше, чем букв, так как не все звуки изображаются буквами. Например, произношение [и] в следующих туркменских словах: би:з “шило”, биз “мы”. В первом слове [и] произносится долго, примерно в два раза длиннее, чем [и] во втором слове, где [и] произносится с нормальной краткостью. Таким образом, здесь мы имеем два звука [и], но несмотря на это все эти звуки графически изображены одной буквой [и]. В русском языке [и] тоже бывает долгим и кратким, например в начале слова и под ударением [и] гораздо длиннее, чем в заударных слогах. Но в русском языке этот признак не является смысловозначительным.

2. Фонетическая система русского языка допускает многочисленные сочетания согласных в любой позиции, в то время как в туркменском языке сочетаемость согласных ограничена.

Одна буква может служить для передачи двух звуков, или, наоборот, один и тот же звук может обозначаться на письме несколькими буквами. Возьмем, к примеру, буквы я, е, ю, ё. В русском алфавите каждая из этих букв в начале слова или после гласных звуков, знаков ъ, ь в середине и на конце слова употребляется для обозначения двух звуков: я – [йа], е – [йэ], ю – [йу], ё – [йо]; например: яма [йама], Юра [Йура], ем [йэм], ёлка [йолка]. Такую же роль выполняют буквы я, е, ю, ё и в туркменском языке в начале слова или слога. Например: яз “весна”, ая “ладонь”, ер “земля”, эер “седло”, юрт “страна”, оюн “игра”, ёк “нет”. Но буквы я, е, ю, ё в русском языке нередко выполняют и другую роль: при употреблении после согласных обозначают мягкость предыдущего согласного. Например, мал-мял, мода-мёда. Подобное их употребление не находит своего соответствия в туркменском языке.

3. Гласные [а, о, у, ы] в туркменском языке по сравнению с гласными русского языка имеют более заднюю артикуляцию. Это явно ощущается при сочетании этих звуков с согласными [к, г], например: говы “хороший”, гоюн “баран”. С гласными а, о, у, ы в туркменском языке могут быть употреблены только глубокозаднеязычные варианты фонем к, г, которые отсутствуют в русском языке, например: кака “папа”, “отец”, гуш “птица”, гум “песок”, ок “стрела”, укы “сон”. С гласными [и, э, ʏ, θ] могут быть употреблены средненёбные (в русском языке задненёбные) варианты [к, г], например: ики “два”, гит “уходи!”, гел “приходи!”, ким “кто?” и т. д. Как видно, даже артикуляция соседних согласных (особенно к, г) в туркменском языке зависит от имеющегося в слове гласного. В силу этого туркменские гласные влияют как на предыдущий, так и на последующий согласный, а в

русском языке гласные в подавляющем большинстве случаев влияют лишь на предшествующий согласный, за исключением (ш, щ, ж, ч, ц).

4. Согласные фонемы современного туркменского и русского языков характеризуется общим признаком глухости и звонкости. В туркменском языке твёрдость и мягкость согласных не является фонологически значимым признаком, а в русском языке от этого признака во многих случаях зависит значение слов. Например: мол – моль, кон – конь, дал – даль, суда – сюда, сундук – индюк.

Таким образом, сопоставление фонетического строя двух языков дает основание утверждать, что при определённых совпадениях туркменский язык имеет свои особенности. При туркменско-русском языковом взаимодействии на современном этапе большей проницаемостью характеризуется туркменский язык.

Литература

1. Барбук С. Г. Русский язык как иностранный. Звуки и интонация Учебно-методическое пособие. Минск: РИВШ, 2015.– 55 с.
2. Карпов В. А. Язык как система.- Мн.: Выш. школа, 1992. – 224 с.
3. Панов М. В. Современный русский язык. Фонетика. Москва: Высшая школа, 1979. – 256 с.

2 место

Эвфемизмы в современном обществе

Аннасахетов Б., студ. 1 к. БГЭУ,

научный руководитель – Барбук С. Г., к. филол. н., доцент

Эвфемизмы (в переводе с греческого — «благоречие») — нейтральное по смыслу и эмоциональной «нагрузке» слово или описательное выражение, которое используется в речи для замены других, неприличных или неуместных, слов и выражений (например: *скончался* вместо *умер*).

Наряду с эвфемизмами, существуют также и дисфемизмы (в переводе с греческого — неблагоречие) — грубое или непристойное обозначение изначально нейтрального понятия с целью придания ему негативной смысловой нагрузки или для усиления экспрессивности речи (например: *сдохнуть* вместо *умереть*, *морда* вместо *лицо*).

Изначально эвфемизмы появились в результате запрета на употребление слов, связанных с суевериями, религиозными обрядами.

В современном русском языке, как и в любом другом, отчетливо проявляются тенденция к частой эвфемизации речи.

Цели и функции эвфемизации речи:

1. Стремление избегать коммуникативных конфликтов и неудач, не создавать у собеседника ощущения коммуникативного дискомфорта. Например: вместо слова “инвалид” – “человек с ограниченными возможностями” и т.п.;

2. Замена названий «пугающих» терминов (“вечный сон” вместо “смерть”) или замена определений различного рода неприятных объектов (“насекомые” вместо “вши”);

3. Обозначение того, что считается неприличным (“очисти нос” вместо “высморгать нос”, “попудрить носик” вместо “пойти в туалет”);

4. Замена прямых наименований из боязни эпатировать окружающих (“упитанный” вместо “толстый”, “экономный” вместо “жадный”);

5. Маскировка подлинной сущности обозначаемого (часто используется в сфере политики и экономики). Этот вид эвфемизации по-другому называют: вуалирование, камуфляж существа дела. Например: словосочетание “высшая мера наказания” эвфемистически обозначает “приговор к смертной казни”. Глаголы “нейтрализовать” или “обезвредить” у военных означают “убить”.

6. Повышение престижа или скрывание негативного впечатления от обозначаемого “прямым” наименованием рода занятий некоторых непопулярных видов организаций и профессий. Например: “клининговая служба” вместо “служба по уборке помещений”, “ритуальные услуги” вместо “похоронное бюро”, “ассенизатор” – человек занимающийся удалением и обезвреживанием нечистот и т.д.

Конечно, как и в любом другом языке, в туркменском языке очень часто используются эвфемизмы. Исторически Туркменистан относится к восточным странам, исповедующим Ислам. Как известно, в Исламе необходимо строго соблюдать определенные правила и законы, и в связи с этим мы сталкиваемся с термином – «табу». Табу означает запрет, который возникает в сфере общественной жизни на разных ступенях человеческого развития. Как и во всех восточных странах, в Туркменистане табуирована тема «смерти», «секса», «порока» и т.п. (Например: “Aýgylan” вместо “Ölen”; “hol aradaky”, “uýat ýerler”, “bet zat”, “ýarawsyz” – “däli” и т.п.

В первую очередь необходимо найти ответ на вопрос, чем отличаются эвфемизмы от синонимов. Тогда как синонимы служат для повышения выразительности речи, позволяют избегать её однообразия и тавтологии, эвфемизмы служат для смягчения негативной «нагрузки» слов и их вуалирования.

Заключение. Эвфемизмы, в отличие от большей части лексических средств языка, особенно чутки к изменениям в области культуры человеческих отношений и нравственных оценок тех или иных явлений общественной жизни. То, что кажется эвфемизмом на одном

этапе развития общества, перестает им быть на следующем, превращаясь в средство, которое, с точки зрения большинства носителей данного языка, именуется объектом слишком прямо. Например: из истории славянских языков: русское слово «курва» (также и на укр., белор., болг. «курва», чеш. «kurva», польск. «kurwa») первоначально значило «курица», затем стало употребляться в качестве эвфемистической замены грубых слов, обозначающих распутную женщину, стерву. Слово «негр» на сегодня утрачивает свои позиции более толерантному слову «афроамериканец», по отношению к прошлым годам.

Таким образом, подводя итог можно сказать, что употребление эвфемизмов в речи положительно влияет на ведение коммуникации, позволяет избежать конфликтных ситуаций, демонстрирует уровень воспитания. Без этого не может осуществляться ни одна коммуникация, следовательно, не может полноценно существовать и функционировать культура.

Литература

1. *Варбот Ж. Ж.* Табу // Русский язык. Энциклопедия. М., 1979.
2. *Крысин Л. П.* Эвфемизмы в современной русской речи. Русский язык конца XX столетия. М., 2000.
3. *Москвин В. П.* Эвфемизмы в лексической системе современного русского языка // Волгоград, 1999
4. *Сеничкина Е. П.* Словарь эвфемизмов русского языка, М., 2008.

2 место

Особенности изучения русской литературы в туркменской школе

Дурдыева А., студ. 1 к. БГЭУ,

научный руководитель – Лапуцкая И. И., ст. преподаватель

После получения Туркменистаном независимости стало резко сокращаться русскоязычное школьное образование [1]. Сегодня классы с обучением на русском языке есть только в Ашхабаде и нескольких крупных городах (около 20 школ – 5,7 тыс. чел.).

Показатель	1989/1990	2000/2001	2009/2010
Общее количество школ	1816	1947	1711
Количество школ с обучением на русском языке	150	49	20
Доля школ с обучением на русском языке, %	8,3	2,5	1,2
Число школьников, обучавшихся на русском языке, тыс. чел.	127,1	42,3	6,5
Доля школьников, обучавшихся на русском языке, %	16,0	4,6	0,6

Согласно «Закону об образовании», в туркменской школе русский язык преподаётся как иностранный, параллельно с английским. Русский язык – обязательный учебный предмет в туркменской школе. На изучение русского языка в национальных школах отводится 2-3 часа в неделю: 1-3 классы – 2 часа, 4-6 классы – 3 часа, 7-8 классы – 2 часа, 9-11 классы – 3 часа [2]. Русскую литературу как отдельный учебный предмет в туркменских школах не изучают. С творчеством русских писателей школьники знакомятся на уроках русского языка, где литературный материал даётся параллельно с языковым.

Цель данной работы – проанализировать материал туркменских учебников по русскому языку (8-11 классы) и описать особенности изучения русской литературы туркменскими школьниками.

Проанализировав туркменские учебники по русскому языку за 8-11 классы, можно сделать вывод, что прозаические художественные произведения даются фрагментарно, поэзия одного автора, как правило, представлена одним-двумя стихотворениями.

Изучение творчества русских писателей представляется не в соответствии с хронологией, а в соответствии с предлагаемым языковым материалом. Так, туркменские восьмиклассники знакомятся с русской литературой в следующей последовательности:

А. Грин «Алые паруса»
Ю. Бондарев «Простите нас»
В. Распутин «Уроки французского»
Н. Заболоцкий «Некрасивая девочка Лида»
Е. Винокуров «Сколько прелести есть в человеческих лицах»
Н. Гоголь «Тарас Бульба»

В учебниках по возможности отмечается, как творчество того или иного автора связано с Туркменистаном, туркменской культурой. Например, ученики 8 класса, знакомясь с поэзией Н.Тихонова, читают статью «Н.Тихонов в Туркменистане». Ученики 9 класса, знакомясь со стихотворением А.Пушкина «Памятник», изучают статьи «Махтумкули и Пушкин», А.Ковусов «У памятника Пушкину в Москве», Б.Кербабаяев «У памятника Пушкину в Ашхабаде». Также в учебнике русского языка могут быть представлены произведения туркменских авторов на русском языке (напр., Б.Худайназаров «Искусство», Н.Байрамов «Сказка в пустыне», А.Вели «Королевский плод» и др.).

Творчество некоторых авторов изучается в нескольких классах (напр., К.Паустовский – 9 и 10 классы) или в одном классе несколько раз в разное время (напр., И.Тургенев «Певцы», «Бежин луг», «Воробей» – 9 класс; К.Паустовский «Михайловские рощи», «Корзина с еловыми шишками», «Музыкант», «Акварельные краски» – 9 класс).

Меньше всего творчество русских авторов представлено в учебнике для 11 класса: 10 авторов, из которых 6 – поэты, а творчество четырёх изучалось уже в 10 классе (М.Цветаева «Моим стихам, написанным так рано...», «Мне нравится...», В.Шукшин «Сапожки», Ю.Казаков «Голубое и зелёное», поэзия А.Твардовского).

Туркменским студентам БГЭУ было предложено назвать имена 5 русских писателей или поэтов. Чаще всего студенты называли следующие имена: А.Пушкин (96%), Л.Толстой (60%), М.Лермонтов (56%), С.Есенин (56%), А.Ахматова (48%), А.Чехов (36%), А.Блок (16%), В.Высоцкий (12%) (заметим, что творчество А.Ахматовой и В.Высоцкого школьники не изучают). А.Грина и К.Паустовского вспомнили лишь 4% и 8% соответственно, хотя творчеству этих авторов уделяется достаточное внимание в курсе русского языка. Некоторые студенты ошибочно назвали имена М.Ломоносова, А.Македонского, П.Чайковского (это можно объяснить тем, что об этих известных людях в учебниках есть ознакомительные тексты). Можем сделать вывод, что в туркменской школе ученики получают лишь общую информацию о творчестве русских писателей, с произведениями которых знакомятся не в полном объёме. Это приводит к тому, что у выпускников туркменских школ отсутствует чёткое представление о русской литературе как о системе.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://sci.house/ruskiy-yazyik/respublika-turkmenistan-70025.html>.

2. *Худайбердиева Г. О.* Изучение русского языка в школах Туркменистана / Г. О. Худайбердиева. – Киев, 2012. – С. 450.

3 место

Махтумкули Фраги на русском языке

Дурдыева Г. Д., студ. 4 к.,

научный руководитель – Бобровская Е. О., ст. преподаватель.

Не у каждого народа есть свой Пушкин. Однако для туркменов такой значительной фигурой является Махтумкули. В Туркменистане в честь классика национальной литературы каждый год проводится праздник «День возрождения, единства и поэзии Махтумкули Фраги». Поэт родился в начале 1730-х годов, в районе Кара-кала, принадлежал племени геклен, его семья относилась к колену кышык, рода геркез. Его отец Довлетмамед Азади (1700-1760) был известным поэтом и религиозным мыслителем.

Самое известное стихотворение Махтумкули «Будущее Туркмении» посвящено туркменскому народу. Юность поэта совпала с эпохой правлением туркменов–афшаров, а время, когда он проявил себя как выдающийся поэт-мыслитель, – с периодом власти

туркменов–каджаров. Эти правители были иранцами, они недостаточно заботились о национальных интересах туркменского народа. Трудно было назвать эти времена эпохой национальной туркменской державы, о которой мечтал поэт.

Среди белорусских студентов БГУ нами было проведено анкетирование, посвященное Махтумкули и его творчеству. Большинство студентов выразило желание познакомиться с произведениями туркменского поэта. Однако опрос показал, что в стихотворениях Махтумкули на русском языке есть много слов, не понятных русскоязычному читателю. Нами было отобрано 11 стихотворений поэта («Будущее Туркмении», «Светопреставление», «Откровение», «Медресе Ширгазы», «Желание странствий», «Разговор с отцом», «Повесть о Юсупе», «Ищу спасенья», «Изгнанник», «Гурген», «Глядите») с целью отбора слов, которые могут быть непонятны русскоязычному читателю. Такие слова мы разделили на несколько групп.

1. Географические названия.

- Города, регионы, страны: Дехистан – название древнего города в Балканском велаите в Туркменистане; Кенган – портовый город на юге Ирана; Мекка – город в западной Саудовской Аравии; Мисир – древний Египет; Румистан – современная Махтумкули Турция; Туркестан – название самобытного историко- географического региона Центральной Евразии и Центральной Азии; Хиндостан – город в северной Индии; Шам – населённый пункт в Турции; Шахимердан – город Узбекистана.

- Названия рек, морей: Атрек и Гурген – реки в Иране и Туркмении; Джейхун – историческое название реки Амударьи; Хазарская зыбь – от названия Хазарского (Каспийского) моря.

2. Имена собственные.

- Имена родственников Махтумкули: Азади – отец; Абдулла и Мамед Сапа – братья.
- Имена религиозных деятелей: Мухаммед – основатель ислама; Али – брат Мухаммеда; Увейс-Карани – йеменский мусульманин; Бехауддин – великий таджикский религиозный деятель; Абу Бекир, Омар, Осман – халифы пророка Мухаммеда; Юсуп и Якуп – братья, исламские пророки.
- Имена государственных деятелей и их родственников: Зулейха - жена Потифара, императора Египта; Язырхан – старший сын Огуз хана; Ялавунч – государственный деятель Монгольской империи.
- Имена поэтов: Хатам – имя доисламского арабского поэта-воина к.VI– н. VII вв.; Сеиди – классик туркменской литературы, поэт-воин; Ходжа – среднеазиатский поэт-суфий.

3. Образные выражения.

Джигит, туркменский лев – настоящий мужчина; джейран – горная козочка, символ красоты; шемгун – человек с идеологическими наклонностями; бай – богатый человек.

4. Термины, связанные с религией.

Джебраил - один из ангелов; имам – человек, руководящий молитвой (стоит впереди всех); ишан – прозвище, которым называют глав общин исламистов; мулла – служитель мусульманского культа; муфтий – высшее духовное лицо у мусульман; курбан – праздник жертвоприношения; намаз – молитва, которую каждый мусульманин читает в пять раз в день; шайтан – сатана; шейх - руководитель суфийского направления.

5. Слова разных категорий, которые могут быть непонятны русскоязычному читателю.

Гер-оглы – туркменский героический эпос; гоклен – одно из самых крупных туркменских племен; геркез – ответвление племени гоклен; дейхан – человек, который занимается сельским хозяйством; лукман – название доктора в древние времена; мазар – могила; мелек - восточный дворянский титул; падишах – король, император; рейхан – растение, по-русски базилик; суфия - одно из основных направлений классической мусульманской философии; медресе – среднее учебное заведение; кабе – мать; арша – вверх; иль – народ, люди; чекан – ударное раздробляющее ручное холодное оружие; ятаган – режущее холодное оружие с длинными однолезвийным клинком.

Мы предлагаем следующие способы снятия трудностей понимания русскоязычными читателями стихотворений Махтумкули:

- ⊙ дать сноски к стихотворениям, чтобы сразу после текста можно было прочитать значение слова, а не искать его самому;
- ⊙ дать русскоязычный аналог туркменского слова: например, рейхан – это растение (русское название – базилик);
- ⊙ подобрать наиболее подходящий синоним (или сноской его указать).

СЕКЦИЯ: МАГИСТРАНТЫ И АСПИРАНТЫ

Сотрудничество между молодежью Китая и России

Бао Ин, асп.,

научный руководитель – Байчоров. А. М., д. филос. н., профессор

Сотрудничество между молодежью является важным фактором в современных международных отношениях. В настоящее время китайско-российские отношения стратегического партнерства характеризуются устойчиво высокой динамикой развития и открывают прекрасные перспективы для контактов между молодежью двух стран.

Председатель КНР Си Цзиньпин в приветственном слове на церемонии открытия Годов молодежных обменов в 2014 г. подчеркнул, что молодежь Китая и России должна внести вклад в развитие дружественных отношений между народами двух стран.

Развитие сотрудничества между молодыми людьми имеет весьма значительную ценность для установления и поддержания дружественных отношений государств.

Во-первых, молодежное сотрудничество может стимулировать взаимное понимание культурно-исторических и современных аспектов жизни народов.

Во-вторых, сотрудничество между молодежью может внести свою лепту в развитие международных молодежных контактов ради передачи дружбы из рода в род.

В-третьих, международное молодежное сотрудничество может внести свою долю в политическую борьбу на мировой арене посредством оказания поддержки молодым политическим лидерам. Так что чрезвычайно важно в молодежных обменах между Китаем и Россией использовать адекватные международные платформы.

В последние годы много было сделано для расширения сотрудничества между молодежью Китая и России. К примеру, в 2010 г. была создана Подкомиссия по молодежному сотрудничеству в рамках Китайско-российской Комиссии по гуманитарному сотрудничеству, в 2011 г. была создана Ассоциация технических университетов России и Китая (АТУРК), ставшая эффективной платформой в области профессионального высшего технического образования, в 2014–2015 гг. были проведены Годы дружественных молодежных обменов Китая и России.

Ведущими организациями управления молодежными делами в Китае и России являются Всекитайская федерация молодежи (далее ВФМ) и Российский союз молодежи (далее РСМ), между которыми был накоплен богатый опыт обменов. Под эгидой двух союзов были проведены многочисленные мероприятия и создано множество организаций.

Однако часть долгосрочных мероприятий в рамках сотрудничества двух организаций не была полностью выполнена. Так, по инициативе ВФМ и РСМ 29 июня 2014 г. в г. Харбин был создан Китайско-российский клуб молодых предпринимателей, который должен был послужить площадкой обменов и делового сотрудничества. Тогда же открылся официальный сайт данного клуба, однако в октябре 2015 г. обновление информации о мероприятиях клуба прекратилось. В рамках вышеуказанной программы в октябре 2015 г. в г. Хух-хото был создан Клуб молодых предпринимателей приграничных территорий Китая и России, который, к сожалению, после церемонии открытия практически ничего не сделал.

Причины вышеуказанных явлений со стороны Китая, по мнению автора, заключаются в нижеследующем:

во-первых, нехватка денежных средств;

во-вторых, ограниченные людские ресурсы, необходимые для управления международными мероприятиями. Насколько известно, в местном отделе ВФМ по зарубежным связям на уровне провинции работает не более 10 человек, причем эти люди занимаются планированием и организацией всех международных мероприятий, а не только тех, которые касаются России;

в-третьих, неправильные подходы к своей работе у местного персонала, когда решение текущих задач считается более важным, чем продвижение перспективных глобальных проектов.

Китайская пословица «голова тигра, хвост змеи», образно описывает такие события, когда начинают за здравие, а кончают за упокой. Передать дружбу между Китаем и Россией из поколения в поколение невозможно только принятием резолюций и бумаготворчеством. Для этого необходимы не только усилия руководителей государств, но и индивидуальные усилия самих молодых людей.

Место и роль таможенных органов Республики Беларусь в предотвращении контрабанды культурных ценностей

**Белокий А. А., маг.,
научный руководитель – Самович А. Л., д. и. н., доцент**

Должностными лицами таможенных органов Республики Беларусь осуществляется постоянный контроль за перемещением товаров через белорусский участок таможенной границы Таможенного союза и пресечение незаконного перемещения товаров, ограниченных и запрещенных к перемещению. К таким предметам, согласно действующему законодательству Таможенного союза, относятся и культурные ценности.

Культурные ценности являются важной частью современного общества. Они могут иметь большое религиозное, эстетическое либо историческое значение. Поэтому сохранение культурных ценностей является одной из приоритетных задач таможенных органов Республики Беларусь.

В данной статье рассматриваются роль и методы предотвращения контрабанды культурных ценностей таможенными органами Республики Беларусь.

Мировой практикой таможенного дела выработан комплекс методов, предотвращающих или затрудняющих незаконный провоз товара через границу государства. Условно данные методы можно разделить на контрольно-технические, информационные и специальные.

Контрольно-технические методы направлены на выявление контрабанды с помощью специальной маркировки, упаковки, технического оборудования, систем связи и слежения за перемещением товарных потоков и сопроводительной документации.

Информационные методы, как следует из названия, фокусируются на обеспечении таможенных органов и прочих участников внешнеэкономической деятельности достоверной и оперативной информацией о перемещаемых через границу товарах, о грузополучателях и грузоотправителях, о наличии необходимых сертификатов качества и лицензий, банковских и таможенных документов.

И, наконец, специальные методы представляют собой мероприятия агентурного и оперативно-розыскного характера, предупреждения и выявления контрабанды на стадиях планирования и непосредственного осуществления.

Использование комплекса указанных методов позволяет сократить, а в ряде случаев и полностью пресечь контрабандную активность по некоторым направлениям, включая и контрабанду культурных ценностей.

По всем указанным направлениям таможенная служба Республики Беларусь ведет планомерную работу, пытаясь снизить объемы контрабандных операций. Однако далеко не всегда удается эффективно противостоять контрабанде, ведь рассмотренные ранее методы зачастую требуют существенных затрат, высококвалифицированных специалистов, дополнительных мероприятий, таких как семинары и тренинги по актуальным проблемам.

Таможенные органы Республики Беларусь осуществляют меры по пресечению незаконного оборота через границу культурных ценностей. За период с 2001 по 2014 годы изъято более 82900 предметов представляющих историко-культурную ценность. За истекший 2015 год белорусскими таможенниками изъято 606 предметов, представляющих историческую и культурную ценность.

Помимо всего прочего, таможенные органы способствуют накоплению музейных экспонатов, передавая задержанные экспонаты, представляющие историко-культурную ценность в музеи.

Учитывая все вышесказанное, можно сделать вывод, что борьба с контрабандой – долгий и тяжелый процесс, требующий квалифицированного труда, а также значительных финансовых и организационных ресурсов. К сожалению, данную проблему невозможно решить полностью в обозримом будущем, но можно значительно усложнить и сделать экономически невыгодным данный процесс, что постепенно приведет к значительному сокращению эпизодов незаконного перемещения культурных ценностей.

Проблемы правового регулирования трансграничных трудовых отношений в Республике Беларусь и Российской Федерации

Ведерникова Л. А., асп.,

научный руководитель – Анцух Н. С., к. ю. н., доцент

Отсутствие в СССР иностранной рабочей силы, а также работа советских граждан за рубежом, как правило, сугубо в рамках специальных командировок, практически исключили трудовые отношения из сферы регулирования советского международного частного права (далее – МЧП). Как следствие, в российском и белорусском трудовых кодексах практически отсутствуют коллизионные нормы. Реформирование политико-экономической системы неразрывно связано с формированием рыночных отношений с другими странами и, в свою очередь, с увеличением трудовой миграции. Эти факторы объективно требуют совершенствования отечественного МЧП в сфере трудовых отношений.

В настоящее время системы МЧП Российской Федерации и Республики Беларусь имеют достаточно схожую структуру и схожие проблемы. В законодательстве Республики Беларусь наблюдаются серьезные пробелы коллизионно-правового регулирования трансграничных трудовых отношений. Современное российское законодательство, включая Трудовой кодекс РФ (далее – ТК РФ), также оставило без внимания решение коллизионных вопросов трудовых отношений. Статья 11 ТК РФ распространяет установленные им правила, а также правила законов, иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, на трудовые отношения с участием иностранных граждан, лиц без гражданства, организаций, созданных или учрежденных иностранными гражданами, лицами без гражданства либо с их участием, международных организаций и иностранных юридических лиц. Как отмечает В.П. Звеков российский законодатель отказался от последующего развития этой актуальнейшей темы [1, с. 733]. Более того, данная формулировка ст. 11 ТК РФ порождает конфликт между отраслями права одной правовой системы (трудовым правом и МЧП). Тем не менее, в российской доктрине МЧП данная категория смешанных с точки зрения юридической природы правоотношений по-прежнему рассматривается как объект международного частного права. Научные расхождения, а также отсутствие коллизионных норм в ТК РФ не только не мешают, но, напротив, повышают интерес к теоретической разработке коллизионных принципов в сфере трудовых отношений.

Российские ученые неоднократно указывали на необходимость включения коллизионных норм в ТК РФ. Например, Е.В. Кабатова предлагает включить отдельную статью об определении права, применимого к трудовым договорам, сформулировав ее по аналогии с имеющимися зарубежными кодификациями. Так же предлагается включить

отдельный подпункт в п. 4 ст. 1211 Гражданского кодекса РФ: "в отношении трудового договора - право страны основного места осуществления работником своих трудовых обязанностей". В этом же подпункте указывается на возможность предусмотреть применение принципа тесной связи, если все обстоятельства явно указывают на то, что трудовой договор более тесно связан с иным правом, чем указано первоначально в данном подпункте. Оговаривается возможность сформулировать и отдельную статью, посвященную трудовым договорам, в которой следует предусмотреть автономию воли сторон, с известными ограничениями, а также субсидиарное регулирование рассматриваемых отношений [2].

В белорусской доктрине также высказывалось мнение о необходимости разработки коллизионных норм, применимых к трансграничным трудовым отношениям. Так, В.Г. Тихиня отмечал, что в Беларуси необходимо принять отдельный закон об МЧП, в разделе «Трудовое право» которого надлежит зафиксировать отдельные коллизионные нормы в отношении трудовых контрактов [3].

Совершенствование правового регулирования трансграничных трудовых отношений в свете актуальных мировых тенденций непременно упрочнит как положение Республики Беларусь, так и Российской Федерации на международной арене; будет способствовать привлечению иностранных инвестиций и развитию трансграничных договорных отношений..

Литература

1. *Звеков В. П.* Международное частное право : Учебник / В. П. Звеков. под ред. Н.И. Марышевой– 3-е изд.,. –М.: WoltersKluwerRussia, 2010. – 904 с.
2. *Кабатова Е. В.* Предлагаемые новеллы в раздел VI части третьей ГК РФ [электронный ресурс] / Е. В. Кабатова // Библиотека МГИМО. – Режим доступа: <http://mgimo.ru/library/publications/1004867/> – Дата доступа: 05.05.2016.
3. *Тихиня В. Г.* Республике Беларусь необходим специальный закон о международном частном праве / В. Г. Тихиня // Промышленно-торговое право. –2011.– N 02. – С. 70.
4. Интернет-адрес: <http://www.securitycouncilreport.org/atf/cf/%7B65BF9B-6D27-4E9C-8CD3-CF6E4FF96FF9%7D/PBC%20A48935.pdf>.

Tendencies of Conflict of Laws Regulation in Employment Relations

Ведерникова Л. А., асп.,

научный руководитель – Анцух Н. С., к. ю. н., доцент

Nowadays increased cooperation between Belarus and the regional and international organizations, participation of Belarus in various integration formations, as well as global trends of interaction and interdependence of economic and legal systems inevitably leads to the development

of transnational labour migration. In Belarus this tendency is especially up to date with regard to IT companies. As the employment relations become more complex, the question of conflict of laws arises more often.

In post-soviet union countries transnational employment regulation is rather weak. The reason for that is a desire of the government to control the labour flows, which resulted in neglecting of the massive legal issues. Gaps of transnational employment regulation in the Republic of Belarus give rise to serious problems in practice. As long as currently Belarus actively participates in global international life, it is highly important to develop its conflict of laws regulation applicable to employment relations. What makes the development of transnational employment law slower in Belarus is that there are different points of view about a place of conflict of laws rules applicable to employment relations among scholars in the region.

Contrary to post-soviet union countries the subject of private international law has evolved and developed over centuries in Europe. The European Union has chosen private international law as a "harmonizing tool", with the consequence that the EU Member States now have common private international law rules in civil and commercial matters, to the exclusion of national rules. In the Eastern European region this field of law has not faced the same developments, and is therefore not fully developed or in line with current trends in modern society.

What makes the problem even more up to date is that Eurasian Economic Union is in its active progress of development. Currently the regulation of employment relations in the member-states is different, which leads to legal instability within work relations. To ensure the normal development of economic and labour flows, national regulations concerning international private employment law have to be replaced by unified conflicts of law norms. The experience of the EU, which unified regulation of transnational employment can be regarded as the model of international employment law harmonisation, is definitely worth researching and when possible implementing.

Relationships with cross-border elements trigger the application of private international law rules. One central issue in private international law is the question on the law applicable: Which legal order applies to a specific international employment relation, if in dispute? The answer to this overall question is of utmost importance to the parties involved as it determines the substantive outcome. Thereto, cross-border employment legislation may affect international companies' willingness to invest in Eastern Europe. Uncertainty regarding legal solutions and its enforcement may be an obstacle to future co-operation and economic development in the region.

In recent years, there have been the following common trends in the conflict of laws issues international legal regulation: the introduction of flexible rules, establishment and expansion of the party autonomy, wide use of "better law" concept.

For example in EU countries the transnational employment relations are regulated by Regulation (EC) No 593/2008 of the European Parliament and of the Council of 17 June 2008 on the law applicable to contractual obligations (Rome I). Article 8 establishes party autonomy as the overriding principle in respect of individual employment contracts. This rule is subject to important limitations:

1) a choice of law shall be taken into account only when it is explicitly expressed or definitely derived from the provisions of the contract or the circumstances of the case;

2) a choice of law shall not have the result of depriving the employee of the protection afforded to him by the provisions that cannot be derogated from by agreement under the law which would have been applicable in the absence of choice.

If the law applicable to the individual employment contract has not been chosen by the parties, the article 8 adopts a hierarchy of choice of law rules.

First, the contract shall be governed by the law of the country in which or, failing that, from which the employee habitually carries out his work in performance of the contract. The country where the work is habitually carried out shall not be deemed to have changed if he is temporarily employed in another country.

Secondly, where the law applicable cannot be determined pursuant to a place of work criteria, the contract shall be governed by the law of the country where the place of business through which the employee was engaged is situated.

Thirdly, where it appears from the circumstances as a whole that the contract is more closely connected with a country other than *lex laboris*, the law of that other country shall apply.

According to European approach, the parties are free to agree on any law, but only to extent that the agreement improves upon the mandatory minimum standard of protection set by the objective applicable law. This accords with the objective of protection of employees in private international law.

In our opinion, these modern labor relations regulation trends should be reflected in the legislation of Belarus.

Роль прогнозирования в системе управления доходами гостиниц

Дедок В. М., асп.,

научный руководитель – Гайдукевич Л. М., д. и. н., зав. кафедрой

Любой успешный отель должен непрерывно стремиться к повышению эффективности своего управления. Управление доходами позволяет повышать конкурентоспособность предприятия за счет балансирования спроса и предложения, грамотного подхода к

ценообразованию и оптимизации затрат, а также умения анализировать статистические данные, историю деятельности отеля и выстраивать краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный прогнозы.

Инструменты прогнозирования финансовых показателей длительное время были достаточно консервативны и применялись исходя из опыта и квалификации ответственного сотрудника. Сейчас, с появлением новых методов прогнозирования и систем управления доходами есть необходимость пересмотреть подход к этому процессу.

Процесс управления доходами представляет собой последовательность действий по управлению информационными ресурсами отеля.

Система управления доходами в гостинице требует создание хорошей базы данных. Большинство отелей накапливают информацию о своих клиентах и бронированиях годами. Основой для принятия решений должна являться исключительно достоверная и точная информация о рынке.

Горизонт прогнозирования может быть разным, от недели до года и на более долгий период. Но грамотно сформированный прогноз дает запас времени, в течение которого можно принять необходимые меры для корректировки загрузки отеля, пересмотреть стратегию и предпринять дополнительные действия. В случае предположения снижения спроса на услуги отеля, есть возможность заранее сосредоточить усилия на продажах, разработать маркетинговые акции, пересмотреть тарифную политику.

Сотрудникам отеля важно собирать максимум информации о рынке, используя для этого встречи с потенциальными клиентами, задавая им вопросы об их ожиданиях и планах. Кроме того, при составлении прогноза сбор информации может осуществляться несколькими службами — от стойки, которая получает информацию непосредственно от клиентов, до коммерческой службы, которая непосредственно занимается продажами.

Управление доходами позволяет формировать ценовую политику, которая строится на прогнозировании спроса и направлена на достижение высокой доходности отеля.

Работая с анализом перспектив, важно учитывать историю цен и загрузки основных конкурентов отеля. Это дает возможность более или менее точно предсказать спрос на услуги отеля и скорректировать его политику. Имея в наличии данные по загрузке конкурентных отелей на рассматриваемый период (история данных по прошлому году), следует сопоставить опубликованные цены конкурентов на прогнозируемый период и его стоимость в тот же период прошлого года и выявить, как гости отреагировали на их действия. Загрузка и цены сравниваются с данными исследуемого отеля по прошлому периоду, и по результатам корректируется прогноз.

В прогнозе также следует учитывать факторы работы конкурентов: изменения в стратегии продаж, низкие и высокие сезоны, открытие и закрытие новых отелей, новый менеджмент в отелях-конкурентах, реновация отелей.

Когда работа по прогнозированию дохода ведется постоянно, наработанная информация с каждым разом становится приближенной к реальности. Специалисты по управлению доходами стремятся к минимальному расхождению между прогнозом и фактическими данными. Для получения более точного прогноза менеджер по управлению доходами должен убедиться в том, что сегментация по каналам проведена верно; групповые заявки являются актуальными и изменений по количеству номеров не предвидится; соответствуют текущим тарифам, учтены скидки и программы поощрения; двойное бронирование отсутствует; все заявки, поступившие в отдел бронирования, внесены в PMS систему; определен процент вероятных отмен по каждому из каналов продаж.

Прогноз повышает эффективность работы гостиницы в вопросах управления расходами, например, при оснащении номерного фонда расходными материалами или планировании штатного расписания персонала (особенно, если часть персонала, например горничные, находятся на сдельной оплате). На основании предполагаемой загрузки отеля возможно оценить ожидаемое количество гостей, оперировать объемом затрат по службе номерного фонда, планировать количество завтраков в ресторане. Все это позволяет не только ожидать определенный уровень дохода, но и оптимизировать затраты, которые предстоят в будущих периодах.

Важно понимать, что прогнозирование в отеле (начиная от прогноза загрузки, ADR, затрат и заканчивая финансовыми выкладками) должно осуществляться на постоянной основе, а руководитель, ответственный за принятие стратегических решений, должен сделать правильный выбор метода прогнозирования.

Задача любого структурного подразделения отеля, который занимается прогнозированием — максимально эффективно использовать современные инструменты и не допускать излишнего творчества, основанного на субъективном восприятии. Именно тогда менеджмент гостиницы будет готов к изменениям спроса и максимально оперативно реагировать на него сокращением издержек или наоборот, инвестициями в развитие бизнеса.

Ацэнка ўзроўню валодання інфармацыяй пра беларускія прадукты і кампаніі сярод моладзевай аўдыторыі замежных краін

Дубіна А.С., маг.,

навуковы кіраўнік – Бароўка М. У., к. э. н., дацэнт

Дадзенае даследаванне прыўрочана да году моладзевага турызму ў Беларусі. Прыцягненне замежнай моладзі для Беларусі як турыстычнай дэстынацыі павінна быць прыярытэтным накірункам, бо закладае падмурак для падвышэння іміджу краіны на доўгатэрміновую перспектыву.

У рамках дадзенага даследавання былі апытаныя студэнты і магістранты ва ўзросце ад 18 да 25 год з 18 краін свету. Сярод іх прадстаўнікі такіх краін, як Арменія, Латвія, Украіна, Расія, Чэхія, Францыя, Германія, Італія, Вялікабрытанія, Аргентына, Аўстралія ды інш. Быў даследаваны ўзровень валодання інфармацыяй пра беларускія кампаніі і беларускую прадукцыю дзеля ацэнкі магчымасцяў выкарыстання беларускіх брэндаў для прамоцыі Беларусі як турыстычнай дэстынацыі.

Мэта дадзенага даследавання:

Ацаніць магчымасці выкарыстання беларускай прадукцыі і беларускіх кампаній для прамоцыі Беларусі як турыстычнай дэстынацыі.

Задачы даследавання:

- ацаніць, ці валодаюць замежныя студэнты інфармацыяй пра беларускія прадукты;
- даведацца, якія прадукты вядомыя за мяжой;
- даведацца, у якіх краінах ёсць магчымасці выкарыстання беларускіх брэндаў для прамоцыі Беларусі як турыстычнай дэстынацыі.

Метады даследавання:

- Апытанне праз інтэрнэт-форму;
- Апытанне праз персанальную гутарку.

Крокі даследавання:

Першым крокам дадзенага даследавання было складанне інтэрнэт-формы і падбор пытанняў для асабістай гутаркі.

Другім крокам быў распаўсюд апытанкі праз сацыяльныя сеткі сярод адпаведнай кантактнай групы: моладзь – студэнты і магістранты ва ўзросце ад 18 да 25 гадоў. Адпраўка кантактнай формы адбывалася праз наўпроставыя персанальныя паведамленні, а таксама праз трэціх асобаў. У тым ліку праводзіліся персанальныя гутаркі праз Skype і праз Viber. Уся інфармацыя, атрыманая падчас персанальных гутарак, таксама ўносілася ў анлайн-форму.

Трэцім крокам даследавання быў аналіз і ацэнка сабранай інфармацыі.

Некаторыя вынікі даследавання:

Агульная інфармаванасць

- 74% апытаных не маюць ніякага ўяўлення пра беларускія кампаніі і прадукты

- Сярод тых 26%, якія ведаюць беларускія кампаніі і прадукты, абсалютную большасць складаюць прадстаўнікі краін былога СССР

- Сярод апытаных прадстаўнікоў краін былога СССР, амаль палова (47%) ведае беларускія кампаніі і прадукты

- 8% апытаных назвалі некалькі беларускіх прадуктаў і не паходзяць з краін былога СССР

- Менш за палову тых, хто наведаў Беларусь, ведае пра беларускія брэнды (45% ад агульнай колькасці тых, хто наведаў Беларусь сярод апытаных)

Названыя кампаніі і прадукты

Сярод названых кампаніяў большасць складаюць прамысловыя прадпрыемствы: “Беларускі фермер”, “Белшына”, “Беліта Вітэкс”, “Мінск Крышталь”, МТЗ, “Спартак”, “Камунарка”, “Рагачоўскі малочны завод” ды інш.

Аднак сярод названых кампаніяў было ў тым ліку і 2 кампаніі сферы паслуг: ЕРАМ і Wargaming.

Сярод названых прадуктаў можна выдзеліць наступныя:

- харчовыя:

- малочныя: “Савушкін прадукт”, Рагачоўская згущонка, сыр, малако ды інш.

- алкагольныя: водка “Белая Русь”, “Бульбаш”, піва “Лідскае” ды інш.

- нехарчовыя:

- прадукты цяжкай прамысловасці: трактары “Беларус”, самасвалы “БелАЗ”, матацыклы “Мінск”.

- прадукты інфармацыйнай сферы: гульня “World of Tanks”.

Высновы:

- Аб’ектыўна слабы ўзровень інфармаванасці аб беларускіх брэндах у свеце абмяжоўвае магчымасці выкарыстання беларускіх брэндаў для прыцягнення замежнай моладзі для вандровак па Беларусі

- На сённяшні дзень наведванне Беларусі не абавязкова павышае інфармаванасць турыста пра беларускія брэнды. Амаль што палова тых апытаных, хто ўжо наведаў Беларусь, не назвала ніводнай беларускай кампаніі і ніводнага беларускага прадукта

- Асноўнымі прадуктамі, якія можна выкарыстоўваць для прамоцыі Беларусі як турыстычнай дэстынацыі, з'яўляюцца прадукты малочнай, алкагольнай і цяжкай прамысловасці, а таксама некаторыя прадукты сферы паслуг.

- Асноўнай мэтавай аўдыторыяй, на якую трэба абапірацца для прыцягнення замежных турыстаў у Беларусь праз выкарыстанне беларускіх брэндаў, з'яўляюцца прадстаўнікі краін былога СССР.

Единая региональная система ПВО Беларуси и России: современные военно-политические вызовы и угрозы

Дунец Н. А, асп.,

научный руководитель – Шарапо А. В., д. и. н., профессор

Обеспечение эффективной противовоздушной обороны (ПВО) имеет важнейшее значение в современных военных конфликтах. В этой связи создание Единой региональной системы противовоздушной обороны Беларуси и России (далее – ЕРС ПВО) является одним из ключевых направлений двухстороннего оборонного сотрудничества, а также важным элементом в процессе обеспечения военной безопасности обоих государств.

Противовоздушная оборона представляет собой комплекс специальных мероприятий, направленных на отражение воздушного нападения противника и защиту объектов, населения и войск от ударов с воздуха. В мирное время подразделения ПВО ведут наблюдение за воздушным пространством, а в случае начала агрессии выдают необходимую информацию предупреждения о воздушном нападении и ведут боевые действия по уничтожению авиации противника и отражению ракетных ударов.

Проект создания ЕРС ПВО Беларуси и России отвечает интересам обоих государств. В то же время фактическая заинтересованность сторон проявляется в разной степени. В данном случае целесообразно сравнить «инициативность» союзников при реализации соответствующих договоренностей. С одной стороны, Республика Беларусь, существенно уступающая России по оборонным возможностям, должна проявлять большую активность в участии в интеграционных проектах. Однако опыт последних лет показывает, что именно Российская Федерация выступает здесь лидером. Показательным моментом является то, что вышеупомянутое соглашение о создании ЕРС ПВО было ратифицировано Россией уже в год его подписания (2009), в то время как Беларусь выполнила аналогичную процедуру лишь в 2012 г.

Подобные подходы укладываются в контекст выстраивания двухстороннего оборонного сотрудничества: Республика Беларусь полагается на союзника как на

стратегического гаранта военной безопасности, что, в первую очередь, подразумевает возможность прикрытия Беларуси «ядерным зонтиком» в случае серьезного обострения военно-политической ситуации в регионе. В свою очередь, белорусская сторона рассматривается Россией как один из важных рубежей обороны в непосредственной близости у границ стран–членов НАТО, которые согласно российской Военной доктрине 2014 г. представляют потенциальную военную угрозу. С целью ее нейтрализации связано желание России увеличить военное присутствие в Беларуси.

К ключевым военно-политическим вызовам и угрозам в рамках ЕРС ПВО на текущий момент относятся:

- потенциальная угроза со стороны международных террористических организаций и формирований;
- дестабилизация геополитической обстановки в регионе в связи с военными действиями на территории Украины;
- потенциальная угроза со стороны враждебных международных военных блоков и организаций.

Наиболее актуальным примером борьбы с подобными вызовами и угрозами в рассматриваемом контексте является форсирование Россией вопроса о строительстве на белорусской территории авиационной базы для размещения 24 российских истребителей Су-27 СМЗ и четырех вертолетов Ми-8. Возведение данного объекта задумывалось в интересах укрепления ЕРС ПВО, а также для борьбы с терроризмом. Однако данный проект не в полной мере отвечает национальным интересам Беларуси, в связи с чем Президент Республики Беларусь А.Г. Лукашенко фактически дезавуировал указанное соглашение. Можно предположить, что наряду с очевидными недостатками его содержания причиной отклонения послужила низкая поддержка этих планов населением страны.

Тенденции использования арбитража и медиации в целях защиты прав на объекты интеллектуальной собственности с иностранным элементом в Европейском союзе

**Жуков М. А., асп.,
научный руководитель – Леанович Е. Б., к. ю. н, доцент**

В связи с необходимостью преодоления негативных последствий принципа территориальности охраны прав на объекты интеллектуальной собственности все большее внимание привлекают теоретические и практические вопросы, касающиеся возможности и перспективы использования альтернативной формы защиты прав на объекты

интеллектуальной собственности. Под альтернативной формой защиты прав на объекты интеллектуальной собственности понимается совокупностью юрисдикционных и неюрисдикционных способов защиты гражданских прав, не опосредованных вмешательством государственной власти в процесс разрешения правового конфликта.

Показательными являются тенденции, связанные с расширением использования арбитража и медиации в целях защиты прав на объекты интеллектуальной собственности с иностранным элементом в рамках Европейского союза. Указанные тенденции выражаются в следующем:

- 1) во внедрении арбитража и медиации в процесс рассмотрения дел о действительности охраны объектов промышленной собственности в административных и патентных органах;
- 2) широком использовании арбитража в процессе урегулирования гражданско-правовых отношений в области использования доменных имен;
- 3) признании и принудительном исполнении арбитражных решений и медиативных соглашений, в которых содержатся положения по вопросам действительности охраны объектов интеллектуальной собственности, если они обладают эффектом *interpartes*.

Решением Апелляционной коллегии Европейского ведомства по гармонизации на внутреннем рынке (в настоящее время Ведомства Европейского союза по вопросам интеллектуальной собственности) №2011-1 от 14 апреля 2011 г. была введена процедура медиации в разбирательствах, связанных с Товарным знаком Сообщества и Промышленным образцом Сообщества [1]. В частности, сторонам предоставлено право заключать письменные соглашения о применении медиации, а также письменные медиативные соглашения. Стороны имеют право заключать медиативное соглашение только в отношении вопросов, на которые распространяется свобода договора. Так, к примеру, в медиативном соглашении не может признаваться действительность охраны товарного знака или промышленного образца при наличии абсолютных оснований для аннулирования их регистрации.

Свведением в действие системы европейского патента с унитарным эффектом и вступления в силу Соглашения о Суде европейского патента с унитарным эффектом 2013 года будет сформировано первое в своем роде специальное правовое регулирование отношений по использованию арбитража и медиации для защиты прав на объекты интеллектуальной собственности. В то же время, как отмечает J.deWerra Соглашение о Суде европейского патента с унитарным эффектом влечет за собой ряд неразрешенных практических и теоретических вопросов:

- 1) возможно ли использование арбитража и медиации без обращения в Суд европейского патента с унитарным эффектом;

2) возможно ли обращение сторон не к услугам Центра по арбитражу и медиации без утраты возможности для принудительного исполнения медиативного соглашения;

3) какие вопросы могут являться предметом медиативного соглашения или арбитражного решения без ущерба для возможности их исполнения в государствах Европейского союза [2].

По нашему мнению, практика развития правового регулирования использования сторонами гражданско-правовых отношений в области интеллектуальной собственности альтернативной формы защиты прав, развивающаяся в рамках Европейского союза, может быть использована в процессе совершенствования законодательства Республики Беларусь. В частности, совершенствование законодательства может заключаться в установлении возможности использования процедуры медиации в Апелляционном совете Национального центра интеллектуальной собственности, определения пределов арбитрабельности отношений в области интеллектуальной собственности, требований к условиям медиативных соглашений с иностранным элементом.

Литература

1. Интернет-адрес: https://euipo.europa.eu/tunnel-web/secure/webdav/guest/document_library/contentPdfs/law_and_practice/mediation/2011-1_presidium_decision_on_mediation_en.pdf.

2. *De Werra J.* New Developments of IP Arbitration and Mediation in Europe: The patent Mediation and Arbitration Center Instituted by the Agreement on the Unified Patent Court / *J. De Werra.* - *Revista Brasileira de Arbitragem.* – 2014. – No.1. – P.17-35.

Институт контактного посольства НАТО в Республике Беларусь

Журавская О. С., асп.,

научный руководитель – Шадурский В. Г., д. и. н., профессор

Организация Североатлантического договора (НАТО) поддерживает партнерские связи со странами, не входящими в Альянс, посредством функционирования в них контактных информационных пунктов НАТО (*contact point embassy*) на базе посольства страны-участницы НАТО. Данная форма сотрудничества организована под эгидой Управления общественной дипломатии НАТО (*NATO's Public Diplomacy Division*) совместно с представителем Управления политических вопросов и политики безопасности НАТО (*the Political Affairs and Security Policy Division*).

Основная цель контактного посольства – информационное сопровождение деятельности НАТО в мире, которая реализуется через распространение информации о роли и направлениях политики Альянса в регионе, о целях и мероприятиях Организации в данной

стране. Одной из задач контактной миссии является содействие при проведении визитов представителей НАТО, консультирование штаб-квартиры НАТО по поводу произошедших изменений в стране, реакции общественности. На практике именно в таком информационном пункте НАТО можно получить информацию о существующих стипендиях при Организации, грантах на научные исследования, программах обучения в школах Альянса в Европе. Контактное посольство страны-участницы НАТО не является дипломатическим представительством НАТО в принимающей стране. Государства-участники НАТО предоставляют свои посольства в странах-партнерах для выполнения обязанностей контактных пунктов добровольно на двухлетний период. Окончательное решение о назначении контактного посольства принимается на базе консенсуса Североатлантическим советом – главным руководящим органом НАТО.

Сотрудничество НАТО со странами, не входящими в Альянс, организовано в рамках нескольких программ: Совет евроатлантического партнерства, Партнерство ради мира, Стамбульская инициатива сотрудничества, Средиземноморский диалог, а также с 2008 года существует группа «партнеров по всему миру» или глобальных партнеров (*partners across the globe*). Эти страны разделяют стратегические интересы и ключевые ценности Организации Североатлантического договора. В число таких стран входят Австралия, Япония, Южная Корея, Новая Зеландия. Также к группе таких партнеров относятся Ирак, Афганистан, Пакистан, в которых работали миссии НАТО и теперь проводится мониторинг ситуации. Монголия сотрудничает с НАТО с 2012 г., в 2013–2015 гг. посольство Франции выполняло функцию контактного с НАТО в этой стране.

В Республике Беларусь также работают контактные посольства НАТО. После присоединения к Партнерству ради мира в 1995 году и налаживания диалога в конце 1999 года, а также разработки Индивидуальной программы партнерства и сотрудничества в стране представлены информационные пункты НАТО. С 2002 по август 2004 гг. данная миссия была возложена на посольство Турецкой Республики, с 2004 по декабрь 2010 гг. три срока подряд активно играла роль информационного канала НАТО дипломатическая миссия Литовской Республики. С января 2011 г. по декабрь 2013 г. посольство Франции являлось контактным по вопросам НАТО, с 2013 до января 2015 г. работу по информационному просвещению вело посольство Эстонской Республики.

С 1 января 2015 г. по настоящее время Латвийская Республика ответственна за доведение до белорусского общества информации о Североатлантическом альянсе. Официальная церемония передачи флага НАТО состоялась 25 февраля 2015 г. Чрезвычайный и Полномочный посол Латвии в Беларуси Михаилс Попковс принял на себя ответственность от эстонского коллеги, отметив, что контактное посольство НАТО не является

дополнительной дипломатической миссией, а неформальным представительством Альянса. Его главная задача – познакомить белорусов с целями и деятельностью НАТО, освещать политику Организации, а также создавать и укреплять контакты НАТО с Республикой Беларусь. С 15 июня 2015 г. в Беларусь назначен новый посол – **Мартиньш Вирсис**, который высоко оценивает роль Беларуси в обеспечении безопасности в регионе и намерен укрепить сотрудничество Беларуси с НАТО посредством деятельности контактного посольства Латвии в стране: например, участие в международных семинарах, круглых столах с участием представителей от НАТО.

Следует особо подчеркнуть вклад посольства Литвы в течение шести лет работы. При передаче полномочий послу Франции Мишелю Ренери в 2011 г. Эдминас Багдонас, Чрезвычайный и Полномочный Посол Литовской Республики в Республике Беларусь подчеркнул: *«У нас появились хорошие доверительные отношения и с Министерством обороны, и с МЧС, и с факультетом международных отношений – с многими и многими организациями и предприятиями, которые могут быть задействованы в политике. Наша задача в том, чтобы люди не боялись НАТО и находили возможности сотрудничества»*.

Таким образом, одна из форм сотрудничества с НАТО – институт контактного посольства – активно развивается и имеет постоянный характер. Но к решению о создании отдельного информационного бюро/пункта НАТО на постоянной основе власти пока не пришли.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.ctv.by/node/48387>.

Участие Швейцарии в Европейской ассоциации свободной торговли

Зуев И. В., асп.,

научный руководитель – Хухлындина Л. М., к. и. н., доцент

4 января 1960 г. Великобритания, Дания, Норвегия, Швеция, Швейцария, Австрия и Португалия подписали Стокгольмскую конвенцию о создании Европейской ассоциации свободной торговли (далее – ЕАСТ). В отличие от Европейского экономического сообщества (далее – ЕЭС), созданного в 1958 г., ЕАСТ не ставила задачей создать таможенный союз и, соответственно, не запрещала своим государствам-членам заключать торговые соглашения с третьими странами на собственных условиях.

Однако ЕАСТ в своём первоначальном составе просуществовала совсем недолго. Присоединение Великобритании и Дании к Европейским сообществам в 1973 г. (вето на заявку Великобритании, поданную ещё в 1961 г., сначала наложил президент Франции

Шарль де Голль) уменьшило ВВП ассоциации на 62%. А учитывая, что это событие совпало с чередой экономических кризисов: нефтяным эмбарго после войны Судного дня (1973 г.), крахом фондового рынка (1973-1974 гг.), банковским кризисом в Великобритании (1973-1975 гг.) и мировым экономическим кризисом (1980-1982 гг.), – многие государства-члены ЕАСТ выразили желание объединиться с ЕЭС. Чтобы взять этот процесс под контроль, в 1984 г. европейские лидеры на конференции в Люксембурге обсудили возможность формирования объединённого рынка свободной торговли – Европейской экономической зоны (далее – ЕЭЗ). Соглашение о её создании, подписанное 2 мая 1992 г. в Порту, предусматривало ассоциацию государств-членов ЕАСТ с ЕЭС при условии инкорпорации в их национальные правовые системы ряда положений, регулировавших экономическую, финансовую, социальную сферы, вопросы стандартизации, размещения государственных заказов и охраны окружающей среды.

Швейцария единственная из подписавших сторон не смогла присоединиться к ЕЭЗ, поскольку большинство её граждан проголосовало против этого на референдуме, опасаясь скорого вступления в Европейский союз (далее – ЕС), договор о создании которого был подписан 7 февраля 1992 г. в Маастрихте. Тогда Федеральный совет Конфедерации был вынужден заморозить заявку на вступление в ЕЭС, поданную 20 мая 1992 г., и впоследствии стал строить отношения с ЕС на двусторонней, или билатеральной, основе, заключив с ним два пакета соглашений (21 июня 1999 г. и 26 октября 2004 г.).

Эти соглашения покрывали гораздо более широкий спектр вопросов, чем было предусмотрено Стокгольмской конвенцией 1960 г., что требовало внесения соответствующих изменений основополагающий документ ЕАСТ. Обновлённая конвенция, во многом основанная на билатеральных соглашениях Швейцарии и ЕС, была подписана 21 июня 2001 г. в Вадуце. С тех пор в неё, а также в Соглашение о создании ЕЭЗ, регулярно вносятся поправки, чтобы обеспечить единство правовых норм как внутри ЕАСТ, так и в её отношениях с ЕС в рамках ЕЭЗ, с одной стороны, и в билатеральных отношениях Швейцарии с ЕС – с другой.

На протяжении 1970-1990-х гг. численный состав ЕАСТ значительно изменился: к ней присоединились Исландия, Финляндия и Лихтенштейн, но в это же время в ЕЭС/ЕС перешли Португалия, Австрия, Финляндия (была членом ЕАСТ в 1986-1995 гг.) и Швеция. Если в 1960 г. доля ЕАСТ в мировом ВВП составляла почти 16%, то в 1995 г. она сократилась до 2,3% [1]. Ввиду таких изменений, в 1995 г. министры ЕАСТ приняли решение распространить свою политику в отношении третьих стран за пределы европейского региона. Благодаря этому, сегодня ЕАСТ реализует соглашения о свободной торговле с 36 государствами Европы, Америки, Ближнего Востока и Африки и постоянно ведёт

переговоры о расширении их числа (среди них, в частности, и участники Таможенного союза ЕАЭС – Беларусь, Россия и Казахстан). Благодаря отсутствию общей таможенной политики, некоторые государства Ассоциации достигли даже большего: например, Швейцария заключила соглашения о свободной торговле с такими мощными в экономическом плане странами, как Япония (2009 г.) и КНР (2014 г.).

Современная ЕАСТ – это объединение четырёх государств (Швейцарии, Норвегии, Исландии и Лихтенштейна), общий ВВП которого составляет 684 млрд долл., то есть на её долю приходится чуть более 1,8% мирового ВВП [2]. Швейцария ещё с 1973 г. является ключевым государством Ассоциации: её доля в ВВП ЕАСТ составляет около 57%, она обладает статусом наблюдателя в ЕЭЗ и является одним из мировых лидеров в фармацевтике, биотехнологии, машиностроении, производстве часов, банковской и страховой сфере. Отношения с партнёрами по ЕАСТ и по сей день остаются одним из важнейших направлений внешнеэкономической политики Швейцарии.

Литература

1. Интернет-адрес: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm.
2. This is EFTA 2015 / European Free Trade Association; edited by T. Grønningsæter. – Brussels: Gramme S.A., 2015. – 42 p.

China and Belarus: Cultural differences in doing business

Казак Т. З., маг.,

научный руководитель – Дубинко С. В., к. филол. н., доцент

Etiquette, or good manners, is an important part of our day to day lives. Etiquette accomplishes many tasks. However, the one noteworthy function that etiquette does perform is that it shows respect and deference to another.

Bureaucracy is till cumbersome in Belarus so it is important to plan ahead. Make appointments in good time ideally through a third party who can act as a guarantor for you. This third party should be someone with a good reputation and a reasonable network of associates within the business community [2].

When doing business in China it is possible to see how Confucianism affects business practices. Of the less subtle manifestations are an aversion to conflict and the preservation of 'face'. Face - Roughly translated as 'good reputation', 'respect' or 'honour,' one must learn the subtleties of the concept and understand the possible impact it could have on your doing business in China. It is critical that you give face, save face and show face when doing business in China [1].

In China, meetings start with the shaking of hands and a slight nod of the head. Be sure not to be overly vigorous when shaking hands as the Chinese will interpret this as aggressive. The Chinese

are not keen on physical contact - especially when doing business. Be sure not to slap, pat or put your arm around someone's shoulders [1].

Body language and movement are both areas you should be conscious of when doing business in China. You should always be calm, collected and controlled. Body posture should always be formal and attentive as this shows you have self-control and are worthy of respect. Business cards are exchanged on an initial meeting. Make sure one side of the card has been translated. When receiving a card place it in a case rather than in a wallet or pocket.

In public Belarusians are relatively restrained. So, when doing business there a brief handshake will suffice. If you are met rather enthusiastically and with a hug and/or kiss then you know a good relationship has been established. Address people with their surnames. Names are written in the same order as in Europe or the US. The only real title in common usage is that of Professor used when addressing a doctor, scientist or teacher.

Unlike many countries, the giving of gifts does not carry any negative connotations when doing business in China. Gifts should always be exchanged for celebrations, as thanks for assistance and even as a sweetener for future favours. When the Chinese want to buy gifts it is not uncommon for them to ask what you would like. Do not be shy to specify something you desire. Business gifts are always reciprocated. They are seen as debts that must be repaid. When giving gifts do not give cash. They need to be items of worth or beauty [3].

Meetings are quite formal but with relatively little fanfare. If unsure about anything, just observe and follow. Business meetings and/or negotiations can be trying affairs. Patience and the ability to stand ones ground are key. Legal regulations in Belarus are complex. If planning on doing business there it is important you hire the services of a local lawyer [2].

Belarusian negotiators aim for one thing - concessions. Be prepared to concede on some things to ensure they feel they have accomplished something. If you see your counterparts walk out of negotiations, remain calm. This is merely part and parcel of the whole experience and is designed to ruffle your feathers. Bear in mind that decisions are made on levels, so if you manage to gain agreement with one level of a company it does not automatically mean the rest will agree. Generally speaking, the higher up the echelons you go, the easier it is to get a 'yes'.

Meetings must be made in advance. Preferably some literature regarding your company should be forwarded to introduce the company. Punctuality is vital when doing business in China. Ensure you are early as late arrivals are seen as an insult. Meetings should begin with some brief small talk. If this is your first meetings then talk of your experiences in China so far. Keep it positive and avoid anything political [3].

Prior to any meeting always send an agenda. The Chinese approach meetings differently, so rather than beginning with minor or side issues and working your way up to the core issue, reverse

this. The Chinese are renowned for being tough negotiators. Their primary aim in negotiations is 'concessions'. You must be willing to show compromise and ensure their negotiators feel they have gained major concessions [1].

Make sure you have done your homework before doing business in China. The Chinese plan meticulously and will know your business and possibly you inside out. One known strategy for Chinese negotiators is to begin negotiations showing humility and deference. This is designed to present themselves as vulnerable and weak. You, the stronger, will be expected to help them through concessions [1].

Above all, be patient and never show anger or frustration. Practise your best 'poker face' before negotiating with the Chinese. Once they see you are uncomfortable they will exploit the weakness. Without the right international business etiquette it is easy to offend.

Литература

1. Интернет-адрес: <https://www.tharawat-magazine.com/trending/2161-8-cultural-business-differences-in-china.html>.
2. Интернет-адрес: http://www.globalnegotiator.com/blog_en/10-keys-business-belarus/.
3. Интернет-адрес: <http://edition.cnn.com/2011/10/21/business/china-business-investors-culture/>.

Отражение вопросов ближневосточного урегулирования в общественно-политических дебатах в ФРГ (2013–2015 гг.)

**Ковальчук В. Б. – асп.,
научный руководитель – Шевелев Д. Л., к. и. н.**

Ближневосточная тематика и вопросы урегулирования арабо-израильского конфликта традиционно занимают особое место как в политическом, так и в общественном дискурсе Германии.

Последние парламентские выборы в Германии прошли 22 сентября 2013 г. По их результатам в парламент ФРГ (Бундестаг 18-го созыва) было избрано 630 депутатов, которым удалось сформировать «большую» коалицию в составе партий ХДС/ХСС (41,5 % голосов) и СДПГ (25,7 %). Партия левых набрала 8,6 % голосов избирателей, партия «Союз 90/ Зеленые» — 8,4 %. [1]

Программа Христианско-демократического союза Германии (ХДС/ХСС) на 2013–2017 гг. содержала заявление об особой ответственности Германии в отношении Израиля как еврейского государства и декларировала принцип «два государства для двух народов» [4]. Социал-демократы выступали за предоставление гарантий безопасности Израилю, признание

границ и за «жизнеспособное» палестинское государство [6]. Свободная демократическая партия Германии (FDP) в своей программе подчеркивала схожесть позиций с ХДС/ХСС и настаивала на необходимости дипломатического решения проблемы иранской ядерной программы, в которой немецкие либералы видели угрозу не только Израилю, но и всему миру [5]. Партия «Союз 90/Зеленые» говорила о необходимости «завершения израильской оккупации, признания Палестины в качестве полноправного члена ООН со стороны ЕС, использование санкций в качестве стимула для обеих сторон в переговорах». Зеленые выступали за «Иерусалим как единую столицу для двух государств» [2]. Основная идея Партии Левых в программе на 2013–2017 гг. — последовательная поддержка процесса мирного урегулирования палестино-израильского конфликта. Интересным фактом представляется упоминание Израиля лишь в рамках призыва остановить поставки германских вооружений на Ближний Восток [8].

Анализ программ политических партий показывает, что в процессе предвыборной гонки все партии высказывали сдержанную позицию по вопросу ближневосточного урегулирования, ни одна партия не хотела снижать свои рейтинги и терять голоса избирателей посредством популяризации или, напротив, игнорирования ближневосточного конфликта.

Анализ немецкой прессы за последние пять лет показывает, что наибольшее внимание в общественном дискурсе уделялось темам правомерности и масштаба использования военной силы обеими сторонами в арабо-израильском конфликте, проблеме беженцев, статусу Западного берега, строительству и расширению еврейских поселений.

По данным исследовательского института TNSEmid совместно с фондом Бертельсмана в вопросе ближневосточного урегулирования в 2013 г. 33% немцев поддерживали позицию Израиля, 26% – обе стороны, 9% немецких респондентов высказывались в поддержку палестинцев, 19% не поддерживали ни одну из сторон. Кроме того, 52% немцев в 2013 г. считали, что германское правительство поддерживает Израиль, 20% – обе стороны, 2% – палестинцев и 15% – ни одну из сторон. Эти различия указывают на разрыв в понимании ближневосточного конфликта германским правительством и немецким обществом. При этом 42% немцев считали, что немецкое правительство должно поддерживать обе стороны, и израильскую и палестинскую, 32% жителей ФРГ немцев, согласно опросам, не поддерживали ни одну из сторон [3].

В части выбора механизмов урегулирования ближневосточного конфликта большинство опрошенных полагали, что сторонам необходимо идти на уступки. В 2013 г. 17% немцев ожидали уступок в первую очередь со стороны Израиля, и только 7% – со стороны палестинцев [3]. Таким образом, немецкое общество выступало за мирное

урегулирование палестино-израильского конфликта и обоюдные шаги палестинской и израильской стороны для его разрешения.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы: большинство немецких политиков придерживаются единой точки зрения по вопросам механизмов урегулирования конфликта (необходимость ведения переговоров, формула «два государства для двух народов»), в немецком обществе не существует единого мнения в отношении справедливости позиции той или иной стороны в конфликте.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.dw.com/ru/темы-дня/выборы-в-бундестаг-2013-года/s-32270>.
2. Интернет-адрес: https://www.gruene.de/fileadmin/user_upload/Dokumente/Gruenes-Bundestagswahlprogramm-2013.pdf.
3. *Schmidt S., Hellmann G., Wolf R.*. Handbuch zur deutschen Außenpolitik. – VS Verlag für Sozialwissenschaften – S. 518
4. Интернет-адрес: https://www.cdu.de/system/tfd/media/dokumente/regierungsprogramm-2013-2017-langfassung-20130911.pdf?file=1&type=field_collection_item&id=631.
5. Интернет-адрес: https://www.die-linke.de/fileadmin/download/wahlen2013/bundestagswahlprogramm/bundestagswahlprogramm2013_langfassung.pdf
6. Интернет-адрес: https://www3.spd.de/linkableblob/96686/data/20130415_regierungsprogramm_2013_2017.pdf
7. Интернет-адрес: http://www.fdp.de/files/408/B_rgerprogramm_A5_Online_2013-07-23.pdf.

Основные результаты торгово-экономического сотрудничества Беларуси и Франции в 2002–2015 годах

Козловская А.И., маг.,

научный руководитель – Тихомиров А. В., к. и. н., доцент

В 2002–2015 гг. в торговле между Беларусью и Францией наблюдался медленный, но стабильный рост товарооборота. Если в 2002 г. соответствующий показатель составил 139 855 тыс. долл. США, то в 2014 г. он достиг 538 861 тыс. долл. США [1].

При характеристике белорусско-французской торговли по результатам отдельных годов можно отметить, что она не отличалась стабильностью: спады товарооборота сочетались с его возрастанием. Наиболее результативными в части развития двусторонней торговли стали 2006 (в это время товарооборот достиг 473,3 млн. долл. США), 2008 (647,4 млн. долл. США) и 2013 (588,1 млн. долл. США) годы.

Характерной чертой торговли Беларуси с Францией являлось сохранение отрицательного баланса. Беларусь больше импортировала товаров из Франции, чем экспортировала туда своих товаров. Исключение составил лишь 2005 г., когда в торговле Беларуси с Францией образовалось положительное сальдо в объеме 98,6 млн. долл. США.

Основу белорусского экспорта в 2002–2015 гг. составляли нефтепродукты, мебель и ее части, азотные удобрения, трубы, трубки и профили бесшовные из черных металлов, одежда женская текстильная, метизная продукция. В импорте из Франции преобладали легковые автомобили, инсектициды, гербициды, лекарственные средства, виноградные вина, косметические средства, механизмы и оборудование.

Определяющее влияние на состояние белорусско-французских торговых контактов оказывала структура белорусского экспорта и импорта. В частности, увеличение продаж во Францию белорусских нефти и нефтепродуктов и повышение мировых цен на нефть с 42 до 55 долларов за баррель в 2004–2005 гг. повлекло за собой рост белорусского экспорта и образование положительного сальдо в торговле Беларуси с Францией в 2005 г. В свою очередь, сокращение экспорта белорусских нефтепродуктов во Францию в 2007 г. сопровождалось снижением объема белорусско-французского товарооборота. В 2013 г. белорусская сторона смогла улучшить позиции на французском рынке за счет поставок азотных удобрений. Этот же компонент превалировал в белорусском экспорте во Францию и в 2014 г.

В то же время расширение импорта из Франции легковых и грузовых автомобилей, виноградных вин, косметических средств, полимеров, оборудования во второй половине 2000-х гг. предопределило увеличение объема отрицательного сальдо в белорусско-французской торговле. В 2014 г. Республика Беларусь резко сократила закупки французских легковых автомобилей, что привело к сокращению объема французского импорта в Беларусь.

В ряде случаев на состояние белорусско-французской торговли влияли неблагоприятная конъюнктура на мировых рынках и изменение политической ситуации в мире. К примеру, на состоянии белорусско-французских торговых отношений негативно отразился мировой экономический кризис 2008 г., а также падение мировых цен на нефть в 2014–2015 гг. Развитие белорусско-французских торговых контактов сдерживали непростые политические отношения между Беларусью и ЕС, составной частью которого была Франция. «Оттепель», возникшая в отношениях Республики Беларусь с ЕС в 2008–2010 гг. сопровождалась оживлением белорусско-французских контактов. Впрочем, неблагоприятная политическая конъюнктура не являлась непреодолимым препятствием в развитии двусторонних торговых контактов. В частности, в 2012 г. объем белорусско-французской

торговли составил 532,4 млн. долл. США, несмотря на сложности в развитии диалога между Беларусью и ЕС.

Важным событием в развитии белорусско-французских контактов в области торговли стало учреждение в 2014 г. в Париже Совместной белорусско-французской межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству. В 2015 г. французская сторона проявила интерес к созданию Евразийского экономического союза, рассчитывая на возможность прямого доступа французских товаров к рынку стран ЕАЭС (Беларуси, России, Казахстана, Армении, Кыргызстана).

В целом состояние торговли между Беларусью и Францией в 2002–2015 гг. определялось следующими параметрами:

1) Увеличение объема двусторонней торговли при одновременном сохранении нестабильности торгового баланса и явного дисбаланса в торговле в пользу Франции (в особенности в конце 2000-х – начале 2010 гг.).

2) Преобладание в белорусском экспорте во Францию нефти и нефтепродуктов в середине 2000-х гг., а в первой половине 2010-х гг. – калийных удобрений в сочетании с доминированием в импорте из Франции высокотехнологичной продукции.

Вместе с тем, результаты торговли между Беларусью и Францией явно не соответствовали возможностям обеих сторон. Франция не вошла в число лидеров в части развития торговых контактов с Беларусью, а Беларусь не привлекала французских предпринимателей. Определенные надежды на расширение двустороннего торгового сотрудничества можно связать с созданием совместной белорусско-французской межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству в 2014 г.

Литература

1. Таможенная статистика внешней торговли Республики Беларусь : бюллетень / Гос. тамож. ком. РБ. — 2002 – 2015 гг.

Совершенствование институциональных форм в системе международного производственного кооперирования как фактор инновационного развития Республики Беларусь

Лузько Е. В., асп.,

научный руководитель – Кирвель О. Ч., к. э. н., доцент

Необходимость стимулирования инновационного развития и повышения конкурентоспособности Республики Беларусь на мировом рынке товаров и услуг остро ставит проблему поиска эффективных форм включения отечественных предприятий в

процессы международной производственной кооперации и формирования государственной политики в данной сфере.

Высокая степень эффективности международного кооперирования крупного, среднего и малого бизнеса подтверждена опытом работы зарубежных компаний в Японии, Китае, Бразилии, Индии, США, Франции, Германии, Италии, Испании, Турции, которые получают от субконтракторов (поставщиков) вплоть до 75-80 % комплектующих [1].

Низкий уровень конкурентоспособности различных видов продукции, производимой на территории Республики Беларусь, отставание от зарубежных компаний в области применяемых технологий и скорости внедрения инноваций подтверждают наличие проблем при организационно-экономическом взаимодействии белорусских производителей и поставщиков в существующей системе международного производственного кооперирования и свидетельствуют о необходимости пересмотра институциональных форм такого взаимодействия.

Так, например, взаимодополняемость экономик Беларуси и России позволила реализовать множество кооперационных проектов в рамках Союзного государства. При распределении расходов бюджета Союзного государства на реализацию совместных программ в сфере промышленности, энергетики и строительства в 2014 г. было выделено 1151468,0 тыс. российских рублей из 4872000,0 что составило 23,6% на реализацию 5-ти программ, в 2015 г. 847548,9 тыс. российских рублей из 4921219,6 тыс. российских рублей на реализацию 4-х программ, что составляет 17,2% общей суммы расходной части бюджета, и на 2016 г. выделено 454053,0 из 4873200,0 тыс. российских рублей (3 программы), что составляет всего 9,3 % [2].

Таким образом, наблюдается тенденция сокращения количества программ, реализуемых в сфере промышленности, энергетики и строительства, а также снижение размера финансирования таких программ. Сейчас в рамках Союзного государства реализуются лишь 7 программ, но уже подготовлены концепции 18-ти программ для реализации в 2017-2020 гг. Приоритетными направлениями этих программ являются радиоэлектроника, автокомпоненты, наноматериалы [3].

Основными требованиями к продукту, предлагаемому для разработки в рамках совместной программы, являются его новизна, высокотехнологичность, конкурентоспособность и востребованность. Финансируя инновационные проекты на незавершенной стадии поисковых исследований или незавершенной стадии НИР, инвестор (в нашем случае Союзное государство) сталкивается с огромным количеством различных рисков, в том числе с риском невостребованности инновационной продукции. Процесс отбора и согласования проектов занимают слишком длительный период времени. Только на

согласование проекта затрачивается в среднем 1,5 – 2 года. Этим обусловлено устаревание уже самой инновационной идеи, заложенной в проекте производства новой высокотехнологичной продукции.

С целью исключения риска невостребованности продукции, необходимо совершенствовать институциональные формы в системе международного производственного кооперирования и значительно сократить временные затраты на процесс согласования совместных проектов.

Инновационный альтернативно-институциональный подход к выбору формы взаимодействия поставщиков автокомпонентов и автопроизводителей в системе международных экономических отношений предложен белорусским исследователем Столяровой Е.В. Данный подход разработан на основе неинституциональной теории. Он подразумевает постановку целей рассматриваемого взаимодействия и оценку способности автопроизводителя создавать свою инвестиционную стоимость и оценку уровня качества рассматриваемого взаимодействия, которые являются ключевыми показателями эффективности. Применение такого подхода позволяет определить в существующей системе международных экономических отношений такую институциональную форму изучаемого взаимодействия, которая обеспечивает рост инвестиционной стоимости автопроизводителя и конкурентоспособность производимых автомобилей [4].

Применение вышеописанного альтернативно-институционального подхода видится нам целесообразным не только в сфере автомобилестроения, но и в других производственных отраслях.

Кроме того, эффективным будет использование уже существующего механизма «Биржи субконтрактов в промышленности», которая была проведена в 2015 году уже в 5-й раз, при содействии Департамента по предпринимательству Министерства экономики Республики Беларусь с расширением географии заказчиков (контракторов) и субконтракторов (исполнителей, поставщиков) и выходом сотрудничества на международный уровень.

Литература

1. *Добронравов А. Н.* Субконтрактация и аутсорсинг / А. Н. Добронравов// Финансовый менеджмент [Электронный ресурс].– 2003. – № 3. – Режим доступа: <http://www.finman.ru/articles/2003/3/732.html>. – Дата доступа: 11.05.2016.
2. Интернет-адрес: <http://www.postkomsg.com/documentation/262/>.
3. Интернет-адрес: <http://www.soyuz.by/news/joint-programs/24953.html>.
4. *Столярова Е. В.* Выбор институциональной формы взаимодействия автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов в системе международных

How to do business with Chinese partners

Мажейко Е. И., маг.,

научный руководитель – Дубинко С. В., к. филол. н, доцент

With the development of Chinese manufacture, there are more and more business opportunities in China, if you want to grab the chance to make money.

Operating in a country with a history of thousands of years — and ways of doing business that go back as far — it is valuable to develop insight into China's business culture and social etiquette to avoid misunderstandings that could scuttle deals and harm working relationships.

One key aspect of Chinese culture is the concept of “face.” In “China Uncovered: What you need to know to do business in China,” professor Jonathan Story describes face as a mix of public perception, social role and self-esteem that has the potential to either destroy or help build relationships.

A foreign CEO can give face by attending meetings, accepting invitations, providing suitable expensive gifts and showing sensitivity to Chinese culture. In contrast, entrepreneurs can lose face by insulting someone in public, refusing invitations and gifts or by behaving inappropriately, like losing their temper or crying — acts that are seen as lack of self-control and weakness.

Business outsiders can impress with their knowledge of local customs, acknowledging hierarchy, offering gifts, addressing people by their designation — especially when dealing with state representatives — and appreciating the food. Such awareness of cultural nuances illustrates respect and sincere interest, says Roll [1;2].

On the flip side, Chinese business people generally respect cultural differences and won't expect westerners to be fully customized to their tradition, analysts say.

Jack Perkowski, a Wall Street veteran who's often referred to as “Mr. China” for his entrepreneurship in the Asian country since 1993, says developing mutual trust is key to success in doing business in China. “The most important thing is, whoever you're meeting with or whoever you're dealing with, to treat them with respect,” he says.

Western businesses looking to tap the Chinese market should be aware of local preferences, and adapt accordingly. For example, Starbucks started serving green tea lattes in a bid to get a traditionally tea-drinking nation hooked on coffee; McDonald's adapted its menu to include items like spicy chicken wings and chicken burgers in an effort to appeal to local tastes.

“No matter how good you think your product is, no matter how well it sells in the UK, the United States or anywhere else, you need to really look at that product in the context of China and say is that the right product, is it too high-priced, do we need to do something different, do we need to adapt?” says Perkowski [4, pp. 145-150].

Western companies looking to tap China also need to show a long-term approach that will prove that they’re in the country to stay, analysts say. “It’s very important when a western company tries to go to China they have to realize that success in China takes time, it requires patience and it costs a lot of resources,” says Roll. Perry says that people have got to be very open-minded about anticipating what China is going to be in the coming decades. “(China) is growing in the field of consumer goods and it will grow fast so people have got to find a way to match the future impact of China with the current characteristics of China,” he says [3].

Newcomers wanting to crack China will need to move, get someone from their organization to relocate or find an experienced group to represent them, says Perkowski, who’s also the author of “Managing the Dragon: How I’m Building a Billion Dollar Business in China.” “When you’re just starting, you’ve got to recognize there’s going to be a limit to what you can do travelling back and forth to China,” he adds [4, pp.180-200].

Surrounding yourself with local talent can help you break deals, understand the culture and the complexities of the market as well as compensate for the language barrier for those who don’t speak Mandarin. The only way you are going to ultimately be successful is by putting together a good team.

Литература

1. Интернет-адрес: <https://www.legacee.com/the-global-leader/chinese-business-culture/>.
2. Интернет-адрес: <http://www.kwintessential.co.uk/etiquette/doing-business-china.html>.
3. Интернет-адрес: <http://www.chinalawblog.com/2014/02/doing-business-with-china-the-ten-keys.html>.
4. *Perkowski J.* Managing the Dragon: How I’m Building a Billion Dollar Business in China / J. Perkowski // Crown Business. – 2008. – 336 pp.

Electronic customs in the EU

Мажейко Е. И., маг.,

научный руководитель – Ляховский В. В., к. и. н., доцент

The Customs Union is one of the pillars of the European construction and is at the heart of the Internal Market. Current legislation on customs procedures and processes is generally complicated and is based on paper declarations. While all Member States have electronic customs systems, they are not inter-connected.

The electronic customs project initiated by the European Commission aims to replace paper format customs procedures with EU wide electronic ones, thus creating a more efficient and modern customs environment. The project's dual objective is to enhance security at the EU's external borders and to facilitate trade. It should therefore benefit both businesses and citizens.

The first step to the EU-wide electronic exchange of customs declarations was established with New Computerised Transit System started in 1997. The European Commission has adopted two proposals to modernise the EU Customs Code and to introduce an electronic, paper-free customs environment in the EU. The first proposal aims to simplify and streamline customs processes and procedures. The second proposal is designed to make Member States' electronic customs systems compatible with each other; introduce EU-wide electronic risk analysis and improve information exchange between frontier control authorities; make electronic declarations the rule; and introduce a centralised customs clearance arrangement . The result is to increase the competitiveness of companies doing business in Europe, reduce compliance costs and improve EU security.

The proposal for a Decision promoting electronic customs contains actions and deadlines for making Member States' electronic customs systems compatible with each other and creating a single, shared computer portal. This would facilitate communications between traders and customs and would allow for faster and better exchange of information between European customs authorities. Electronic declarations would become compulsory, with paper-based declarations becoming the exception. The proposal also suggests the setting up of an electronic "Single Window" whereby traders of proven trustworthiness ("authorised importers") would only have to deal with one body instead of several frontier control authorities as happens at present. Customs and other policy-related information relating to any given import consignment would then only have to be sent once. The goods would then be controlled by customs and other authorities (e.g. police, border guards, veterinary and environmental authorities) at the same time and at the same place under a 'One Stop Shop' arrangement [1; 4].

EU Single Window program is to enable economic operators to electronically lodge only once all the information required by customs and non-customs legislation for EU cross-border movements of goods (EU SW-CVED for veterinary certificates, DG SANTE TRACES system, which holds the CVED). Customs 2020 Project Group on the EU Customs SW implementation options, comprised of a selection of Member States, represented by the participants having a special profile, and Trade Federations (CLECAT, EEA, EVO, FRESHFEL) should assess the scope of the EU SW Phase 2. The Project Group has been studying the EU Customs Single Window program implementation options in view of producing a paper. The option paper was presented to the Project Group and was aimed to be finalized early in 2016.

In conclusion, during last year the Commission together with Member States has been actively working on the progress of the MASP projects at legal, business, functional and technical level. The national reports have shown increasing activities related to the MASP projects, undertaken by the Member States [2; 3].

The Customs 2020 new Governance scheme was put in place with the objective to closely supervise the planning and monitoring of the MASP projects and create transparency and efficient co-ordination between all stakeholders. The UCC Work Programme was established aiming to plan and manage the development of the electronic systems in a proper and staged manner. The Commission and Member States worked on more projects in order to meet the challenging date of 2020 when, according to the UCC, all exchanges should be transferred from paper-based to electronic environment, i.e. all exchanges and storage of information should be made using electronic data-processing techniques.

К вопросу об охране коммерческой тайны и секретов производства (ноу-хау) в Беларуси и России: некоторые сравнительно-правовые и теоретические аспекты

**Макаревич О. И., соискатель,
научный руководитель - Денисенко М. А., к. ю. н., доцент**

Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь (далее – ГК) нераскрытая информация является одним из объектов гражданских прав (ст. 128 ГК) и, как закреплено в п. 1 ст. 140 ГК, охраняется в качестве таковой, если она составляет служебную тайну или коммерческую тайну. В Республике Беларусь действует Закон от 5 января 2013 г. №16-З «О коммерческой тайне» (далее – Закон Беларуси 2013 г.), в котором уточняется, что коммерческую тайну могут составлять сведения любого характера (технического, производственного, организационного, коммерческого, финансового и иного) (абз. 4 ст. 1), если они удовлетворяют следующим условиям охраноспособности: не являются общеизвестными или легкодоступными для третьих лиц; имеют коммерческую ценность для их обладателя в силу их сохранения в секрете; не являются объектами исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и не отнесены к государственным секретам. Одновременное наличие указанных условий является предпосылкой для установления в отношении таких сведений режима коммерческой тайны.

Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ) в настоящее время не включает информацию в число объектов гражданских прав, что оценивается российской

правовой наукой в большинстве своем резко отрицательно с обозначением всех негативных последствий, вызванных этим (В.А. Дозорцев, А.Ю. Агапов и т.д.).

В Российской Федерации действует Закон от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» (далее – Закон РФ 2004 г.). В соответствии с п. 2 ст. 3 Закона РФ 2004 г. информация, составляющая коммерческую тайну, - сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие), в том числе о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, а также сведения о способах осуществления профессиональной деятельности, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и в отношении которых обладателем таких сведений введен режим коммерческой тайны. При существенном совпадении понятий, норма российского законодательства представляется сформулированной более корректно: она устраняет ненужные сомнения относительно возможности охраны, например, незапатентованных по тем или иным причинам изобретений, полезных моделей и пр., безусловно, являющихся сведениями о результатах интеллектуальной деятельности, в режиме коммерческой тайны. Такое правовое регулирование соответствует современному положению дел и мировой практике. Согласно белорусскому праву в режиме коммерческой тайны не могут охраняться объекты исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, что приводит зачастую к искаженному пониманию закона в этой части. В отечественной юридической литературе соответствующие положения закона иногда также толкуются противоречиво [9].

ГК не содержит понятия секрета производства (ноу-хау), в связи с этим возникают трудности при определении его соотношения с понятием коммерческой тайны. Каков по своему характеру объект секрета производства (ноу-хау)? Ответ на этот вопрос особенно необходим для случая, когда защита испрашивается не в связи с нарушением установленного в отношении секрета производства (ноу-хау) режима коммерческой тайны, а по другим нормам главы 66 ГК в связи с нарушением права на секрет производства, в отношении которого режим коммерческой тайны не установлен?

Обратим внимание на то, что, как вытекает из положений главы 66 ГК, секрет производства (ноу-хау) может быть, но не обязательно является разновидностью коммерческой тайны. Российский законодатель придерживается таких же позиций (п. 1 ст. 1465 ГК РФ).

Согласно п. 1 ст. 1465 ГК РФ секретом производства признаются сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие) о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере и о способах

осуществления профессиональной деятельности. По поводу данного определения в российской юридической науке высказываются критические замечания. Например, В.И. Еременко отмечает, что сведение понятия секрета производства (ноу-хау) исключительно к техническим и организационным секретам неоправданно сужает это понятие; оно нуждается в дополнении коммерческими секретами [5, с. 15]. Э.П. Гаврилов в этой связи отмечает, что определение секрета производства должно быть максимально широким. Им могут быть сведения любого характера, имеющие практический, прикладной характер. Этот же автор подвергает решительной критике указание в ст. 1465 ГК РФ на признаки секрета производства. По его мнению, в момент предоставления правовой охраны нельзя требовать, чтобы секрет производства отвечал тем или иным признакам из-за того, что он находится в секрете. Например, наличие или, наоборот отсутствие коммерческой ценности может устанавливаться лишь в тот момент, когда по поводу объекта возникнут обязательственные права, когда будет заключен договор [2, с. 15]. Некоторыми учеными предпринимаются попытки дать авторское понятие секрету производства. Как считает О.В. Добрынин, «ноу-хау» - это конфиденциальная информация (сведения в виде знаний, навыков, результатов разработок и т.д.), охраняемая в режиме коммерческой тайны и имеющая реальную ценность вне зависимости от неизвестности ее для третьих лиц, обладатель которой принимает адекватные меры к ее охране» [3, с. 38].

По нашему мнению, пробелом в правовой охране секрета производства (ноу-хау) в отечественном праве является отсутствие установленного условия (критерия) для предоставления охраны секрету производства по смыслу гл. 66 ГК. Например, для причисления объекта к секретам производства в России требуется, чтобы в отношении этого объекта были приняты «разумные меры соблюдения конфиденциальности».

Дискуссионным является вопрос об обоснованности отнесения секретов производства к результатам интеллектуальной деятельности в гражданских кодексах обоих государств (подп. 1 ст. 980 ГК и подп. 12 п. 1 ст. 1225 ГК РФ). По мнению ученых, не поддерживающих позицию законодателя, секрет производства по своей природе, особенно организационный или коммерческий, в большинстве случаев не может быть результатом интеллектуальной деятельности, поскольку применительно к последним кодексами устанавливаются критерии охраноспособности [5, с. 15]. В отношении же секрета производства таких критериев не установлено, за исключением требования об установлении режима коммерческой тайны или принятии иных разумных мер к сохранению его конфиденциальности. Напротив, А.П. Сергеев считает, что понятие «результат интеллектуальной деятельности» не равнозначно понятию «результат творческой деятельности»; оно носит очень широкий характер и в принципе может включать все, что создано в результате определенных интеллектуальных

усилий человека, в том числе и информацию [11, с. 675]. С точки зрения А.П. Сергеева, не только секрет производства (ноу-хау), но и коммерческая тайна являются объектами интеллектуальной собственности, хотя и нетрадиционными. Принципиально соглашаясь с А.П. Сергеевым, Р.В. Северин отмечает, что коммерческая тайна как объект интеллектуальной собственности отмечена рядом специфических особенностей [10, с. 49].

Таким образом, очевидна необходимость в дальнейшем развитии белорусского законодательства в направлении модификации понятия «коммерческая тайна», выработки понятия секрет производства (ноу-хау) и установлении критерия для постановки его под охрану по смыслу главы 66 ГК.

Литература

1. *Агапов А. Ю.* Проблемы правовой регламентации информационных отношений в Российской Федерации / А. Ю. Агапов // Государство и право. – 1993. – №3 – С. 25-27.

2. *Гаврилов Э. П.* Гражданско-правовая защита и охрана секретов производства и коммерческой тайны / Э. П. Гаврилов // Хозяйство и право. – 2014. – № 7 С. 15 – 16

3. *Добрынин О. В.* Особенности правовой регламентации ноу-хау: дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.03/ О. В. Добрынин. – М., 2003. – 160 л.

4. *Дозорцев В. А.* Информация как объект исключительного права/ В. А. Дозорцев // Дело и право. – 1996. – №4. – С.27-35.

5. *Еременко В. И.* Особенности правовой охраны секретов производства и информации, составляющей коммерческую тайну / В. И. Еременко // – Законодательство и экономика. – 2014. – № 12 – С. 15 – 16.

6. Закон Республики Беларусь о коммерческой тайне: принят Палатой представителей 17 декабря 2012 года №16-З : одобр. Советом Респ. 20 декабря 2012 года: в ред. Закона Респ. Беларусь от 05.01.2013 г. [Электронный ресурс]// Консультант Плюс: Беларусь: Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

7. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации части первой (постатейный) [Электронный ресурс] / под ред. О.Н. Садикова, – 1997. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/kodex-grazhdanskiy/> . – Дата доступа: 01.04.2016

8. О коммерческой тайне Российской Федерации: закон Российской Федерации, 29 июня 2004 г., N 98-ФЗ в ред. от 12.03.2014// [Электронный ресурс]// Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2016.

9. *Овсейко С. В.* Коммерческая тайна организации: новое в правовом регулировании / С. В. Овсейко // Консультант Плюс: Беларусь: Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

10. *Северин Р. В.* Механизм защиты прав на коммерческую тайну: дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.03/ Р. В. Северин. – М., 2011. – 165 л.

11. *Сергеев А. П.* Право интеллектуальной собственности в Российской Федерации / Сергеев А.П. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. – 2006. – С. 675-676.

Kurdish revolutionary movement in the 20th century

**Махмуд А. А., маг., Хуссейн Ш. С., маг.,
научный руководитель – Саллум Ф., к. и. н., доцент,
научный консультант – Мосунова Н. И., к. филол. н., доцент**

Kurds are the biggest nation in the Middle East who do not have an independent state. Kurds are distributed among four countries after the Sykes – Pektot Agreement between Great Britain and France in 1916. Since that time, the Kurdish nation has been fighting to have an independent territory through revolts and uprisings but they faced a strong and brutal opposition by the central governments. **In Turkey**, Kamal Ataturk used chemical weapons in Dersim in 1937 to put down the Kurdish movement. Until 1991 Kurdish people in Turkey had no right to speak their own Kurdish language. The Turkish Constitution considered Kurds as Mountain Turks. **In Syria**, the Central Government changed the Kurds city Kobani located nearby Turkey's border to Ayn al-Arab. **In Iran**, the Shah of Iran used power and military force to reoccupy the Kurdish Mahabad Republic in 1946. **In Iraq**, the Central Government used all kinds of weapon including chemical weapon to erase the Kurdish ethnic population and resettle Arabs in Kurdish Villages and areas. This paper presents the most important stages of the Kurdish revolutionary movement in the 20th century.

1. King Mahmud uprisings in 1919. After the end of the Ist World War in 1919 the leader of a series of Kurdish uprisings for the rights and independence of Kurds Sheikh Mahmud Barzanji (declared *King of Kurdistan* in 1922) sent a secret message to Sir Persi Cox the British ruler in Baghdad reminding him of Kurdish rights to have an independent territory according to Article 64 in the Sevres Treaty. Formally agreeing to that the British ruler in Baghdad asked him to cooperate with the British Army to drive out the Ottoman army (which had stayed in a small military camp in the north of Iraq) from the Kurdish territory. Mahmud agreed to help the British Army to force the Ottoman troops to withdraw back to Turkey. In the end of the process the British authority started to ignore Kurdish rights to have an independent region, therefore King Mahmud declared war against the British authority in Baghdad which led to a great fight in Sulaymaniyh city for one month. But the huge difference in types of weapon and military equipment between the Kurdish fighters and the British army allowed the British side to win an easy victory within a short period of time. King Mahmud was captured and forced to leave Iraq for India. He died in 1956.

2. The Republic of Mahabad of 1946 in Iran. On the 23rd of January 1946 Qazi Muhammad announced a Kurdish Republic in Iran with Russian authority's help. The republic of Mahabad faced huge obstacles put by Great Britain and some other Western countries that were frightened by communism spread in this area. Western powers helped the Shah of Iran to destroy this republic and return it under Tehran control. After 11 months, in December 1946 the Mahabad Republic ceased to exist, Qazi Muhammad was captured by the Iranian army and on 31/05/1947 executed.

3. Kurdish revolution of 1961-1975. On 11/09/1961 the Kurdish leader in Iraq Mustafa Barzani announced the revolution against Baghdad authority. Two periods can be distinguished in that movement. The first one lasted from 1961 to 1970 when Iraq Central Government accepted Barzani's demands for Kurdish rights and later stopped the war for 4 years promising that it would be an autonomous region for Kurds in Iraq ruled by Kurds themselves. Mustafa Barzani hoped this announcement would put an end to the war between Kurds and Arabs in Iraq. Unfortunately, some time later the Central Government of Iraq changed its policy towards the Kurds what signaled in 4 years (in 1974) the second period of revolution. After one year of fighting due to the Algeria agreement between the Deputy President of Iraq Saddam Hussein and the Shah of Iran in 1975 this revolution could not continue to provide Kurds with rights.

4. 1991 Uprising. During the War between Iran and Iraq in 1980 to 1988, Iraq Central Government had a plan to change Iraq's demography in the North which was considered as Kurdish nation land. The plan started in 31/7/1983 when Saddam Hussein the then President of Iraq decided to execute 8,000 male representatives of the Barzani tribe. This was the beginning of the Anfal campaign, which meant the Kurdish genocide operation. The Government used the military power to collect 182,000 Kurds from 5000 villages and force them to leave their homes. Those thousands of Kurds were driven to concentration camps, and later on were buried alive in the desert in the north of Iraq close to Saudi Arabia border in a place named Arar. This process ended in 1989 with the complete destruction of 4,000 villages. In 1988 the Iraqi Government used chemical weapons in Halabja a Kurdish village near Iranian border which led to mass killing of 5,000 Kurds and injury of 10,000 innocent people. All those Central Government violent actions led Kurdish people to rise up on the 5th of March in 1991 against the most brutal bloody regime in entire Iraq history. Although this revolution faced lots of obstacles and difficulties, but Kurdish people's will was stronger than the Central Government tanks and air force and helped the Kurds to establish their own autonomy region and to take power in their hands.

In 20th century, the Kurdish Nation faced many times ethnic cleansings with a very brutal kind of weapons and methods but the bravery and strength of Kurds never let enemy's plan succeed

«Единое окно» как механизм упрощения процедур международной торговли в Евразийском экономическом союзе

Мезрина В. А., маг.,

научный руководитель – Тарарышкина Л. И., к. э. н. доцент

В современном мире упрощение процедур торговли является приоритетным направлением развития международной торговли. Участникам внешнеэкономической деятельности (далее — ВЭД) ежедневно приходится готовить и представлять государственным контролирующим органам транспортные, коммерческие, таможенные и иные документы, необходимые для перемещения товаров через таможенную границу. В последующем, данная информация и документация направляется через целый ряд различных учреждений, использующих свои собственные системы и образцы бумажных документов. Довольно часто имеет место дублирование необходимых документов, процедур, а также дублирование функций вовлеченных ведомств и организаций. Соблюдение таких обширных требований влечет за собой финансовые и временные издержки для участников ВЭД, а также представляет собой серьезное бремя для таможенных и других контролирующих органов. Кроме того, растущие товаропотоки и усложняющиеся цепи поставок доказывают необходимость поиска наиболее эффективных форм регулирования внешней торговли.

Одним из наиболее действенных инструментов для решения указанных проблем является применение механизма «единого окна», который позволяет участникам ВЭД однократно представлять документы в стандартизованном виде через единый пропускной канал для последующего использования заинтересованными государственными органами и иными организациями в соответствии с их компетенцией при проведении контроля за осуществлением ВЭД. Благодаря данному механизму, выгоду получают как государственные контролирующие органы, так и участники ВЭД. Применение такого механизма позволяет усовершенствовать и значительно упростить взаимоотношения таможенных органов, а также других государственных контролирующих органов с участниками ВЭД. Кроме того, как показывает международная практика, внедрение данного механизма укрепляет партнерские отношения между таможенными органами и бизнес-сообществом, минимизирует временные и финансовые издержки государства и субъектов хозяйствования, повышает уровень соблюдения субъектами хозяйствования предъявляемых требований в осуществлении внешнеторговых поставок.

Данный механизм строится с учетом опыта Всемирной таможенной организации и Рекомендаций Европейской экономической комиссии ООН. Однако существует целый ряд проблемных моментов, влияющих на реализацию данного принципа. Участники ВЭД

государств-членов ЕАЭС крайне заинтересованы в реализации концепции «единого окна», а также электронном документообороте в максимально сжатые сроки. Но государства находятся на разных стадиях готовности к электронному документообороту и работают в рамках собственных программ развития информационных технологий. По мнению экспертов данный принцип может быть реализован не раньше 2021 г. В настоящее время в каждом государстве ЕАЭС развиваются свои национальные "единые окна". Необходимо отметить, что отсутствует должный уровень интеграции информационных систем государственных контролирующих органов внутри государств-членов ЕАЭС. Несмотря на возможность подачи декларации в электронном виде, некоторые документы различных министерств и ведомств можно получить только в бумажном виде. Кроме того, к 2016 г. государства-члены ЕАЭС добились разных результатов в сфере электронного декларирования. Существенное влияние на правовую, организационную и техническую составляющую оказывает проблема гармонизации и стандартизации документов. Необходимо отметить, что ряд других проблем, препятствующих внедрению механизма «единого окна», учтен в проекте таможенного кодекса ЕАЭС, вступление в силу которого, планируется к середине 2017 г.

Техническая архитектура «единого окна» в ЕАЭС на межгосударственном уровне будет строиться на основе интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли. В ЕАЭС определены Основные направления развития механизма «единого окна» в системе регулирования ВЭД, также утвержден План мероприятий по реализации Основных направлений развития механизма «единого окна» в системе регулирования ВЭД. Целью реализации плана является формирование организационно-правовых и технических основ для создания условий развития и сближения национальных механизмов «единого окна», а также организации их взаимодействия на наднациональном уровне при построении эффективной системы регулирования ВЭД на территории ЕАЭС. План разработан на 6-летний период, с 2015 по 2020 гг. включительно. В данном Плате представлена эталонная модель национального механизма «единого окна», которая имеет ряд характерных особенностей (однократное представление данных, широкий спектр услуг, обеспечение различных уровней информационного взаимодействия пользователей национального механизма «единого окна» и другие).

На межгосударственном уровне координирующим органом по реализации основных направлений принципа «единого окна» выступит ЕЭК. На национальном уровне в государствах-членах создаются координирующие (совещательные) органы, в состав которых включаются руководители государственных органов, а также представители бизнес-сообщества. Такие координирующие органы обеспечивают представление государственным органам предложений по созданию и развитию национальных механизмов «единого окна».

Опыт Европейского союза в развитии транспортной логистики

Минюк Е. А., маг.,

научный руководитель – Власова Г. М., к. т. н., доцент

В настоящее время Европейский союз представляет собой развитое, глубоко интегрированное пространство с интенсивно развивающимся сектором логистических услуг. Европейская логистическая система уже достаточно оснащена объектами транспортно-логистической инфраструктуры, ускорение темпов ее развития обеспечивается преимущественно за счет внедрения инноваций в информационную систему и технологические схемы логистики.

В условиях рыночной конкуренции, европейскими производителями были найдены существенные ресурсные резервы, компенсирующие расходы по удовлетворению постоянно растущих запросов потребителей. Речь идет о возмещении дополнительных расходов за счет оптимального размещения складов, оптимизации величины партий поставки продукции, рационализации транспортных маршрутов, внедрения новых ресурсосберегающих технологий, усовершенствования системы сопровождения грузов, складирования и осуществления погрузочно-разгрузочных работ в процессе логистического обслуживания потребителей. Для оптимизации транспортных потоков и облегчения совершения таможенных формальностей в Евросоюзе создаются глобальные логистические объединения, распространяющие свое влияние на целые регионы.

Безусловно, отличительной особенностью развития европейской логистической системы является высокий уровень ее интегрированности, что с одной стороны обеспечивает стандартизацию услуг, а с другой – упрощение таможенных формальностей. Вместе с тем, в Европейском союзе, как и во всем мире, приоритетным направлением развития логистики является создание транспортно-логистических центров. Но при этом, цели их создания и функционирования разнятся даже в рамках Союза. Так, например, в Италии главной целью является привлечение транзита по морю, а в Германии – взаимодействие всех видов транспорта (т.е. мультимодальные перевозки).

Географическое расположение ТЛЦ до настоящего времени остается одним из немаловажных вопросов в их деятельности. Так, в результате исследования «Colliers International», посвященного сравнительному анализу в области европейской логистики, наиболее перспективной и привлекательной географической зоной для расположения логистических центров является так называемый «Голубой банан», это связано с близостью

важнейших европейских морских портов, аэропортов, а также крупнейших потребительских рынков.

В ЕС, как правило, крупные ТЛЦ создаются при поддержке государства. Также здесь выработана общая структура для ТЛЦ, наличие же или отсутствие определенных элементов зависит от величины ТЛЦ, их местоположения и целей функционирования.

Опыт стран ЕС показывает огромную роль ТЛЦ. Так, в Голландии деятельность ТЛЦ приносит 40% дохода транспортного комплекса, во Франции – 31%, в Германии – 25%. В других странах Центральной и Восточной Европы эта доля в среднем составляет 30%.

Очевидным конкурентным преимуществом европейской транспортно-логистической системы является ее интермодальность, то есть использование смешанных перевозок. В целом, европейская транспортная система при тесном взаимодействии с логистическими методами управления материальными потоками, отличается высоким уровнем развития почти всех видов транспорта. Это и стало ключевой чертой западноевропейского типа транспортной системы по сравнению, например, с североамериканским типом системы, сформировавшимся на территории США и Канады.

Не менее важной составляющей конкурентоспособности транспортной системы Европейского союза являются транспортные коридоры и узлы. Таким образом, нельзя не отметить важность трансъевропейской транспортной сети в системе панъевропейских транспортных коридоров, представляющих собой комплексную систему транспортных коридоров между Центральной и Восточной Европой. Сама сеть состоит из 10 коридоров.

Важно также отметить, что согласно методике Всемирного банка по определению логистического рейтинга стран, именно страны ЕС преобладают в первой десятке. Согласно статистике 2014 года, лидером данной рейтинговой таблицы является Германия с ведущими данными почти по всем показателям. За ней следуют Нидерланды, Бельгия и Великобритания. Швеция, Норвегия и Люксембург занимают 6,7,8 строки соответственно. Ирландия, в свою очередь занимает 11 строчку, Франция – 13, а Швейцария – 14. А вот США находится только на 9 месте по данному индексу. Канада имеет рейтинг 12.

Таким образом, Западная Европа имеет свои преимущества не только в транспортной инфраструктуре, но также она является лидером и по многим показателям в области логистики.

Обеспечение свободы творчества в практике Верховного Суда США

Мороз Р. С., асп.,

научный руководитель – Вашкевич А. Е., к. ю. н., доцент

Свобода выражения мнения, или как определяется в конституционном праве США – свобода слова, была включена в текст Конституции США путем принятия первой поправки Билля о правах 1791 года, согласно которой: «Конгресс не должен издавать законов [...] ограничивающих свободу слова или печати [...]» [1, с. 350]. Следовательно, данное положение явно не определяет, подпадает ли под защиту Конституции США свобода художественного выражения или нет.

К вопросу о том, относится ли свобода творчества к свободе слова или печати, Верховный Суд США стал обращаться только в начале 20 века, когда резко возросло количество споров, затрагивающих художественные выражения.

Ключевым судебным делом в этом отношении стало разбирательство *Joseph Burstyn, Inc. v. Wilson*, в котором Верховный Суд США сделал целый ряд важных выводов [3]. Так, в данном судебном решении Верховный Суд США постановил, что художественные выражения также оказывают влияние на формирование общественной мысли и, соответственно, выступают посредниками при обмене идеями [3, с. 501]. Более того, было отмечено, что роль художественных выражений не может быть уменьшена тем, что они имеют целью не только информировать, но и развлекать, равно как и тем, что они могут создаваться с целью коммерческой выгоды [3, с. 501–502].

Несмотря на то, что Верховный Суд США фактически постановил, что свобода творчества лежит в рамках правового регулирования первой поправки, он, однако, отказался привести доводы в обоснование своей позиции и показать, в чем состоит особенность и ценность художественных выражений. Как итог, Верховный Суд США не стал вырабатывать в отношении свободы творчества специальные стандарты и лишь указал на то, что основной принцип свободы слова и печати, согласно которому свобода выражения занимает привилегированное положение, распространяется и на сферу свободы творчества [3, с. 503]. Дополнительно Верховным Судом США было отмечено, что свобода творчества не обладает абсолютной защитой [3, с.501–502].

В целом, Верховный Суд США распространил действие первой поправки на такие виды художественных выражений как кино [3, с. 502], театр [5, с. 557–558], музыка [6, с. 790], перформансы [7, с. 578] и даже эротические танцы [2, с. 118]. В деле *Kaplan v. California* Верховный суд США резюмировал, что Конституция США охраняет изображения, фильмы, рисунки, картины, гравюры, а также устные и письменные выражения [4, с. 119–120].

Таким образом, в практике Верховного Суда США свобода художественного выражения рассматривается всего лишь как составляющая прав, заложенных в первой поправке. Такой подход едва ли учитывает ценность художественных произведений, которые служат целям общественного процветания, так же как и внутреннюю природу творческой деятельности. Ввиду того, что Верховный Суд США избегает анализа данного вопроса, можно прийти к выводу, что роль художественных выражений в его практике в определенной степени недооценена.

Литература

1. *Маклаков В. В.* Конституции зарубежных государств: Великобритания, Франция, Германия, Италия, Соединенные Штаты Америки, Япония, Бразилия : учеб. пособие / [сост. сб., пер., авт. введ. и вступ. ст. В. В. Маклаков]. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 656 с.

2. Интернет-адрес: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/409/109/>.
3. Интернет-адрес: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/343/495/case.html>.
4. Интернет-адрес: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/413/115/>.
5. Интернет-адрес: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/420/546/>.
6. Интернет-адрес: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/491/781/case.html>.
7. Интернет-адрес: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/433/562/case.html>.

Мытны статут 1924 г.: гісторыка-прававы аналіз

Нашчынец К. М, маг.,

навуковы кіраўнік – Ляхоўскі У. В., к. г. н., дацэнт

У перыяд НЭПу з вяртаннем да тарыфных метадаў рэгулявання экспарту і імпарту з'явілася неабходнасць павышэння ролі мытных органаў і актывізацыі іх дзейнасці. Акрамя таго, цэнтралізацыя кіравання мытнай справай запатрабавала прыняцця адзінага кадыфікаванага акта, які ахопліваў бы ўсю сферу мытных адносін. Прапанова зацверджання Мытнага Статута СССР належала тагачаснаму Народнаму камісару знешняга гандлю (далей — НКЗГ) Л.Б. Красіну, які лічыў, што “маючы мытную сістэму, маючы свой уласны кодэкс і мытныя пошліны на розныя вырабы замежнай прамысловасці, мы атрымліваем магчымасць пэўнага манеўру, магчымасць шляхам кампетэнцыі дамагацца тых ці іншых саступак ад іншых дзяржаў у дачыненні да мытных пошлін на тыя тавары, экспартам якіх мы займаемся”.

Мытны статут СССР быў зацверджаны Прэзідыумам ЦВК СССР 14 снежня 1924 г. і складаўся з 6 раздзелаў і 283 артыкулаў. Усталёўвалася, што кіраванне мытнай справай у

СССР належыла НКЗГ праз Галоўнае мытнае ўпраўленне (далей – ГМУ), якое ўваходзіла у яго склад, і праз Мытна-тарыфны камітэт.

Адпаведна са Статутам, да кампетэнцыі ўпаўнаважаных НКЗГ пры саветах народных камісараў Саюзных Рэспублік ў гэтай галіне адносілася: а) назіранне за выкананнем мытнымі ўстановамі ў межах Саюзнай Рэспублікі законаў і распараджэнняў цэнтральных агульнасаюзных органаў па мытнай частцы; б) рэвізія ўсіх мытных устаноў дадзенай Рэспублікі; в) разгляд усіх спраў аб канфліктах паміж мытнымі ўстановамі і мясцовымі органамі Саюзнай Рэспублікі, скаргаў на пастановы мясцовых мытных устаноў, якія паступілі да ўпаўнаважаных; г) распрацоўка канкрэтных мерапрыемстваў па барацьбе з кантрабандай у маштабе Саюзнай Рэспублікі; в) прадстаўніцтва ў цэнтральных установах адпаведнай Саюзнай Рэспублікі па пытаннях мытнага ўпраўлення. На ГМУ ўскладаліся: выпрацоўка ўсіх мерапрыемстваў агульнага характару, інструкцый і тлумачэнняў да іх, а таксама арганізацыя і кіраўніцтва барацьбой з кантрабандай праз дапамогу мытных устаноў па ўсёй тэрыторыі СССР. Мытна-тарыфны камітэт распрацоўваў праект аб усталяванні новых змяненняў да існуючых ставак мытных пошлін, збораў, спісаў забароненых да ўвозу/вывазу тавараў, уносячы гэтыя пытанні на зацвярджэнне непасрэдна ў СНК, разглядаючы спрэчкі, якія мелі дачыненне да мытна-тарыфнай справы, свае пастановы Мытна-тарыфны камітэт перадаваў на зацвярджэнне НКЗГ.

У цэлым Мытны Статут 1924 г. ствараў чатырохзвенавую структуру мытных органаў:

- НКЗГ, ГМУ;
- Упаўнаважаныя НКЗГ пры СНК Саюзных Рэспублік;
- Раённыя мытныя інспектарскія ўпраўленні;
- Мытні і мытныя пасты.

Мытні першага разраду ствараліся пры чыгуначных станцыях і ў партах з вялікім грузаабаротам. Мытні другога разраду - на шашэйных дарогах і ў невялікіх рачных і азёрных партах. Мытні трэцяга разраду - на грунтавых дарогах. У аддаленых ад мытняў пунктах ў якасці іх філіялаў пры неабходнасці засноўвалі мытныя пасты. Пры гэтым мытныя пасты ажыццяўлялі пропуск праз мяжу пасажыраў з ручной паклажай, багажу, міжнародных паштовых адпраўленняў. Мытні трэцяга разраду афармлялі і кантралявалі грузы, што ўвазіліся і вывазіліся з краіны, калі гэта не патрабавала адмысловай тэхнічнай экспертызы. Мытні першага і другога разрадаў ажыццяўлялі ўсе віды мытнага афармлення і кантролю.

Адпаведна з нормаў Статута, мытным служачым забаранялася: а) удзельнічаць у арганізацыях, якія выконвалі працу па пагрузцы, разгрузцы, прыёму, падрыхтоўцы да надгляду, кляймення і выпуску з мытняў імпортных і экспартных грузаў, пасажырскага багажу і паштовых пасылак, а таксама ўдзельнічаць у камерцыйных гандлёвых

прадпрыемствах асабіста або праз падстаўных асоб; б) прымаць на сябе даверанасці або даручэнні па мытных справах, акрамя прамых даручэнняў па службе, в) купляць тавары на мытных аўкцыёнах.

Варта адзначыць, што Мытны Статут СССР 1924 г. з'явіўся першым кадыфікаваным актам па мытнай справе, канчаткова замацаваў сфарміраваную сістэму мытнага ўпраўлення СССР. Галоўнай задачай мытных органаў стаў кантроль за экспартна-імпартнымі аперацыямі ў рамках дзяржаўнай манаполіі знешняга гандлю. Статут рэгуляваў прававое становішча мытнай справы ў СССР, адыграў станоўчую ролю ў станаўленні мытнай службы і паслужыў асновай далейшага ўдасканалення нарматыўных дакументаў і парадка ажыццяўлення дзяржаўнага мытнага кантролю, хаця і не з'яўляўся ідэальным (як вынік – ужо праз 4 гады з'явіўся яго ўдасканалены варыянт – Мытны Кодэкс СССР 1928 г.).

Intercultural Competence as a Bridge Between People of Belarus and China

Нащинец К. Н., маг.,

научный руководитель – Дубинко С. А., к. филол. н., доцент

Accordingly to Cui Qiming, Ambassador Extraordinary of China in Belarus, “*Culture is a bridge that connects people of Belarus and China*”. This phrase bears examination. It is necessary to go into this in more detail and to underline the most effective events in the field of intensification of cultural relations between our republics.

The Belarusian Days of Culture in China. The Chinese public enjoyed performances of the folk music ensembles and soloists of the Bolshoi Theater of Opera and Ballet during these days. The Belarusian delegation discussed with their Chinese counterparts the possibility of organizing in China the Days of Belarusian cinema and exhibitions featuring collections of the National History Museum. *The Chinese Spring Festival celebrations in Belarus.* The festival was a bright show that showcased a variety of the Chinese culture. National dances and songs by the Henan creative company and an exhibition show from representatives of the Shaolin martial arts school (Dengfeng) were hailed by the Belarusian audience. *The exhibition Images of Women in the Art of China and Belarus.* The presentation included the works of famous Chinese artist Cui Qing Zhe and Belarusian artist Marina Elyashevich. A female portrait occupies an important place in the works of the two artists. The artists combine the techniques of Chinese and Western art, painting portraits of women in narrative contexts. For the past two decades, China and Belarus have been united by a fruitful cooperation. The creation of cultural centres of the two countries is currently being considered. At the request of the Chinese artist a master class was organized for the students of Gomel State Art College.

It's necessary to bear in mind the intergovernmental bodies and committees. It may be surprising, but Belarus and China also have common features in organization. This is The Belarusian-Chinese Intergovernmental Committee on Cooperation. An agreement between the Government of the Republic of Belarus and the Government of the People's Republic of China to set up the Belarusian-Chinese Intergovernmental Committee on Cooperation was signed in Beijing in September 2014. Belarusian Minister of Culture Boris Svetlov was appointed chairman of the Belarusian part of the commission on cultural cooperation of the Belarusian-Chinese Intergovernmental Committee for Cooperation. The tasks of the commission include the expansion, consolidation and intensification of cooperation between the Republic of Belarus and the People's Republic of China in the field of culture. Another aspect of our cooperation is its economic part.

- Positive sides of cooperation. 1) Xi Jinping visited Minsk in May, 2015. This is the first time that China's top leader has paid a visit to the country in 14 years and is widely considered as an essential signal to strengthen the bilateral ties. 2) The countries signed a number of agreements, which include Chinese investment in Belarusian railroads, industrial enterprises, Big Stone, Belarusian-Chinese industrial park. The Chinese leader also suggested that Belarus participate in China's New Silk Road, an ambitious project to upgrade the transport and communications infrastructure connecting China to Europe.

- Problems of cooperation. 1) Speaking the language of economics, Belarus has little to offer to China other than potash fertilisers. 2) China has external trade turnover of around \$500 billion with EU and \$90 billion with Russia, but only \$4 billion with Belarus

It is necessary to underline such famous phrase as "*Different roads sometimes lead to the same castle*". In our case it means economic models, cultural differences and others. But is the difference really so great? Let's focus on the following important aspects:

Friends. For Chinese people friendship means lifelong friends who feel deeply obligated to give each other whatever help might seem required. Belarusians always call people they meet friends, so the definition of friends is general and different. There are work friends, playing friends, school friends and drinking friends. *Family.* In China, elders are traditionally treated with enormous respect and dignity while the young are cherished and nurtured. Unlike the Chinese, older Belarusians seldom live with their children. *Privacy.* Chinese people don't have the same concept of privacy as Belarusians do. They talk about topics such as age, income or marital status, which our people regard as annoying and intrusive. *Money.* It is well known that the Chinese like to save. In both countries people are always conservative when they are planning to spend money, for instance, they are saving money for emergencies and education. But the reasons are different. In China it depends on their mentality, and in our country it depends on the economic situation and status. *Collectivism.* Belarus and China value the community. If you achieve something in the individually

oriented country, it's because you were great. In Belarus and China, if you achieve something it's because the team, or family, or company is great.

It must now be clear that the difference is not so great, we have smth similar in our character, we have a lot of events in culture and economy. China was chosen as an example. The aim is to show that our Republic can install such links with any people and any country. Culture and intercultural competence are the real bridge between countries.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://belarusdigest.com/story/belarus-china-relations-more-hype-substance-22795>.
2. Интернет-адрес: <http://www.belaruschina.by/en/>.

Некоторые вопросы функционирования механизма универсального периодического обзора Совета ООН по правам человека

**Парчук Е. А., маг.,
научный руководитель – Зыбайло А. И., к. ю. н., доцент**

Механизм универсального периодического обзора Совета ООН по правам человека (далее – СПЧ, Совет), являясь наиболее существенной новацией институциональной реформы правозащитной системы ООН, призван быть катализатором успешности данной реформы, так как предполагалось, что именно механизм прохождения *каждым* (выделено мной – авт.) государством избавит новый орган от главных недостатков Комиссии по правам человека – избирательности и практики двойных стандартов.

Несмотря на то, что любой обзор предполагает возможность оценки его эффективности только в долгосрочной перспективе, уже после прохождения государствами двух циклов выявились проблемные вопросы, которые необходимо решить.

В частности, важно определить, какие конкретные меры могут быть приняты Советом по правам человека в случае отказа государства проходить универсальный периодический обзор. В резолюции 5/1 СПЧ говорится о том, что Совет будет «рассматривать случаи упорного отказа от сотрудничества». В этой связи интересен пример Израиля, который создал прецедент, разорвав отношения с Советом. Израиль отказался проходить второй цикл универсального периодического обзора

В связи с этим на организационном совещании СПЧ было принято решение о переносе сроков универсального периодического обзора [2]. Совет призвал Израиль возобновить сотрудничество с механизмом универсального периодического обзора, а также поручил

Председателю Совета по правам человека предпринять все необходимые шаги с тем, чтобы побудить Израиль возобновить сотрудничество.

Самым важным результатом принятия данного решения является то, что Совет постановил считать такой подход прецедентом, применимым ко всем аналогичным случаям отсутствия сотрудничества в будущем. Таким образом, исходя из результата данной ситуации, можно сделать вывод, что последствия отказа от сотрудничества заключаются в том, что Совет будет призывать к сотрудничеству и переносить сроки прохождения обзора. Необходимо отметить, что после полуторогодовалого перерыва Израиль все-таки прошел второй цикл универсального периодического обзора в октябре 2013 года.

С одной стороны, отсутствие предусмотренных негативных последствий для государства в случае отказа от сотрудничества должно поощрять государства добровольно проходить обзоры, ведь целью универсального периодического обзора является улучшение положения в области прав человека, а также оказание государствам технической помощи и консультаций для выполнения ими взятых на себя обязательств. С другой стороны, обзор универсален по своему охвату, а создание Израилем опасного прецедента по отказу от прохождения обзора и возможность принятия подобных решений другими государствами может привести к абсолютной неэффективности механизма.

В качестве решения этой проблемы можно предложить такой вариант: Совет мог бы представлять на рассмотрение Генеральной Ассамблее ООН списки государств, отказывающихся проходить универсальный периодический обзор, либо не выполняющих рекомендации по итогам обзора.

Кроме того, необходимо решить вопрос о различиях в подходе к прохождению универсального периодического обзора государствами, которые ратифицировали договоры в области прав человека и теми, которые не являются их участниками. Так, профессор Карташкин В.А. отмечает, что универсальный периодический обзор не учитывает то обстоятельство, что некоторые государства, проходящие обзор, не ратифицировали те или иные договоры по правам человека, но они поставлены в равные условия с государствами-участниками данных договоров. И в этой связи он рекомендует продумать систему активного участия в универсальном периодическом обзоре договорных органов ввиду того, что перед договорными органами государства отчитываются ежегодно [1, с. 86].

Тем не менее, на наш взгляд, то обстоятельство, что государство не ратифицировало тот или иной международный договор в области прав человека, незначительно влияет на прохождение им обзора, поскольку обзору подлежат в том числе общепризнанные международные стандарты в области прав человека.

Таким образом, любой механизм может быть эффективным только в том случае, если он постоянно совершенствуется. В связи с этим необходимо, чтобы государства регулярно производили оценку эффективности его функционирования с тем, чтобы оптимизировать работу механизма с учетом меняющихся тенденций.

Литература

1. *Карташкин В. А.* Организация Объединенных Наций и международная защита прав человека в XXI веке / В. А. Карташкин. – М. : Норма, 2015. – 174 с.
2. Интернет-адрес: http://ap.ohchr.org/documents/dpage_e.aspx?si=A/HRC/OM/7/1.

UN Human Rights Council and its Perspectives

**Парчук Е. А., маг.,
научный руководитель – Ивашкевич И. Н., к. филол. н., зав. кафедрой**

The Human Rights Council is an intergovernmental body within the United Nations system responsible for the promotion and protection of human rights around the world and for addressing situations of human rights violations and making recommendations on them.

The Council was established in 2006 and replaced the former United Nations Commission on Human Rights.

Over the last years the Commission became infected by politicization and selectivity. That is why the former Secretary-General Kofi Annan in his address to the Commission recommended to replace it with a new body – the UN Human Rights Council – the Council which would have stronger teeth than the former Commission. The classical dispute between a strong and effective international human rights system with far reaching competencies on the one side and the preservation of national sovereignty on the other emerged very soon.

Among its procedures and mechanisms are the following ones:

- the Universal Periodic Review mechanism which serves to assess the human rights situations in all United Nations Member States;
- the Advisory Committee which serves as the Council's "think tank" providing it with expertise and advice on thematic human rights issues;
- the Individual Complaint Procedure which allows individuals and organizations to bring human rights violations to the attention of the Council.

The Human Rights Council also works with the UN Special Procedures. These are made up of special rapporteurs and independent experts that monitor, examine, advise and publicly report on thematic issues or human rights situations in specific countries or territories.

The relations between the Republic of Belarus and the Human Rights Council have some controversial points.

On the one hand, the Republic of Belarus is ready to cooperate with the thematic Special Procedures and implement their recommendations. Furthermore Belarus has demonstrated a serious and responsible approach to the UPR mechanism. On the other hand, there is no close cooperation with Special Rapporteur Miklós Haraszti.

The example of the Republic of Belarus clearly demonstrates the problem that the Human Rights Council is unable to fully overcome. The effectiveness of the UN human rights mechanism is directly dependent on the willingness of States to cooperate.

Among the problems of the Human Rights Council we can name the use of "double standards" in favor of the interests of certain states, as well as the use of human rights as a leverage to pressure the government. In this regard, I'd like to provide some recommendations for improving the UN Human Rights Council's activities. In the moment of the creation of the Human Rights Council there was a suggestion made to grant it a status of one of the UN principal organs. But there are some difficulties. Firstly, any changes require amendments to the Charter of the United Nations – it is a long and difficult process. Secondly, the Council began working in Geneva on 19 June 2006, since that time it is still difficult to make an objective assessment of its work as a subsidiary organ of the General Assembly in order to decide whether to grant it the status of the principal organ or not. But I believe this is a good way to show perspective.

Currently, the Advisory Committee provides expertise to the Council only in the manner and form requested by it. It mainly focuses on studies and research-based advice. The UN Human Rights Council is a political body and, in my opinion, it is difficult for it to form any impartial opinion.

From this point of view, I consider it is necessary to expand powers of the expert body - the Advisory Committee - in order to limit the influence of political factors on the Council's decisions. Due to the fact that the Advisory Committee is composed of highly qualified specialists in the field of international law, a requirement of Advisory Committee's approval of Council's decision will have a positive impact on the functioning of the Council. The Council's work should be guided by the principles laid down in the resolutions of the UN General Assembly. It should get rid of the selectivity, politicization and application of such methods as double standards and political manipulation.

Economic relations between iran and afghanistan

After 2001

Сабири С., маг.,

научные руководители – Турарбекова Р. М., к. и. н., доцент,

Мосунова Н. И., к. филол. н., доцент

For Iran like any other country the most important in the sphere of international relations is its relations with its nearest neighbors. So, it is natural that having good-neighbourly relations with such country as Afghanistan with which Iran has a border as long as 936km is a vital necessity. It is common knowledge that Afghanistan is an unstable and rogue state (a state that conducts its policy in a dangerously unpredictable way, disregarding international law or diplomacy) so establishing and developing normal, mutually beneficial relations with this country is not an easy task which should take into account the recent history of this country, its present situation and potential. So this paper presents a brief description of the recent historical events that determined its present situation and provides the data regarding the most significant aspect of the relations between Iran and Afghanistan that is their economic relations.

Afghanistan became unstable country after the communist government collapsed in 1975. The civil war started between all the ethnic communities: Afghani, Pashto, Turkmen, Shea, and others. The situation became worse especially after the Soviet Army invasion in 1979. Afghanistan stayed under the Soviet Army occupation for ten years, this instability created the environment for Islamic terrorists groups to grow up because that was the only way to fight the Soviet troops and force them to withdraw from Afghanistan. During the Soviet invasion Osama Bin Laden and Abdulla Yusuf Azam established a very bloody terrorist organization which became known as Al-Qaeda. This terrorist organization became the base for all terrorist activity not only in Afghanistan but in the whole world.

In 1996 the power in Afghanistan was taken by the Taliban movement. This movement was a Sunni Islamic sector which was different from the Shea sector in Iran. The relations between Iran and Afghanistan became more complicated due to the Taliban use of drugs as the main source of getting money for the country. Iran struggled a lot to control its border to prevent drug trafficking. Another reason for discord between Iran and Afghanistan was terrorism which made Iran to ask for help from the international community.

Between 1996 until 2001 Iran made a lot of efforts to control its border with Afghanistan to prevent drug traffic and terrorism but after 2001 especially after the USA invaded Afghanistan with the aim to remove the Taliban from power, Iran decided to cooperate with international community to modernize Afghanistan and change people's mentality towards civil society.

Afghanistan itself struggled a lot to fight against terrorists and drug traffic. Seeing Afghans' efforts in this direction, Iran offered a considerable help to the Afghan government by training the police to find drugs fields and control the border between them. Iran also helped Afghanistan to build a strong army and well-trained security guards. Iran supported the Afghan government financially by providing funds for education. The purpose of that investment in education was to facilitate the building of a civilized society with new mentality thereby to make the Afghans understand the danger of terrorism. Iran looked forward to stability in Afghanistan because it affected the national security inside Iran. Therefore Iran is searching for any channel and methods which would lead to stable Afghanistan in political and economic terms.

The trade between the two nations has increased dramatically since the overthrow of the Taliban government in late 2001. Iran and Afghanistan plan to build a new rail line connecting Mashhad with Herat. In 2009, Iran was one of the largest investors in Afghanistan. This investment went mainly in the construction of roads and bridges as well as agriculture and health care. According to the chairman of the Afghanistan Chamber of Commerce and Industries, Iran's exports to Afghanistan in 2008 made up \$800 million. The Islamic Republic News Agency (IRNA) quoted Mohammad Qorban Haqju as saying that Iran imported \$4 million worth of products like fresh and dried fruits, minerals, precious stones, and spices from the neighboring country. He said that Iran exported oil products, cement, construction material, carpets, home appliances, and detergents. Iran imported nuts, carpets, agricultural products as well as handicrafts from Afghanistan. Afghanistan imports from Iran accounts for 90 percent of its needs, except for agricultural products.

This presentation describes the unstable period of Afghanistan after the collapse of the communist government after 1978 and also the causes of terrorism rise in Afghanistan especially after the Soviet Army invasion of Afghanistan. The above invasion attracted terrorists from all Islamic countries to Afghanistan what resulted in establishing al-Qaeda terrorist organization in Afghanistan. Al-Qaeda became the base to export terrorists to the whole world. After the Soviet troops withdrawal from Afghanistan al-Qaeda became an international problem because this terrorist organization became a school for terrorists which threw Afghanistan in chaos. This situation made Afghanistan a threat for the world security. This paper also aimed to show how Iranian policy has changed since 2001 to cooperate with international community to help Afghanistan to establish a modern civil society and thereby to improve relations with this war-torn country.

Современное состояние и перспективы развития мирового рынка нефти и нефтепродуктов

Серова О. В., маг.,

научный руководитель – Юрова Н. В., к. э. н., доцент

Состояние мирового рынка нефти в течение последних двух лет характеризуется превышением предложения над спросом. По оценкам профильных экспертов в 2015 году превышение достигало 2 млн. барр./сут. (ориентировочно 100 млн.т в годовом исчислении).

Мировые цены на нефть находились на высоких уровнях достаточно длительный промежуток времени: средняя цена нефти Brent за 2011-2013 гг. составила 110 долларов США за баррель. Это позволило нефтяным компаниям инвестировать значительные средства в развитие новых технологий добычи, и разрабатывать с использованием этих технологий новые месторождения в том числе сланцевые, а также традиционные с трудно извлекаемыми запасами, разработка которых ранее была экономически нецелесообразной. По мнению экспертов, основным фактором дисбаланса на рынке стало стремительное развитие добычи на сланцевых участках США: производство на американских месторождениях с 2012 г. по 2014 г. ежегодно росло почти на 1 млн. барр/сут. (ориентировочно на 50 млн.т в годовом исчислении).

Вследствие избыточного предложения мировые цены на нефть с середины 2014 года (среднее значение котировок Brent за июнь 2014 года составило – 112 долларов США за баррель) перешли к падению и достигли в январе 2016 года своих минимальных за последние 12 лет значений (среднее значение котировок Brent за январь 2016 года составило 31 доллар США за баррель).

Согласно оценке ОПЕК баланс спроса и предложения на мировом рынке нефти в 2012 – 2015 годах выглядит следующим образом:

	2012 год		2013 год		2014 год		2015 год	
	млн.бар. в сут.	млн.т в год*	млн.бар. в сут.	млн.т в год*	млн.бар. в сут.	млн.т в год*	млн.бар. в сут.	млн.т в год*
Предложение	89,6	4 492	90,2	4 510	92,4	4 620	95,0	4 750
Спрос	89,1	4 467	90,4	4 520	91,4	4 570	93,0	4 650
Баланс	+0,5	+25	-0,2	-10	+1,0	+50	+2,0	+100

*данные получены расчетным путем исходя из коэффициента баррелизации 7,3

В опубликованном в феврале 2016 года отчете эксперты ОПЕК оценивают возможный рост мирового спроса на нефть в 2016 году на уровне 1,54 млн.бар/сут (ориентировочно 75 млн.т в годовом исчислении).

На фоне прогнозируемого роста потребления и возможного снижения добычи нефти на высоко затратных месторождениях эксперты мировой энергетической отрасли прогнозируют снижение избытка предложения в текущем году, а некоторые даже предсказывают равновесие спроса и предложения к концу года.

Учитывая неблагоприятную ценовую конъюнктуру основные нефтедобывающие страны принимают усилия по стабилизации рынка. Так Россия, Саудовская Аравия, Катар и Венесуэла в феврале 2016 года договорились для поддержания мировых цен сохранить средний объем добычи в 2016 году на уровне января при условии присоединения к этой инициативе основных добывающих стран. Среди государств, выразивших такую готовность – Эквадор, Алжир, Нигерия, Оман, Кувейт и ОАЭ. Ирак и Иран избегают конкретных обещаний по заморозке объемов добычи.

Принимая во внимание прогнозируемое сокращение избытка сырья на рынке, снижающиеся капитальные вложения нефтяных компаний в разработку новых месторождений, а также предпринимаемые усилия основных стран-экспортеров нефти по стабилизации рынка отраслевые эксперты предсказывают начало постепенного восстановления цен на нефть.

По данным опроса ведущих информационно-аналитических центров, проведенного агентством Reuters, а также по мнению Министерства экономического развития РФ, Министерства нефтяной промышленности Саудовской Аравии среднегодовой уровень цен на нефть марки Brent в 2016 году составит 30 – 40 долларов США за 1 баррель.

По мнению экспертов в области энергетики из 20 крупных мировых инвестиционных банков (Всемирный Банк, Goldman Sachs Group Inc и др.), средняя цена на нефть марки Brent в период 2017 – 2020 годов будет расти примерно на 5 долларов США ежегодно и к концу пятилетия составит 45–55 долларов США за 1 баррель.

Литература

1. Данные и материалы, использованные в настоящей статье, предоставлены аналитическим отделом ЗАО «Белорусская нефтяная компания»

К вопросу субсидиарной ответственности головной корпорации трансграничной корпоративной группы

Скобей А. Н., асп.,

научный руководитель – Денисенко М. А., к. ю.н., доцент

Под трансграничной корпоративной группой следует понимать совокупность юридических лиц, осуществляющих деятельность в двух и более государствах, наделенных

самостоятельной правосубъектностью, но связанных экономическим и управленческим контролем *головной корпорации* над их деятельностью, предопределяющим особую систему принятия решений, интегрированную структуру управления и финансовую консолидацию, и в большинстве случаев, позиционирующих себя как единая публичная личность [1, с. 9].

Управленческий контроль головной корпорации, являющейся иностранным юридическим лицом, по отношению к должнику в процедуре банкротства, который является коммерческой организацией согласно праву Республики Беларусь, наиболее часто выражается в правоотношениях, основанных на учредительстве (участии). Головная корпорация может владеть долей в уставном фонде, акциями должника в процедуре банкротства. Реже управленческий контроль головной корпорации может основываться на договорных правоотношениях.

Правоприменительная практика показала, что субъекты хозяйствования зачастую злоупотребляют конструкцией юридического лица как инструмента ограничения предпринимательского риска в гражданском обороте, что приводит к необходимости привлечения должностных лиц и учредителей такого лица к субсидиарной ответственности в случае банкротства. Субсидиарно ответственными являются в первую очередь лица, виновные в доведении должника до банкротства. Так, согласно абзацу 2 ст. 11 Закона Республики Беларусь от 13.07.2012 г. № 415-3 (ред. от 04.01.2014) «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» (далее - Закон) если банкротство должника вызвано учредителями (участниками) или руководителем должника, то такие лица при недостаточности имущества должника для расчёта с кредиторами солидарно несут субсидиарную ответственность по обязательствам должника [2]. Также допускается привлечение к субсидиарной ответственности лица, которое не является руководителем либо учредителем должника, но имеет право давать обязательные для должника указания или иным образом определять его действия.

Согласно ст. 77 Закона привлечение виновных лиц к субсидиарной ответственности входит в круг обязанностей антикризисного управляющего. Анализ современной судебной практики показывает, что подавляющее число требований о привлечении учредителей (участников) и руководителей должника к субсидиарной ответственности удовлетворяется экономическими судами. Однако это не относится к субсидиарной ответственности юридических лиц, являющихся резидентами иностранных юрисдикций. Такой подход объясняется тем, что хотя Закон и не делает исключения для указанных лиц в части субсидиарной ответственности, некоторые процессуальные нормы не способствуют данному процессу.

Вопрос о привлечении лица к субсидиарной ответственности рассматривается в рамках искового производства согласно абзацу 4 статьи 11 Закона. В то же время, ст. 235 Хозяйственного процессуального кодекса Республики Беларусь (далее - ХПК) не содержит прямой ссылки на возможность рассмотрения экономическим судом иска о привлечении к субсидиарной ответственности иностранного лица [3]. Не вызывает сомнения возможность рассмотрения иска о привлечении к субсидиарной ответственности иностранного юридического лица в случае наличия на территории Республики Беларусь его имущества либо представительства. Однако при отсутствии выше приведенных обстоятельств суду остаётся только возможность руководствоваться наличием тесной связи спорного правоотношения с территорией Республики Беларусь. Неопределённость критериев поиска тесной связи в том или ином правоотношении не способствует применению механизма субсидиарной ответственности к иностранным лицам. Отсутствие ясных процессуальных механизмов привлечения головной корпорации к субсидиарной ответственности может привести к отсутствию соответствующей судебной практики. Отсутствие же судебной практики может повлечь за собой использование трансграничных корпоративных групп недобросовестными участниками хозяйственного оборота для ухода от субсидиарной ответственности.

Зачастую практика привлечения учредителей к субсидиарной ответственности критикуется с позиции несоответствия международным прогрессивным тенденциям в области корпоративного права как практика, которая не способствует улучшению инвестиционного климата. В связи с этим следует указать на недопустимость формалистического подхода к привлечению иностранных лиц к субсидиарной ответственности, который предполагает презумпцию наличия причинно-следственной связи между действиями лица и наступившей неплатёжеспособностью. Однако нельзя игнорировать и наличие судебной практики в зарубежных юрисдикциях, которая подтверждает правильность вывода о возможности привлечения к субсидиарной ответственности головных корпораций.

Так, в деле «Бельгия против Баджер» головная корпорация, являющаяся резидентом США, решила продать зависимую корпорацию, юридическое лицо согласно праву Бельгии. В силу того, что процесс продажи зависимой корпорации затянулся, её профсоюзная организация выступила с требованием принять решение о ликвидации и выплате компенсации работникам. Данное требование было удовлетворено, но собственных средств зависимой корпорации, расположенной в Бельгии, не хватило для расчёта в полном объеме по обязательствам перед работниками и государством. В этой связи кредиторы, правительство Бельгии и работники обратились в суд с требованием возложить

субсидиарную ответственность по долгам зависимой корпорации на головную корпорацию. Свои требования кредиторы основывали на том, что головная корпорация осуществляла непосредственный контроль за деятельностью зависимой. Суд применил к взаимоотношениям головной и зависимой корпорации бельгийское право и удовлетворил требования истцов о привлечении головной корпорации к субсидиарной ответственности [4].

Литература

1. *Аристова Е. А.* Институт ответственности трансграничных корпоративных групп в международном частном праве: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук: 12.00.03 / Е. А. Аристова; Российская академия правосудия. – М., 2013. – 31 с.

2. Об экономической несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 13 июля 2012 г., № 415-3: с изменениями и дополнениями от 04 января 2014 г. № 104-3. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

3. Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Беларусь // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

4. Blanpain, Roger *The Badger Case and the OECD Guidelines for Multinational Enterprises* Deventer: Kluwer, 1977, P. 153.

Международный трансфер новых технологий: зарубежный опыт

Тавгень Е. О., маг.,

научный руководитель – Давыденко Е. Л., д. э. н., профессор

На сегодняшний день уровень и качество используемых технологий во многом определяют конкурентоспособность стран в рамках мировой экономики. Развитие национальной и в целом мировой экономической системы осуществляется под воздействием активно растущего технологического рынка, в рамках которого происходит трансфер различного рода технологий. В настоящий момент процесс международной передачи технологии является одной из актуальных тенденций современного мирового хозяйства, т.к. обеспечивает становление инновационной экономики.

На основе анализа различных подходов к определению таких понятий, как «технология» и «трансфер технологий» можно сделать вывод о том, что международный трансфер технологий – это совокупность экономических отношений, возникающих между контрагентами из разных стран относительно передачи на возмездной или безвозмездной

основе овеществленных и/или неовеществленных компонентов технологии, а именно знаний, процессов и объектов, выраженная в определенных формах.

Основные формы передачи технологий делятся на две большие группы: коммерческие (возмездные) и некоммерческие (безвозмездные). К некоммерческим формам относятся: научно-технические публикации; организация выставок и ярмарок; миграция специалистов; деятельность международных организаций по сотрудничеству в области науки и техники и т.д. Коммерческая реализация передовых технологий может осуществляться в материализованном и нематериализованном виде (таблица 1). Необходимо подчеркнуть, что наиболее распространенной формой международного трансфера технологий являются лицензионные соглашения.

Таблица 1 – Технологический обмен в материализованном виде и в виде научно-технических знаний:

Материализованная передача технологий	Нематериализованная передача технологий
Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ	Экспортно-импортные операции с продукцией
Уступка исключительного права	Технологическое сотрудничество при поставках комплектного оборудования
Лицензионное соглашение	
Франшиза товарных знаков	Передача технологий при осуществлении строительства предприятий «под ключ»
Инжиниринг	
Кооперация	Передача технологий при осуществлении лизинга
Совместная предпринимательская деятельность	

Примечание – Источник: собственная разработка.

Следует отметить, что индикаторы международных потоков знаний и технологий в настоящее время достаточно хорошо разработаны. Они включают в себя технологический платежный баланс, оценку международной торговли патентами, торговли оборудованием и международных исследовательских консорциумов. В частности, следует выделить особую роль технологического платежного баланса (ТПБ), являющегося формой представления соответствующей информации в экономических обзорах ОЭСР. ТПБ фиксирует коммерческие операции, связанные с международной передачей технологий и ноу-хау, в том числе приобретение и использование роялти и лицензионных платежей; техническая помощь; промышленные НИОКР; прочие технические услуги.

Международный трансфер технологий расценивается как одна из наиболее перспективных форм международных экономических отношений, что позволяет охарактеризовать данный процесс за счет выделения его географической и отраслевой

структуры, динамики и существующих тенденций развития. Так, среди характерных особенностей современного этапа развития международного трансфера новых технологий можно выделить следующие:

1) Увеличение объемов и масштабов лицензионной торговли ОИС, как основной формы межгосударственного технологического обмена.

Так, в 2014 г. мировой объем поступлений от использования ОИС находился на уровне 321,3 млрд. долларов США, а платежей – 362,8 млрд. долларов США. По сравнению с показателями 1990 г. (26,7 и 23,7 млрд. долларов США соответственно) имел место рост в 13 раз. Кроме того, данный процесс характеризуется высокими темпами роста: ежегодные показатели составляют около 10%. В 2014 г., например, данный показатель находился на уровне 6,3% по отношению к предыдущему году.

2) Сохранение в данном процессе лидирующих позиций за индустриально развитыми странами с одновременным вовлечением все большего числа развивающихся и переходных экономик.

Несмотря на общую тенденцию расширения числа участников международного трансфера технологий (если в 1960 г. их количество составляло 12, то в 2014 г. оно возросло до 128 государств мира), международная лицензионная торговля новыми технологиями сосредоточена преимущественно в развитых странах. На долю 10 индустриально развитых стран основных экспортеров и импортеров ОИС приходится 80-90% мировой торговли результатами интеллектуальной деятельности. Если США и Япония выступают в роли экспортеров технологий, то страны Западной Европы занимаются преимущественно приобретением зарубежных технологий. Примечательно, что в 10-ку стран-лидеров технологического обмена на базе лицензионной торговли стали входить такие новые индустриальные страны, как Сингапур (6,13% мирового импорта ОИС в 2014 г.), Таиланд (1,09%), Республика Корея (2,86%), а также Китай (6,23%).

3) Увеличение расходов на НИОКР и активизация патентной деятельности, стимулирующие межгосударственный технологический обмен.

Еще одной характерной особенностью современного этапа развития международного трансфера новых технологий выступает постоянный рост расходов на науку и образование в ВВП, причем в развитых странах данный показатель может достигать 3%. За счет более быстрого роста расходов на исследования и разработки в странах Азиатско-Тихоокеанского региона произошло значительное перераспределение мировых затрат на науку в их пользу при снижении доли Северной Америки и ЕС. В странах с высоким уровнем доходов, в том числе США, Японии, Германии, число заявок на патенты в период с 2000 г. по 2014 г. увеличилось на 10%, а их доля в числе заявок мира уменьшилась с 94% до 50%. В странах со

средним уровнем доходов, в том числе Китае, Индии, России, доля патентных заявок возросла с 5,6% до 49,7%, общее число патентных заявок увеличилось в 18 раз.

4) Расширение влияния ТНК в данной области.

Главными игроками на рынке технологий на современном этапе развития мирового хозяйства являются ТНК, концентрирующие более 80% мировых технологических потоков. При этом 79% ТНК сосредоточено в развитых странах. В настоящее время около 20% производимой заграничными предприятиями ТНК промышленной продукции выпускается с использованием лицензий материнских компаний.

Как отмечалось ранее, страны Западной Европы, в частности члены ЕС, наряду с США и Японией выступают в качестве основных участников процесса международного трансфера технологий. Так, на долю внутреннего экспорта и импорта ОИС 28 стран ЕС приходится около 40% мирового объема торговли в данной сфере. Кроме того, более 30% мирового экспорта интеллектуальных наукоемких услуг также приходится на страны ЕС. Такие страны как Германия, Великобритания, Франция являются лидерами в сфере патентования и лицензионного обмена в рамках отдельных высокотехнологичных отраслей промышленности. В связи с этим, исследование текущего состояния и механизмов регулирования международного трансфера новых технологий в рамках Европейского союза представляет особый интерес.

Следует отметить, что в течение последних 20 лет страны-члены Европейского союза трансформировали свои технологические балансы платежей с отрицательного значения на положительное. Однако, несмотря на общую положительную динамику лицензионного обмена 28 стран ЕС, а также их активное участие в торговле высокотехнологичной продукцией и наукоемкими услугами, в региональном разрезе данные характеристики будут варьироваться. Так, на основе анализа динамики экспорта, импорта и сальдо технологических платежных балансов 21 члена Европейского союза, для которых в рамках ОЭСР приводятся такие данные, можно выделить 4 группы стран в зависимости от активности участия в международном технологическом обмене: группа лидеров, группа активных участников, группа участников, характеризующаяся средней активностью, а также наименее активных участников такого процесса.

В первую группу входят такие страны как Великобритания, Германия, Нидерланды, Швеция и Ирландия. Показатели экспорта и импорта новых технологий в этих государствах превышают в среднем 20 млрд. долларов США, а технологический платежный баланс характеризуется устойчивым профицитом. Ко второй группе стран, характеризующихся активным участием в международном трансфере новых технологий, можно отнести Бельгию, Финляндию, Данию, Австрию и Эстонию. Их объемы технологической торговли меньше,

чем у стран предыдущей группы (поступления от экспорта и платежи за импорт в течение последних лет находятся на уровне 10-15 млрд. долларов США), при этом технологический баланс в течение 2004-2014 гг. не всегда сводился с профицитом по отдельным странам. Следующая группа стран включает в себя среднеактивных участников международного трансфера новых технологий: Италию, Испанию, Венгрию, Чехию, Польшу и Люксембург. Данные страны характеризуются относительно невысокими показателями экспорта и импорта технологий, которые сохраняются на уровне 4-6 млрд. долларов, а также преимущественным дефицитом технологического платежного баланса за исследуемый период времени. В четвертую группу стран входят Словения, Словакия, Румыния, Португалия и Греция. Они являются наименее активными участниками международного трансфера технологий, что обусловлено низкими объемами технологического экспорта и импорта (менее 2 млрд. долларов США), а также достаточно устойчивым дефицитом технологического платежного баланса.

Таким образом, страны-члены ЕС добились значительных успехов в сфере международного трансфера технологий в течение последних лет. Особую роль здесь сыграла целенаправленное государственное регулирование, делающее акцент, в том числе, на формировании развитой инновационной инфраструктуры и поддержке инновационной деятельности. Следует отметить, что, являясь интегрированным блоком, ЕС ставит перед собой ряд задач по внедрению и реализации инновационной политики на разных уровнях управления: местном, региональном, наднациональном.

На наднациональном уровне координация инновационной деятельности осуществляется в рамках комплексных союзных стратегий развития («Европа-2020»), в которых учитывается и развитие научно-технической сферы. Кроме того, европейская интеграция в области НИОКР осуществляется посредством введения в практику финансирования европейских исследований и разработок через «рамочные программы» («Горизонт 2020»). Также наметилась тенденция государственного стимулирования объединения европейских компаний и исследовательских центров путем создания стратегических альянсов. В качестве примера можно привести программу «Эврика» (EUREKA), предполагающую сотрудничество в области промышленных исследований и высоких технологий, и программу COST, которая является межправительственной структурой для европейского сотрудничества в области науки и технологий и позволяет координировать на европейском уровне национальные исследовательские программы. Кроме того, страны ЕС создают общие подходы к формированию патентной системы Европы (Европейская патентная организация).

Также ЕС использует специальные фонды регионального развития для стимулирования инновационных инициатив. Сглаживание различий на национальных уровнях в сфере реализации инновационной политики отводится программе «Сеть инновационных регионов», а также специальным центрам по распространению инноваций (IRC), которые оказывают услуги по инновационной поддержке.

На государственном уровне, как правило, разрабатываются общенациональные программы инновационного, технологического, промышленного, информационного развития (например, правительство Ирландии в 2007 г. выделило 8,2 млрд. евро на осуществление Стратегии науки, технологии и инноваций). Кроме того, применяются меры прямого и косвенного регулирования государствами коммерциализации и трансфера ОИС. Среди прямых методов практикуются такие, как финансирование государством научно-исследовательской и инновационной деятельности, участие государства в венчурных фондах и выделение средств малым инновационным структурам напрямую (к примеру, в Финляндии роль пионера венчурного финансирования сыграл государственный фонд Sitra, который был создан в 1980-х гг., а с начала 2000-х гг. он стал главным инвестором в биотехнологиях). Среди косвенных методов выделяются налоговое и амортизационное стимулирование инновационной активности, действенная защита прав на интеллектуальную собственность, стимулирование развития высокотехнологичного предпринимательства. Например, при исследованиях и разработках предприятия могут воспользоваться налоговыми субсидиями (в Словакии), налоговыми кредитами (во Франции, Португалии, Великобритании, Испании, Ирландии, Италии), освобождением от уплаты налога на реинвестированную прибыль (в Италии), вычетом соответствующих расходов из налогооблагаемой базы (в Венгрии). Компаниям в Великобритании разрешено списание полной стоимости технического оборудования в 1-й год его работы. Важным направлением государственной политики является создание соответствующей инфраструктуры, которая обеспечивала бы эффективный трансфер новых технологий на всех уровнях. К элементам такой инфраструктуры относятся научные парки, бизнес-инкубаторы, кластерные проекты, а также региональные центры коммерческой реализации изобретений. В целом, в Европе на настоящий момент насчитывается более 1000 технопарков.

Таким образом, общеевропейский подход к научно-исследовательской деятельности оправдан тем, что в данной сфере ни одно государство не располагает достаточными ресурсами для того, чтобы быть конкурентоспособным на мировом уровне. Научно-исследовательская деятельность и соответствующие стратегии должны разрабатываться и осуществляться не только на региональном и национальном, но и на транснациональном

уровне, что позволяет наиболее эффективно использовать национальные и региональные ресурсы.

Специфика правового регулирования медицинских услуг трансграничного характера

Танин В. А., асп.,

научный руководитель – Бабкина Е. В., к. ю. н., доцент

Актуальность представленной научной темы обусловлена отсутствием комплексных доктринальных исследований в области международного частного права, посвященных правам потребителей медицинских услуг и необходимостью совершенствования законодательства Республики Беларусь в целях развития и увеличения экспорта медицинских услуг. Проводимое исследование имеет важное государственное значение, поскольку увеличение экспорта медицинских услуг предусмотрено в проекте Национальной программы развития экспорта на 2016-2020 г. [6].

На сегодняшний день экспорт медицинских услуг является одной из самых быстроразвивающихся областей белорусского экспорта. Если в 2006 году экспорт медицинских услуг составлял \$7 млн, то уже в 2010 году - \$15,6 млн, 2015-м – 33,8 млн долларов. За 2015 г. оказана медицинская помощь гражданам из 121 страны [5].

В связи с законодательно закрепленным приоритетом международных договоров по отношению к нормам национального законодательства вопрос об условиях предоставления иностранным гражданам медицинской помощи на территории Республики Беларусь решается по-разному в отношении граждан различных государств.

Потребителей медицинских услуг условно можно разделить на 3 категории: иностранные граждане, постоянно проживающие в Республике Беларусь, имеют право на доступное медицинское обслуживание наравне с гражданами Республики Беларусь; иностранные граждане, временно пребывающие и временно проживающие в Республике Беларусь, имеют право на такое обслуживание на платной основе за счет собственных средств, средств юридических лиц и иных источников; иностранные граждане, временно пребывающие и временно проживающие в Республике Беларусь, с государством гражданства которых заключены специальные международные договоры, предоставляющие иной порядок предоставления медицинских услуг в Беларуси [7, ст. 5].

Особая роль при регулировании медицинских услуг отводится правовому статусу врачей и пациентов, например, в таких актах международно-правового характера, как: Международный кодекс медицинской этики [4]; Европейская хартия прав пациентов [8,

ст. 34]; Врачебный кодекс нового тысячелетия [3]; Лиссабонская декларация о правах пациента [2]; Хельсинкская декларация Всемирной медицинской ассоциации [9].

В белорусском законодательстве статус субъектов медицинской помощи не определен, что, является одной из проблем при привлечении иностранных потребителей медицинских услуг. Сегодня назрела необходимость принятия ряда законодательных актов, например, Кодекса об охране здоровья граждан, который включит раздел «Правовое положение иностранных пациентов» для регулирования трансграничных отношений, разделы «О правовом статусе врача» и «О правовом статусе пациентов», которые поспособствуют реализации принципа правовой определенности и позволят закрепить их права и обязанности.

На наш взгляд, можно сделать вывод, что в связи с быстрым развитием отрасли медицинских услуг, процессами глобализации и интеграции в современном мире, а также стабильным увеличением экспорта медицинских услуг, необходимо постоянное реформирование белорусского законодательства в соответствии с мировыми требованиями и стандартами.

Литература

1. *Василевич Г. А.* О соотношении нормативных правовых актов / Г. А. Василевич // Юрист. – 2002. - № 4. - С. 66 – 69.
2. Интернет-адрес: <http://www.med-pravo.ru/Ethics/LisbonDecl.htm>.
3. Интернет-адрес: <http://annals.org/article.aspx?articleid=474090>.
4. Интернет-адрес: <http://www.med-pravo.ru/Ethics/seventh1.htm>.
5. Интернет-адрес: <http://minsk.gov.by/ru/news/new/2016/02/12/4840/>.
6. Интернет-адрес: http://mfa.gov.by/upload/National_Programm_on_export_support.doc.
7. О здравоохранении : Закон Республики Беларусь от 18 июня 1993 г. № 2435-ХІІ: с изм. и доп. : Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2016.
8. Интернет-адрес: <http://www.mif-ua.com/archive/article/16842>.
9. Интернет-адрес: http://acto-russia.org/index.php?option=com_content&task=view&id=21.

Диаспоральная политика Польши

Тарас Д. А., соискатель,

научный руководитель – Русакович А. В., к. и. н., доцент

Польская диаспора формировалась в ходе длительных и сложных исторических процессов. Отправной точкой в этом процессе послужили разделы Речи Посполитой в конце XVIII века. Следующая крупная волна эмиграции началась во второй половине XX века после завершения Второй Мировой войны. С момента создания Польской Народной Республики и вплоть до конца 80-х годов XX века из страны уехало главным образом по политическим мотивам более 800 тысяч человек. Основные направления этого исхода — США и Западная Европа [2].

В 2004 году Польша официально была принята в Евросоюз. Одним из последствий этого события стала последняя крупная волна миграции польских граждан. По примерным подсчетам к настоящему времени в страны ЕС выехало более 1 млн. человек [1]. В итоге столь массового оттока населения в Польше возникли определенные демографические проблемы (резкое увеличение доли пожилого населения) и стала сказываться нехватка трудовых ресурсов. Однако официальные власти Польши не считают большинство своих граждан выехавших в этот период эмигрантами. Их принято относить к категории «трудовых мигрантов».

По официальным статистическим данным за пределами Польши сейчас живет примерно 17 млн. поляков. Согласно сведениям польского МИД наиболее крупные общины поляков проживают на территориях США (около 10 млн.), Германии (1,6 млн.), Канады (1 млн.), Бразилии (около 2 млн.), Франции (800 тысяч) и Беларуси (800 тысяч). Весьма многочисленные польские диаспоры находятся в Украине (400 тысяч), Литве (235 тысяч), Австралии (165 тысяч, Аргентине (более 140 тысяч). В Российской Федерации проживает 95 тысяч поляков, но при этом только 20% из них знают и пользуются польским языком [2]. В Великобритании по самым скромным подсчетам находится более одного миллиона поляков, но основная часть этой общины согласно официальной позиции Варшавы относится как раз к трудовой миграции [1].

В начале 1990-х годов польское руководство стало активно проводить работу в отношении зарубежной диаспоры. Был разработан и стал внедряться на государственном уровне и в обществе в целом в качестве универсального термина понятие «Полонии» — польский мир, как связующее начало для всех поляков независимо от территорий их проживания. Особое внимание в вопросах взаимодействия с диаспорой уделяется проблемам, связанным с налаживанием отношений и поддержкой этнического польского населения на территории государств – бывших советских республик.

Польское государство проводит целенаправленную политику защиты прав своих соотечественников за рубежом. Согласно 6-й статьи конституции «Польша оказывает помощь полякам, проживающим за границей, в сохранении их связи с культурным наследием народа». 1 января 200 года стал официально действовать закон о репатриации, определивший критерии для получения польского гражданства в результате репатриации, закрепивший права репатриантов и схему оказания помощи их семьям.

6 февраля 2006 года была создана под эгидой польского МИД межведомственная группа, занимающаяся вопросами польского зарубежья. Через год МИД Польши приступил к реализации комплексной программы по поддержке и работе с «Полонией».

В 2007 году польским сеймом был утвержден закон о Карте поляка. Данный документ должен подтверждать польское происхождение лиц, проживающих в государствах Прибалтики, СНГ и Грузии. По официальным данным на апрель 2010 года карту поляка оформили 44080 человек (в Украине – 23,4 тысячи, в Беларуси – 14,5 тысяч, в Литве — 24 тысячи, в России — 1,4 тысячи) [1].

Важную роль в вопросах сотрудничества с диаспорой играет польский парламент. В сейме на постоянной основе действует комиссия по связям с поляками зарубежья. Сенатом бал учрежден комитет, ведающий вопросам эмиграции и контактами с польскими общинами за рубежом. С 1990 года по линии сената выделялись немалые финансовые средства на поддержку «Полонии» (на реализацию проектов в сфере образования — 26 %, развитие польской культуры — более 17 %, поддержку польских и зарубежных СМИ — около 10 % средств) [3]. В 2002 году под эгидой спикера сената приступил к работе Консультативный совет по делам «Полонии», в состав которого вошли представители государственных структур и зарубежных общественных польских организаций.

Неправительственные организации (НПО) являются одним из важнейших компонентов в отлаженной системе сотрудничества и поддержки польской диаспоры. Значительная доля финансовой помощи «Полонии» осуществляется именно через НПО. Крупнейшими НПО являются: «Вспульнота польска» (создана в 1990 г.), фонд «Помощь полякам на Востоке» (создан в 1992 г.) и «Semper Polonia» (создана в 1997 г.) [3]. Всего же в мире действуют тысячи различных польских общественных организация, в том числе и многочисленные культурные центры.

С середины 1990-х годов польским руководством на регулярной основе проводятся международные экономические конференции, куда приглашаются представители бизнеса из числа польской диаспоры.

Каждые пять лет в Польше проходит Всемирный конгресс «Полонии». В 2001 году во время проведения первого конгресса было принято решение ежегодно на государственном

уровне отмечать 2 мая Всемирный день поляков за рубежом. Торжественные мероприятия в рамках этого празднования проводятся во всех странах СНГ. В конце августа 2012 года в Польше прошел 4-й Всемирный конгресс «Полонии», собравший 260 представителей из 44 стран. В работе конгресса принимали участие президент Польши Бронислав Коморовский и спикер сената Богдан Борусевич [2].

Программа взаимодействия с «Полонией» стала неотъемлемым инструментом в контексте осуществления всей польской внешней политики. При этом на первые позиции сейчас выходят вопросы экономического сотрудничества с диаспорой. Не меньшее значение придается поддержке молодежи и общеобразовательным программам для польской диаспоры. В конечном итоге это несомненно будет содействовать более глубокой интеграции польской диаспоры в общественно-экономическую жизнь своих стран.

Литература

1. *Iglicka K., Ziolk-Skrzypczak M., Maximilian L.* EU Membership Highlights Poland's Migration Challenges // Migration Policy Institute [Electronic resource]. — Mode of access: <http://www.migrationinformation.org/Profiles/display.cfm?ID=800>. — Date of access: 08.04.2016.

2. *Бабурова Н.* Польша и Полония // Русский век [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ruvek.ru/?module=articles&action=view&id=8774>. — Дата доступа: 04.04.2016.

3. *Гулевич В.* Диаспоральная политика Польши на «Восточных территориях» (Украина, Беларусь) // Politiko [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://politiko.ua/blogpost27202>. — Дата доступа: 20.03.2016.

4. Интернет-адрес: <http://www.polandinfo.ru/Container/Details/2469>.

Механизм реализации антимонопольной политики в Республике Беларусь

Татарская А. Е., маг.,

научный руководитель – Боровская Е. А., к. э. н., доцент

Устойчивый рост экономики государства неразрывно связан с развитием конкурентных отношений хозяйствующих субъектов. Хорошо продуманные меры по антимонопольному регулированию способствуют стимулированию предпринимательства, развитию конкуренции, стабилизации рынка и организационно-правовому развитию антимонопольной политики в целом [1].

Нормы конкурентного права Республики Беларусь заложены в Конституции Республики Беларусь, Кодексе об административных правонарушениях Республики Беларусь, Гражданском кодексе Республики Беларусь, Уголовном Кодексе Республики Беларусь, а также в антимонопольном законодательстве, законодательстве в области предпринимательства и малого бизнеса, инвестиций, банковской деятельности, стандартизации, защиты прав потребителей, рекламы, внешнеэкономической деятельности.

С 2001г. государственная антимонопольная политика осуществляется Министерством экономики Республики Беларусь через департамент ценовой политики и управление антимонопольной и ценовой политики областных (Минского городского) исполнительных комитетов. В соответствии с пп. 1.1 п. 1 ст. 9 Закона Республики Беларусь от 12.12.2013 «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» антимонопольный орган рассматривает обращения о нарушении антимонопольного законодательства, в том числе в части осуществления недобросовестной конкуренции, направляет в суд дела о нарушении антимонопольного законодательства в целях привлечения к ответственности лиц, совершивших такое нарушение.

По состоянию на 01.01.2016 в Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках (далее – Госреестр), включено 593 хозяйствующих субъекта, из них 168 – на республиканском уровне, 425 – на местном, в Государственный реестр субъектов естественных монополий включено 195 хозяйствующих субъектов, из них 27 – республиканский уровень, 168 – местный [2].

При сравнении с совершенной конкуренцией оказывается, что монополизация имеет негативные последствия: завышение цены, занижение объема выпуска, неэффективное использование привлеченных ресурсов, завышение прибыли. Монополисты получают сверхприбыли путем перераспределения доходов общества в свою пользу [3].

К особым условиям наличия естественной монополии правомерно отнести экономию от структуры и управления, а также наличие уникальности инноваций. Экономия от структуры обеспечивает минимизацию совокупных отраслевых издержек под воздействием спроса на объем выпуска продукции одной фирмой в отрасли или несколькими, суммарно обеспечивающими выпуск того же объема. Экономия от управления – это совокупность эффективных управленческих мер, которые могут включать в себя как оптимальное государственное регулирование, так и альтернативные конкурентные методы развития. В результате происходит либо рационализация системы управления (внутренняя реорганизация, внедрение аутсорсинговых подходов), либо выполнение переходит к внешней структуре (контракты на управление). Наличие уникальности инноваций позволяет сохранить эффект от масштаба, сетевое преимущество, иметь

эффективное воздействие как на отдельные сферы национальной экономики, так и на экономическую безопасность страны в целом [4].

Отличительной чертой естественных монополий является характер продукции (услуги). Сравнение продукта данного института с большинством других видов товаров и услуг, позволяет сделать вывод, что эластичность спроса на продукцию значительно ниже из-за высокой социальной значимости и отсутствия заменителей. Предприятия естественных монополий являются относительно стабильным источником рабочих мест и доходов для населения страны. Многие из них имеют и значительную по масштабам социальную инфраструктуру. Роль естественных монополий в развитии национального хозяйства раскрывается через функции, которые выполняют данные рыночные структуры:

1. бюджетообразующая – источник доходов для бюджета страны;

2. затратообразующая – затраты на товары и услуги естественных монополий составляют значительную долю в структуре себестоимости практически всех товаров, однако использование в производственном процессе устаревшего оборудования негативным образом отражается на величине издержек и цен;

3. социальная – производимые товары и услуги носят жизнеобеспечивающий характер. Например, на жилищно-коммунальные услуги в структуре потребительских расходов домашних хозяйств Республики Беларусь приходится от 4,1 % до 5,0 %. К числу основных социальных функций деятельности естественных монополий относятся: обеспечение равного доступа к товарам и услугам монополистических образований, осуществление природоохранных мероприятий, предоставление товаров и услуг независимо от территориальной расположенности, создание разветвленной инфраструктурной сети, обеспечивающей единство территорий, обеспечение национальной безопасности;

4. стабилизирующая – выпуск продукции естественными монополиями положительно коррелирует с национальным производством в долгосрочном периоде, но в краткосрочном периоде в силу относительно стабильного спроса на их продукцию со стороны населения и внешнего сектора экономики они могут выполнять контрциклическую функцию в экономике, сдерживая спад в периоды кризисов и предотвращая перегрев в периоды подъема;

5. инфраструктурная – большинство видов продукции используется не в месте ее производства, соответственно возникает необходимость перемещения продукции от одного агента к другому. [5].

Таким образом, можно выделить ряд положительных и отрицательных сторон монополии. Так, к недостаткам монополий относят: возможность перекладывания издержки компании-производителя на конечного покупателя. Это достигается увеличением цен, что

снижает жизненный уровень населения; блокирование научно-технического прогресса из-за отсутствия конкуренции; экономия монополистом собственных средств за счет снижения качества производимой продукции и услуг; замена экономического механизма формой административной диктатуры.

Среди преимуществ монополии выделяют: укрупнение масштабов производства приводит к снижению издержек и экономии ресурсов; в случае экономического кризиса монополистические объединения держатся дольше других компаний и раньше них начинают выходить из кризиса. За счет этого сдерживается спад производства и безработица; высокое качество продукции, за счет чего они и завоевывают господствующее положение на рынке; повышение эффективности производства, поскольку только крупное предприятие имеет достаточно средств для проведения различных исследований и разработок.

Литература

1. *Скуратович К. И.* Взаимодействие субъектов хозяйствования (в том числе нерезидентов) с антимонопольными органами Республики Беларусь / Консультант плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013;

2. Интернет-адрес: <http://www.economy.gov.by/ru/antitrust/on-suppression-of-unfair-competition>.

3. *Воробьева Л. В.* Микроэкономика: учебное пособие / А. В. Бондарь, В. А. Воробьев, Н. Н. Сухарева; под ред. А. В. Бондаря, В. А. Воробьева. – Мн.: БГЭУ, 2007. – С.88-114 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/8537/1/%D0%A7%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%8F%20%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%8F.pdf>. – Дата доступа: 23.03.2016 г.;

4. *Лисица Е.* Естественные монополии в мировой экономике: сущность, генезис и тенденции развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/92406/1/lisitsa_2013_10_IER_issues.pdf. – Дата доступа : 23.03.2016 г.;

5. *Недведцкий В.* Специфика института естественных монополий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rep.polessu.by/bitstream/112/8234/1/3.pdf>. – Дата доступа : 24.03.2016г.

Legal Definition of Open Source Software

Толканица Н. Д., маг.

научные руководители – Ивашкевич И. Н., к. филол. н., зав. кафедрой,
Леанович Е. Б., к. ю. н., доцент

First software developed in 1960 – 1970 was outside the scope of law. As L. Lessig said: “When computers with software were first made available commercially, the software — both the source code and the binaries — was free. You couldn’t run a program written for a Data General machine on an IBM machine, so Data General and IBM didn’t care much about controlling their software” [2, p. 279].

However, in 1983, Franklin Computer Corporation sold its first computer with operating system and other software developed by Apple Computer, Inc. In order to prevent this, Apple Computer, Inc. submitted a petition to a court, claiming that it was the only legal owner of both the source code and the binaries and such sale was an infringement of Apple’s copyright. The court satisfied the claim and confirmed that software developer should enjoy copyright both over the source code and the binaries which is also known as executables [1]. This position was accepted by the WIPO and its member-states (including Belarus) and envisaged by the Copyright Treaty dated 20 December 1996 [6]. Similar provisions are also provided by the Law of the Republic of Belarus “On Copyright and Neighbouring Rights” [4, Art. 13]. The adopted rules, however, were not accepted by a large amount of software developers. As L. Rosen said: “For a computer programmer, understanding and modifying software requires access to the source code. The source code must be open — made available for all to see — in order that the software can be studied, changed, and improved” [5, p. 2]. In order to make source code available such programmers proposed a new license scheme that could make their source code (and, thus, their software) open to everyone – free licensing of open-source software.

Software can be considered as open source software if it is distributed in accordance with several principles, stipulated in relevant license agreements [5, p. 4 - 6]:

1. A licensee shall have the right of free distribution of software. He/she shall not be restricted in selling or giving it away in any way. He/she shall not pay any royalties or other fees to a licensor.
2. A licensee shall have the right to receive a source code of software in order to modify program.
3. A licensee shall have the right to modify, improve software or create derived works.
4. A licensee shall provide for a different name or version number for any modified or derived works.
5. Discrimination of any individuals, users or groups of users of software is not allowed.

6. The license must not restrict anyone from using it in a specific field of endeavor. For example, it may not restrict the program from being used in a business.

7. The license follows the software. Any person using the software is considered as a person entered into the license agreement with a licensor.

8. The rights attached to the program must not depend on the program's being part of a particular software distribution.

9. The license shall not prevent a licensee from using any other software.

10. No provision of the license may be predicated on any individual technology or style of interface

Currently, a lot of software is distributed under free licenses such as GNU General Public License, Mozilla Public License, the European Union Public License, IBM Public License, etc. For example, Android OS is the world most used operating system for smartphones [3] is distributed in accordance with this scheme. In any case, only programs distributed under free licenses are considered as open-source software because of the special legal regime envisaged by these licenses.

Литература

1. Интернет-адрес: https://scholar.google.com/scholar_case?case=10063204125696546680&q=Apple+Computer,+Inc.+v.+Franklin+Computer+Corporation&hl=en&as_sdt=2006&as_vis=1.

2. *Lessig L.* Free Culture [Electronic resource] // Free Culture. - Mode of access: <http://www.free-culture.cc/freeculture.pdf>. - Date of access: 18.04.2016.

3. *Olenick D.* Apple iOS And Google Android Smartphone Market Share Flattening: IDC [Electronic resource] / D. Olenick // Forbes. - Mode of access: <http://www.forbes.com/sites/dougolenick/2015/05/27/apple-ios-and-google-android-smartphone-market-share-flattening-idc/>. - Date of access: 30.03.2016.

4. On Copyright and Neighbouring Rights: Law of the Republic of Belarus, 17.05.2011, No. 262-3 // Consultant Plus: Belarus. Technology Prof. [Electronic resource] / LLC "Urspectr". – Minsk, 2016.

5. *Rosen L. E.* Open Source Licensing: Software Freedom and Intellectual Property Law / L.E. Rosen. - Prentice Hall PTR, 2005. – 384 p.

6. Интернет-адрес: http://www.wipo.int/wipolex/ru/treaties/text.jsp?file_id=295166.

Установление и развитие дипломатических отношений между Китайской Народной Республикой и Республикой Беларусь в 1990-е годы

Чжан Лифэн, асп.,

научный руководитель – Байчоров А. М., д. филос. н., профессор

В настоящее время развитие отношений с Китаем является одним из приоритетных направлений внешней политики Республики Беларусь. Однако фундамент прочных межгосударственных отношений был заложен в 1990-е годы.

Дипломатические отношения между Республикой Беларусь и КНР были установлены 20 января 1992 г в ходе визита в Китай правительственной делегации Республики Беларусь во главе с Председателем Совета Министров В. Ф. Кебичем. Интересно, что после распада СССР официальная делегация Республики Беларусь, возглавляемая главой правительства, была первой делегацией такого уровня в КНР из стран СНГ. Данное событие свидетельствует о том, что молодое белорусское государство придавало большое значение развитию отношений с Китаем уже в начальный период формирования своей внешней политики.

Программа визита была довольно насыщенной: прошли официальные встречи главы белорусского правительства с Председателем КНР Цзян Цзэмином и Премьером Госсовета КНР Ли Пэном, белорусская правительственная делегация посетила специальную экономическую зону Шеньчжэнь (г. Уси), а также административный центр провинции Гуандун – г. Гуанчжоу. Следует отметить, что в составе указанной делегации Китай впервые посетил А. Г. Лукашенко, нынешний Президент Республики Беларусь, а в ту пору – народный депутат Верховного Совета.

Важным этапом становления двусторонних отношений стало открытие посольства КНР в Минске, которое состоялось в марте 1992 г. Первый посол Китая в Беларуси Ван Синда стал третьим иностранным послом, вручившим свои верительные грамоты главе белорусского государства. Также с апреля 1992 г. в Минске начало функционировать и торговое представительство КНР. Значительным толчком для развития белорусско-китайских отношений на начальном этапе стал визит в Китай в январе 1993 г. делегации, возглавляемой Председателем Верховного Совета С. Шушкевичем. В ходе визита был подписан ряд важных документов, в том числе Совместное белорусско-китайское заявление. В подписанном политическом документе констатировалось, что Беларусь и Китай как дружественные государства стремятся развивать отношения сотрудничества в соответствии с Уставом ООН на основе принципов взаимного уважения суверенитета и территориальной

целостности, взаимного ненападения, невмешательства во внутренние дела друг друга, равенства и взаимной выгоды, мирного сосуществования.

В заявлении Председателя Постоянного Комитета Всекитайского собрания народных представителей Вань Ли отмечалось, что Республика Беларусь и Китайская Народная Республика условились приложить необходимые усилия для дальнейшего расширения и углубления долговременных взаимовыгодных отношений в политической, экономической и других областях общественной жизни, предоставлять друг другу режим наибольшего благоприятствования, развивать сотрудничество в сфере инвестиций. В данном документе подчеркивалось, что Правительство Республики Беларусь признает Правительство КНР единственным руководителем всего Китая, а Тайвань – неотъемлемой частью территории Китая. В свою очередь, КНР поддерживала усилия Беларуси в деле защиты независимости и суверенитета.

Результатом визита стало значительное укрепление договорно-правовой базы двусторонних отношений. Стороны подписали семь документов, включая совместное белорусско-китайское заявление, консульскую конвенцию, межправительственное соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций. Большое внимание в ходе переговоров стороны уделили вопросу создания благоприятных условий для развития взаимовыгодных торгово-экономических отношений, что нашло отражение во взаимном предоставлении режима наибольшего благоприятствования в области торгово-экономического сотрудничества. Данный принцип был зафиксирован в уже упоминавшемся совместном белорусско-китайском заявлении. Широкие возможности по развитию экономического сотрудничества предоставляло сторонам подписанное соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций. В частности, соглашение позволяло сторонам создавать совместные предприятия, в том числе на территории КНР, активно развивать кооперацию как в области производства, так и в сфере науки и техники.

Укрепление белорусско-китайских связей произошло во второй половине 1990-х годов. В немалой степени этому поспособствовали визиты в Китай Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко в 1995 и 1997 годах. В свою очередь, Беларусь посещали с визитами Председатель КНР Цзян Цзэминь (в 2001 г.), председатели Постоянного комитета Всекитайского собрания народных представителей (ВСНП) вице-премьеры Госсовета КНР Ли Ланьцин, У Банго и Хуэй Ляньюй (в 1995 и 1996 гг.). Дважды в 1990-е годы Беларусь посещали заместители председателя Постоянного комитета ВСНП.

Китай поддержал действия Президента Республики Беларусь А. Г. Лукашенко по проведению конституционной реформы в 1996 г. В 1990-е годы активно развивалось сотрудничество сторон в торгово-экономической, научно-технической и военно-технической

сферах. Торгово-экономические связи характеризовались ростом объемов товарооборота, улучшением структуры экспорта белорусских товаров в Китай. Значительно увеличилось число контрактов, реализуемых по линии научно-технического и военно-технического сотрудничества.

В настоящее время между Республикой Беларусь и Китайской Народной Республикой достигнут высокий уровень сотрудничества во всех сферах. КНР является ключевым политическим и торгово-экономическим партнером Беларуси в Азии.

A Problem of International Sanctions: Russia and Europe

Шаталова А. И., студ. 3 к., Финансовый университет при Правительстве РФ
научный руководитель – Староверова Н. П., доцент

The sanctions' impact on the European Union (EU) and Russia has been a topical issue for a huge number of political and economic articles published by European and Russian specialists. The study of the press coverage on this issue which was the purpose of the research revealed that the trade and financial sanctions, in fact, became a key policy tool between Russia and the West in the conflict in Ukraine. As a reason for imposing them experts determine Russia's annexation of Crimea that made the EU express strong opposition. At the same time Russia did not keep out of this and afterwards had taken several anti-sanction measures as well. Nevertheless, the question that is raised in the study is whether the sanctions of these units work.

The EU sanctions targeted Russia's state finances, energy and arms sectors. Moreover, there was a prohibition on import into the EU of goods originating in Crimea. These sanctions caused devaluation of ruble (the ruble-euro exchange rate has fallen by nearly 50%), severe capital outflow and the lowest Russia's annual gross domestic product (GDP) growth rate since 2011. Notwithstanding these economic downturns, the European policy towards Russia has inspired strong patriotism in Russians that is proved by the research conducted by the Levada Center. In addition, the sanctions made Russia seek new cooperation with Asia and by now the country has built strong relationship with China, India, Vietnam.

Although the sanctions were aimed at damaging the Russian economy they have not delivered a devastating blow. Russia's economy is too large and important for the world to do without. For example, Russian companies supply up to a third of the EU's natural gas and oil demand. In such situation, any immediate or drastic measures against these companies can hardly be expected. At the same time, with falling oil prices, it would be difficult to deny that the sanctions do not harm long-term perspectives of Russian energy companies, which in its turn put a drastic pressure on the Russian economy which is still very dependent on energy exports, although not so much as before.

More importantly, after the sanctions were confirmed by the United States and the European Union at the end of 2015 it became clear that this pressure is here to stay.

The Russian countersanctions mostly include a ban on specific food commodities imported from the EU. The total value of affected trade is estimated at US \$ 9.5 billion. Undoubtedly some sectors in EU countries have sizable exposure to Russia, for instance, 25% of Finland's entire agricultural/food export normally went to Russia before the countersanctions have been imposed. Nonetheless, the EU to substitute Russian food market opened to itself South Korea, China, Turkey as new trade partners.

It's very difficult to figure out whether the sanctions work or not. It is clear they do give positive as well as negative results. On the one hand, as V. Putin has said sanctions "are foolish and are merely harming" both for Russia and EU. On the other hand, advantages for the Russia are absolutely evident. To replace imported goods Russia's economy is undergoing a lot of changes, restructuring industry and agriculture. Pronounced success has been achieved in the areas of high tech, innovative technologies, science, etc.

There is no doubt that countries can exist and develop even being under imposed sanctions against them. At the moment both sides prolonged their sanctions against each other and it is time that will undoubtedly show where this policy tool will lead to.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2015/04/17/heres-what-putins-counter-sanctions-did-to-e-u-exporters/2/#15a48e903334>
2. Интернет-адрес: http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/key_indicators/documents/key_indicators_en.pdf
3. Интернет-адрес: <http://www.euronews.com/2015/08/07/moscow-s-food-import-sanctions-effect-production-in-europe-and-russia/>
4. Интернет-адрес: <http://www.focus-economics.com/countries/russia>
5. Интернет-адрес: <http://nationalinterest.org/feature/the-truth-about-sanctions-against-russia-14789>

Хеджевые фонды в современной мировой экономике

Шкут А. П., асп.,

научный руководитель – Ярошевич В. И., к. э. н., доцент

История современных хедж-фондов (англ. – hedge funds) берет свое начало в 1949 году, когда Альфред Уинслоу Джонс (англ. – Alfred Winslow Jones) начал использовать в своей торговле на фондовом рынке США новаторскую для своего времени стратегию. В частности, он обнаружил, что можно избежать рыночного риска, если открывать длинные позиции по

акциям, эмитенты которых наиболее перспективны, и одновременно открывать короткие позиции на ту же сумму по акциям, чьи эмитенты выглядят менее перспективно. Данный метод, при наличии диверсифицированного портфеля, позволял существенным образом сокращать рыночные риски [1].

Поскольку американский финансовый рынок является не только крупнейшим в мире, но и считается «наиболее мобильным и инновационным с точки зрения внедрения новых инвестиционных продуктов и финансовых инструментов», первые хедж-фонды начали появляться именно в этой стране [2, с. 84]. По мнению российского исследователя Забула Н. А., «хедж-фонд представляет собой объединение финансовых средств крупных и квалифицированных инвесторов в форме закрытой управляющей компании или партнерства, которое использует ряд специфических, свойственных исключительно хедж-фонду, инвестиционных стратегий» [3, с. 23]. К ним относятся неограниченная практика привлечения заемных средств (англ. – leverage), использование коротких позиций (минимальная финансовая торговая маржа), а также крайне широкое использование производных финансовых инструментов (деривативов). Все это позволяет хедж-фондам иметь приемлемую доходность даже в условиях высокой нестабильности и неопределенности на глобальных финансовых рынках.

Первоначально хеджевые фонды отличали специфические инвестиционные стратегии и широкое использование заемного капитала для осуществления инвестиционных операций. Между тем, до сих пор фактически не существует универсально принятых критериев, на основе которых можно было бы охарактеризовать такой специфический институт, как хедж-фонд. Следовательно, отсутствует и общепризнанное определение хедж-фонда, закрепленное в нормативных документах или отраслевых стандартах [3, с. 23-25]. В этой связи необходимо определить основные черты и характеристики, которые отличают хедж-фонды от иных организационных форм инвестиционной деятельности.

По мнению специалистов Международного валютного фонда (МВФ), хедж-фондом является объединение различных активов, в большинстве случаев, организованное в форме партнерства (товарищества собственников) и расположенное в оффшорной юрисдикции с целью оптимизации налогообложения и выхода из-под ограничений и контроля со стороны регуляторов [4]. В бюллетени для инвесторов хедж-фондов, выпущенном Комиссией по ценным бумагам и биржам США (англ. – U. S. Securities and Exchange Commission, SEC), можно найти следующее определение: «хедж-фондом является совокупность денежных средств инвесторов, которые используются для цели получения положительной доходности». В этом документе также подчеркивается, что хедж-фонды более свободны в

выборе инвестиционной стратегии по сравнению с классическими инвестиционными фондами (англ. – mutual funds) [5, с. 1].

Гибкая инвестиционная политика позволяет рассматривать хедж-фонды как альтернативу традиционным схемам коллективного инвестирования. В отличие от управляющих традиционных фондов, ограниченных инвестиционными декларациями, которые устанавливают более высокие требования к структуре активов, и требованиями регуляторов рынка, менеджеры хедж-фондов пользуются практически неограниченной свободой при выборе инвестиционной стратегии и типов активов. Предоставляя управляющим такую свободу, инвесторы ожидают от хедж-фондов положительную доходность при любом движении рынка. Принято считать, что хедж-фонды являются инструментом получения абсолютной доходности, в отличие от традиционных инструментов коллективного инвестирования, доходность которых измеряется относительно некоего эталона (англ. – benchmark) [3, с. 26].

Проводить классификацию хедж-фондов можно следующим образом: по региональному принципу, с точки зрения юрисдикции, по типам инвестиционных стратегий, по степени риска, по доходности, по размеру активов. Наиболее важными отличиями являются инвестиционная стратегия и тип активов, в которые инвестируют хедж-фонды [3, с. 32-33].

Специалисты МВФ выделяют в своей классификации три основных типа хедж-фондов: макро-фонды (англ. – macro funds), глобальные фонды (англ. – global funds), фонды относительной стоимости (англ. – relative value funds).

Макро-фонды открывают направленные в одну сторону позиции на различных национальных рынках, исходя из макроэкономических индикаторов, то есть оценивают инвестиционную привлекательность на основе общего экономического анализа (англ. – top-down analysis). Глобальные фонды совершают сделки также по всему миру, однако осуществляют анализ на микроуровне (англ. – bottom-up analysis). При принятии инвестиционных решений глобальные хедж фонды оценивают конкретный актив – объект инвестирования. В свою очередь, фонды относительной стоимости в своей инвестиционной стратегии стремятся получить прибыль путем использования арбитража. Такие хедж-фонды пытаются среди связанных активов найти рыночные неэффективности и получить прибыль из позиций, направленных на их устранение [4].

Очевидно, данную классификацию нельзя считать полной, так как специалистами МВФ в отдельную группу не выделяются нейтральные к рынку хедж-фонды, а также некоторые другие распространенные типы хедж фондов. Так, например, с точки зрения юрисдикции все хедж-фонды можно разделить на оншорные и оффшорные. При этом в силу традиционного

для финансовой индустрии «американо-центризма» оншорными обычно считаются фонды, которые зарегистрированы в США и регулируются в соответствии с американским законодательством, а оффшорными – все остальные. Вместе с тем подавляющее большинство оффшорных фондов действительно зарегистрированы в оффшорных зонах, привлекающих инвесторов налоговыми льготами и имеющих упрощенную процедуру регистрации [3, с. 33]. К примеру, среди популярных юрисдикций такого рода можно выделить Багамские, Бермудские и Каймановы острова в бассейне Карибского моря, Ирландию, Люксембург в Европе. Использование оффшоров, с одной стороны, обусловлено стремлением снизить расходы на ведение отчетности, расширить свободу действий, что в конечном итоге во многом определяет более высокую результативность хеджевых фондов в сравнении с другими инвестиционными инструментами. С другой стороны, ослабление государственного контроля снижает как прозрачность инвестиций, так и защищенность инвестора в целом.

Ряд особенностей хедж-фондов, в сравнении с аналогичными классическими фондами, можно выявить в результате детального изучения используемых ими подходов к инвестированию:

- макро-фонды являются классическими оппортунистическими фондами (использующими любую возможность на финансовом рынке), инвестирующими во все, что может принести прибыль;

- глобальные региональные хедж-фонды – фонды, имеющие тенденцию фокусироваться на определенном регионе мира; они подразделяются на хедж-фонды, инвестирующие в рынки развивающихся стран, и хедж-фонды, работающие на рынках развитых стран;

- нейтральные к рынку хедж-фонды пытаются свести к минимуму рыночный риск, используя такие методы, как обратимый арбитраж, фондовый арбитраж, арбитраж по фиксированному доходу, или открывая краткосрочные и долгосрочные позиции на биржах разных стран;

- ситуационные хедж-фонды базируют свою инвестиционную стратегию на ряде определенных ситуаций, возникающих на фондовом рынке: к ним относят такие ситуации, как слияние двух компаний, отделение дочерних предприятий, банкротство, финансовая нестабильность компании и др.;

- долгосрочные хедж-фонды инвестируют в долгосрочные активы с использованием финансового рычага; они отличаются от взаимных фондов по своей организационной структуре и активно используют кредитное плечо в торговле;

- краткосрочные хедж-фонды используют тактику коротких продаж; обычно они используют в работе общее понижение фондового рынка или отдельных переоцененных ценных бумаг путем займа акций или облигаций у брокера с дальнейшей их продажей в надежде выкупить их по более низкой курсовой стоимости в будущем;

- секторные хедж-фонды – фонды, инвестирующие свой капитал в специфические сектора экономики или отрасли промышленности;

- фонды хедж-фондов (англ. – fund of funds) – инвестиционные фонды, вкладывающие свой капитал в хедж-фонды и использующие различные подходы с целью повысить диверсификацию собственного инвестиционного портфеля [3, с. 33-34].

По некоторым оценкам, на текущий момент на международном рынке капитала возможность вложения средств в хедж-фонды предоставляют более 40 компаний и банков. Среди них Morgan Stanley, Goldman Sachs, Merrill Lynch, Citi Group, Deutsche Bank, Barclays Capital, UBS, Bank of New York, HSBC, Credit Agricole и другие. Названные выше финансовые организации принадлежат к элите мирового финансового бизнеса. Однако в списке компаний есть и такие, как Банк Бермудских островов, Национальный траст Каймановых островов и другие, которые, по сути, являются операторами из оффшорных юрисдикций. В США инвестиционные фонды открыты только для квалифицированных инвесторов (англ. – accredited investors). В связи с данным ограничением, они освобождаются от какого-либо прямого регулирования со стороны SEC, Национальной ассоциации фондовых дилеров (англ. – National Association of Securities Dealers) и других регулятивных органов.

Роль хеджевых фондов в глобальной экономике постоянно растет, и они способны оказывать заметное самостоятельное влияние (как положительное, так и отрицательное) на ход мирохозяйственных процессов. За последние двадцать лет общий объем средств под управлением хедж-фондов вырос более чем в тридцать пять раз, а их количество увеличилось с двух до двенадцати тысяч [3, с. 26-44]. По оценкам различных источников к концу 2015 года под управлением хедж-фондов находилось около 3 триллионов долларов США, а ежегодный приток финансовых средств в индустрию достиг порядка 100 миллиардов долларов США [6]. И хотя в Республике Беларусь хеджевые фонды не только не существуют, но и по большому счету в принципе неизвестны, их изучение отечественной экономической наукой актуально в силу активной трансформации национального финансового рынка и его интеграции в мировую финансовую систему. В процессе качественного и количественного развития национального финансового рынка, очевидно, интерес к хедж-фондам будет только возрастать.

Литература

1. Интернет-адрес: <http://www.greenwichai.com/index.php/hf-essentials/history-of-hfs>.
2. Сердинов Э. М. Хедж-фонды США // Банковское дело. – 2007. – № 10. – 102 с.
3. Забула Н. А. Формирование эффективной стратегии хеджевых фондов на финансовом рынке России: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 – Москва, 2010. – 189 с.
4. Интернет-адрес: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/issues/issues19/>.
5. Интернет-адрес: http://www.sec.gov/investor/alerts/ib_hedgefunds.pdf.
6. Интернет-адрес: <https://www.hedgefundresearch.com/index.php?fuse=products-irglo>.

Отражение деятельности выходцев из Беларуси в Израиле в израильских архивах в Тель-Авиве и Иерусалиме

Ших К. В., маг.,

научный руководитель – Шарапо А. В., д. и. н., профессор

В рамках научной работы на тему «Выходцы из Беларуси в Израиле» были изучены материалы, хранящиеся в библиотеках, научных центрах и архивах Тель Авива и Иерусалима в Израиле.

При Тель-Авивском университете находится Научно-исследовательский центр Диаспоры имени Гольдштейн-Горен. Центр занимается исследованием наследия еврейского народа и его культуры. Тематикой белорусских евреев в этом центре занимается целый отдел, которому принадлежит внушительный объем литературы и архивных материалов.

В Центре созданы все условия для работы с материалами. Ознакомиться с рядом источников и документов можно в специальном кабинете. В библиотеке Центра, расположенной на первом этаже здания, с помощью электронной базы можно найти литературу, которая имеется не только в пределах центра, но и всего университета. В случае отсутствия нужной литературы требуется сделать предварительный заказ и подождать до следующего дня. В отделе представлена различная литература, связанная с проблематикой белорусских евреев, многообразная. Большая часть книг была написана в послевоенное время. Довольно подробное собрание имеется по проблеме Холокоста в Беларуси. Нужно отметить, что часть авторов данных книг проживает сегодня в Израиле.

Отдельно стоит упомянуть коллекцию доктора Л. Смиловицкого, посвященную жизни евреев на белорусских землях. В ней описываются быт, традиции, культура евреев, дается характеристика их экономического и социального положения.

По соседству с центром Диаспоры находится библиотека Тель-Авивского университета. Данная библиотека открыта для всех желающих и в ней также имеется

электронный каталог. Поиск информации облегчают вспомогательные программы, которые позволяют находить информацию в тех учреждениях, с которыми Тель-Авивский университет поддерживает научные контакты. Помимо электронной системы поиска в библиотеке имеется «русская» библиотека, где содержатся библиотечные карточки на русском языке, расставленные в алфавитном порядке.

На территории кампуса Еврейского университета в Иерусалиме располагается Национальная библиотека Израиля, которая в 2007 г. была официально признана Национальной библиотекой Государства Израиль. Доступ к фондам библиотеки можно получить, предварительно отправив запрос с уведомлением о проведении научного исследования.

Существует и более упрощенный вариант работы в библиотеке – читальный зал. Вход в него открыт для всех желающих и не требует никаких предварительных заявок. Также в библиотеке находится архив. Наличие электронной базы и доступной системы поиска, облегчает работу и таким образом ускоряет процесс поиска информации. Благодаря хорошо отлаженной системе поиска материалов, объединяющей все библиотеки Израиля, найти интересующие источники удастся очень быстро.

При характеристике Центрального архива истории еврейского народа следует отметить, что исследователи архива специализируются на конкретном регионе, где проживали евреи. Работники архива вносят либо новые данные, полученные за последнее время, либо занимаются восстановлением архивов. Именно к ним обращаются со всех уголков планеты, как за помощью в восстановлении архивов, так и за профессиональными консультациями и рекомендациями.

Известно, что аналоги архива имеются в США, Австралии, России, Германии, Франции, Чехии, Аргентине. Однако, по понятным причинам, все перечисленные архивы стремятся передать как можно больше информации именно в Центральный архив истории еврейского народа в Иерусалиме. Для работы по конкретной теме в данном архиве необходима предварительная заявка.

В Иерусалиме находится Государственный архив Израиля, который насчитывает более 400 миллионов документов и материалов. Для допуска в фонды архива необходима предварительная заявка. В заявке требуется указать тему исследования и ключевые слова, с помощью которых будет подобрана литература. Работа проходит в одном из читальных залов. За каждым посетителем закрепляется сотрудник архива, который помогает сориентировать посетителя и готов ответить на любые его вопросы. Большая часть архивных материалов на иврите и идише.

Благодаря гибкости и оперативности научного персонала библиотек и архивов Израиля, изучение материалов проходит в благоприятной и конструктивной атмосфере.

Методология развития инноваций в мировой индустрии туризма

Ялтыхов Д. В., асп.,

научный руководитель – Давыденко Л. Н., д. э. н., профессор

Вопрос исследования инноваций в индустрии туризма значительно актуализировался в научном сообществе, что связано с бурным ростом конкуренции на мировом туристском рынке в начале XXI века и рассмотрением научным сообществом инноваций как основного источника повышения конкурентоспособности на туристском рынке. Следует отметить недостаточный научный уровень теоретико-методологических исследований инноваций в сфере туризма, и как следствие, множественность методологических подходов к проблемам инновационного развития в туризме [4].

На основе анализа множества методологических подходов к исследованию инноваций в мировой индустрии туризма, можно заключить, что *инновация в туризме - это качественно новый способ производства туристского продукта, его реализации или особое действие на туристском рынке, которое имеет целью привлечь туриста, удовлетворить его потребности и одновременно принести доход туристскому предприятию.*

Исследования инноваций в туризме является относительно новой сферой развития научных исследований. Впервые данное направление появилось как отдельная сфера исследований инновационной проблематики в 1980-х, что связано с бурным развитием мирового туристского рынка и необходимостью осмысления происходящих изменений. В 2000-х инновации в туризме оказались в центре внимания научного сообщества в связи с тем, что мировая индустрия туризма стала третьей по значению после нефтехимической и машиностроительной промышленности и первой в сфере услуг. Можно выделить следующие особенности исследований инновационного развития мировой индустрии туризма:

- доминирование исследований технологических и маркетинговых инноваций;
- прикладной характер проводимых исследований;
- узкая направленность исследований в рамках отдельных компонентов индустрии туризма: предприятия питания, транспорт, средства размещения и т.д.);
- клиентоориентированность (большинство исследований проводятся по заказу ТНК, международных гостиничных цепей и международных организаций);
- доминирование процессного подхода [3].

Методологические подходы к исследованию инноваций в мировой индустрии гостеприимства и всех элементов туристского комплекса Республики Беларусь должны учитывать уровень применения информационных технологий. Ведь туристические инновации используют потенциал различных онлайн приложений и платформ, позволяющих получить быстрый доступ к базе предложений средств размещения, транспортных организаций и других предприятий туризма. Высокая информатизация сферы туризма в стране свидетельствует о развитом инновационном потенциале данной сферы [1].

Необходимо выделить наиболее перспективные и малоизученные направления исследований в сфере инновационного менеджмента в туризме:

- стратегический маркетинг инноваций;
- изучение взаимосвязи инноваций и международной конкурентоспособности отдельно взятого туристского предприятия и туристского сектора страны в целом;
- применение информационных технологий для реализации инновационной стратегии и обоснование понятия e-tourism (электронный туризм);
- маркетинговые инновации в туризме (социальные медиа, онлайн-брендинг, динамическое ценообразование);
- институционализация инновационных проектов в туризме;
- оценка и измерения влияния инноваций на субъекты индустрии туризма;
- обеспечение реализации концепции устойчивого туризма на основе применения инноваций [2].

Таким образом, актуальность исследований инноваций в сфере туризма определяется увеличивающимся значением инноваций в обеспечении долгосрочной конкурентоспособности туристского предприятия и всего туристского сектора национальной экономики на мировом туристском рынке. В этой связи необходимо указать на взаимосвязь между применением инноваций и конкурентоспособностью туристского предприятия на мировом рынке.

Литература

1. *Гайдукевич Л. М.* Культурно-историческое и природное наследие Беларуси / Л. М. Гайдукевич [и др.]. – Минск: издательство «Четыре четверти», 2014. — 348 с.

2. *Давыденко Л. Н.* Трансграничная интеграция как фактор инновационного развития /Л. Н.Давыденко / Материалы X Международной научно-практической конференции «АПК Беларуси: новейшие вызовы региональной и международной интеграции». - 4–5 сентября 2014 года, - Мн.: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, С.99-104.

3. Инновационные инструменты продвижения туристических услуг Республики Беларусь: моногр. / А. И.Тарасенок, Н. И.Кабушкин, З. М.Горбылева, Т. Е.Баранова, А. Г.Траскевич; под ред. Н.И.Кабушкина. – Минск: БГЭУ, 2011. – 254 с.

4. Dimitrios Buhalis and Marie Foerste 2015, SoCoMo Marketing for Travel and Tourism, Journal of Destination Marketing & Management, 4(3), October 2015, pp.151–161

Современное состояние и перспективы развития внешней торговли Китая

Яо Цзяхуэй, асп.,

научный руководитель – Юрова Н. В., к. э. н., доцент

В настоящее время постепенное восстановление мировой экономики происходит в условиях замедленного роста внешнего спроса. При этом на фоне крупных развитых стран и стран, находящихся на новых рынках, экспортный прирост Китая характеризуется высокими показателями. В 2015 году доля продукции Китайской Народной Республики на мировых рынках продолжала увеличиваться, а товарная структура, соответственно, совершенствоваться, несмотря на относительное снижение объёмов торгового оборота. Общий объём товарооборота Китая в 2015 году достиг 3958,644 млрд. долл. США (что на 8,0% ниже, чем в 2014 г.). Объём экспорта Китая составил 2276,574 млрд. долл. США (то есть снизился на 2,8 %), а объём импорта составил 1682,07 млрд. долл. США (снизился на 14,1%). Активное сальдо торговли, таким образом, достигло 594,504 млрд. долл. США.

Среди крупных стран Китай занимает первое место по результатам торговли. В 2015 году объём экспорта Китая на долю международного рынка вырос до 13,4% (на 1% выше, чем в 2014 г.). С января по ноябрь товарооборот Китая на 56,6 млрд. долл. США превысил товарооборот Америки. Экспорт Китая возрос более чем на 667,2 млрд. долл. США.

Кроме того, в последние годы с развитием социальной экономики и средств всемирной сети Интернет, появление новых способов торговли, представленных трансграничной электронной коммерцией, постепенно расширяет внешнюю торговлю стран. В 2015 году показатели роста трансграничной электронной коммерции повысились на 30%, по сравнению с предыдущим годом.

Структура экспорта Китая. В 2015 году объём экспорта трудоемких товаров (текстиль, одежда, обувь, игрушки, мебель, пластмассовые изделия и т. д.) достиг 471,99 млрд. долл. США, что составило 20,7% от общего экспорта (относительно 2014 года снижение на 2,68%). Несмотря на снижение экспорта традиционной промышленности, оптимизирована работа торговой структуры. Реализация механической и электротехнической

продукции в 2015 году составила 1,312 млрд. долл. США (на 0,1% больше, чем в предыдущем году), что составило 57,6% от общего экспорта.

Структура импорта Китая. В контексте падения глобальных цен на сырьевые товары, снизились цены на экспорт в Китай железняка, соевых бобов и нефти. Большое внимание уделялось импорту оборудования и аксессуаров, комплектующих для производства современной техники. По данным таможенной статистики Китая, в 2015 году количество импорта сырьевых товаров продолжало расти. Так, импорт железняка составил 953 млн. тонн (на 2,2% выше, чем в 2014 г.); импорт нефти 334 млн. тонн (на 8,8% выше, чем в 2014 г.). В целом цены на импорт упали на 11,6%. В первую очередь, снизились цены на железняк, нефть, сою, уголь, медь и другие товары.

Объем импорта высокотехнологичной продукции и потребительских товаров по-прежнему растет. В 2015 году объем импорта высокотехнологичной продукции по сравнению с тем же периодом прошлого года повысился на 0,7% и составил около 32,6% от общей стоимости импорта.

По данным экспертов, индекс чистых бартерных условий торговли Китая в 2015 году достиг 112,1. С одной стороны, этот индекс показывает, что чистые бартерные условия торговли Китая значительно улучшились, результаты внешней торговли повысились, с другой стороны, себестоимость производства продукции снизилась, что, в свою очередь, выгодно для развития предприятий и повышения их конкурентоспособности.

Торговые партнеры Китая. Прирост внешнеторгового оборота Китая со странами АСЕАН достиг 2,07%, а с США – 3,43%. При этом экспорт Китая в ЕС снизился на 4,02%, а в Японию – на 9,21%. Наконец, экспорт Китая в Россию снизился на 35,17%, а в Бразилию – на 21,39%. Причины сокращения товарооборота со странами-торговыми партнерами весьма разные, так, например, объем экспорта Китая в Бразилию снизился из-за торгового протекционизма, что создало препятствия развитию двусторонней торговли.

Итак, в контексте постепенного восстановления мировой экономики, начиная с 2015 года правительство Китая уже приняло ряд мер для развития национальной экономики и наращивания темпов внешней торговли, такие как, например, расширение зоны свободной торговли, реализация стратегии «Один пояс, один путь» и т.д.

Однако в процессе развития внешней торговли Китай по-прежнему сталкивается со сложной ситуацией на международном и внутреннем рынках. Торговый протекционизм, ослабление сравнительных преимуществ, техногенная революция и другие факторы влияют на развитие внешней торговли Китая, при этом перспективы ее развития связывают со следующими конкурентными преимуществами и выгодными условиями:

- масштабность китайского рынка и привлекательность Китая для партнеров;

- рост уровня образования в Китае, высокая компетенция и конкурентоспособность научных кадров;
- преимущества производства китайского оборудования и высокие показатели в сфере строительства;
- опыт Китая в строительстве инфраструктуры и индустриальных парков.

Revising the Compensation for Moral Damage to Consumers in Private International Law

**Ярохович А. В. – асп.,
научные руководители – Ивашкевич И. Н., к. филол. н., зав. кафедрой,
Денисенко М. А., к. ю. н., доцент**

Alongside with the possibility of recovery of property damage the Belarusian legislation provides the possibility of compensation for moral damage caused to consumers.

According to para. 1 of Art. 18 of the Law of the Republic of Belarus dated January 9, 2002 No. 90-3 “On Protection of Consumers’ Rights” (hereinafter – the “**Law on Consumers Protection**”) as a general rule the moral damage caused to a consumer due to violation by the producer (seller, supplier, representative, executor, repair organization) of the consumer’s rights established by the legislation is compensated in presence of guilt of the person who caused the damage [4]. Therewith the consumer is entitled to claim compensation for moral damage in absence of guilt of the person who caused the damage, for example, should the damage be caused as a result of deficiencies of the supplied goods (works, services) or misleading or insufficient information about the goods (works, services) (Art. 964 of the Civil Code of the Republic of Belarus dated December 7, 1998 No. 218-3 (hereinafter – the “**Civil Code**”)) [2]. The legislation may also provide other cases in which the damage caused to the consumer will be subject to compensation in absence of guilt of the person who caused the damage [4, Art. 18].

The wording of para. 1 of Art. 18 of the Law on Consumer Protection allows the consumers to seek protection of their rights in any case of their violation. For comparison, the Ukrainian legislator approached this issue more limited [1]. In particular, subpara. 5 of para. 1 of Art. 4 of the Law of Ukraine dated May 12, 1991 No. 1023-XII “On Protection of Consumers’ Rights” stipulates that the consumer has the right to compensation for material and moral damage caused by products dangerous for life and health of people in the cases provided by the legislation [5]. Therefore, compensation for moral damage under the Ukrainian legislation is possible not for any violation of the consumers’ rights (for example, in case of violation of duration of works or rights to

information), but only if the material damage was caused due to products deficiencies [1], provided that such deficiencies are dangerous for life and health.

The Belarusian legislation does not contain special provisions regarding compensation for moral damage to the consumer caused as a result of the deficiencies of goods that are dangerous for life and health, however, it contains provisions on compensation for moral damage for actions violating personal non-property rights of individuals or encroaching on other intangible benefits belonging thereto [2, Art. 152], as well as provisions on liability for damage caused to, *inter alia*, life and health of individuals as a result of the deficiencies of goods (works, services). We assume that in contrast to the Ukrainian legislator the Belarusian one grimly determined the issue of liability for damage caused by the deficiencies of goods (works, services) as under a general rule regardless of nature of the deficiencies (namely, whether they are dangerous for life and health of consumers or not) the person who caused the damage will be liable regardless of guilt.

As it arises from para. 2 of Art. 18 of the Law on Consumers' Protection, compensation for moral damage as a way of protection of consumers' rights is realized only within the judicial proceedings [4]. Therewith the Belarusian legislation, unlike the legislations of many other foreign states, stipulates that the amount of compensation shall be determined by the court taking into account: 1. nature of physical and moral sufferings caused to the consumer and assessed on the basis of the facts in which the moral damage was caused, as well as individual features of the consumer; 2. degree of guilt of the person who caused the damage when his/her/its guilt is the ground of compensation for damage; 3. reasonableness and fairness [2, paras. 3, 4 of Art. 18].

As you can see, the Belarusian legislator does not establish neither a minimum, nor a maximum amounts of compensation for moral damage to consumers and solution of such issue depends on the size of the plaintiff's claims and the court's discretion. Therewith it should be noted that at present time there is a tendency in court practice to reduce the amount of compensation in respect of the size claimed by the consumer.

In some foreign states the law determines the maximum amounts recovered for moral damage. For example, in accordance with Art. 1916 of the Civil Code of Mexico compensation for moral damage cannot exceed 1/3 of the amount that is recovered from the person who caused the damage as the compensation for material damage [6, page 131]. Therewith the amount of compensation is not set forth in the Civil Code of Mexico for cases when only compensation for moral damage is claimed (without claims on compensation for material damage).

In our opinion, the amount of compensation for moral damage should not be tied to the minimum or maximum amounts at the legislative level. The circumstances of each particular case are individual; positions of the parties of the dispute and the court are individual as well.

According to para. 1 of Art. 970 of the Civil Code moral damage to the consumer shall be compensated in monetary form [2]. Legislators of certain foreign states tried another way and directly provided the possibility of compensation for moral damage in non-monetary form. For example, according to para. 3 of Art. 23 of the Civil Code of Ukraine moral damage may be compensated in monetary form, by means of other assets or otherwise [3].

Thus, the analysis of the Belarusian legislation and experience of some foreign states in terms of compensation for moral damage to consumers leads to the following conclusions. The Belarusian legislator regulates compensation for moral damage to the consumer, putting consumer interests at the forefront. This position is based, *inter alia*, on a certain inequality in position of consumers and their contractors-entrepreneurs, as well as preventive and protective function of the private law. In particular, the domestic legislation gives the opportunity to the consumer to apply for compensation for moral damage in case of violation of any of its rights laid down in the Law on Consumers' Protection. At the same time a clearly defined legal regulation of the size of compensation for moral damage seems to be difficult and unnecessary due to the individual circumstances of each particular case.

However, by analogy with Ukrainian legislation it is reasonable to refuse restrictions in forms of compensation for moral damage and allow using other forms of compensation for moral damage (i.e. non-monetary) alongside with the monetary ones.

Літэратура

1. *Bogdan V. V.* Compensation for moral damage as a method of protection of consumers' rights: effectivity problem / V. V. Bogdan. – [Electronic source]. – Access mode: <http://cyberleninka.ru/article/n/kompensatsiya-moralnogo-vreda-kak-sposob-zaschity-prav-potrebiteley-problema-effektivnosti>. – Access date: 15.04.2016.

2. Civil Code of the Republic of Belarus, December 7, 1998, No. 218-3 // ConsultantPlus: Belarus. Technology 3000 [Electronic source] / LLC “YurSpektr”, National Center of Legal Information of the Republic of Belarus. – Minsk, 2016.

3. Интернет-адрес: <http://pravoved.in.ua/section-kodeks/82-gku/404-glava03.html>.

4. On protection of rights of consumers: Law of the Republic of Belarus, January 9, 2002, No. 90-3 // ConsultantPlus: Belarus. Technology 3000 [Electronic source] / LLC “YurSpektr”, National Center of Legal Information of the Republic of Belarus. – Minsk, 2016.

5. On protection of rights of consumers: Law of Ukraine, October 1, 1991, No. 1023-XII. – [Electronic source]. – Access mode: <http://zakoni.com.ua/node/935>. – Access date: 15.04.2016.

6. *Khalin R. V.* Civil liability for damage caused by deficiencies of goods, works and services under the legislation of Russia, England and the USA: PhD dissertation: 12.00.03 / R. V. Khalin. – Belgorod, 2015. – 223 pages.

Современные тенденции трансформации мест сокрытия контрабанды

Ящук Н. В., маг.,

научный руководитель – Острога В.А., к. и. н., доцент

История борьбы таможенных органов с контрабандой является одновременно историей человечества. Использование тайников началось с появлением контрабанды и введением запрета на определенные товары.

Выбор способа и мест сокрытия наркотиков определяется, но не ограничивается целым рядом факторов: категория транспортируемых товаров, размеры транспортного средства, конечный пункт доставки товаров (расстояние, на которое их надо перевезти), осведомленность правоохранительных органов о существующих способах сокрытия сокрытия товаров, смекалка торговцев контрабандными товарами и изготовителей тайников. В большинстве штатов владение тайниками или, как они называются на языке коммерции, «автомобильными сейфами» не считается законным. В США на законных основаниях производятся сейфы для хранения в автомобилях ценностей и оружия. Они отличаются от тайников тем, что представляют собой мини-сейфы с замками с цифровой или буквенной комбинацией или с клиновыми замками, которые стационарно оборудованы в автомобилях и, как правило, не скрыты.

В Республике Беларусь, если контрабандный товар перемещался в транспортном средстве со специально оборудованным тайником, помимо незадекларированного товара изымается и транспортное средство, на котором перемещался контрафактный товар.

С каждым годом число фактов выявления попыток перемещения товаров через таможенную границу при помощи сокрытия от таможенного контроля растет. 2014-2015 гг. характеризовались продолжающимися попытками организации перемещения через таможенную границу наркотических средств и психотропных веществ, по-прежнему активно проявляли себя поставщики табачной продукции. Не прекращаются попытки незаконного ввоза/вывоза предметов, представляющих историко-культурную ценность, в тайниках, оборудуемых в автомобилях, а также в пассажирских поездах международного сообщения.

В наше время одним из самых распространённых мест сокрытия контрабанды является автомобиль и ручная кладь.

Использовать сумочки, кейсы и чемоданы для тайников неразумно, поскольку двойное дно – очень старый приём, который легко определяется при первом же осмотре. Зашивать в швы можно только малые предметы. При этом нужно точно по цвету и толщине подобрать нитку и имитировать машинный тип стежка. Сделать этот шов неотличимым от шва швейной машины очень трудно. При осмотре, например, в таможне первым делом проверяют сумочки,

кейсы и чемоданы. При проведении обыска обычно проминают швы и стенки, что не оставляет никаких шансов сохранить спрятанный предмет.

В багаже незаконно перевозимые предметы чаще всего скрывали в двойном дне или среди других вещей

Однако не редки случаи сокрытия контрабанды в одежде: в предметах одежды и обуви, в специально подготовленных местах одежды и (потайные карманы), в переделанной обуви (полые каблуки).

Активно используют и автомобили для незаконного перемещения культурных ценностей. Существует огромное количество способов скрыть предметы от таможенного досмотра в автомобилях. Для этого используют различного рода тайники. К примеру, под и за сидениями, непосредственно под обшивкой сидений, в дверях, потолке авто, в прицепах, личные вещи граждан и т.д.

Наиболее смыслённые преступники могут распиливать габаритные предметы и прятать их частями, либо перевозить отдельно. Так в Брестском музее «Спасенных художественных ценностей» хранится икона, распиленная на четыре части, так как она довольно громоздкая и укрыть её целиком от таможенников не представлялось возможным.

Сотрудники всех белорусских таможен участвуют в борьбе с незаконным перемещением товаров через таможенную границу. Несмотря на то, что рекордсменами по задержанию контрабанды, как и прежде, продолжают оставаться таможни на традиционно «контрабандноопасном» западном польско-белорусском участке таможенной границы - Брестская и Гродненская региональная, таможни, оперирующие на украинском участке границы, также вносят немалую лепту в дело защиты культурного наследия.

Повысить эффективность таможенного контроля – вот основная задача таможенных органов на современном этапе развития. Решать ее можно разными способами, но один фундаментальный из них – это применение всего комплекса таможенной техники, ее умелая эксплуатация и научные подходы по ее усовершенствованию.