



МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ НАУКАХ

ПО МАТЕРИАЛАМ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 30 НОЯБРЯ 2018 Г.

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

ЧАСТЬ 2



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
В СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ НАУКАХ

Сборник научных трудов

по материалам
Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 30 ноября 2018 г.

В трех частях
Часть II

Белгород
2018

УДК 001
ББК 72
М 43

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:
www.issledo.ru

Редакционная коллегия

Духно Н.А., д.ю.н., проф. (Москва); *Васильев Ф.П.*, д.ю.н., доц., чл. Российской академии юридических наук (Москва); *Винаров А.Ю.*, д.т.н., проф. (Москва); *Датий А.В.*, д.м.н. (Москва); *Кондрашихин А.Б.*, д.э.н., к.т.н., проф. (Севастополь); *Котович Т.В.*, д-р искусствоведения, проф. (Витебск); *Креймер В.Д.*, д.м.н., академик РАЕ (Москва); *Кумехов К.К.*, д.э.н., проф. (Москва); *Радина О.И.*, д.э.н., проф., Почетный работник ВПО РФ, Заслуженный деятель науки и образования РФ (Шахты); *Тихомирова Е.И.*, д.п.н., проф., академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ (Самара); *Алиев З.Г.*, к.с.-х.н., с.н.с., доц. (Баку); *Стариков Н.В.*, к.с.н. (Белгород); *Таджибоев Ш.Г.*, к.филол.н., доц. (Худжанд); *Ткачев А.А.*, к.с.н. (Белгород); *Шановал Ж.А.*, к.с.н. (Белгород)

М 43 **Междисциплинарные исследования в социально-гуманитарных науках** : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 ноября 2018 г. : в 3-х ч. / Под общ. ред. Е. П. Ткачевой. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2018. – Часть II. – 140 с.

ISBN 978-5-6041996-2-6
ISBN 978-5-6041996-4-0 (Часть II)

В настоящий сборник включены статьи и краткие сообщения по материалам докладов международной научно-практической конференции «Междисциплинарные исследования в социально-гуманитарных науках, состоявшейся 30 ноября 2018 года в г. Белгороде. В работе конференции приняли участие научные и педагогические работники нескольких российских и зарубежных вузов, преподаватели, аспиранты, магистранты и студенты, специалисты-практики. Материалы данной части сборника включают доклады, представленные участниками в рамках секций, посвященных вопросам истории, экономики, социологии.

Издание предназначено для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и разработками, передовыми достижениями науки и технологий.

Статьи и сообщения прошли экспертную оценку членами редакционной коллегии. Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

УДК 001
ББК 72

© ООО АПНИ, 2018
© Коллектив авторов, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ»	5
<i>Воробьев Я.Ю.</i> МЕЖДУНАРОДНАЯ ОБСТАНОВКА И ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА ВЕЛИКОБРИТАНИИ НАКАНУНЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ	5
<i>Зеленский Ю.В.</i> БИТВА НА р. КАЛКЕ: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ	8
<i>Зубов А.Ю.</i> ТРАДИЦИИ И СОСТОЯНИЕ ВЫСШЕГО И ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ОФИЦЕРОВ РОССИЙСКОГО ИМПЕРАТОРСКОГО ФЛОТА	10
<i>Струкалева К.А.</i> СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕВОЛЮЦИИ 1917 ГОДА В ПЕРИОДИЧЕСКИХ ИЗДАНИЯХ СИБИРИ	13
СЕКЦИЯ «СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ»	17
<i>Долбик-Воробей Т.А.</i> БРАЧНАЯ И ВНЕБРАЧНАЯ РОЖДАЕМОСТЬ В КРЫМСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ (ПО РЕЗУЛЬТАТАМ МИКРОПЕРЕПИСИ НАСЕЛЕНИЯ 2014 ГОДА).....	17
<i>Уланов В.В.</i> КАК ИДЕИ ПРАВЯТ МИРОМ	21
<i>Хайдарова Л.Р.</i> ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО БРЕНДА ГОРОДА ШАНХАЙ	27
СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	30
<i>Андреанова И.Д., Рябинина Е.В.</i> РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	30
<i>Буракова Д.Д., Исаева И.Е.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	32
<i>Гинтер Е.В.</i> АКТУАЛЬНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	36
<i>Гордиенко И.С.</i> ПРОБЛЕМЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	40
<i>Дончевский Г.Н.</i> ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ОЦЕНКА РАЗМЕРА И СОСТАВА ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ г. РОСТОВА-НА-ДОНУ ЗА ЯНВАРЬ-ИЮНЬ 2018 ГОДА	43
<i>Замарехина И.Г.</i> ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ БАНКРОТСТВА ГРАЖДАН В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	46
<i>Иванов Ю.В.</i> РАСЧЕТ ЧИСЛЕННОСТИ АУП НА БАЗЕ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ...51	51
<i>Иванов Ю.В.</i> РАСЧЕТ ЧИСЛЕННОСТИ АУП НА БАЗЕ РЕЗЕРВОВ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ.....	57
<i>Климовских Н.В., Гордиенко И.С.</i> ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	62

Кондрашихин А.Б. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ДИСЦИПЛИНАМ: РОЛЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ	65
Косенко П.А. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФАЛЬСИФИКАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ	68
Костыря Ю.С. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	71
Кузнецова С.Г., Новохатняя А.Ю. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗОНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ НА ПРИМЕРЕ НАРО-ФОМИНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА.....	74
Малыгина Я.Р. РОССИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	79
Маммаева З.Н., Магомедова З.О. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРИЧИН ВТОРИЧНОЙ ЗАНЯТОСТИ.....	83
Манохина Г.А., Седых Д.А. АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ	85
Манохина Г.А., Сидорова Т.Н. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	92
Марков Б.Е. КРИМИНАЛИЗАЦИЯ РЫНКА ИМПОРТНОГО ПРОДОВОЛЬСТВИЯ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ДИНАМИКУ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ	102
Мелихова К.Ю., Засенко В.Е. ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА АУТСОРСИНГА В РОССИИ ...	108
Мухтасимов А.Д., Тимофеев Р.А. ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	112
Пшукова Н.Х. РАЗВИТИЕ РЫНКА УСЛУГ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ	115
Соседко О.В., Стенькина Е.Н. РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С РЫНОЧНОЙ СРЕДОЙ: ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ	119
Столбовой В.С. ОБЗОР ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МЕТОДИК АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ	123
Фельбаба М.В. РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ АО «БЕЛОЯРСКАЯ АПТЕКА»	126
Шаваева Р.А. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА.....	133
Яценко Р.Д. КОМПЕТЕНЦИИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	137

СЕКЦИЯ «ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ»

МЕЖДУНАРОДНАЯ ОБСТАНОВКА И ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА ВЕЛИКОБРИТАНИИ НАКАНУНЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ

Воробьев Я.Ю.

студент направления подготовки «Международные отношения»,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

В статье затрагиваются проблемы внешней политики Великобритании накануне Второй Мировой войны, анализируются ее основные направления и методы и формы реализации. Обращается внимание на сложности, противоречия и расхождения в отношениях и внешнеполитических позициях Форин-офиса с национал-социалистической Германией, Францией и СССР. Делается акцент на практическую реализацию политики «баланса и невмешательства во внутренние дела других государств» со стороны Лондона, посредством ведения двусторонних переговоров и др. Так же предпринимается попытка оценить эффективность подобных действий со стороны Правительства Великобритании и представителей дипломатической службы во второй половине 30-х гг. XX в. на примере англо-советского сотрудничества.

Ключевые слова: дипломатия, дипломатическая служба, внешняя политика Великобритании, У. Черчилль, И. Сталин, В. Молотов, С. Криппс.

Английская дипломатия является одной из старейших дипломатий в мире, она прошла тернистый путь становления и развития. Ее особенности сложились под влиянием большого количества факторов, в том числе, революций, созданием сильного флота, который определял историю на многие века. Особенностью внешнеполитической деятельности всех исторических периодов, была исключительная британская черта, как «двойная игра» и со своими врагами, и со своими союзниками. Эта особенность весьма ярко проявилась во время двух мировых войн. Известно, что до 1915 года английской правящей элите и дипломатическим кругам удавалось сохранять безусловное лидерство, что нельзя отметить уже в 1945 году, поскольку Лондон потерял свое исключительное влияние и ему на смену придут сверхдержавы – США и СССР.

В целом, советский дипломат и историк В.И. Попов отмечал несколько ярких самобытных черт дипломатии Лондона:

1. Значительная централизация, обусловленная решающей ролью монархии, которую, последняя, сыграла в появлении и систематизации дипломатической службы.

2. «Островной» характер внешней политики, отвечающей специфическим интересам Англии и проявляющийся в стремлении Лондона оставаться «над схваткой», выступать арбитром в международных отношениях и пр.

3. Серьезная роль парламента, складывающаяся за счет его вовлеченности в процесс решения внешнеполитических вопросов.

4. Применение британским руководством и дипломатическими кругами, в случае необходимости, таких методов реализации внешней политики, как шантаж и устрашение. К подобным методам могли обращаться в силу мощного морского флота и выгодного геополитического местоположения, которые традиционно защищали англичан от иноземного вмешательства.

5. «Все ради победы и с минимальными затратами», этот девиз, как нельзя лучше, объясняет сущность внешней политики Англии на протяжении всех веков

6. Многозначность британской дипломатии, умение использовать фразы и слова в разных контекстах. Известно, что когда дело шло о государственных интересах, язык английских партнеров по переговорам становился эластичным [4].

Вторая половина 30-х гг. XX в. «по-новому» поставила для Лондона вопрос о поиске союзников в условиях углубляющейся конфронтации. Осью противоречий, вокруг которой складывалась английская внешняя политика и дипломатии в Европе, было развитие англо-германских отношений, в непосредственной связи с которыми английские правящие круги рассматривали весь комплекс европейских межгосударственных проблем [3, с. 347].

Нацистский переворот в Германии показал, что разрушение Версальской договорной системы ведет к угрожающему для Англии изменению соотношения сил в Европе, к складыванию в центре континента очага реваншистской агрессии и войны. В этих условиях нарастания противоречий перед ведущими политическими партиями страны, их лидерами, правительственными кабинетами и Форин – офисе со всей остротой встала проблема обеспечения безопасности Британских островов как жизненно важного центра мировой колониальной Британской империи [2].

Весьма сложно отношения Лондона складывались с державами и по испанской проблеме. Так, события на испанском театре 1936 – 1939 гг. как никогда поставили перед Великобританией проблему поиска союзников. В этом направлении новые формы приобрела политика умиротворения, она стала продолжением тактики «двойных стандартов» английской дипломатии в Эфиопии. Совместное участие Италии и Германии в испанских событиях 1936-1939 гг. на фоне напряженных англо-итальянских, франко-итальянских и англо-германских отношений в Европе, сформировали основу для упрочнения «оси Рим-Берлин» и трансформации его в военный союз в преддверии второй мировой войны. Великобритания не сумела ответить на это адекватно ни коалицией с Францией, ни тем более, с Советским Союзом [5].

Отношения между Советским Союзом и Великобританией не прекращались и во время явного сотрудничества СССР с Германией. Но, инициатива переговоров принадлежала Англии, поскольку И. Сталина отличала медлительность в вопросе союзничества из-за опасения спровоцировать явного агрессора, Германию. При этом англичане, а именно, премьер-министр Уинстон Черчилль предлагал не давать моральных оценок поведения Сталина в 1930 – е годы, так как в приближающейся войне, Советский Союз может быть полезен, как стратегический партнер. Известно, что с началом Великой Отечественной войны 22 июня 1941 года, У. Черчилль, одним из первых, сделал объявление по радио на всю страну, с энтузиазмом предложив объединить все силы в борьбе с нацистской Германией. Это разрушило советское недоверие в отношении Великобритании [6]. В.М. Молотов и И.М. Майский начали переговоры с британской элитой с целью прояснить и уточнить их намерения, определить насколько далеко британцы готовы зайти в своей поддержке. Английский посол С. Криппс лично попросил о встрече со Сталиным, для передачи ему послания У.Черчилля, в котором сообщалось, что Англия будет делать все возможное для оказания помощи СССР в конфликте.

Сталин И.В. высказал свои предложения в отношении британско-советского сотрудничества, обозначив в качестве приоритетных направлений – реальное, а не косвенное взаимодействие, запрет на заключение сепаратного мира, более четких инструкций с советской стороны на первом этапе не поступило. У. Черчилль, в свою очередь, предложил включить в соглашение параграф о том, что послевоен-

ные границы будут определяться на послевоенной мирной конференции, исходя из принципа волеизъявления народов и общих этнографических границ, с тем, чтобы освобожденные народы сами определили устраивающую их форму правления [3, с. 364]. Лондон принял все пункты Кремля и подписал договор в Москве.

Подписание англо-советского договора о сотрудничестве в войне против стран Оси, дало толчок к дальнейшим (успешным – Я.Ю.) экономическим переговорам о предоставлении военной и гуманитарной помощи. Эти совместные переговоры и последующие договоры по кредитам и взаимопомощи укрепили отношения между странами на первом этапе войны и подчеркнули тот факт, что Англии не безразлична судьба СССР. Это укрепило международный авторитет Москвы и ненадолго деморализовало Германию, которая не ожидала, что сторонам удастся договориться настолько быстро. Подписание договоров также стало своеобразной демонстрацией «доблестной и справедливой войны».

В целом, после нападения Германии на СССР по всей стране прошли массовые митинги и акции протеста против нацизма, кроме того, в контексте англо-советской дружбы, стали организовываться пункты приема средств для помощи в войне. Этим процессом «управлял» рабочий класс. Так, например, на ежегодной конференции профсоюзов среди шотландских горняков уже в июле 1941 г. была принята «чрезвычайная резолюция». Ее поддержали и другие профсоюзы. В самой резолюции отмечалось, что главная задача состоит в укреплении сотрудничества Лондона и Москвы в борьбе с общим врагом. Однако, нельзя не отметить, что кроме декларативной помощи от Великобритании СССР практически ничего не поступило. Когда дело дошло до реальных действий, Лондон предпочел не спешить, выжидая итогов схватки, так как, чем дольше Германия осаждает СССР, тем меньше процент нападения на Туманный Альбион [1].

Таким образом, вступление Великобритании в войну с гитлеровской Германией и тем самым во Вторую Мировую войну стало логическим завершением английского внешнеполитического курса баланса и невмешательства, а также дипломатической деятельности с 1933 по 1939 гг. На сегодняшний день британская дипломатическая служба так же, как и столетие назад сохранила за собой центральное положение в разработке очередных важнейших и текущих предложений для английского Правительства. Последовательно, в соответствии со своей внешнеполитической дипломатической программой английские дипломаты осуществляют политический курс своего Правительства по всем направлениям и позициям, по которым оно имеет заинтересованность в их решении.

Список литературы

1. Демидова О.Г. Внутриполитическая: борьба в Великобритании по вопросам внешней политики в 1933-1940 гг. Дисс. ...канд. ист. наук. Рязань, 2000. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/vnutripoliticheskaya-borba-v-velikobritanii-po-voprosam-vneshnei-politiki-v-1933-1940-gg>
2. Демидов С.В. Внешняя политика и дипломатия Великобритании в Европе в 1933 – 1939 гг. Автореф.на соиск.уч.ст.д.и.н. Рязань, 2001. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/vneshnyaya-politika-i-diplomatiya-velikobritanii-v-evrope-v-1933-1939-gg>
3. Исраэлян В.Л. Дипломатия в годы войны 1941-1945г.г. М.: Междунар. отношения, 1985. – С. 347. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.litmir.me/br/?b=223748&p=3>
4. Попов В. И. Современная дипломатия: теория и практика: Курс лекций. Часть 1: Дипломатия – наука и искусство / ДА МИД РФ. – М., «Научная книга». 2000. – 576 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://virtua.nsaem.ru:8001/mm/2008/000017454.pdf>

5. Урывский А.П. Проблемы региональных конфликтов второй половины 30-х гг. 20 в. во внешней политике Великобритании. Белгород: Изд-во БелГУ, 2010. – 24 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cheloveknauka.com/problemy-regionalnyh-konfliktov-vtoroy-poloviny-30-h-gg-xx-v-vo-vneshney-politike-velikobritanii#ixzz5YHOgPj6z>

6. Черчилль У. Вторая мировая война: В 6 т. Пер с англ. М.: Альпина нон-фикшн. Т.1: Надвигающаяся буря. М., 2012; Т.2: Их звездный час. М., 2012; Т.3: С. 76.

БИТВА НА р. КАЛКЕ: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Зеленский Ю.В.

заведующий отделом археологических фондов,
Краснодарский государственный историко-археологический музей-заповедник,
Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются обстоятельства битвы русских князей с монголами на р. Калке 31 мая 1223 г. Анализируются спорные обстоятельства этого сражения.

Ключевые слова: монголы, половцы, русские, князья, поход, сражение, бродники.

В 1221 г. Чингисхан направил своих полководцев Джэбе и Субедея для завоевания Закавказья, Северного Кавказа и причерноморских степей. Им были приданы два тумена (около 20 000 воинов). Традиционно этот поход считается разведывательным, но существует также мнение, что это был обыкновенный поход.

Не сумев захватить Дербент, монголы через горные перевалы проникли в Предкавказье. Здесь они сразились с объединённым алано-половецким войском. Первое сражение не принесло никому успеха. После этого монголы пошли на хитрость и сумели договориться с половецкими ханами. Половцы нарушили союз с аланами, после чего сначала были разгромлены аланы, а затем половцы были разбиты монголами. Погиб хан Юрий Кончакович.

Половцы обратились за помощью к русским князьям. Тверская летопись сообщала, что узнав о вторжении монголов, киевский князь Мстислав Романович хвастливо заявил: «Пока я нахожусь в Киеве – по эту сторону Яика, и Понтийского моря, и реки Дуная татарской сабле не махать» [1].

По инициативе галицкого князя Мстислава Мстиславича Удатного было решено прийти на помощь половцам. Также было принято решение встретить врага в пределах половецких земель. В Киеве собрались дружины нескольких князей. Наиболее известными из них были киевский князь Мстислав Романович, черниговский князь Мстислав Святославич и галицкий князь Мстислав Мстиславич.

Историки расходятся во мнении о численности русско-половецкого войска. Иногда называют цифру 80-100 тысяч, при этом не уточняя сколько было русских и половцев [4, с. 501; 2, с. 27]. Другие полагают, что русских и половцев было 40-45 тысяч (опять же неясно сколько русских, сколько половцев) [8, с. 331]. В. Н. Татищев называл цифру 103 000 русских воинов и 50 тысяч половцев [6, с. 860]. Наиболее осторожен Д. Г. Хрусталёв. Согласно его подсчётам на Калке сражалось 10 000 русских ратников и 5-8 тысяч половцев [9, с.85-86]. На мой взгляд, это наиболее достоверная цифра. Ю. В. Селезнёв приводит и данные летописной «Повести о битве на р. Калке» – 80 тысяч и данные А. А. Астайкина – 10 000 [5, с.24]. Численность монгольского войска он определяет около 30 тысяч.

Но определяя численность войска Джэбе и Субедея в 20-30 тысяч историки не учитывают потерь монголов во время похода.

Дальнейшие события описаны весьма подробно. После того как дружины русских князей двинулись в поход монголы снова попытались внести раскол между ними и половцами. Однако эта уловка была отвергнута и монгольские послы были убиты. Интересно, что второе посольство не пострадало.

Стычка с передовым отрядом монголов закончилась победой русско-половецкого войска. Затем половцы и русские подошли к р. Калка.

31 мая 1223 г. передовые отряды русско-половецкого войска начали переправу через реку. Первыми это сделали половцы и вольнская дружина. Затем переправились галичане и черниговцы. Между тем киевская дружина во главе с Мстиславом Романовичем осталась на западном берегу реки. Началось строительство укрепленного лагеря.

Потеснив монгольский авангард, русские и половцы столкнулись с главными силами. Первыми обратились в бегство половцы, которые расстроили ряды черниговской дружины Мстислава Святославича. Видя разгром основных сил, Мстислав Романович даже не пытался прийти им на помощь.

Монголы одновременно начали осаду лагеря киевлян и преследование убегающих. Положение осажденных усугублялось отсутствием воды. На третий день атаман бродников Плоския пообещал неприкосновенность князьям и воинам. Однако это обещание было нарушено. Князья и дружинники были убиты. Сохранился красочный рассказ, что монголы уложили пленных князей на землю, положили на них помост, сколоченный из досок (наличие большого количества досок в степи никто не объясняет) и сели пировать.

Точное количество потерь с той и другой стороны неизвестно. Монголы преследовали остатки русских дружин до Днепра, захватили и сожгли Новгород-Святополчский. По мнению историка П. П. Толочко битва на Калке стала переломным моментом в истории Руси. Она значительно ослабила силы русских княжеств и посеяла на Руси панику и неуверенность [7, с. 135].

В некоторых летописях битву на Калке датируют 1224 г. Также часто приводят дату по новому стилю 13 июня 1223 г. Именно с этой битвой связывают гибель легендарных русских богатырей.

В книге Ф.Р. Грэма «Скифские империи. История кочевых государств Великой степи» приводятся совершенно фантастические сведения о битве на Калке.

По его словам в конце 1223 г. сын Чингисхана Джучи собрал 600-тысячную армию для завоевания Европы. Татары (монголы) дошли до Новгорода. Очевидно, были перепутаны два похода монголов 1221-1223 и 1237-1238 гг. Ф.Р. Грэм писал, что галицкий князь Мстислав Мстиславич и киевский князь Мстислав Романович призвали всех русских князей выступить против общего врага и те дружно откликнулись на призыв. Утверждалось, что в битве участвовал великий князь Владимирский Всеволод Юрьевич (на самом деле умер в 1212 г.) со своей дружиной. Также были приведены сведения, что в походе участвовали новгородские, тверские и московские дружинники. На самом деле из северных княжеств шла дружина ростовского князя Василька Константиновича, но не успела к сражению. Ф. Р. Грэм «похоронил» Всеволода Юрьевича и московского князя Михаила Хоробрита [3, с. 209-211]. Однако последний предположительно родился в 1229 г. и погиб в 1248 г. в сражении с литовцами.

Мы видим, что при описании битвы на Калке причудливо переплетаются реальность и вымысел и очень трудно отделить одно от другого.

Список литературы

1. Битва на Калке // [Электронный ресурс]. URL: <http://https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения 18.06.2018).
2. Голыженков И. Битва на Калке 31 мая 1223 г. М.: Изограф. 1994. 47 с.
3. Грэм Ф. Р. Скифские империи. История кочевых государств Великой степи. М.: Центрполиграф. 2018. 479 с.
4. Гумилёв Л. Н. Древняя Русь и Великая степь. М.: Мысль. 781 с.
5. Селезнёв Ю.В. Русско-ордынские военные конфликты XIII – XV веков. М: Квадрига. 2017. 224 с.
6. Татищев В. Н. История Российская. М.: АСТ. 2003. Т.2.
7. Толочко П. П. Кочевые народы степей и Киевская Русь. СПб.: Алетейя. 160 с.
8. Храпачевский Р.П. Военная держава Чингисхана. М.: АСТ. 560 с.
9. Хрусталёв Д. Г. Русь и монгольское нашествие (20-50-е гг. XIII в.). СПб.: Евразия. 2013. 416 с.

ТРАДИЦИИ И СОСТОЯНИЕ ВЫСШЕГО И ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ОФИЦЕРОВ РОССИЙСКОГО ИМПЕРАТОРСКОГО ФЛОТА

Зубов А.Ю.

старший преподаватель кафедры истории и управления персоналом,
Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье исследуются вопросы высшего и дополнительного образования офицеров и инженерно-технического персонала Российского флота, содержания и качественных показателей военно-морского и военно-инженерного образования в Российской империи. Теоретическую подковку военно-морских офицеров и инженеров флота, по все номенклатуре знаний, которые потребны военно-морским офицерам и инженерам флота для несения службы. Практическую подковку военно-морских офицеров. Высокий уровень морально-волевых и патриотических качеств военно-морского офицера и специалиста.

Ключевые слова: Российская Империя, офицер, инженер флота, Японская империя, Русско-японская война, военно-морской флот.

Российский императорский военно-морской флот к началу XX века располагал двумя основными категориями офицеров:

- офицеры строевые, имевшие право несения обязанностей вахтенного начальника на корабле,
- офицеры-специалисты.

Данная градация особенно интересно нам, поскольку формирование офицерского и инженерного корпуса военно-морских офицеров, строились на базе разных базовых принципов. Если офицеры флота представляли собой в основном высшую аристократию Российской империи, проникновение в число которых людей из «более низкого класса» являлось скорее исключением, а часто, просто оказывалось невозможным [1, с. 17]. То состав инженерного состава флота был в своей основе более демократичен и разнообразен, поскольку его формирование допускало приход туда людей из разных общественных стратов, в том числе из более «низких сословий» [2, с. 21].

В течение двух лет в это учебное заведение направлялись 12 офицеров флота. Минный офицерский класс был учрежден в Кронштадте в 1874 г. В годы Русско-японской войны и до нее вместо Минного класса были созданы краткие курсы, обучавшие до 6 офицеров, также 51 офицер проходил обучение в составе минных дивизий, а ещё 22 – на электротехнических курсах [4, с. 11]. Водолазный класс был учрежден уже после Русско-японской войны, в 1905 г. Он был включён в состав Водолазной школы, которая занималась также подготовкой водолазов из числа нижних чинов.

Офицерский класс подводного плавания в годы Русско-японской войны не был сформирован и начал действовать только в 1906 г. в составе Учебного отряда подводного плавания.

Морской артиллерийский класс также действовал уже по окончании Русско-японской войны с 1905 по 1914 гг.

Особо отметим, что создание к началу XX века государственной системы подготовки офицеров к преподавательской и научной деятельности имело для Российского императорского флота принципиальное значение. Данная система представлялась достаточно эффективной и была рассчитана на поиск талантов, а также их индивидуальное самосовершенствование [2, с. 45]. Для того чтобы сделать вывод о том, какое влияние оказывало военно-морское образование на офицеров и специалистов Российского императорского флота, следует опираться на:

1. Количественный анализ составов и структуры контингента обучающихся в учебных заведениях Российского военно-морского флота.

2. Статистику подготовленных там квалифицированных специалистов, сдавших необходимые экзамены и получивших дипломы, аттестованные на офицерские звания.

Таким образом, основываясь на данных проведенного исследования, мы можем сделать вывод о том, что:

1. На протяжении исследуемого периода была сформирована на различных уровнях образования.

2. К 1904 г. уже функционировала логически – стройная система методов и методик военно-профессиональной подготовки кадров Российского императорского флота.

Внутренняя сущность и содержание военно-морского образования развивалась и оптимизировалась в процессе накопления опыта боевого применения сил военно-морского флота Российской империи [3, с. 48].

При том, что действующий Российский военно-морской флот передавал образовательным учреждениям массивы фактического материала для аналитической работы. Учебные же заведения переводили эту опытную информацию, полученную от практики действий ВМФ Российской империи в образовательные программы, реализуя их в обучении и передавая на флот профессионалов высокого уровня.

В данной работе, необходимо также вкратце остановиться на статусном уровне профессиональной подготовки военно-морских офицеров противника, а именно, Японской империи. Важно сказать, что, в качестве образца для подготовки личного состава Японского императорского военно-морского флота, как и во многом другом, послужил Королевский флот Великобритании («флот Её Величества»). При этом, свойственного России «академизма» в Японских учебных заведениях не было. Обучение японских офицеров и специалистов военно-морского флота в учебных заведениях имело практический характер. Данное обстоятельство под-

держивалось, например, наличием на подавляющем большинстве кораблей Японского императорского флота однотипного состава в материальной части оружия и механизмов. Офицерами японского флота осуществлялось наблюдение за сдачей кораблей заводской командой, а также за работой «сдатчиков» в период ходовых испытаний. Поэтому уверенно действовали на своем корабле, после его приемки на вооружение. Японские военно-морские артиллеристы тренировались при помощи специальных приборов, с помощью которых возможно было отрабатывать согласованность действий номеров расчета, в условиях проведения максимально возможных темпов стрельбы. Стрельба при помощи малокалиберных вкладных стволов велась на усмотрение командира корабля в удобное для него время. Один раз на протяжении трёх месяцев организовывались зачетные стрельбы, выполняемые практическими снарядами по щиту или местному предмету, который соответствовал бы размеру корабля. Малокалиберные снаряды были отпущены кораблям в неограниченном количестве, при том, что практических снарядов было – не более 6 снарядов на ствол. В Японии появился корпус резерва флота, в котором офицеры сохраняли звания, которые были получены во время службы, и периодически принимали участие в маневрах. Резервистам также выплачивалось некоторое дополнительное вознаграждение. Данная система успешно проявляла себя в ежегодных летних маневрах. Например, в 1900 году в дополнение к 2.734 офицерам и специалистам, которые служили в Японском военно-морском флоте, были призваны из резерва 2.130 и 1.870 офицеров и специалистов. При этом, прибывший в данный период из Англии новейший броненосец «Сикисима» с перегонной командой в 28% от штатной, на протяжении двух суток был доукомплектован и включен в состав сил на маневрах, как полноценная боевая единица. Этим было подтверждено его безаварийное плавание и успешность исполнения поставленных учебных задач. Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что система военно-морского образования в Российской империи отличалась высокой степенью традиционной академичности. Это проявлялось в том числе и высокой степенью «кастовости», элитарности офицерского состава Российского императорского военно-морского флота.

Данное обстоятельство имело множество положительных черт универсальности и фундаментальности русской военно-морской подготовки, однако, культивировала существенный разрыв теории и практики образования, с практическими требованиями непосредственного, практического ведения боевых действий [6, с. 6].

Русские военно-морские офицеры, готовились, как будто бы для реализации собственного военно-морского доминирования в некоторых регионах Мирового океана, а потому, откладывали куда-то в сторону, практические потребности получения умения и навыков непосредственного ведения боевых действий, на конкретных военно-морских театрах военных действий, в том числе в регионах Тихого океана [5, с. 37].

Отсутствовала практическая подготовка навыкам стрельбы в море и соединенного плавания и маневрирования, двустороннего маневрирования, позволяющего выяснить пригодность тех или иных тактических приемов для эскадренного боя. По сути: данные приемы боя в принципе не отрабатывались ввиду экономических сложностей (недостаток выделяемого бюджета морского министерства, в ведении которого находились образовательные учреждения). Не был подготовлен офицерский состав и к ночному плаванию, без огней, разведочная служба была также плохо организована, и практики в них было очень мало. Система опознавательных

сигналов была очень сложна [7, с. 13]. Подготовка офицеров японского Военно-Морского флота имела целенаправленный и систематический характер, направленный непосредственно к войне с Россией на Тихоокеанском военно-морском театре.

При подготовке военно-морского офицерского корпуса Японской империи были выработаны:

1. Требования по численному составу военно-морского флота.
2. Требования по тактико-техническим элементам кораблей флота.
3. Рациональное применение наличных средств по созданию материально-технической базы и подготовки личного состава.

Таким образом, Японией в предполагаемый срок была достигнута требующая высокоэффективную военную силу, которая обеспечивает достижение поставленной цели, а именно, победы в войне с Россией на Дальнем Востоке.

Список литературы

1. Апушкин А. В. Русско-японская война 1904-1905 г. / А.В. Апушкин. М., 208 с.
2. Волков, С.В. Русский офицерский корпус / С.В. Волков. – М.: Воениздат, 1993. С. 768.
3. Грибовский. В.Ю. Личный состав Российского флота в 1904-1905 гг. / Сборник статей «Синдром Цусимы». / В.Ю. Грибовский. – СПб.: Цитадель, 1997 С.40-58.
4. Житков, К. Г. Краткий очерк истории минного офицерского класса и минной школы Балтийского флота в Кронштадте, 1874–1908 гг. СПб., 1908. – С. 26.
5. Золотарев, В. А., Козлов, И. А. Русско-японская война : борьба на море. /В.А. Золотарев, И.А. Козлов. – М.: Книга, 1990. – С. 255.
6. Нидермиллер, Фон, Александр Георгиевич, вице-адмирал. От Севастополя до Цусимы : воспоминания : русский флот за время с 1866 по 1906 гг./ А.Г.Нидермиллер. – Рига, 1930. С. 16.
7. Штенгер, В. А. Подготовка II эскадры к плаванию / В.А. Шиенгер / С эскадрой адмирала Рожественского Сборник статей, посвященных 25-летию похода II-й эскадры Тихого океана. – Прага, 1930. – С. 27.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕВОЛЮЦИИ 1917 ГОДА В ПЕРИОДИЧЕСКИХ ИЗДАНИЯХ СИБИРИ

Струкалева К.А.

магистрант исторического факультета,

Красноярский государственный педагогический университет им. В.П. Астафьева,
Россия, г. Красноярск

В статье социальные проблемы рассматриваются в качестве одного из приоритетных явлений революции 1917 года. Показывается, как одна социальная проблема влечет за собой другую социальную, экономическую, политическую или даже нравственную. Источниковой базой работы выступает периодическая печать Сибири в рассматриваемый период.

Ключевые слова: революция 1917 года, социальные проблемы, продовольственный кризис, преступность, спекуляция, квартирный кризис, сибирские города.

Революция 1917 года и Гражданская война, вне всякого сомнения, были драматическим периодом истории нашей страны. Это был этап ожесточенного противостояния разных моделей государственного развития, победа одной из которых на десятилетия изменила направление социально-экономического, духовного и политического развития России, оказала влияние на мировые процессы в XX веке.

Вопросы социальной политики в революционной и постреволюционной России, проблемы соответствия декларируемой политики повседневным реалиям того

времени на сегодняшний день являются одними из наиболее «болезненных» и дискуссионных проблем отечественной истории. Целью данной статьи стал анализ социальной обстановки в Сибири в 1917 году.

Несмотря на то, что изучение социальной истории революции в Сибири активно началось в последние два десятилетия и количество публикаций насчитывает несколько десятков наименований, до сих пор сохраняются «лакуны», ждущие своих исследователей. К таким недостаточно изученным проблемам можно отнести эволюцию социальной политики в 1917 году. Самым доступным и массовым источником является периодическая печать. Анализ печатных публикаций революции позволил выделить несколько наиболее запущенных социальных проблем сибиряков.

В исследуемый нами период периодическую печать Сибири представляли следующие издания: журнал «Дитя революции», периодическая газета «Красноярский рабочий», газеты «Правительственный вестник», «Свободная Сибирь». Выпуски газет и журналов являются одним из главных источников информации, которые помогают воссоздать социальные картины жизни людей того времени.

Революция 1917 года была воспринята сибирскими жителями радостно и с воодушевлением, но продлилась недолго, праздничное настроение сменилось заботами дня текущего, одна из которых была продовольственная ситуация в городах. Газета «Свободная Сибирь» сообщает, что в апреле 1917 года подвоз продуктов на городские рынки стал повсеместно сокращаться, а цены стали расти. Так, например, в Омске исчезло молоко, и крестьяне сразу подняли цену на него в два раза, затем подорожали яйца, картофель и сметана. В Иркутске продовольственный кризис был вызван нехваткой и дороговизной хлеба, поэтому зачастую его покупали даже с рук, втридорога сноски. В некоторых городах Сибири прекращали свою работу известные продовольственные фирмы [5, с. 5]. Данные факты остро «вливали» на социальную жизнь народа. Дефицит порождал «хвосты» у продуктовых лавок, мошенничество, спекуляцию, ссоры и драки среди населения, установление норм продажи жизненно важных продуктов. Со временем ситуация только лишь усугублялась и если весной 1917 года горожане терпеливо стояли в «хвостах», то летом они стали проявлять недовольства, превратившиеся осенью в погромы.

В начале октября в ряде сибирских городов даже прошли митинги. 2 октября в Омске у городского торгового корпуса собралась толпа значительных размеров, были выбраны делегаты для переговоров. Цель толпы – вернуть прежние цены на хлеб, или будет погром. 4 октября в Петропавловске толпа громила и поджигала магазин известного торговца Ганшина. 2 и 3 октября в Новониколаевске также собирались невольные ценами толпы людей. В Иркутске на почве продовольственных беспорядков развернули деятельность анархисты, так например брожение среди солдат иркутского гарнизона было вызвано арестом участников солдатского митинга 30 сентября [3, с. 57-64]. Анархисты призывали конфисковать, и делить имущества буржуазии. Зачастую властям приходилось прибегать к помощи казаков, солдат, вводить военное положение в городах.

События лета-осени 1917 года привели еще к одной социальной проблеме – к резкому росту преступности (чему способствовала еще и слабость власти). Голодные люди устраивали разбои, кражи, грабежи, порчу имущества, и даже убийства. Поймать преступников было нелегко, так как они были хорошо вооружены, зачастую правонарушители стреляли в милиционеров, лишая их здоровья и жизни. Видя такое «бездействие власти» толпы людей устраивали свои суды. Так, на при-

стани Новониколаевска толпа учинила самосуд над неким Шаратовым, который был обвинен в краже. Спасти от самосуда разъяренной толпы Шаратова смог вовремя подоспевший милиционер, который забрал его в участок [7, с. 8]. В Красноярске воры и грабители перебрались в дачные местности, и начали терроризировать дачников. Совершали кражи личного имущества, грабежи на базарах, в торговых лавках, а также на почве дефицита стали красть продукты с полей. Население окраины Иркутска осенью 1917 года тоже было подвергнуто грабежам, кражам и убийствам. На улицах появлялись вооруженные дезертиры и отправленные на фронт солдаты, которые были одинаково опасны для горожан. Солдаты совершали разбои на железной дороге и на улицах города.

Продовольственные трудности, бесконечное стояние в очередях, дефициты сделали горожан равнодушными ко всему остальному. А неспособность властей заставлять людей соблюдать необходимые установленные нормы и правила привели к новой социальной проблеме – запустению городских улиц. Уже весной 1917 года домовладельцы прекратили поливать улицы, и на них стояли тучи пыли [2, с. 148]. На улицы выливали воду из бань, навоз, проломленные тротуары никто не менял, на улицах паслись коровы, свиньи и козы. Если к этому добавить проблемы с освещением улиц, то становится понятным трудности горожан добираться до дому в темное время суток. Так, например, улицы Источная, Кривая, Вознесенская города Томска не чистились, на них были устроены свалки мусора и слива помоев. Корреспондент газеты «Сибирская жизнь» от 13 августа 1917 года описывал следующими словами томские улицы: «с некоторых пор, как окраины Томска, так и более близкие к центру улицы превратились в какую-то большую деревню. Грязь везде, переходов через улицу нет. Животные, которые выпасались на улицах усилили антисанитарное состояние города до того невозможного вида, в котором город сейчас находится» [7, с. 10]. Оставляли желать лучшего и дома города. Такая ситуация была характерна для многих сибирских городов.

В 1917 году обозначилось еще одно явление, которое станет приметой жизни горожан в ближайшие годы, – наплыв беженцев и как, следствие, квартирный кризис, самостройка, нищенство, эпидемии. Домовладельцы начали спекулятивный рост цен на квартиры, они выселяли под разными предлогами старых жильцов, и сдавали квартиры новым, повышая при этом цены на 10-50 рублей в среднем. К осени во многих сибирских городах было невозможно снять квартиру, поэтому новые горожане целыми днями бродили по городу, пытаясь найти себе место жительства.

Квартирный кризис влек за собой новый продовольственный, а продовольственный снова усугублял количество преступников в городах, спекуляцию, мошенничество, безработицу, антисанитарию и возникновения сотни инфекционных заболеваний. Все эти социальные проблемы сибирских городов нарастали как снежный ком в конце 1917 года.

Как видно из материалов периодики, социально бытовые проблемы занимали все большее место в жизни сибиряков, т.к. их решение существующая власть откладывала до момента стабилизации государственной системы. Журналисты, корреспонденты пытались своими публикациями оказать влияние на существующее положение дел, активизировать деятельность государственных структур по решению насущных проблем горожан.

Список литературы

1. Глухарев. Мои воспоминания // Былое Сибири. 1923. No 2. С. 35-48.

2. Кокоулин В. Г. Повседневная жизнь Томска в 1917-1919 годах. // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: История, филология. – 2010. – Т. 9, вып. 1: История. – С. 141-150.
3. Кокоулин В.Г. Повседневная жизнь горожан Сибири в военно-революционные годы (июль 1914 – март 1921 г.). Новосибирск, 2013, 385 с.
4. Косых Е.Н. Цены в Томске в 1917 г. // Вопросы экономической истории России XVIII–XX вв. Томск, 1996.
5. Свободная Сибирь. 1917. 2 апреля.
6. Свободная Сибирь. 1917. 13 августа.
7. Свободная Сибирь. 1917. 30 ноября
8. Свободная Сибирь. 1917. 7 октября.

СЕКЦИЯ «СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ»

БРАЧНАЯ И ВНЕБРАЧНАЯ РОЖДАЕМОСТЬ В КРЫМСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ (ПО РЕЗУЛЬТАТАМ МИКРОПЕРЕПИСИ НАСЕЛЕНИЯ 2014 ГОДА)

Долбик-Воробей Т.А.

доцент Департамента учета, анализа и аудита, канд. экон. наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

В статье отслеживаются проблемы брачной и внебрачной рождаемости в Крымском федеральном округе на основе данных 2014 года «Перепись населения в Крымском федеральном округе».

Ключевые слова: перепись населения, брачное состояние, брачная ситуация, брачная и внебрачная рождаемость.

С 2014 года в Российской Федерации в связи с присоединением Республики Крым и г. Севастополь произошли крупные административные, социально-экономические, демографические и политические изменения, которые оказали заметное влияние на развитии страны. Присоединение к стране Крымского Федерального округа (на тот момент это была самостоятельная административно-территориальная единица) требует особой оценки процессов воспроизводства населения и миграции. Для представления общей картины структуры и состава населения округа, было организовано специальное сплошное единовременное статистическое наблюдение «Перепись населения в Крымском федеральном округе» [1]. Сбор данных на основе опросного листа проводился методом экспедиционного опроса в период с 14 по 25 октября 2014 года. Счетчики фиксировали ответы респондентов на 33 вопроса переписного листа (о месте проживания, семейном положении, национальности, образованию и уровне доходов). Только благодаря наиболее обобщенным первичным показателя уже можно отметить, что на 14 октября общая численность населения страны увеличилась на 1,8 % (2,6 млн чел.). Средняя продолжительность жизни, как один из факторов, оценивающий уровень жизни населения, в 2014 году составлял 71,0 год, при этом был выше у жителей Севастополя (72,28 и 70,74 года)). Общая численность женщин составляла почти 53,8%, из них доля женщин репродуктивного возраста – 530 426 чел.

Одним из основных вопросов, решаемых при изучении процессов воспроизводства населения, всегда будет проблема рождаемости и оказываемая на нее (хотя и косвенное, но значительное) влияние – брачность населения. Это социальные процессы, которые зависят от множества факторов, таких например, как экономическая стабильность в стране, структура и состав домохозяйств, а значит и семей, развитие социальной сферы (образование, здравоохранение, доходы, уровень жизни населения) и прочие. В статье особое внимание отведено анализу брачного состояния женщин репродуктивного возраста. При изучении общих показателей брачности и разводимости их интенсивность характеризовалась соответственно, 9,1 и 2,7 ‰ (при этом уровень брачности в Республике Крым выше, чем в Севастополе, а разводимости незначительно, но все-таки выше в Севастополе). Что касается продуктивности семьи в Крыму, то по результатам переписи населения 2014 года в среднем в каждой семье было около 1,4 ребенка при средней крепости семьи равной 230 разводов на 1000 семей. По официальным данным Росстата число су-

прузеских пар, проживающих в частных домохозяйствах Крымского федерального округа на 14 октября 2014 года, составило 471 тыс., при этом доля консенсуальных союзов – 15%. Как показывает статистика, показатели смертности в Крыму достаточно высокие (15,4‰), а это один из факторов повышения появления одиноких людей (если семья была неполной). Число овдовевших, разошедшихся и разведенных в Крымском федеральном округе по результатам переписи составляло соответственно (табл.1):

Таблица 1

Брачное состояние населения Крымского федерального округа

Население в возрасте 16 лет и более, указавшее состояние в браке	Тыс. чел.			На 1000 человек, указавших состояние в браке		
	мужчины и женщины	мужчины	женщины	мужчины и женщины	мужчины	женщины
Всего,	1850,4	830,4	1020,0	1000	1000	1000
из них: вдовы	225,1	32,0	193,1	122	39	189
разведенные официально	184,3	59,7	124,6	99,6	71,9	122,2
разошедшиеся	31,6	12,0	19,6	17,1	14,4	19,2

Как можно отметить, показатель брачной ситуации свидетельствует о том, что на тысячу мужчин, не состоящих в браке, приходится 1597 женщин, не состоящих в браке. Казалось бы, последнее говорит в пользу женщин, но не все так просто, если учитывать такие показатели, как низкая продолжительность жизни мужчин, их большую приверженность к вредным привычкам (курение, потребление спиртных напитков) и прочее. Нельзя не отметить и то, что расчет данного показателя не учитывает факт разницы между возрастом потенциальных женихов и невест, которые обычно моложе будущих супругов.

Что касается брачного рынка, то в Крыму на момент переписи сложилась следующая ситуация (табл. 2):

Таблица 2

Оценка брачной ситуации в Крымском федеральном округе по возрасту и полу

Население в возрасте 16 лет и старше	Численность населения, %		Не состоящих в браке мужчин на тысячу не состоящих в браке женщин
	мужчины	женщины	
16-17	6,2	3,7	1708
18-19	7,3	3,6	2032
20-24	18,4	7,9	2344
25-29	15,7	6,4	2452
30-34	10,3	5,3	1967
35-39	7,8	5,0	1579
40-44	6,4	5,0	1280
45-49	5,0	5,0	1000
50-59	5,0	6,5	764
55-59	4,3	8,0	541
60-64	3,6	9,0	395
65-69	2,4	7,6	313
70 и старше	7,6	27,2	278
Итого	100	1	626

Как видно из расчетов, на тысячу не состоящих в браке женщин в среднем приходилось 626 потенциальных женихов. При этом можно отметить, что хотя, казалось бы по расчетам до 45 лет потенциальных женихов больше, чем невест, а значит и есть возможность выбора для формирования повторного брака, но реально этому серьезно препятствует ряд факторов, например, наличие детей от первого брака (они, как правило, при разводе остаются с матерью), возраст женщины, ее способность к деторождению и пр.

В демографии существует термин «естественная рождаемость» – это рождаемость, которая не ограничена противозачаточными мерами и искусственными абортами. Для ее оценки гипотетический уровень естественной рождаемости населения изучаемой совокупности соотносят к фактическому уровню рождаемости какого-либо населения, не практикующего средств и способов контрацепции и абортов, не подверженных массовым болезням, которые снижают плодовитость, и в которых распространены поздние браки и безбрачия [2, с.130]. Остановимся на оценке влияния на рождаемость брачно-возрастной структуры населения с учетом социально-биологического потенциала рождаемости Крымского федерального округа с помощью гипотетического минимума естественной рождаемости (табл. 3).

Для удобства все расчеты представим в таблице (табл. 3):

Таблица 3

Расчетная таблица

Возраст, лет	Стандарт естественной рождаемости, доля	Численность женщин состоящих в официально зарегистрированном браке, чел.	Ожидаемое число рождений в браке, чел
1	2	3	4=2*3
20-24	0,400	18887	7555
25-29	0,377	49275	18577
30-34	0,349	52791	18424
35-39	0,279	47135	15151
40-44	0,155	43112	6682
45-49	0,031	41602	1290
Итого	-	252802	67679

С учетом величины поправочного коэффициента (равного 1,06) получим ожидаемое число рождений ($67679 * 1,06 = 71739,74$).

Исходя из полученной величины ожидаемой численности родившихся в браке детей и общей численности населения по данным переписи, рассчитаем ГМЕР ($4533817 : 2284769 * 1000 = 37,9\%$). Зная, что реальный показатель рождаемости в Крыму в 2014 году составлял 12,9‰, определим степень реализации ГМЕР, как отношение общего коэффициента рождаемости и ГМЕР ($12,9 : 37,9 = 0,3403$). Таким образом, социально-биологический потенциал рождаемости по итогам переписи населения в 2014 года реализовался только на треть (34,03 %).

В настоящее время все чаще распространяется феномен внебрачной рождаемости, это связано с тем, что дети, рождённые у матерей, не состоящих в браке, регистрируются в органах ЗАГС как внебрачные, даже если эта регистрация происходит «по совместному заявлению родителей». В отличие от сожительства (союза, состоящего из полной супружеской – родительской пары), внебрачные дети и их матери зачастую оказываются в ситуации неполной семьи. Возможны два варианта развития событий: либо мать внебрачного ребёнка официально выходит замуж или организует консенсуальный союз, либо это неполная семья так и продолжает суще-

ствовать на протяжении всей жизни. Наиболее важное значение при анализе рождаемости имеют возрастные коэффициенты, они позволяют оценить уровень рождаемости в конкретной возрастной группе, на который не влияет общая возрастная структура изучаемой совокупности. В таблице 4 приведен расчет возрастного коэффициента внебрачной рождаемости по Крымскому Федеральному округу.

Таблица 4

**Распределение детей, рожденных вне брака
по числу женщин репродуктивного возраста**

Возраст, лет.	Дети, рожденные вне брака, чел.	Женщины репродуктивного возраста не состоящие в браке, чел.	Возрастной коэффициент внебрачной рождаемости, ‰	Середина когорты	Расчетная графа
1	2	3	$4 = (2 / 3) * 1000$	5	$6 = 4 * 5$
15-19	651	34868	18,67	17,5	326,7
20-24	1717	37936	45,26	22,5	1018,4
25-29	2018	30930	65,24	27,5	1794,1
30-34	1651	25337	65,16	32,5	2117,7
35-39	946	23940	39,52	37,5	1482,0
40-44	216	23930	9,03	42,5	383,8
45-49	7	24022	0,29	47,5	13,8
Итого:	7206	200963	35,86	-	7136,5

Таким образом, специальный коэффициент внебрачной рождаемости в Крыму составил 35,86‰, то есть на 1000 женщин, не состоящих в браке, приходится около 36 рожденных вне брака ребенка. При этом средний возраст матери при рождении детей составлял 29,3 года (соотношение итоговых граф 6 и 4). Из-за неточностей в оценке брачного состояния женщины в межпереписной период (в период текущего учета населения в органах ЗАГС фиксируется только число официальных браков) и при проведении переписи населения (как уже отмечалось ранее, брачный статус устанавливается по самоопределению) всегда происходит искажение реальных уровней брачной и внебрачной рождаемости. Это связано с тем, что в период переписи населения состоящими в браке считают себя не только женщины, состоящие в гражданском союзе, но и женщины, состоящие в консенсуальном союзе, при этом их всегда больше, чем мужчин (по данным переписи населения в Крыму их было 70887 (на 616 больше, чем мужчин)). Как следствие, показатели внебрачной рождаемости несколько завышены, а брачной занижены. Наиболее точно уровень и динамику рождаемости отражает суммарный коэффициент рождаемости, по его величине судят о среднем числе детей, родившихся у одной женщины изучаемой совокупности за весь репродуктивный период жизни. По нашим расчетам, суммарный коэффициент внебрачной рождаемости в Крымском федеральном округе равен 1,216 ребенка, а поэтому поколение родившихся у мам, не состоящих в зарегистрированном браке, девочек будет ниже на 40,5%.

В заключение отметим, что для увеличения рождаемости в Крыму применяется Российская государственная программа по выплате материнского капитала, которая начала свою работу с января 2007 года, ежемесячное пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет, а также региональные программы поддержки. Эти программы способствуют учету очередности рождений детей, а также поддержке семей с несколькими детьми. Материнский (семейный) капитал – это востребованная форма государственной поддержки семей, воспитывающих детей. Он выплачивается за рождение (или же усыновление) второго, третьего ребенка и последующих детей,

которые либо родились в РФ в 2014 году, либо получили российское гражданство после присоединения к России. Первоначально программа должна была длиться до 31 декабря 2016, но в Государственной думе рассмотрены и приведены в действие проекты о продлении сроков выплат до 2025 года. В любом случае государственные меры, направленные на улучшение демографической ситуации в стране и в регионах, способствовали повышению рождаемости, снижению внебрачных рождений (только по заявлению матери о рождении ребенка) и пр. Но стоит отметить, что численность женщин, находящихся в репродуктивном возрасте постепенно снижается, а значит, для поддержки сложившейся достаточно благополучной ситуации, государству необходимо рассматривать новые способы дальнейшего стимулирования рождаемости, особенно детей третьей и последующих очередностей.

Список литературы

1. Приказ № 497 от 1 августа 2014 г. «Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 июля 2014 года № 1330-р».
2. Борисов В.А. Естественная рождаемость: Демографический энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1985, С. 130.
3. Официальный сайт Росстата URL:<http://www.gks.ru>

КАК ИДЕИ ПРАВЯТ МИРОМ

Уланов В.В.

заведующий кафедрой общегуманитарных дисциплин, канд. филос. наук, Калужский институт (филиал) Московского гуманитарно-экономического университета, Россия, г. Калуга

Автор акцентирует внимание на естественных основаниях влияния социальных идей на общество, и технологиях их использования в социальном управлении, на роли концептуальных идей в управлении миром.

Ключевые слова: социальная идея, технология социального управления, концептуальная идея, национальная идея, развитие России.

Наверное, многие помнят школьный урок физики, на котором демонстрировался опыт: на картонку высыпали кучу металлических опилок, далее к картонке снизу подносили магнит, и у нас на глазах эта бесформенная куча превращалась в красивый рисунок, который образовывали металлические опилки, выстроившись по магнитным силовым линиям.

В обществе, в принципе, происходит так же! Только вместо магнитного поля людей «выстраивают» социальные идеи, определяющие их ценности целенаправленное и взаимодействие. В зависимости от того, каковы эти идеи «рисунок» взаимодействия людей будет весьма различным. В обществе, конечно, всё не так просто: на людей действуют одновременно множество идей, да и реагировать на каждую из них различные люди могут по-разному, в зависимости от своих внутренних ценностей. Тем не менее физику социальных явлений никто отменить не может.

Автору уже приходилось высказываться о роли социальных идей в развитии общества [2]. В частности, о том, что каждое слово, каждая идея несут в себе *информацию*, а информация, как говорят физики, это не материя и не энергия, но это то, что запускает процессы изменений и в материи, и в энергии. Поэтому и процессы социальных изменений в общем виде выглядят так: сначала изменения в обще-

стве происходят на уровне информационном, потом на организационном, далее на вещественном материальном уровне.

То есть любое существенное изменение в обществе начинается не иначе, как с социально значимой идеи! Не так важно, закреплена ли её формулировка в каком-либо официальном документе, важно чтобы массы людей воспринимали эту идею как понятную, затрагивающую их интересы и вдохновляющую на сверх усилия. Тогда в них заработают внутренние механизмы, генерирующие энергию для достижения целей, соответствующих этой идее.

В 1931 году И. Сталин, понимая неизбежность войны, в одной из своих речей напоминает, что старую Россию нередко «били за её отсталость» военную и культурную, промышленную и сельскохозяйственную; констатирует: «Мы отстали от передовых стран на 50-100 лет», и предельно чётко формулирует идею: «Мы должны пробежать это расстояние в десять лет. Либо мы сделаем это, либо нас сомнут». [1] Далее под эту мысль фактически была «выстроена» вся страна, т.е. была проведена *организационная перестройка всего народного хозяйства*: началась мощная пропагандистская работа, перестраивалась кадровая политика и система образования, строилась масса новых предприятий и модернизировались старые, шло перевооружение армии и т.д. В 1941 году действительно началась война. В первые же месяцы страна понесла тяжелейшие потери в людской силе и территории, была потеряна промышленность в западной части страны. Но в восточной части СССР, благодаря продуманной технологии подготовки к войне, уже была создана промышленная база, обеспечившая фронт необходимой техникой. Зримая угроза уничтожения и идея защиты Отечества ещё сильнее «выстроили» всю страну. На фронте и в тылу люди шли на сверх усилия, самоотверженно делали всё необходимое для победы. *Результат – Победа!*

С тех же школьных уроков физики нам известен закон: «чем больше разность потенциалов, тем сильнее сила тока». В обществе так же. В приведенном выше примере «разность потенциалов» (или защитим Отечество, или погибнем) была огромной и очевидной для масс, поэтому массы оказались готовы к сверх усилиям. Но бывает, что необходимая для власти идея не так очевидна для масс, чтобы быть принятой ими для реализации. На этот случай существуют *социальные технологии*, которые позволяют сделать нужную идею социально значимой, привлекательной, достойной реализации, и соответственно, позволяют управлять массами или отдельными группами людей, «выстраивая» их взаимодействие определенным образом.

Важнейшую роль в этом процессе играет *пропаганда* – открытое распространение взглядов, фактов, аргументов, идей с целью их внедрения в общественное сознание и активизации массовой практической деятельности.

От пропаганды нужно отличать манипуляцию общественным сознанием. *Манипуляция* – тоже способ управления группами людей с помощью внедрения идей, но, как правило, с негативными для объекта манипуляции целями. Поэтому для манипуляций характерны сокрытие истинных целей, сознательные искажения и подтасовки идей, фактов, действия, ориентированные скорее на подсознание людей, создание иллюзий.

Образцом изощрённого манипулирования является известная технология Дж. Овертона, позволяющая превратить нечто абсолютно неприемлемое, в допустимое и даже обыденное. Согласно этой технологии, 1-й шаг заключается в переводе неприемлемого явления (например: аборт, педофилия, наркомания) из категории «*немыслимое*» в категорию «*радикальное*». Для этого достаточно привлечь к

этому явлению внимание, начать упоминать о нем, сказать, что ученые, для которых нет немислимых и запретных тем, уже занимались этой проблемой и т.п. Главное – не упоминаемое сделать упоминаемым. 2-й шаг заключается в том, чтобы *сменить имя явления*, заменить жесткое, вызывающее отторжение слово на нейтральное по смыслу и эмоциональной нагрузке, на непонятное слово или описательное выражение, используемое в текстах и публичных высказываниях. (Убить ребенка в матке – звучит ужасно! Но если назвать это "абортом", то детоубийство становится просто медицинской процедурой). 3-й шаг – *перевод «приемлемого» в «разумное»*. Для этого нужно ссылаясь на авторитеты, рационально объяснить «непонимающим», что в этом явлении лично для них нет ничего страшного. Что это явление объективно существует, и только невежды или ханжи об этом не знают и т.д. Смысл 4-го шага – в переводе явления *из «разумного» в «популярное»*. Этот шаг требует уже олицетворения проблемы, когда называются фамилии известных людей, или их положительные высказывания об этом явлении (Разве вы не знаете, что такие-то великие художники, писатели, композиторы были педофилами? И вообще, цивилизованные люди к этому явлению уже давно относятся спокойно. А почему вы относитесь так негативно? Ну, знаете ли, тогда вы просто...). Наконец 5-й шаг – это переход *от «популярного» к «политике»*. Организуются опросы общественного мнения, публичные обсуждения в СМИ и пр. И будьте уверены, найдутся какие-нибудь оппозиционные силы или политики, представители «авангарда» в литературе или искусстве, которые схватятся за «горяченькое», и желая поднять свою популярность сделают всё, чтобы превратить когда-то «немислимое» в реальные политические действия, в борьбу за...

Обратите внимание: никто ни в кого не стреляет, не производит насильственных действий, даже не уговаривает. «Всего-навсего» в ту или иную целевую группу, или через СМИ в широкую аудиторию периодически вбрасывается информация определенного рода, и «рисунок» взаимодействия людей (в данном случае отношение к социальному явлению) существенно изменяется от абсолютного неприятия, к спокойному, а потом и к заинтересованному отношению.

Ныне, следуя технологии Овертона, в сознание мировой общественности настойчиво внедряется мысль о «едином человечестве». Зачем? Чтобы далее провести идеи о том, что если мы – единое человечество, то у нас и единые общечеловеческие ценности. А коли так, то нам не нужны национальные границы, суверенитет, что понятия этнос, национальность и т.п. тоже лишние.

Кто заинтересован в этих мыслях и не жалеет средств на их внедрение? Транснациональные корпорации (ТНК), США и другие социальные хищники, стремящиеся использовать в своих интересах природные и человеческие ресурсы других странах, не считаясь с их национальными интересами. Для этих социальных паразитов суверенитет и национальные ценности других стран – помеха. Вот и стараются провести мысль, что сохранение этими странами суверенитета и социокультурной идентичности – это архаические элементы прошлого, а пример нужно брать со стран с «образцовой» демократией, типа США.

Мы единое человечество лишь в том смысле, что живем на одной планете, а в остальном, все народы очень разные. Это не хорошо и не плохо, это закон Природы! Живая Природа не терпит единообразия: куда ни глянь, множество типов, видов, подвидов живых существ. В дикой Природе нередко такое явление, когда одни поедают других и для них это нормально. Но не для людей, потому что, если

мы не дикие, а разумные существа, мы можем договариваться и сосуществовать, не уничтожая друг друга, а сотрудничая для взаимной пользы.

Теперь о *роли концептуальных социальных идей в управлении миром*. Концептуальная идея содержит в себе не только саму идею – лозунг, декларацию, но и определённый способ её трактовки и реализации, т.е. похожа на айсберг с его видимой и невидимой частями. Отсюда, важность понимания сущности этих идей, различения их декларируемых и реализуемых частей. В роли красивой верхушки айсберга выступает открыто *декларируемая идеология*, которая облекает реализуемую концепцию в притягательные для целевых групп формы, задает нужную трактовку истории, настоящего и будущего.

Когда говорят об управлении обществом, обычно выделяют три вида государственной власти: законодательную, исполнительную и судебную. В демократических обществах часто говорят о четвёртой власти – СМИ, но очень редко говорят о власти концептуальных социальных идей, которые формируя, для понимающих суть дела, общий ход и цели социального развития, де-факто задают господствующую идеологию как для всех ветвей государственной власти, так и для СМИ.

Власть законодательная подводит под эту концептуальную идею необходимые законы и другие правовые нормы. *Власть исполнительная*, опираясь на эти законы, проводит концепцию в жизнь. *Власть судебная* следит за соблюдением “законности” в обществе, т.е. «охраняет закон», создающий условия для реализации концепции, наказывая и карая тех, кто ей сопротивляется. *Власть СМИ* в тоталитарном и авторитарном обществе работает прежде всего на государство, в демократическом – на владельцев «свободных» СМИ и другие теневые структуры, но всегда на реально господствующую концепцию!

Прав В.А. Ефимов, когда говорит, что общество устроено так, что каждый человек в нём работает на себя лишь в меру «понимания» общего хода и целей социального развития, а в меру «непонимания» – работает на другого, который понимает больше, и ставит тебя в ситуацию, когда ты на него работаешь, того не подзревая.

Вспомните историю покорения Америки: за красивой идеологией распространения светлых идей христианства и цивилизации, пряталась реальная идея откровенного грабежа новой земли. Великая Французская революция: открыто декларируется идеология борьбы за идеалы «свободы, равенства и братства»! Сколькими жизнями заплатили те, кто «не понимает», но ни равенства, ни братства нет и поныне, а концептуальную идею тогдашнего передела собственности, те кто «понимает больше», успешно реализовали!

Октябрьская революция 1917 г. в России. Для народа декларируется привлекательная идеология «Долой эксплуатацию человека человеком! Землю – крестьянам! Фабрики – рабочим!». Концептуальная же идея *исполнителей* революционного переворота, как писал Л. Троцкий, состояла в том, чтобы использовать Россию как «охапку хвороста», чтобы разжечь «пожар мировой революции», при этом, добавим, дорваться до богатств России и укрепить собственную власть. Миллионами жизней заплатил народ России за свое «непонимание» в годы гражданской войны и разрухи. Потом, в 1937-38 году за свое «непонимание» заплатили жизнью и тысячи «пламенных» революционеров. Их потомки до сих пор не могут простить и обвиняют во всем И. Сталина. Но дело в том, что, концептуальная идея *заказчиков* той революции (кто финансировал революцию и гражданскую войну) заключалась в том, чтобы Россию ослабить, расчленив и сделать сырьевым придатком США, Ве-

ликобритании и других стран Европы, а «не всё понимающим» революционерам, изначально была уготована роль «расходного материала». Против России (сначала царской, потом советской) де-факто тогда велась полномасштабная мировая война, соответственно Россия защищалась также всеми доступными методами – на войне, как на войне!

Если взглянуть на айсберг горбачевской перестройки и ельцинской модернизации России – увидим ту же картину. Для «непонимающих» – красивая идеология «выхода России из тоталитарного социалистического прошлого на столбовой путь цивилизованного демократического развития». На деле – и горбачёвские «перестройщики» и ельцинские «модернизаторы» под дудку тех же геостратегических социальных хищников и паразитов (США, Великобритания и пр.) де-факто решали все те же задачи: Россию ослабить, расчленив, сделать сырьевой базой Запада. Только методы решения задач стали другие: не военные, как прежде, а экономические и так называемый метод «гуманитарно-культурного сотрудничества», когда «непонимающим» подсовывают красивые, но разрушительные для национальной культуры идеи.

Образцом суперконцептуальной идеи, уже многие века существенно влияющей на треть населения Земли, является **библейская идея**.

Основными религиями, распространенными в Западной части мира, являются иудаизм, католическое христианство и протестантизм. В России они тоже представлены, но у нас доминирует православное христианство. Если спросить священнослужителей, об их сути и истории появления, то они нам красиво и проникновенно расскажут о концепции «божественного промысла», недоступного нашему пониманию. Но если, как говорится, «включить мозги» и внимательно почитать текст Библии и историю религий, то эта концепция будет очень даже земная и понятная.

Согласно Ветхому завету, пришел некто к иудеям и сказал, что он их Господь Бог, а они избранный им народ. А потому, если они будут слушать Господа своего и тщательно исполнять его заповеди, он сделает так, что «овладеете народами, которые больше и сильнее вас; всякое место, на которое ступит нога ваша, будет ваше...» (Второзаконие. 11:24); поставит их «выше всех народов земли» (Там же. 28:1); А если не будут его слушать и исполнять заповеди, пошлет на этот народ «проклятие, смятение и несчастье во всяком деле рук твоих ... доколе не будешь истреблен». (Там же. 28:20) Там же даны и множество чётких инструкций, например: «не отдавай в рост брату твоему ни серебра, ни хлеба, ни чего-либо другого, что можно отдавать в рост, ... иноземцу отдавай в рост» (Там же. 23:19,20). И далее: «и будешь давать займы многим народам, а сам не будешь брать займы (и будешь господствовать над многими народами, а они над тобою не будут господствовать)» (Там же. 28:12).

Предельно четкая концепция, не правда ли? И «разница потенциалов» для иудейского народа максимальная: или будешь господствовать над всеми, или погибнешь!

Но далее, согласно уже Новому завету, появился некий Иисус, который, заметим, в текстах Нового завета нигде себя Христом прямо не называет, но, что интересно отметить в контексте нашего разговора, прямо говорит, что он послан Богом «только к погибшим овцам дома Израилева» (Мф 15:24), т.е. послан к народу иудейскому, чтобы спасти его.

Христос, согласно христианскому вероучению, это не фамилия, а титул, указывающий на характер миссии Иисуса: он Мессия, Богочеловек, Спаситель! Христом его (что очень хорошо известно священникам и специалистам, но не слишком афишируется для простых верующих), фактически «назначили» на Никейском Соборе в 325 году н.э., то есть спустя почти триста лет, после его распятия.

А почему надо спасать народ, который их Господом избран господствовать? С сегодняшних позиций, очень даже понятно почему. Ведь стоит иудеям прийти в любую страну и заявить словом или делом, что они, по их религиозной концепции должны господствовать – понятно, что с ними сделают. И из реальной истории мы знаем, что, назвав иудеев избранными (идеология! – верхушка айсберга), этот некто на самом деле сделал их инструментом для реализации неких своих идей (это подводная часть айсберга Библейской концепции!) и обрек их быть вечно гонимым народом.

Далее, из истории мы знаем, что иудеи отвергли Христа и его учение, но некто, уже в лице Папы Римского (ныне главы всей католической церкви, а в первые века христианства название папа – отец применялось ко всем епископам) и других правителей, т.е. вполне земных персонажей с их властными и материальными интересами, очень настойчиво навязывали христианство другим народам, и знаем какое море крови при этом было пролито.

Далее еще интереснее. Казалось бы, в противовес агрессивному политическому и экономическому прессингу католической церкви (вспомните её претензии на главенство над светской властью; торговлю индульгенциями; что церковь тогда владела третью всех обрабатываемых земель Западной Европы; что в странах, где главенствовало католичество, выплачивалась «десятина» – десятая часть собираемых налогов в ее пользу и пр.) М. Лютер и Ж. Кальвин разрабатывают идеологию протестантизма, о которой прекрасно написано у М. Вебера в его книге «Протестантская этика и дух капитализма». И в целом сложился весьма интересный концептуальный треугольник ролей: *католики и православные* – не слишком хорошие работники, поскольку для них труд – наказание Господне, они не должны стремиться к богатству, но должны подчиняться правителям «ибо нет власти не от Бога»; *протестанты*, в соответствии со своей идеологией, наоборот – должны трудиться и копить, ибо в этом их предназначение и смысл жизни на земле. При этом они должны вести скромный аскетический образ жизни, ибо в этом будет их оправдание перед Богом; *иудеи* – должны господствовать над теми и другими!

Реально «материальные» результаты этой Библейской концепции разделения функций в той же Западной части мира сегодня таковы, что самые богатые страны – те, где доминирует идеология протестантизма (США, Англия, Швейцария и др.). страны, где доминирует католицизм и православие (Италия, Испания, Греция и др.) гораздо менее богаты, некоторые выполняют скорее функцию поставщиков природных и трудовых ресурсов. Доминируют же, навязывая всему миру идеологию глобализма, – ТНК, в которых главную скрипку играют финансовые кланы банков, – всё тех же космополитов – ростовщиков. Как тут не вспомнить адресованную им библейскую мысль: и будешь давать займы многим народам, а сам не будешь брать займы, и будешь господствовать над многими народами, а они над тобою не будут господствовать!

Однако, «ничто не вечно под Луной», и ныне Библейская концепция управления миром подходит к своему закату. Не потому, что какие-то умники распознали тайное и сделали его явным, а потому, что в силу естественных законов Приро-

ды все живое имеет определённый цикл существования: клетки и организмы, этносы и общества, идеи и религии, когда-то зарождаются и расцветают, потом стареют и умирают. Так что на смену господствовавшим сотни лет Западным концептуальным идеям и центрам лидерства неизбежно придут новые идеи, новые формы организации общества и новые центры лидерства.

Поэтому ныне ключевые вопросы для всех стран состоят в том, как будут уходить эти господствующие концепции социального управления, какие придут им на смену, и какую цену за этот переход заплатят «непонимающие»? Для России весьма актуальным становится вопрос: какой должна быть наша концептуальная идея, задающая вектор движения и «разность потенциалов» между положением, которое есть сейчас и тем, которое должно быть в недалёком будущем? Какая понятная и отвечающая интересам масс идея, способна «выстроить» всю нашу страну, чтобы в условиях обновления всего мира, которое, естественно, будет весьма конфликтным, не только выжить, но и победить?

В поисках нашей концептуальной идеи и возвращаясь к мысли о том, как идеи могут править миром, отметим еще один важный аспект. Хорошо известно, что человек своим словом, мыслью может воздействовать на другого человека: повлиять на его целеполагание и поведение, может взвинтить его энергию, а может и обрушить, может вылечить, а может и нанести травму. Менее известно, во всяком случае куда меньше афишируется мысль о том, что *и общество, как целостный энергоинформационный организм, тоже может усилить свою энергетику, а может и получить травму от воздействия мысли в виде социальной идеи*. Эта травма, может лишить его возможности естественного гармоничного развития, порождая разного рода "социальные заболевания". Это не шутка и не метафора. Это более чем серьезно и имеет самое прямое отношение к пониманию того, как идеи правят миром. Но это отдельный разговор!

Список литературы

1. Сталин И.В. О задачах хозяйственников: Речь на Первой Всесоюзной конференции работников социалистической промышленности. / Сталин И.В. Сочинения – Т. 13. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1951. С. 29-42.
2. Уланов В.В. Социальная идея как фактор развития общества с точки зрения социальной термодинамики. / Новые технологии в социально-гуманитарных науках и образовании: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 28 апреля 2018 г.: в 4-х ч./ Под общ. ред. Е.П. Ткачевой. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2018. – Часть III. – С 19-25.

ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО БРЕНДА ГОРОДА ШАНХАЙ

Хайдарова Л.Р.

ассистент кафедры алтаистики и китаеведения,
Казанский федеральный университет, Россия, г. Казань

В статье рассматриваются основные этапы развития туристского бренда города Шанхай и их особенности, значительное внимание уделяется изучению факторам, которые оказали большое влияние в становление Шанхая в качестве одного из всемирно известных туристических городов мира.

Ключевые слова: туристский бренд города, Шанхай, Экспо, тематические парки.

Шанхай (上海) располагается в устье реки Янцзы на востоке Китая, является важнейшим финансовым и культурным центром страны. На сегодняшний день Шанхай – это один из крупнейших туристических городов не только Китая, но и мира. Шанхай – это город с самым большим вкладом туристической отрасли в мировой ВВП, на уровне 30,2 млрд. амер. долларов. В 2017 г. Шанхай посетило 8,7301 миллионов иностранных туристов и 318,4527 млн. китайских туристов соответственно.

До основания Китайской Народной Республики, туризм в Шанхае находился в состоянии естественного развития. В 1930-х годах XX в. Шанхай был известен как «Восточный Париж» (东方巴黎), являлся центром многонациональных корпораций, центром торговли и бизнеса, а также считался самым процветающим торговым центром в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

В период антияпонской и гражданской войн сфера туризма приходит в упадок. Однако после провозглашения Дэн Сяопином политики реформ и открытости индустрия туризма Шанхая начинает постепенно развиваться.

Процесс развития туристского бренда Шанхая можно разделить на три основных периода:

1. Начальный период: 1978-1987 годы. В этот период был выдвинут термин «туризм». После провозглашения политики реформ и открытости в Шанхае основной упор сделали на развитие промышленности, Шанхай утрачивает прежнюю славу «Восточного Парижа». В течение этого периода главными туристическими достопримечательностями Шанхая являлись историко-культурные объекты, памятные места, Набережная, Нанкинская улица, храм Чэнхуанмяо и т.д. Туристы совершали экскурсионные поездки, прежде всего, для того чтобы окунуться в атмосферу старого Шанхая. В этот период традиционные шанхайский кварталы – «лилуны» (里弄), китайские зонтичные деревья (梧桐树) на улице Хуайхай, архитектурный стиль жилых домов «Шикумен» (石库门), район Тианзифанг (田子坊) являлись важнейшими особенностями Шанхая, так как они воплощали дух старого Шанхая, унаследовав его культуру и образ жизни.

2. Период роста: 1988-1997 годы. В конце 1980-х и начале 1990-х годов экономика Шанхая вступила в стадию роста, а отрасль туризма активно развивалась. Основные особенности этого периода заключаются в следующем: во-первых, строительство более 10 тематических парков, таких как парк развлечений Цзиньцзян

(锦江乐园), парк Юниверсал (环球乐园), китайский национальный сад Grand View (中华民族大观园), Шанхайский сад роскошных зрелищ (上海大观园) и т. д. Однако жизненный цикл некоторых парков был недолгим, это, прежде всего, обусловлено слепыми инвестициями и неэффективной системой менеджмента руководства в тематических парках; во-вторых, строительство современных исторических зданий, таких как Восточная жемчужина (东方明珠), Мост Нанпу (南浦大桥), Народная площадь (人民广场) и т. д. Данный период – это, несомненно, период роста туристической отрасли, постепенно складывается стиль Шанхая в качестве современного мегаполиса.

3. Период развития: с 1997 года по настоящее время. В 1997 году Шанхайский муниципальный комитет партии и муниципальное правительство опреде-

лили позиционирование индустрии туризма в Шанхае. Развитие туристических ресурсов также было сосредоточено на теме городского туризма и больше не ограничивалось экскурсионными поездками. В 2010 году, после проведения в Шанхае «Успешной, прекрасной и незабываемой» Всемирной выставки Экспо, основанной на концепции «Экскурсии по городу Шанхай-каждый день неповторим» (上海都市游, 精彩每一天) был выдвинут новый девиз «Китай – Шанхай, узнайте больше – испытайте больше» (中国·上海, 发现更多, 体验更多). Благодаря ранее приобретенному богатому опыту был первоначально установлен образ Шанхая в качестве всемирно известного туристического центра, в 2015 г. была предложена концепция превратить Шанхай в будущем в один из самых известных туристических городов мира. Новые городские структуры и строительство новых городских объектов оказывают огромное влияние на становление и развитие туристского бренда Шанхая, а также оказывают значительное влияние на развитие индустрии тематических парков.

Заключение

Становление туристского бренда города Шанхай проходило в три этапа: начальный период (1978-1987 гг.), период роста (1988-1997 гг.) и период развития (с 1997 г. по настоящее время). В начальный период главными туристическими достопримечательностями Шанхая были в основном историко-культурные объекты, памятные места, Набережная, Нанкинская улица и храм Чэнхуанмяо. Туристы, прежде всего, совершали экскурсионные поездки, для того чтобы окунуться в атмосферу старого Шанхая. В период роста туристическая отрасль активно развивается, постепенно складывается стиль Шанхая в качестве современного мегаполиса. В период развития особое внимание уделяется позиционированию туристского бренда города, а также структуре города и построению новых городских сооружений.

Список литературы

1. 毛润泽,何建民.上海迪士尼乐园对其周边区域产业发展的影响研究-基于国际经验借鉴[J].华东经济管理, 2010.
2. 预测中国将早于 2020 年成为世界第一旅游国[J].新华网,王武, 2008.
3. 褚劲风.世博后上海创意产业园区空间结构嬗变及优化研究.中国城市研究[M],商务印书馆, 2012,12:361-384.
4. 李伟.珠三角地区主题公园产业集群演进模式分析[J].特区经济, 2010.
5. 上海十二五旅游业规划.

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Андреанова И.Д.

старший преподаватель, кандидат экономических наук,
Приволжский институт повышения квалификации ФНС России,
Россия, г. Нижний Новгород

Рябинина Е.В.

старший преподаватель,
Приволжский институт повышения квалификации ФНС России,
Россия, г. Нижний Новгород

В статье рассматриваются вопросы развития налоговой системы в условиях цифровой экономики, функции налоговой системы, возможные последствия принимаемых решений. Обсуждаются проблемы регулирования в части трансфертного ценообразования.

Ключевые слова: налоговая служба, трансфертное ценообразование, цифровая экономика.

Начиная с 1960-х годов цифровая революция, охватившая мировую экономику, впечатляет масштабом, темпами и географией.

Сегодня Россия находится на пути развития цифровой экономики.

У России есть все необходимые предпосылки для дальнейшей реализации цифрового потенциала и ускорения темпов цифровизации. Страна располагает интеллектуальной и научной базой, подкрепленной хорошей системой среднего и высшего технического образования. Ее состоятельность постоянно подтверждается победами на олимпиадах по точным наукам. У российских специалистов традиционно сильные навыки в прикладных областях, востребованные в цифровую эпоху. К ним относятся: разработка программного обеспечения (ПО), обеспечение кибербезопасности и применение искусственного интеллекта. Страна активно развивает инфраструктуру информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в государственном масштабе, емкость ее внутреннего рынка велика, а потенциал цифровизации промышленного сектора еще не полностью раскрыт.

Органы власти осознают государственную важность этих задач. Органы государственного управления уже предпринимают значительные усилия по цифровизации государственных сервисов и экономики страны. Тема внедрения цифровых технологий все активнее включается в повестки дня экономических форумов. Развитию цифровых технологий посвящаются масштабные государственные программы. Это проекты по развитию государственных электронных услуг, устранению цифрового неравенства, расширению электронной системы закупок, вовлечению граждан в создание удобных для жизни городов и в процесс принятия общественно значимых решений. Сейчас крайне важно не снижать темпов преобразований, акцентируя внимание на нескольких фундаментальных элементах.

На сегодняшний день в Российской Федерации ее законодательное обеспечение включает 15 специальных законов помимо Налогового и Бюджетного кодексов. Система налогообложения постоянно обновляется, требуя постоянной актуализации знаний специалистов и почти ежегодного обновления учебных курсов, особенно в части ее практического применения.

Вопрос оптимизации налоговой системы и ее адаптации к условиям цифровой экономики требует нестандартных решений, основанных на понимании ситуации в целом, включая функции налоговой системы, специфику цифровой экономики, возможные последствия принимаемых решений. Мировая практика здесь очень разнообразна. В том числе и в первую очередь это касается криптовалют и сделок с ними. Изначально отношение к ним во всех странах было исключительно негативным. Однако сейчас ситуация изменилась и «криптовалюты перешли в наступление» [3].

Одной из самых главных функций налоговой системы является фискальная функция, обеспечивающая наполнение бюджетов бюджетной системы. Самая неочевидная и наиболее часто ускользающая от внимания – контрольная функция, позволяющая государству следить за источниками дохода граждан и движением денежных средств. Цифровая трансформация бизнеса может очень сильно зацепить все четыре функции налоговой системы: фискальную, распределительную, регулируемую и контрольную функции, но наиболее болезненными для государства могут оказаться нарушения в исполнении двух из них – фискальной и контрольной. Регулирующая функция налоговой системы более важна для самой цифровой экономики, причем с точки зрения возможного создания помех для успешного развития. В ней заложен большой потенциал торможения.

Даже самый поверхностный анализ изменений в формах ведения бизнеса показывает, что возможны проблемы и с собираемостью налогов, и с появлением потенциально конфликтных ситуаций, и со злоупотреблениями, причем с разных сторон. Такой опыт надо искать в тех секторах экономики, которые уже прошли этап цифровизации, причем достаточно давно. Прежде всего, это индустрия программирования и различные медиа (кино, телевидение, рекламный бизнес и т.д.). Злоупотребления новыми возможностями появились здесь практически вместе с новыми технологиями. Ярче всего это проявляется на примере несанкционированного распространения в интернете охраняемого и запрещенного к распространению контента. В первую очередь эта проблема коснулась охраны авторских и смежных прав в условиях цифровизации культуры.

Чем обернется для налоговой системы появление новых форм организации бизнеса? Отчасти возможные проблемы видны уже сейчас. Некоторые из них лежат на поверхности и доступны непосредственному логическому анализу, другие видны только при анализе математических моделей, учитывающих специфические свойства цифровых продуктов. В первую группу можно уверенно включить проблемы налогообложения бизнеса на основе цифровых платформ, во вторую – проблемы налогообложения бизнеса, продукция которого полностью или в значительной части цифровая. Ко второй группе относятся едва ли не все наукоемкие бизнесы, но наибольшие проблемы возможны в телекоммуникационной отрасли.

Более удобная для дифференциации цен ситуация – трансфертное ценообразование внутри холдинга или группы взаимосвязанных бизнесов. Но тут в качестве ограничителя выступает законодательство о трансфертном ценообразовании. На сегодняшний день оно решительно пресекает дифференциацию цен, диктуя всем использование «рыночных цен». Любое отклонение от цен, которые налоговая инспекция посчитает рыночными ценами, приводит к доначислению налогов и штрафам. А тот факт, что рыночных цен в обычном понимании для таких ситуаций просто не существует, кратно усложняет задачу для бизнеса. В результате не реализуются проекты, которые были бы рентабельны при правильно выстроенном ценооб-

разовании с дифференциацией цен. Происходит уничтожение стоимости. Отсюда следует, что практика применения законодательства о трансфертном ценообразовании должна быть пересмотрена под новым углом зрения, т.е. с учетом необходимости дифференциации цен, если это не приводит к уводу налогов из страны.

Более углубленный анализ вопросов, связанных с созданием и уничтожением стоимости должен опираться на два фундаментальных свойства информации, представленной в цифровом формате. Первое из этих свойств – абсолютная точность передачи образов по каналам связи – можно говорить не о копиях, а о клонах. Второе фундаментальное свойство – идемпотентность сложения информации, наследуемая всеми цифровыми продуктами. Современные технологии и юридические техники позволяют искусственно придавать цифровым благам исключительность.

Список литературы

1. Катасонов, В. Биткойн, эфириум, ChinaCoin: криптовалюта переходит в наступление [Электронный ресурс]. / В. Катасонов // Свободная пресса. – Режим доступа: <https://svpressa.ru/> (дата обращения: 05.05.2018)
2. Лиетар, Б.А. Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру. / Б.А. Лиетар. – М.: КРПА Олимп, 2007. – 493 с.
3. Лиетар, Б.А. Душа денег. / Б.А. Лиетар. – М.: КРПА Олимп, 2007. – 398 с.
4. Макаров, В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестн. Рос. акад. наук. – 2003. – Т.73, N 5. – С.450–456; Наука и жизнь. – 2003. – № 5. С. 26–30.
5. Микерин, Г.И. Понятия новой экономики по-русски: уничтожение стоимости, приbedненность и оглушение [Электронный ресурс]. / Г.И. Микерин. // Русский журнал, Русский Журнал / Политика / Экономические беседы. – Режим доступа: www.russ.ru/politics/econom/20010219_mik.html (дата обращения: 08.05.2017)
6. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение: теория и практика. В 2 т. Т. 1 : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Г. Пансков. –5-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 336 с. – Серия : Бакалавр. Академический курс.
7. Пахомов Ю. Прорвется ли Россия в цифровое будущее? [Электронный ресурс] / Ю. Пахомов // РС WEEK. – Режим доступа: <https://www.pcweek.ru/gover/article/detail.php?ID=191668> – Заглавие с экрана. – (дата обращения: 08.05.2017)

ОПТИМИЗАЦИЯ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Буракова Д.Д.

студентка, Волгоградский государственный университет, Россия, г. Волгоград

Исаева И.Е.

доцент кафедры бухгалтерского учета и экономической безопасности,
канд. эконом. наук, Волгоградский государственный университет,
Россия, г. Волгоград

Для того, чтобы затраты на службу бухгалтерского учета в организации были экономически оправданы, система бухгалтерского учета должна быть эффективной и предоставлять с минимальными затратами объективную информацию обо всех активах, в том числе запасах. Важную роль в этом играет документооборот, который должен минимизировать затраты рабочего времени на обработку документов и тем самым повышать эффективность бухгалтерского учета. В статье рассмотрен один из возможных вариантов оптимизации первичного учета на примере предприятия хлебопекарной промышленности.

Ключевые слова: оптимизация, первичный учет, документооборот, запасы, универсальный документ, минимизация затрат.

Анализ и систематизация приемов и способов первичного учета повышают достоверность и оперативность учетного процесса на всех его стадиях. Основной системы первичного учета является схема, действующего в организации, документооборота. Организация может самостоятельно разработать внутренние документы по учету запасов и организовать систему их документооборота. Для этого необходимо определить первичные документы и исследовать хозяйственные процессы, в которых берут участие запасы.

Движение множества первичных документов между различными подразделениями организации требует упорядочения с помощью рациональной системы документооборота. Документооборот можно определить как путь движения документа с момента его создания до сдачи в архив [1, с. 511]. Поскольку в документообороте участвует документация со всех стадий учета (первичные документы, регистры, отчетность), то и система эффективного документооборота должна быть организована соответственно на первичной, текущей и итоговой стадиях учета. Первичные документы составляются ежедневно в момент совершения каждой хозяйственной операции и имеют наибольший удельный вес в документации любой организации. Поэтому на стадии первичного учета запасов необходимо так организовать учетный процесс, чтобы минимизировать затраты и время на выполнение работ и ускорить продвижение первичных документов по учету запасов в бухгалтерию.

В данной статье будет рассмотрен документооборот на предприятии хлебопекарной промышленности на примере ОАО «Калачевский хлебозавод», т.к. отрасль отличается большим перечнем документов для первичного учета производства продукции (таблица), формы которых были разработаны и утверждены Минпищепромом СССР в 1982 году. Отсутствие автоматизированной обработки данных, действующий режим работы предприятий промышленности в СССР объясняет такой объем документации. Однако, на современном этапе необходима модификация форм первичных документов, их количественное сокращение с целью снижения расходов, как временных, так и финансовых, на их составление и восстановление.

Таблица

Список первичных документов ОАО «Калачевский хлебозавод»

Форма	Документ
П-7	Отчет о движении сырья, материалов и передаче остатков по складу
П-8	Паспорт на готовую продукцию
П-9 (П-10)	Приемо сдаточная накладная на готовую продукцию
П-11	Акт на выбор муки из мешков, на мучной и другой смет, собранный на производстве
П-13	Отчет о работе смены
П-14	Акт передачи остатков сырья и материалов на производстве
П-17	Книга заказов торговой сети
П-20	Ведомость отгруженной (отпущенной) готовой продукции
П-21	Акт на производственный (экспедиционный) брак
П-22	Отчет экспедиции

Мы предлагаем сформировать «Универсальный передаточный документ на производство, выпуск и реализацию готовой продукции» (далее – Универсальный передаточный документ) (рис. 1).

Универсальный передаточный документ содержит следующие ранее используемые формы:

- 1) приемо-сдаточная накладная на готовую продукцию (форма П-9 хлеб и П-10 хлеб);
- 2) книга заказов торговой сети (форма П-17 хлеб);
- 3) ведомость отгруженной (отпущенной) готовой продукции (П-20 хлеб).

Предприятие ОАО «Калачевский хлебозавод»							Цех сдачи: <u>Хлебный</u> Смена с <u>08:00</u> <u>1</u> <u>20.11 2018 г</u> до <u>20:00</u> <u>20.11 2018 г</u>		
Универсальный передаточный документ на производство, выпуск и реализацию готовой продукции									
№ за-каза	Грузополучатель (представитель)	Код от-грузки	Время вы-пуска ГП	№ пас-порта	Время до-ставки	№ ТТ Н	Наименование про-дукции		
							1		
							2		
							3		
							4		
							5		
							6		
18	<i>Детский сад «Якорек» (Бурая М.М.)</i>	001	13:00	415	15:00	16	1 <i>Хлеб бел. Плюш ка</i>		
							2 <i>шт шт</i>		
							3 <i>10 23</i>		
							4 <i>10 23</i>		
							5 <i>9 23</i>		
							6 <i>1 0</i>		
							10	<i>Детский сад «Солнышко» (Евдокимова М.П.)</i>	002
2 <i>шт кг</i>									
3 <i>21 1,5</i>									
4 <i>21 1,5</i>									
5 <i>21 1,35</i>									
6 <i>0 0,15</i>									
Сдал: <u>бригадир Семенова Н.В.</u> Принял: <u>экспедитор Кимченко А.В.</u>									

Рис. 1. Форма Универсального передаточного документа

В соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» разработанный нами документ имеет следующие обязательные реквизиты:

- 1) наименование документа;

- 2) дата составления документа;
- 3) наименование экономического субъекта, составившего документ;
- 4) содержание факта хозяйственной жизни;
- 5) величина натурального измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения;
- б) наименование должностей лиц, совершивших операцию и ответственных за ее оформление и их подписи с указанием фамилий и инициалов [3].

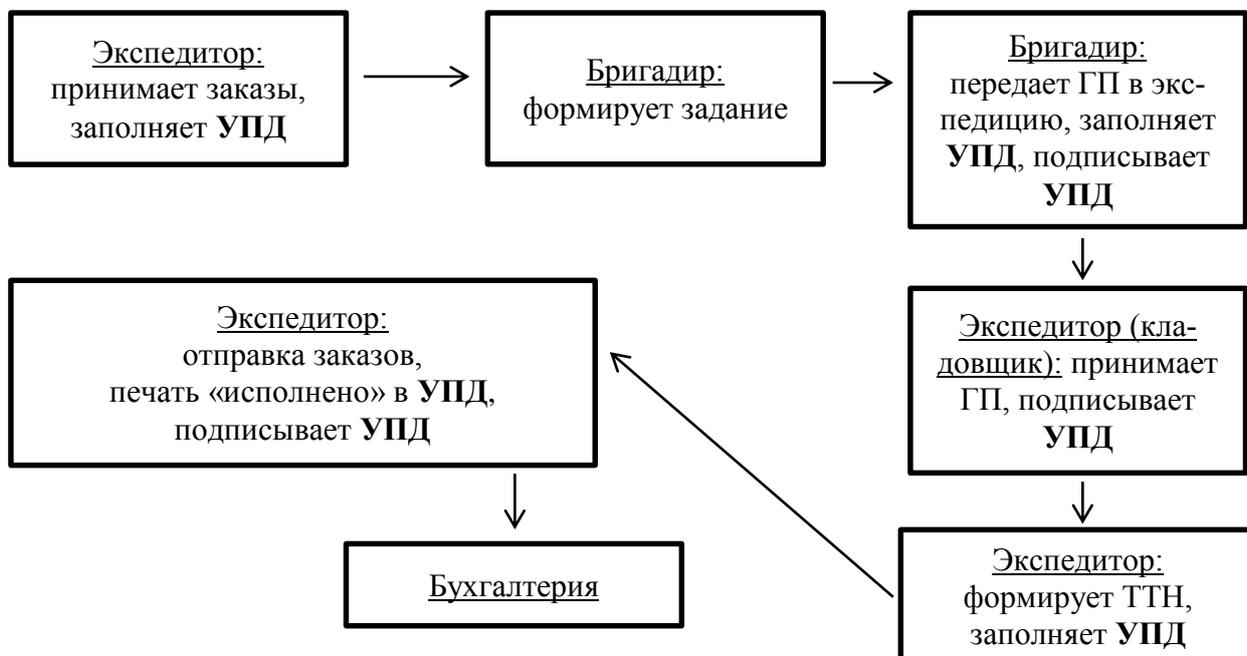


Рис. 2. Схема движения Универсального передаточного документа в ОАО «Калачевский хлебозавод»

Соответственно, мы можем составить модифицированную схему движения первичных документов на предприятии (рис. 2). На первом этапе экспедитор получает заказы от торговых точек, муниципальных учреждений (детские сады и школы), воинской части 3642 г. Калача-на-Дону, которые фиксирует в Универсальном передаточном документе, указывая номер заказа, заказчика (грузополучателя), его представителя (кто делает заказ), наименование заказанной продукции, а также единицу ее измерения (кг. либо шт.) и количество. Приняв все заказы на следующую смену, экспедитор передает документ бригадиру, который на его основе формирует задание для своей смены.

Передача готовой продукции из производства в экспедицию, ранее оформляемая документом «Приемно-сдаточная накладная на готовую продукцию» (формы №П-9 хлеб и №П-10 хлеб), фиксируется в Универсальном документе также на основе «Паспорта на готовую продукцию» (П-8 хлеб). Указывается номер паспорта, время выхода для всех видов готовых изделий. На данном этапе документ подписывает бригадир, как лицо, которое сдает готовую продукцию, и экспедитор (либо кладовщик), как лицо принимающее ее.

Экспедитор, выписывая товарно-транспортные накладные водителям, фиксирует в Универсальном передаточном документе ее номер и количество отпущенного по ней товара. Для каждого грузополучателя формируется отдельная накладная, поэтому напротив номера заказа будет стоять соответствующий номер товарно-транспортной накладной. Так как Универсальный передаточный документ со-

ставляется отдельно по каждому цеху (хлебный и кондитерский), то в случае, если покупатель заказал продукцию обоих цехов, происходит дублирование номера накладной в документах. После отправки всех заказов экспедитор ставит печать «исполнено» на документ и подтверждает ее своей подписью. Если покупатель принял весь объем заказанной продукции, то это фиксируется в графе «Продукция, принятая грузополучателем», в противном случае – в графе «Продукция, не принятая грузополучателем, возвращена в экспедицию» указывается объем не принятой продукции. Таким образом, происходит исключение документа «Ведомость отгруженной (отпущенной) готовой продукции» (П-20 хлеб) из документооборота ОАО «Калачевский хлебозавод». На последнем этапе один Универсальный передаточный документ прикладывается к Отчету о работе смены, а второй – к Отчету экспедиции, затем они передаются в бухгалтерию.

Разработанный Универсальный передаточный документ сократит объем первичных документов, функционирующих на анализируемом предприятии и затраты на их составление и восстановление. Также введение описанного документа позволит оптимизировать документооборот предприятия, что, в свою очередь, повысит эффективность предоставления информации внутренним пользователям.

Список литературы

1. Безруких П.С. Бухгалтерский учет: Учебник / под. ред. П.С. Безруких. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – 511 с.
2. «Методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на хлебопекарных предприятиях» (утв. Минсельхозпродом РФ 12.01.2000) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.base.consultant.ru/>
3. Федеральный закон от 6 декабря 2011 года N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.base.consultant.ru/>

АКТУАЛЬНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Гинтер Е.В.

научный сотрудник отдела ФПИИР,
Магаданский научно-исследовательский институт сельского хозяйства,
Россия, г. Магадан

В статье рассматривается внешнеэкономическая деятельность Магаданской области, ее направления и структура. Обоснована актуальность формирования внешнеэкономических отношений в отрасли. Проведен SWOT-анализ развития внешнеэкономической деятельности в аграрном секторе Магаданской области.

Ключевые слова: Магаданская область, сельское хозяйство, эффективность, внешнеэкономическая деятельность, развитие.

Магаданская область – промышленно-развитый регион Крайнего Северо-Востока России, специализирующийся на добыче драгоценных металлов и производстве рыбной продукции. Важной составляющей экономики региона является внешняя торговля, что во многом связано с приобретением территорией статуса Особой экономической зоны. Формирование и динамичное развитие внешнеэкономической деятельности в области определяется необходимостью развития внеш-

ней торговли, которая обусловлена отсталостью отдельных видов отраслей, необходимостью расширения производства, природно-климатическими и логистическими особенностями. В настоящее время в регионе развиваются экспортно-импортные связи, увеличивается количество совместных предприятий, к положительным сторонам функционирования, которых можно отнести создание дополнительных рабочих мест, привлечение инвестиций, рациональное использование природных и производственных ресурсов. Субъекты хозяйствования региона накапливают практический опыт работы с иностранными партнерами по таким направлениям деятельности как: добыча полезных ископаемых, приобретение оборудования, вылов и переработка морепродуктов, совместное использование рыболовецких судов, создание совместных товарно-сбытовых и транспортных систем. Внешнеэкономическую деятельность в 2016 году осуществляли 65 участников. Внешнеторговый оборот составил 441,3 млн. долларов США, что на 17,2% больше аналогичного периода предыдущего года, при этом экспорт возрос на 18,7%, а импорт – на 6,5%. Крупнейшими странами-контрагентами во внешнеторговом обороте являются: Казахстан – 35,1% стоимости товарооборота Магаданской области, Япония – 24,5%, Республика Корея – 15,2%, Бельгия – 9,9%, Китай – 7,6%, Беларусь – 2,3%, Индия и Бразилия – 1,3% и 1,1% стоимости товарооборота соответственно. В структуре экспорта основную долю составляли минеральные продукты, а импорта – машины, оборудование и транспортные средства [2].

Внешнеэкономические отношения выступают важным условием развития национальной и региональной экономики, способствуют экономическому росту, интенсификации производства, обогащению потребительского и производственного рынка. Проблемы и перспективы формирования внешнеэкономической деятельности предприятий агропромышленного комплекса в условиях Магаданской области до настоящего времени оставались неизученными, в силу того, что в аграрном секторе экономики углубление внешнеэкономических связей усложняется экономической и технологической отсталостью производства, отсутствием современного взгляда на управление и развитие производственной деятельности. Сегодня в развитии сельского хозяйства Магаданской области сохраняются стагнационные тенденции. В 2016 году объемы валовой продукции увеличились почти на 6% по отношению к предыдущему году. Рентабельность производства сельскохозяйственных организаций с учетом субсидий в 2016 году составила 4%, в крестьянских (фермерских) хозяйствах – 20,1% [1].

Состояние аграрного сектора экономики в Магаданской области требует пересмотра практических основ формирования устойчивого и конкурентоспособного производства, в том числе и за счет становления и развития внешнеэкономических отношений. В связи с этим проблема развития внешнеэкономической деятельности в сельском хозяйстве региона имеет определенную актуальность. Внешнеэкономические отношения агропромышленного комплекса – это часть внешнеэкономических связей страны, возникающих по поводу производства и обмена продукцией и услугами отраслей аграрного сектора экономики. Например, внешнеэкономические связи могут возникать по поводу закупки сельскохозяйственной техники и новых пород скота, продажи аграрной продукции [6].

Процесс реализации внешнеэкономических отношений возникающих по поводу производства и обмена продукцией и услугами агропромышленного комплекса представляет собой внешнеэкономическую деятельность. осуществление которой позволит региональным субъектам хозяйствования решать технические, техно-

логические и производственные задачи, развивать стратегии экспорта продукции, внедрять различные формы международного сотрудничества, связанного с развитием научного и экономического потенциала производства, в том числе и путем создания совместных предприятий.

Статьей 42 Федерального закона №164-ФЗ предусматривается особый режим хозяйственной, в том числе внешнеторговой деятельности на территориях особых экономических зон, который регулируется Федеральным законом "Об особых экономических зонах в Российской Федерации" №116-ФЗ от 22.07.2005 г. Магаданская область относится к Особой экономической зоне, создание и функционирование которой закреплено Федеральным законом от 31.05.1999 г. № 104-ФЗ «Об особой экономической зоне в Магаданской области» и законом Магаданской области от 29.06.1999 г. №75-ОЗ «Об Особой экономической зоне в Магаданской области». Уникальность статуса особой экономической зоны заключается в предоставлении ее участникам льгот по федеральным налогам и таможенным платежам, в том числе и экспортным, что создает предпосылки для развития внешнеэкономических отношений субъектами хозяйствования в регионе [3, 4, 5]. На территории региона действует Государственная программа Магаданской области «Развитие внешнеэкономической деятельности Магаданской области и поддержка соотечественников, проживающих за рубежом» на 2014-2019 годы, в рамках которой предусмотрено нормативно-правовое, информационно-консультационное и организационное содействие развитию внешнеэкономической деятельности в регионе.

Несмотря на налоговые и таможенные преференции, организация внешнеэкономического сотрудничества для многих сельхозпроизводителей региона носит фантастический характер по причине экономической и технологической отсталости производства, отсутствия современного взгляда на управление и развитие производственной деятельности.

Функционирование любой экономической системы или экономических отношений происходит под влиянием различного рода факторов, внутреннего и внешнего порядка, которые оказывают влияние на перспективы развития внешнеэкономической деятельности в отрасли и должны оцениваться на стадии формирования внешнеэкономических связей. На основе выявления возможностей, рисков и угроз с учётом тренда и проблемных ситуаций проведена детализированная оценка факторов развития внешнеэкономической деятельности в аграрном секторе региона с помощью SWOT-анализа, который формирует баланс возможностей и сил, обеспечивающих позитивную динамику, а также факторов ему препятствующих (таблица).

Результаты SWOT-анализа показывают, что пока в отрасли больше негативных характеристик, но наличие положительных внешних факторов создает предпосылки для развития внешнеэкономической деятельности в сельскохозяйственном производстве. Наиболее существенные возможности определяются налоговым стимулированием, государственным регулированием и поддержкой развития внешнеэкономических связей. При создании необходимых условий аграрный сектор экономики может эффективно развиваться и наращивать объемы производства. Несколько лет назад развитие производства на основе маркетинга было нереальным и невыполнимым условием повышения эффективности производства. Сегодня же маркетинг динамично развивается, повышается конкурентоспособность продукции, расширяется ее ассортимент и торговые сети. В данной ситуации необходимо создать условия, на основе совершенствования административных рычагов и экономических стимулов.

**SWOT-анализ развития внешнеэкономической деятельности
в аграрном секторе Магаданской области**

Силы	Слабости
Действие Особой экономической зоны в регионе Налоговые льготы Активная государственная поддержка отрасли Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности Рост производства отдельных видов продукции Географическая близость потенциальных партнеров Высокая емкость потенциального рынка Открытость внешнего рынка	Экономическая неустойчивость отрасли Недостаточный уровень конкурентоспособности на внешнем рынке Отсутствие стимулов развития внешнеэкономических связей Отсутствие организационно-экономического механизма внешнеэкономической деятельности Неготовность организаций к экспорту Безынициативность субъектов хозяйствования Ограниченный ассортимент товаров, подлежащих экспорту Низкая конкурентоспособность Высокая зависимость от природно-климатических условий
Возможности	Угрозы
Усиление государственной поддержки Создание эффективной государственной системы содействия развитию и продвижению экспорта Рост эффективности производства Рост объемов производства Развитие производственной инфраструктуры Развитие логистики и маркетинга Создание региональной структуры содействия развитию внешнеэкономической деятельности в сельхозпроизводстве	Сокращение государственной поддержки Снижение спроса на продукцию Изменение внешних условий хозяйствования (политических, экономических, социальных) Рост себестоимости производства Природно-климатические риски

В Магаданской области на современном этапе развития сельского хозяйства внешнеторговый потенциал имеет оленеводство и птицеводство. Продукция и отходы производства данных подотраслей перспективны для вовлечения во внешнеэкономическую деятельность в соседних субъектах РФ и странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Одним из направлений развития внешнеэкономических отношений должно стать инновационно-инвестиционное сотрудничество в рамках организации приобретения техники для развития производственной базы отрасли. Учитывая уникальность природных условий Магаданской области, предприятия агропромышленного комплекса могут вести внешнеэкономическую деятельность, не связанную с производством продукции, например, заниматься организацией туристических поездок или строительством рекреационных объектов с участием иностранного капитала на своей территории.

Список литературы

1. Гинтер Е.В. Потенциал развития внешнеэкономической деятельности в аграрном секторе экономики / Е.В. Гинтер // Современная экономика: проблемы и решения. – №6 (102). – 2018. – С. 74-84.

2. Обзор внешнеэкономической деятельности Магаданской области за 2016 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dvtu.customs.ru/attachments/article/21181/Магаданская%20обзор.doc>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Об Особой экономической зоне в Магаданской области: Областной закон Магаданской области, N 75-ОЗ от 29.06.1999 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://oez49gov.ru>, свободный.
4. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: Федеральный закон РФ, №116-ФЗ от 22.07.2005 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.consultant.ru, свободный.
5. Об Особой экономической зоне в Магаданской области: Федеральный закон РФ, № 104-ФЗ от 31.05.1999 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.consultant.ru, свободный.
6. Сущность внешнеэкономических связей и специфика их содержания в АПК [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://toptodoc.ru/sushnost-vneshneekonomicheskikh-svyazey-i-spezifika-ih-soderzhaniya-v-apk.htm>, свободный. – Загл. с экрана.

ПРОБЛЕМЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Гордиенко И.С.

магистрант, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются проблемы, которые сейчас существуют в сфере жилищного строительства. Жилищное строительство – это одна из наиболее активно процветающих частей рынка недвижимости, которая несет и особую социальную нагрузку. Это отрасль строительства, охватывающая возведение жилых домов и жилых комплексов (кварталов, микрорайонов), направленная на удовлетворение одной из основных потребностей человека – в жилище.

Ключевые слова: жилищное строительство, государство, застройщик, инфраструктура, недвижимость, кризис.

Жилищное строительство – это одна из наиболее активно процветающих частей рынка недвижимости, которая несет и особую социальную нагрузку. Это отрасль строительства, охватывающая возведение жилых домов и жилых комплексов (кварталов, микрорайонов), направленная на удовлетворение одной из основных потребностей человека – в жилище. Это своего рода «локомотив», который обеспечивает воспроизводство жилищного фонда, но и создает тысячи рабочих мест, как в строительной индустрии, так и в смежных отраслях. Жилищное строительство в России представлено проектированием частных и многоэтажных домов. Увеличение объемов жилищного строительства способствует социально-экономическому развитию региона, повышению его инвестиционной привлекательности [2, с. 77].

Конкурентоспособность экономики Кубани, исключительно благоприятные природно-климатические условия, устойчивость политико-институциональной среды, сформировали комплекс предусловий перехода жилищного строительства на траекторию динамичного роста. Приоритеты развития жилищного строительства сформулированы в стратегии развития строительного комплекса Краснодарского края. Высокие темпы строительства жилья в Краснодаре определили позитивную динамику рынка жилья в регионе.

Краснодарский край по объемам ввода жилья в течение последних пяти лет сохраняет второе место в общероссийском рейтинге после Московской области. Из общего объема жилья, введено в действие 55,8 тыс. квартир (387 жилых домов)

массовой застройки общей площадью 2902,5 тыс. кв. м или 107,9% к 2016 году. Ввод жилья на душу населения на 01.01.2018 – 0,84 кв. м на уровне 2016 года [3, с. 130].

К сожалению, не все так хорошо, как может показаться изначально. Так, например, в столице Кубани наблюдается значительное сокращение темпов достройки домов. В первом квартале 2018-го ввели в эксплуатацию 317 тысяч кв. метров жилья, что оказалось на 55 % ниже, чем за аналогичный период прошлого года; 313 зданий жилого назначения, на которых строительные работы приостановлены, законсервированы либо еще ведутся для последующей сдачи в эксплуатацию. Наибольшее количество "недостроев" находится в Краснодаре, Темрюкском и Кавказском районе.

В 55 % падении ввода нового жилья в Краснодаре сыграли свою роль несколько факторов, от объективных до субъективных. Во-первых, эффект высокой базы прошлых периодов. Рост не бывает вечным, существуют циклы роста и падения. Во-вторых, огромное количество нераспроданного нового жилья в Краснодаре. Нет продаж – нет денег на новое строительство. В-третьих, снижение доходов населения и увеличение доли расходов на продукты питания и оплату коммунальных услуг ввиду их подорожания больше официальной инфляции, уменьшение остатка свободных средств на инвестиции. И, в-пятых, плотная работа властей за чистоту рядов застройщиков вместе с ужесточением федерального законодательства [1, с. 43].

В результате одновременного действия всех этих факторов мы можем наблюдать начало кризисной тенденции не только в сфере продаж нового жилья, но и ее распространение на всю строительную отрасль региона. Это может повлечь резкое снижение поступления налогов в бюджет, снижение занятости и увеличение количества недовольных жизнью людей, живущих в крае.

Региональная служба статистики опубликовала отчет о жилищном строительстве в Краснодарском крае за первые три месяца текущего года, согласно которому объем ввода жилья в эксплуатацию на Кубани по сравнению с аналогичным периодом 2017 года сократился почти на четверть. В городах края объемы сдачи многоквартирного жилья в эксплуатацию упали почти на 33%. Рост демонстрируют только показатель индивидуального жилищного строительства – в первом квартале 2018 года количество возведенных частных домов в регионе выросло на 7%.

Еще одним "звоночком", демонстрирующим, "упаднические" настроения на рынке недвижимости эксперты назвали падение цен на самые ходовые квартиры – «однушки». Добавим также еще одну проблему, которая и вовсе может стать фактором развития критической ситуации в строительной сфере – небывалая по своим масштабам в стране проблема обманутых дольщиков в регионе. Как ранее сообщало информагентство, в Краснодарском крае Минстрой РФ насчитал больше всего обманутых дольщиков в России, без крыши над головой остались порядка 6,5 тысяч человек. Эта цифра выше, чем число обманутых дольщиков в Москве и Московской области вместе взятых и, по мнению экспертов, не отражает всей полноты картины – в реальности число людей, оставшихся без крыши над головой в регионе намного больше.

Понимание сложившейся ситуации на рынке жилищного строительства в Краснодарском крае позволяет внести ряд предложений, которые позволят не только стабилизировать ситуацию в отрасли, но и дадут возможный толчок к выходу из сложившейся ситуации. Так, тенденция по краю говорит о том, что люди

на сегодняшний день ставят в приоритет комфортность проживания. Поэтому необходимо не допускать точечную застройку.

Существенное условие – создание социальной инфраструктуры. Застройщики должны понимать, что близость школы и детского сада к домам является существенным конкурентным преимуществом. Вектор от гонки за квадратными метрами должен сместиться к созданию комфортных условий для жизни. Необходимо устранять все лазейки в законе, которые играют на руку недобросовестным застройщикам. На Кубани каждое третье разрешение на строительство выдается с нарушениями. Оспаривать подобные решения готовы в судах, но для этого нужно, чтобы местные власти активней туда обращались [4, с. 53].

Необходимо вводить новые законы, защищающие обманутых дольщиков. Законы, в которых будут четко определены все требования к застройщику. Например, застройщик должен иметь на расчетном счету денежные средства в размере не менее 10% от стоимости строительства объекта. Это один из важнейших критериев, который должен в значительной степени положительно повлиять на безопасность и качество строительства.

Уход от "котлового" метода. То есть нужно создать специальный счет на расчетном счету в уполномоченном банке, и дальше уже банк будет контролировать расходование средств компании-застройщика по целевому назначению. Это мировая практика, которая позволит сделать расчет застройщика с подрядчиками более прозрачным и понятным и обезопасит от финансовых махинаций [5, с. 145].

Необходимо бороться за сохранение зеленых зон, в том числе парков и скверов.

В заключение, возвращаясь к проблемам противодействия незаконному строительству, хотелось бы отметить, что вопрос юридически проблемных объектов, незавершенныхстроек и афер на рынке недвижимости, к сожалению, пока далек от разрешения и требует более серьезного научного обоснования и согласования с законодателем. Так же власти должны поддерживать застройщиков, но только тех, кто будет соблюдать правила цивилизованной, гармоничной застройки наших городов, станиц и хуторов.

Список литературы

1. О федеральной целевой программе «Жилище» на 2015-2020 годы: постановление Правительства РФ от 17 дек. 2010 г. № 1050 (ред. от 26 мая 2016 г.).
2. Алибеков Ш.И., Шишканева В.Д. Особенности развития региональных рынков жилья // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2013. – №2 – С. 128-130.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели: [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>
4. Стратегия развития строительного комплекса Краснодарского края до 2020 года: [Электронный ресурс] // Департамент строительства Краснодарского края. URL: <http://www.depstroir.ru/page1066>
5. Святоха Н.Ю. Пространственно-временная организация жилищной сферы региона: кластерный подход / Н.Ю. Святоха // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2013. – №8. – С. 140-147.

ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ОЦЕНКА РАЗМЕРА И СОСТАВА ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ г. РОСТОВА-НА-ДОНУ ЗА ЯНВАРЬ-ИЮНЬ 2018 ГОДА

Дончевский Г.Н.

директор Высшей школы управления и предпринимательства, д.э.н., профессор,
Донской государственной технической университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

Анализируется текущее состояние денежных доходов и расходов населения города-миллионника на примере Ростова-на-Дону. Выявляются основные тенденции. Определяются ключевые причины динамики.

Ключевые слова: население, город, денежные доходы, денежные расходы, сбережения населения.

В современных экономических реалиях России, когда к нарастающей общей турбулентности современного миропорядка [1, с.247] прибавляются неопределенности, порождаемые санкционной политикой западных стран, становится особенно важным систематическое экспертное наблюдение за ключевыми внутриэкономическими процессами. Наиболее важным среди них является выяснение того, как и под какими факторами складывается динамика денежных доходов и расходов населения [2, с.47], особенно в городах-миллионниках.

Объем номинальных денежных доходов населения г.Ростова-на-Дону за январь-июнь 2018 года (с учетом экспертной оценки миграции населения: трудовой, учебной, туристской; для сопоставимости пересчитаны данные за аналогичный период 2017 года) по предварительным данным, сложился в сумме 301326,3 млн. рублей, превысив данные за соответствующий период прошлого года на 5,4 процента.

Реальные денежные доходы в январе-июне текущего года определились в размере 103,8 процента (по области 101,7%), реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) – 103,2 процента (среднеобластной показатель 101,6%). Индекс потребительских цен в целом по области за шесть месяцев 2018 года – 101,51 процента.

Таблица 1

Денежные доходы населения г. Ростова-на-Дону

	Денежные доходы населения, млн.рублей	Денежные доходы в среднем на душу населения в месяц, рублей
Январь-июнь 2017 года	285931,2	42348,9
Январь-июнь 2018 года	301326,3	44431,4

В сравнении с январем-июнем 2017 года среднедушевые денежные доходы населения города в январе-июне текущего года увеличились на 4,9 процента и составили 44431,4 рубля, что в 1,7 раза превышает среднеобластной показатель (25937,9 рублей).

Данная ситуация характерна для Ростова-на-Дону и в значительной степени предопределена структурой доходов в городе и в других муниципальных образованиях. Основным источником денежных доходов населения выступает оплата труда

наемных работников предприятий и организаций, которая формирует половину денежных доходов населения города – 53,8 процента (по области – 52,2%).

Являясь центром Южного федерального округа и крупным областным центром на юге России город Ростов-на-Дону аккумулирует значительное количество управленческих и финансовых структур, доля которых составляет практически пятую часть фонда заработной платы работников города Ростова-на-Дону.

По уровню заработной платы среди городских округов и муниципальных образований Ростовской области город Ростов-на-Дону занимает лидирующее положение. Объективными предпосылками этому служат: сосредоточение крупных организаций банковского сектора, головных торгово-промышленных, транспортных, строительных организаций, центральных аппаратов управленческих структур гражданской и военной службы, регионального и окружного уровней.

В целом по источникам получения доходов населением города в структуре доходов существенных сдвигов по сравнению с годовыми данными не наблюдается. За первое полугодие текущего года 53,8 процента денежных доходов населения города составила оплата труда наемных работников предприятий и организаций, 10,5 процентов всех доходов образовано социальными пособиями и выплатами населению. Официально учтенные доходы от предпринимательской деятельности сформировали 10 процентов доходов жителей города и обусловлено это тем, что большая часть донских предпринимателей зарегистрирована в г.Ростове-на-Дону. На доходы от собственности граждан пришлось 4,8 процента. Существенный вклад (20,9%) в общий объем денежных доходов населения вносят «прочие денежные поступления», значительная часть которых приходится на скрытую оплату труда, неучтенные доходы от предпринимательской деятельности, доходы от продажи и сдачи в аренду недвижимости, и т.д.

Таблица 2

**Структура денежных доходов населения города Ростова-на-Дону
в январе-июне 2017 и 2018 гг.**

	Январь-июнь 2017г.	Январь-июнь 2018г.
– оплата труда наемных работников, включая доходы наемных работников от предприятий и организаций, кроме оплаты труда	53,0	53,8
– доходы от предпринимательской и другой производственной деятельности	10,2	10,0
– социальные выплаты	11,0	10,5
– доходы от собственности	4,9	4,8
– прочие денежные поступления, включая доходы, полученные от операций с иностранной валютой	20,8	20,9

Денежные расходы населения г.Ростова-на-Дону в январе-июне 2018 года сложились на 1,5 процента выше, чем в соответствующем периоде 2017 года, и составили 298517,1 млн. рублей.

Таблица 3

Денежные расходы населения г.Ростова-на-Дону

	Денежные расходы населения, млн.рублей	Денежные расходы в среднем на душу населения в месяц, рублей
Январь-июнь 2017 года	294146,0	43565,6
Январь-июнь 2018года	298517,1	44017,2

В среднем на душу населения денежные расходы по г.Ростову-на-Дону за январь-июнь 2018 года составили 44017,2 рубля в месяц (за шесть месяцев 2017 года 43565,6 рублей). В сравнении с анализируемым периодом среднедушевые денежные расходы населения увеличились на 1 процент и их сумма оказалась в 1,7 раза выше среднеобластного значения.

Таблица 4

Структура использования денежных доходов населения

	Январь-июнь 2018 года		Справочно: январь-июнь 2017 года в % к итогу
	млн. рублей	в % к итогу	
Использовано денежных доходов на:			
покупку товаров и оплату услуг	265261,4	88,0	87,5
оплату обязательных платежей и разнообразных взносов	33968,9	11,3	10,7
сбережения	-3992,3	-1,3	3,2
из них:			
во вкладах и ценных бумагах	2076,7	0,7	1,9
изменение средств на счетах индивидуальных предпринимателей	-269,8	-0,1	0,6
изменение задолженности по кредитам	14396,1	-4,8	-1,7
покупку валюты	4609,6	1,5	1,6
расходы на покупку недвижимости	1707,8	0,6	0,7
прочие расходы	3279,1	1,1	1,5
Прирост (+), уменьшение (-) денег на руках у населения	2809,2	0,9	-2,9

В сравнении с 1 полугодием 2017 года отмечается уменьшение сбережений населения города, что в основном обусловлено значительным увеличением потребительского кредитования (в 2,9 раза) на фоне постепенного снижения процентных ставок по кредитам (политика Центрального банка России по ключевой ставке), уменьшением денежных средств на счетах физических лиц, оттоком средств со счетов индивидуальных предпринимателей.

Расходы населения на покупку иностранной валюты в 1 полугодии текущего года сохранились практически на уровне аналогичного периода прошлого года.

В январе-июне текущего года денежные доходы населения превысили денежные расходы: доля прироста денег на руках у населения в структуре денежных доходов составила 0,9 процента (в январе-июне 2017 года расходы превысили доходы, составив – 2,9%).

Список литературы

1. Полулях Д.С. Турбулентность как характеристика современного миропорядка // Политическая наука. – 2017, № 5. С. 245-260.
2. Суслов Н.И. Новый российский кризис: снижение потребления на фоне социальной апатии // ЭКО. – 2016, №4. С. 44-45.

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ БАНКРОТСТВА ГРАЖДАН В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Замарехина И.Г.

студентка магистратуры, Байкальский государственный университет,
Россия, г. Иркутск

Банкротство граждан на данный момент является как никогда актуальным. С 2015 г. были внесены изменения в законодательство о возможности признания гражданина и индивидуального предпринимателя банкротом. В статье рассмотрена история становления банкротства физических лиц и индивидуальных предпринимателей в России, дана краткая характеристика процесса, указываются основные причины и последствия для должника. Проведен анализ динамики действующих процедур банкротства по регионам. Сделан вывод о темпах роста количества банкротств на территории страны и его составляющих. Банкротство рассматривается со стороны необходимости для должника и кредитора, влияние процесса на банковские риски.

Ключевые слова: банкротство гражданина, списание долгов, освобождение от обязательств, процедуры банкротства, закредитованность.

Становление законодательства по банкротству физических лиц в нашей стране складывалось не просто. Над созданием законопроекта «О банкротстве физических лиц» Министерство экономического развития Российской Федерации начало работать еще в 2002 г. Однако толчком к развитию послужило упоминание необходимости принятия законопроекта в Плане действий по реализации программы антикризисных мер Правительства Российской Федерации 2009 г. [3]. Только в 2012 г. Законопроект был внесен на рассмотрение в Государственную Думу Российской Федерации.

В 2014 г. в нашей стране множество негативных факторов повлияло на изменения рыночных отношений. Ухудшение платежеспособности граждан, снижение реальных доходов, риски невозвратности кредитных обязательств, нестабильная экономическая ситуация привели к принятию мер по законодательному урегулированию института банкротства физических лиц в России. Именно в связи с этим 29 декабря 2014 г. был подписан Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» № 476-ФЗ и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника» [1]. Данным Федеральным законом было внесено дополнение в действующий Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ, включая 10 главу, регулиующую банкротство граждан и индивидуальных предпринимателей [2]. Ввиду доработки недочетов и принятия изменений вступление в законную силу данного закона было отложено с 1 июля на 1 октября 2015 г. В тот же день в арбитражные суды нашей страны было подано около 100 заявлений от потенциальных банкротов и кредиторов о признании несостоятельным (банкротом) граждан. Принятие данного закона позволило большому количеству граждан оценить свою неплатежеспособность по обязательствам и инициировать в отношении себя процедуру банкротства, а у кредиторов появилась возможность урегулировать проблемную задолженность за счет данной процедуры.

Длительность разработки, принятия, становления законопроекта в течение 13 лет связана с большим количеством нюансов, основными из которых являются:

1. Размер требований, необходимый для возбуждения процедуры банкротства – 500 тыс. руб., наличие срока просроченной задолженности свыше 90 дней, подтверждение предпринятых ранее мер по урегулированию отношений с кредитором.

2. Должник, кредитор или уполномоченный орган могут обратиться в арбитражный суд с заявлением об инициировании процедуры банкротства. Для каждого из заявителей предусмотрены свои правила подачи – полный список документов, оплата расходов, сроки и так далее.

3. Предусмотрена уголовная и административная ответственность за фиктивное, преднамеренное банкротство, неправомерные действия. Практика по признанию банкрота недобросовестным набирает обороты.

4. Законом регламентируется введение следующих процедур банкротства: реструктуризация долгов гражданина, реализация имущества гражданина, мировое соглашение. Каждая процедура в отдельности имеет свои особенности. Практика арбитражных судов говорит о том, что зачастую большее распространение имеет реализация имущества гражданина как способ списания его долгов (в связи с отсутствием имущества невозможно покрыть его обязательства).

После вступления изменений в законную силу и с появлением минимальной практики по признанию должника несостоятельным (банкротом) общество было погружено в огромное количество рекламы с призывами к гражданам от различных организаций, в том числе антиколлекторских агентств – «Освобождение от долгов», «Законное списание, быстро и недорого», «Поможем списать долги» и так далее. Но как оказалось – не все так просто. При разработке закона около 13 лет такие способы введения должников в заблуждение не сработали, ведь истинная цель была не уйти от обязательств, а урегулировать задолженность.

Именно для урегулирования задолженности должника законом предусмотрены процедуры банкротства. Процедура с введением плана реструктуризации позволяет гражданину в течение трех лет (и менее) погасить требования кредиторов и восстановить платежеспособность. В случае погашения должником за указанный период задолженности арбитражный суд выносит судебный акт о завершении процедуры реструктуризации долгов гражданина. В случае нарушения плана реструктуризации долгов суд принимает решение о введении реализации имущества гражданина. Данная процедура может также быть первоначальной и направлена на освобождение должника от исполнения обязательств после применения всех мер по формированию конкурсной массы за счет его имущества для погашения задолженности. Длительность процедуры не может быть более полугода, кроме случаев продления сроков реализации имущества решением арбитражного суда.

Такая процедура, как мировое соглашение, может быть введена на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве. Основной целью является заключение соглашения между должником и его кредиторами об урегулировании задолженности, а также прекращение дела о банкротстве. В случае нарушения пунктов соглашения арбитражный суд возобновляет производство по делу о банкротстве и своим решением вводит процедуру реализации имущества гражданина должника.

Для понимания полной картины действия в России такого института, как банкротство физического лица и индивидуального предпринимателя, необходимо рассмотреть основные последствия дела о банкротстве:

1. Утверждение арбитражного (финансового) управляющего, который вправе распоряжаться денежными средствами и имуществом должника для форми-

рования конкурсной массы, проводить проверки по ранее отчужденному имуществу, по законности сделок, собирать собрания кредиторов, составлять отчет и финансовый анализ по должнику и его имуществу и так далее.

2. Включение в конкурсную массу доли имущества гражданина в общем имуществе, на которое может быть обращено судебное взыскание.

3. Должник не вправе совершать сделки без участия финансового управляющего для формирования конкурсной массы. Все операции по счетам должника проводятся управляющего от имени должника. Предусмотрено также обоснованное исключение имущества из конкурсной массы, к примеру – единственное пригодное для проживания жилье или денежные средства в размере прожиточного минимума.

4. Расходы на ведение процедуры банкротства должны быть возмещены за счет средств должника – госпошлина, размер оплаты финансовому управляющему за ведение каждой процедуры, его текущие расходы на ведение дела (публикации, реализация имущества), выплата вознаграждения в случае реализации имущества гражданина, оплата вознаграждения представителю должника при его наличии и так далее.

5. Временное ограничение права на выезд гражданина за пределы страны.

6. Запрет на ведение любой предпринимательской деятельности.

7. Запрет на управление организацией или участие в управлении юридического лица, аннулирование ранее выданных лицензий.

8. В течение пяти лет в случае завершения реализации имущества или прекращения процедуры банкротства должник не вправе брать на себя обязательства без указания данного факта кредиторам.

9. В течение пяти лет в случае завершения реализации имущества или прекращения процедуры банкротства гражданина повторное дело о банкротстве не может быть возбуждено по его заявлению.

Если рассматривать случаи отказа в освобождении от обязательств арбитражным судом в деле о банкротстве гражданина, то наиболее распространенными из них являются:

1. Наличие судебного акта, вступившего в законную силу, о привлечении гражданина к уголовной или административной ответственности за неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное или фиктивное банкротство.

2. Установление судебным актом факта предоставления гражданином неверных сведений финансовому управляющему или арбитражному суду. Также непредставление запрашиваемых сведений в указанные сроки.

3. Установление, что при возникновении или исполнении гражданином обязательств кредитора должник действовал незаконно, предоставил заведомо ложные сведения, скрыл или уничтожил имущество, уклонился от погашения, совершил мошенничество.

Критерии «недобросовестного поведения» должника в процедуре банкротства законодательно не закреплены, практика по выявлению таких случаев нарабатывается арбитражными судами, юридическими службами кредиторов.

Федеральный закон о банкротстве принят, вступил в законную силу, имеет свое популярное распространение среди должников по всем регионам страны. Мы рассмотрели краткую историю и предпосылки возникновения, указали основные критерии, последствия, даже углубились в завершение процедуры банкротства должника без освобождения его от обязательств. Но хотелось бы делать некоторые

выводы по тенденциям роста банкротства или его снижения, по каким-либо количественным характеристикам.

Портал «Единый федеральный реестр сведений о банкротстве» проводит различные статистические сборы данных по банкротству граждан в России. Опубликованы данные на 1 октября 2018 г., согласно которым средний возраст банкрота – 46 лет, самый старший банкрот – женщина в возрасте 88 лет, младший – мальчик 12 лет (наследник долгов отца – и такое бывает, производство было прекращено). Что касается сумм – средний долг перед кредиторами, вынуждающий гражданина подать заявление о признании его банкротом – 1 660 тыс. руб.

Инициаторами процедур банкротства чаще всего являются сами должники – в 86% случаях. Около 13 % приходится на кредиторов и 1 % – Федеральная налоговая служба.

Ниже представлены данные, отражающие количество банкротств за время действия закона о банкротстве по федеральным округам на 1 октября 2018 г. (таблица).

Таблица

**Количество физических лиц и индивидуальных предпринимателей
в Российской Федерации, признанных банкротами**

Регион	Количество физ. лиц и ИП, признанных банкротами			
	весь период, на 01.10.2018	Место в рейтинге	весь период на 100 тыс. населения	Место в рейтинге
Центральный федеральный округ	20 915	1	53	5
Северо-Западный федеральный округ	9 312	4	67	1
Южный федеральный округ	8 149	5	50	7
Северо-Кавказский федеральный округ	1 833	8	19	8
Приволжский федеральный округ	19 105	2	65	2
Уральский федеральный округ	7 149	6	58	3
Сибирский федеральный округ	11 015	3	57	4
Дальневосточный федеральный округ	3 130	7	51	6
Российская Федерация	80 640	-	55	-

Составлено автором по данным Единого федерального реестра сведений о банкротстве

С 1 января 2018 г. банкротами признано 30 368 граждан, что выше на 47% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (14 270 человек). Объединенное Кредитное Бюро опубликовало данные о количестве потенциальных банкротов на 1 октября 2018 г. – около 739 тыс. россиян имеют просроченную задолженность более 500 тыс. руб. и более 90 дней просрочки. Это составляет около 1,3% от общего числа заемщиков России и в 9 раз больше количества банкротов – 80 640 [6].

Согласно официальным данным плотность банкротств по России в среднем 55 банкротств на 100 тыс. населения. Из 8 федеральных округов плотность банкротств выше среднего у Северо-Западного, Приволжского, Уральского и Сибирского. Отмечено, что Уральский федеральный округ занимает 1 место по темпам

роста банкротов за 3 квартала этого года. Одним из факторов называют высокое развитие хорошей юридической школы, судебной и банкротной инфраструктуры.

Северо-Западный округ имеет самую высокую плотность банкротств – 67 человек на 100 тыс. населения. По исследованию Банка России в этом регионе наибольшее распространение кредитования среди регионов. Это и есть косвенная причина такого количества банкротов. Самым распространенным регионом является Вологодская область – на 100 тыс. населения приходится 178 банкротов, что выше среднего значения по стране более, чем в 3 раза. Второе место занимает Республика Калмыкия Южного федерального округа – 109 банкротов на 100 тыс. населения. Третье место – Центральный федеральный округ, Рязанская область – 107 банкротов на 100 тыс. населения [6].

Три года спустя после принятия закона можно сделать вывод о том, что распространение процесса введения банкротства в отношении граждан на территории страны в большей степени получило свое развитие от пропаганды общества, закрежденности населения и финансовой безграмотности. На данный момент заметна характерная тенденция увеличения количества банкротов, особенно в центральных регионах России. Закон пересматривается, вносятся изменения, так как банкротство граждан – новое направление, для его становления необходимо время. Но стоит отметить, что это уже большой шаг для страны, оказывающий огромное влияние на общество и экономику, давая гражданам начать все сначала.

Для гражданина процедура банкротства даст возможность урегулировать свою задолженность, а для кредиторов – пропорциональное удовлетворение их требований.

Кредитор и должник должны помнить о последствиях такого способа урегулирования, как банкротство, ведь это скорее крайняя мера, чем введение закономерности для списания долгов.

Список литературы

1. Федеральный закон № 476-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника» [Электронный ресурс]: Консультант: Информационно-правовой портал. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]: Консультант: Информационно-правовой портал. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
3. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год [Электронный ресурс]: Консультант: Информационно-правовой портал. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
4. Акулова Д.О. Мнимость банкротства граждан как основание отказа в освобождении от долгов. // Международный научный журнал «Символ науки». – 2017. – № 2. – С. 98-91. [Электронный ресурс]: научная электронная библиотека «Киберленинка». – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/>
5. Результаты процедур в делах о банкротстве за 3 кв. 2018 года. – Режим доступа: <https://fedresurs.ru/news/1fcee00-121d-4d09-84c3-98f29941d6ec?attempt=1>

РАСЧЕТ ЧИСЛЕННОСТИ АУП НА БАЗЕ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ

Иванов Ю.В.

профессор кафедры экономики, д-р экон. наук, доцент,
Международный университет природы, общества и человека, Россия, г. Дубна

В статье рассматриваются вопросы нормирования труда работников лаборатории. Описаны применяющиеся методы расчета численности. Разработана оригинальная методика нормирования затрат труда.

Ключевые слова: лаборатория, обеспечивающий отдел, байт информации, нормирование затрат труда, расчет численности работников.

Концепция нормирования затрат труда

В настоящее время нормирование труда является актуальным для предприятий и организаций различных форм собственности. Объектом работы явилась лаборатория, выполняющая исследования на заболевания образцов сельскохозяйственной продукции. В структуру организации входят производственные и обеспечивающие подразделения [1].

К обеспечивающим отделам относятся бухгалтерия, отдел кадров, планово-экономический, юридический, маркетинга, хозяйственный и другие. Отделы выполняют различные функции управления лабораторией. В них работают руководители отделов, специалисты и служащие [2].

В настоящее время в методических и нормативных документах принято деление на руководителей, специалистов и служащих. Однако изучение трудовых процессов работников лаборатории показало, что эти категории работников имеются как в производственных, так и в обеспечивающих отделах. При этом содержание их труда, а, соответственно, и методы их нормирования различаются. Специалисты производственных отделов выполняют лабораторные исследования и основными нормами затрат труда для них являются нормы времени на исследование. Специалисты обеспечивающих отделов выполняют функции управления, работают исключительно с информацией и документами, в которых она содержится и основными нормами затрат труда для них являются нормы численности. Поэтому к ним более применимо обозначение «административно-управленческий персонал (АУП)».

В советское время был разработан ряд методов нормирования затрат труда специалистов и руководителей. При этом, как правило, нормы времени не разрабатывались, использовались нормы численности и управляемости, или просто рассчитывалась численность специалистов. Рассмотрим их и возможности их применения для лаборатории.

1. Нормативы численности. Самый распространенный метод.

Нормативы разрабатывались для отрасли, подотрасли. Выделялись функции управления (22 – 32 вида, например линейное управление, бухгалтерия, организация производства и т.д.). Собиралась статистика по предприятиям отрасли (например, в отрасли химического и нефтяного машиностроения было 155 предприятий, 100 тыс. работающих) – трудовые характеристики и численность специалистов по функциям управления. Далее на основе статистики разрабатывались корреляционные зависимости, составлялись уравнения, и, для удобства пользования – таблицы. На предприятии по таблицам определялась численность соответствующих специа-

листов по каждой функции управления. Например, на 1000 работников предприятия необходимо три бухгалтера. В настоящее время эти нормативы устарели, поскольку изменились организационно-технические условия работы.

2. Нормативы времени. Ограниченное применение.

Для некоторых категорий специалистов, труд которых более детерминирован, разрабатывались нормативы времени на повторяющиеся операции. К таким работникам относились бухгалтера, работники архива, специалисты по кадрам. В настоящее время эти нормативы устарели, поскольку были разработаны для работы с бумажными носителями, а не с компьютерами.

3. Нормативы управляемости. Применялись для руководителей.

Что касается норм управляемости, то в советское время они имели, как правило, отраслевой характер и сильно зависели от вида производства. Если взять машиностроение, то управленческие отделы организовывались по принципу: 3 – 5 человек – сектор, 5 – 8 – отдел, 2 – 4 отдела – управление. В настоящее время эти нормы не выполняются, обычно отдел включает руководителя и одного – трех исполнителей, при этом руководитель обычно выполняет часть функциональных работ отдела.

4. Хронометраж. Определяет фактические затраты времени на проведение отдельных работ, операций.

Метод был разработан для изучения физических работ, выполняемых рабочими, и дает там хорошие результаты. Для нормирования умственных работ, при этом выполняемых на компьютере, он не пригоден. Теоретически использовать его можно, но хронометражист должен хорошо знать исследуемую операцию и все время смотреть на экран компьютера. Кроме того, для изучения нескольких десятков (возможно сотен) операций необходимо провести несколько сотен или тысяч хронометражей. При нехватке сегодня хронометражистов и их загруженности основными обязанностями выполнение этой работы мало реально.

5. Фотография рабочего времени (ФРВ). Определяет фактические затраты времени в течение рабочей смены.

Для специалистов и, иногда, руководителей, используются обычно самофотографии. Метод дает большой объем материала при относительно небольших затратах времени нормировщика. Самофотографии позволяют достаточно точно определить затраты времени на обслуживание рабочего места, подготовительно-заключительные работы, оперативное время, время непроизводительной работы, время перерывов, не зависящих от работника, время на отдых и личные надобности. Однако они не позволяют определить время выполнения конкретной работы, операции, без чего численность рассчитать невозможно.

6. Экспертный метод. Позволяет приблизительно рассчитать численность специалистов и руководителей.

При применении этого метода составляется перечень выполняемых в отделе работ и приблизительно оценивается время их выполнения. Далее рассчитывается трудоемкость выполняемых работ с учетом этого времени и повторяемости работ в течение рабочей смены, месяца, квартала, года. По полученной трудоемкости рассчитывается численность специалистов и руководителей с учетом фонда рабочего времени. Практически применение этого метода приводит к фактической численности работников.

7. Автоматизированные методы расчета. Применяются в виде компьютерных программ.

Применение автоматизированных методов расчета связано с разработкой бизнес-процессов предприятия, для специалистов и руководителей – бизнес-процессов управления предприятием. Наиболее известные методы – BPWin и ARIS. BPWin – это по сути инструмент. оболочка, наподобие таблиц Excel, с помощью которой строятся бизнес-процессы управления. ARIS – сложная и дорогая система. Метод трудоемок, а применяемые системы – дорогостоящи. Для отдельной лаборатории применение их не эффективно.

Анализ применяемых методов показывает, что ни один из них в отдельности не обеспечивает нормирование труда АУП. Некоторые нормативные материалы устарели (нормативы времени), другие можно применять только для отрасли (нормативы численности), третьи трудоемки и/или дороги (автоматизированные методы расчета). Однако комбинированные методы применить можно.

Анализ содержания и организации труда АУП лаборатории показывает, что в качестве одного из основных методов может применяться метод фотографии рабочего времени [3]. При этом он дает только оценку численности. Поэтому в качестве другого метода необходимо использовать метод, ранее не применявшийся – информационный. Поскольку основным содержанием работы АУП является работа с информацией, ее и нужно нормировать.

Следовательно, основным методом определения численности АУП является ее расчет на базе структуры проводимых работ и времени их выполнения. Для проведения этого расчета необходимо иметь перечень ежегодно выполняемых работ, их количество и трудоемкость. Основным методом исследования – хронометраж.

Структура проводимых работ и их нормирование

Главным видом работы в отделах является выполнение основных обязанностей, записанных в должностных инструкциях и положениях об отделе. Кроме того, могут выполняться работы, не входящие в должностные обязанности. Эти работы отражаются в соответствующих документах (текущие документы). В этом случае используются уже разработанные тексты (например, договора) и шаблоны таблиц. Работа сводится к внесению изменений в текст (например, составление новых договоров на основе типового текста), заполнению шаблонов таблиц и расчетов. В ФРВ этим видам работ соответствуют индексы ОП-1 – ОП-2.

Кроме основной текущей работы в отделах АУП могут быть новые разработки (например, разработка системы нормирования труда). Назовем их проектными. В этом случае приходится разрабатывать оригинальные таблицы, способы расчета в них. Описание этих способов и интерпретация результатов представляют собой оригинальный текст. Сюда же относятся результаты анализа, проводимые в некоторых отделах (например, планово-экономическом). В ФРВ этим видам работ соответствуют индексы ОП3 – ОП-4.

Кроме работы с документами отдела специалисты и руководители выполняют ряд других текущих (дополнительных) работ, не отражаемых в документах:

- очные консультации внутри лаборатории;
- очные консультации за пределами лаборатории;
- телефонные звонки;
- участие в совещаниях;
- получение задания и отчет по нему и т.д.

В ФРВ этим видам работ соответствуют индексы ОП-5 – ОП-6.

Кроме оперативной работы сотрудники лаборатории выполняют и другие необходимые работы: подготовительно-заключительные, обслуживание рабочего места, случайные непроизводительные работы; имеются также перерывы в работе.

Время подготовительно-заключительной работы затрачивается работником на действия, связанные с подготовкой к выполнению производственного задания и его окончанием (получение задания на работу, получение и ознакомление с документацией, с нормативно-справочными материалами, обсуждение результатов законченной работы, согласование и подписание документации). В ФРВ этим видам работ соответствуют индекс ПЗ.

Время обслуживания рабочего места затрачивается на приемы и действия, связанные с поддержанием в нормальном состоянии рабочего места и оборудования. Оно делится на организационное (подготовка и уборка рабочего места в начале и конце рабочей смены; получение и доставка обрабатываемой документации и информационных средств, самоконтроль); техническое (проверка и подналадка технических средств, подготовка бумажных бланков и журналов); информационное (производственные совещания, телефонные звонки). Индексация – ОО, ТО, ИО.

Время случайной, непроизводительной работы – это время, затрачиваемое работниками на работы, не связанные с выполнением производственного задания, т. е. не предусмотренные их должностными обязанностями, а также на исправление ошибок в работе. Индексация – НР.

Время регламентированных перерывов в работе связано с личными надобностями и отдыхом работников, с технологией и организацией работ.

Перерывы на отдых и личные надобности – это время, используемое работниками для поддержания нормальной работоспособности на протяжении рабочего дня. Индексация – ОТЛ.

Ко времени перерывов, обусловленных технологией производства и организацией рабочего процесса, относится время вынужденного ожидания, в течение которого работник не может быть занят иными видами работ (ожидание необходимой информации из других отделов или со стороны и т.д.). Индексация – ПО.

Полный перечень проводимых по отделу текущих (дополнительных) работ, их периодичность и время выполнения предоставляют для расчетов начальники отделов. Дополнительная информация для расчета численности получается путем проведения самофотографий рабочего времени. Самофотографии проводят все специалисты и начальники отделов в течение двух рабочих недель.

На основании этой информации рассчитывается нормативная (необходимая) численность работников отдела. При этом, поскольку годовые планы и отчеты составляются один раз в год, вначале рассчитывается годовая трудоемкость работ по отделу, а затем с учетом годового фонда рабочего времени – численность работников отдела.

Распределение обеспечивающих отделов по возможности и необходимости нормирования труда

В процессе работы проводились замеры времени работников 10 обеспечивающих отделов. Всего было проведено и обработано 372 самофотографии 45-и работников, проводимых в течение двух недель.

В результате обработки самофотографий АУП было рассчитана доля детерминированных (определенных) и недетерминированных (не определенных) функций и работ. Все обеспечивающие отделы распределились на три группы.

1-я группа. Нормирование возможно и необходимо. В эту группу входят бухгалтерия и отдел кадров. Элементы времени оперативной работы ОП-1,2 составляют 62,6 – 75,1 % от времени работы. Это рутинная, повторяющаяся детерминированная работа, которую можно нормировать. С этими отделами необходимо работать.

2 группа. Нормирование возможно. В эту группу входят юридический и планово-экономический отдел. Элементы времени оперативной работы ОП-1,2 составляют 44,5 – 47,6% от времени работы. Время новой работы составляет 22,7-23,4% от времени работы. При этом новая работа – это, как правило, творческая, креативная работа, на которую затрачивается намного больше времени, чем на работу рутинную, постоянно повторяющуюся. Время на ее выполнение сильно колеблется, и определить его можно только приблизительно. С этими отделами можно работать.

3 группа. Нормирование невозможно. Эта группа самая большая, в нее входят 6 отделов: отдел экспертизы, отдел контроля, отдел капитального строительства, отдел маркетинга и отдел СМИ. Элементы времени оперативной работы ОП-1,2 составляют 6,0 – 30,6% от времени работы. Остальные составляющие оперативной работы нормируются приблизительно (ОП-3, 4) или вообще не нормируются (ОП-5, 6). В целом по этой группе нормировать 30% и менее времени работы бессмысленно и точных результатов по необходимой численности мы не получим.

Исследование затрат времени на байт информации

Основным содержанием работы специалистов и, в меньшей степени, руководителей, является работа с информацией, оформленной в виде документов. Единицей информации является байт – единица информации, включающая несколько элементарных единиц информации – битов. Его и нужно нормировать. В документах содержится, как правило, текстовая и/или цифровая информация. Под байтом будем понимать число или слово.

Работа с информацией включает в себя следующие составляющие:

- получение и ознакомление с входящим документом;
- внесение информации в существующий шаблон (текст или таблица);
- разработка нового документа и внесение в него информации;
- контроль правильности разработки документа. Он делится на самоконтроль и контроль непосредственного начальника (начальника отдела).
- исправление найденных ошибок.

Суммарное время на единицу информации можно получить опытным путем проведя хронометражи (самохронометражи ответственных специалистов) ряда документов, а затем усреднив полученное время. При дальнейших расчетах во время выполнения единицы информации (байта) необходимо включить время обслуживания рабочего места, подготовительно-заключительное время и другие вспомогательные виды затрат рабочего времени.

На практике при работе с информацией используются документы только текстовые, только цифровые и текстово-цифровые (табличные). С учетом различных вариантов работы с документами – текущая работа с существующими документами и разработка новых документов необходимо будет получить величину времени байта:

– текущая рутинная работа:

- 1) текстовый документ (компьютерный или бумажный вариант);
- 2) цифровой документ (компьютерный или бумажный вариант);
- 3) текстово-цифровой документ (компьютерный или бумажный вариант).

Основной метод определения – хронометраж и самохронометраж.

– новая проектная работа:

- 1) текстовый документ (компьютерный или бумажный вариант);
- 2) цифровой документ (компьютерный или бумажный вариант);
- 3) текстово-цифровой документ (компьютерный или бумажный вариант).

Основной метод определения – хронометраж, самохронометраж.

В рамках работы было проведено исследование затрат времени на байт информации при работе на компьютере. Результаты представлены в таблице. Хотя оно имело ограниченный характер и охватило не все виды работ, из таблицы приложения 3 видно, что затраты времени на байт информации на разные виды работ отличаются незначительно и для упрощения расчетов можно это время усреднить. В расчетах численности персонала отдела кадров принята величина 6,5 сек. на байт информации.

Таблица

Расчет затрат времени на байт информации

№ п/п	Документ	Работа	Количество байтов, ед.	Общее время, сек.	Время на байт, сек.
1	Таблица норм времени	Расчет норм времени (разработка и заполнение таблиц)	583	4270	7,32
2	Таблица норм времени	Расчет норм времени (разработка и заполнение таблиц)	666	4150	6,23
3	Таблица норм времени	Расчет норм времени (разработка и заполнение таблиц)	680	4030	5,93
	Итого		1929	12450	6,45
4	Карта самофотографии	Заполнение бланка самофотографии, расчет затрат	329	2610	7,93
5 – 14
15	Складской журнал	Заполнение строчки в складском журнале	35	180	5,14
	Итого		1161	7560	6,51
	Всего		3801	24900	6,55

Расчет численности работников отдела кадров

В качестве примера расчета необходимой (нормативной) численности одного из обеспечивающих отделов приведем расчет численности работников отдела кадров. Штат отдела кадров включает в себя трех человек, занятых непосредственно кадровыми вопросами, остальные выполняют смежные работы (делопроизводство, архив, секретарские обязанности). При расчете использовались данные самофотографий по отделу и некоторые другие данные (перечень работ, название документов, количество работ за 2017 год). Вначале определялось время на выполнение работ. Время выполнения отдельных работ определено путем подсчета единиц информации – байтов или экспертным путем.

Трудоемкость работ кадровой службы за год определяется по формуле:

$$TP = TP_0 * K_0 * K_d = 162094 * 1,12 * 1,65 = 299549 \text{ мин.}$$

где TP_0 – трудоемкость оперативная (ОП-1-ОП-2) по самофотографиям;

$K_0 = 1,12$ – коэффициент, учитывающий другие составляющие оперативного времени (ОП-3 – ОП-6) по самофотографиям;

$K_d=1,65$ – коэффициент, учитывающий время обслуживания рабочего места, подготовительно-заключительное время и время на отдых и личные надобности (ОО, ИО, ТО, ПЗ, ОТЛ) по самофотографиям;

Явочная численность определяется по формуле:

$$Ч_я = TP/Tг = 299549/111180 \text{ мин.} = 2,69 \text{ чел.}$$

где $Tг$ – продолжительность трудового года, мин. (2017 год).

Фактическая численность работников кадровой службы составляет 3 чел., незначительно отличаясь от нормативной.

Предложенный метод позволяет установить нормы времени на работы сотрудников обеспечивающих отделов на основе информационного подхода и на этой базе рассчитать их численность.

Список литературы

1. Иванов Ю.В. Нормирование труда работников ветеринарной лаборатории // www.reges.ru «Проблемы региональной экономики». Дубна, № 40, 2017.
2. Методические рекомендации по нормированию труда ветеринарных сотрудников: инструктивно-методическое издание. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2015.
3. Пашуто В.П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: учебно-практическое пособие / В.П. Пашуто. – 5 изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009.

РАСЧЕТ ЧИСЛЕННОСТИ АУП НА БАЗЕ РЕЗЕРВОВ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

Иванов Ю.В.

профессор кафедры экономики, д-р экон. наук, доцент,
Международный университет природы, общества и человека, Россия, г. Дубна

В статье рассматриваются вопросы изучения рабочего времени работников лаборатории. Описаны методы оценки резервов рабочего времени. Приведен пример расчета численности на основе этих резервов.

Ключевые слова: лаборатория, работники, самофотография, резервы рабочего времени, расчет численности работников.

Общие положения

Средние и крупные предприятия и организации включают в свой состав производственные и обслуживающие подразделения. Производственные подразделения занимаются выпуском основной продукции предприятия или оказанием профильных услуг. Обслуживающие подразделения заняты обеспечением деятельности основных подразделений [1].

В течение 2017-2018 года автор статьи занимался изучением организации труда обеспечивающих отделов организации, контролирующей продукты сельскохозяйственного производства. К обеспечивающим отделам этой организации относятся бухгалтерия, отдел кадров, планово-экономический, юридический, маркетинга, хозяйственный и другие. Отделы выполняют отдельные функции управления организации. В них работают руководители отделов, специалисты и служащие по функциям управления.

В настоящее время в методических и нормативных документах принято деление на руководителей, специалистов и служащих. Однако изучение трудовых процессов работников организации показало, что эти категории работников име-

ются как в производственных, так и в обеспечивающих отделах. При этом содержание их труда, а, соответственно, и методы их нормирования различаются. Специалисты производственных отделов выполняют лабораторные исследования и основными нормами затрат труда для них являются нормы времени на исследование. Специалисты обеспечивающих отделов выполняют функции управления, работают исключительно с информацией и документами, в которых она содержится и основными нормами затрат труда для них являются нормы численности. Поэтому к ним более применимо обозначение «административно-управленческий персонал (АУП)».

В советское время был разработан ряд методов нормирования затрат труда специалистов и руководителей. При этом, как правило, нормы времени не разрабатывались, использовались нормы численности и управляемости, или просто рассчитывалась численность специалистов. В настоящее время эти нормы устарели [2].

В работе был использован метод расчета численности АУП на базе использования резервов рабочего времени. Для проведения этого расчета необходимо изучить затраты и потери рабочего времени специалистов, на основе потерь определить резервы времени и, далее рассчитать необходимую численность работников. Основным методом исследования – фотография рабочего времени, позволяющая определить фактические затраты времени в течение рабочей смены (самофотография) [3].

Изучение затрат и потерь рабочего времени

Рабочее время АУП делится на время работы и время перерывов.

Время работы – это период выполнения производственного задания, в течение которого работник осуществляет оперативные, подготовительно-заключительные, работы по обслуживанию рабочего места и другие виды работ (непроизводительные и случайные).

Время оперативной работы – время непосредственного выполнения основных обязанностей. Оно делится на несколько составляющих.

1. Основная текущая работа (с документами):

- с компьютером;
- без компьютера.

2. Новая проектная работа (с документами):

- с компьютером;
- без компьютера.

3. Дополнительная текущая работа (без документов)

Время оперативной работы индексируется ОП.

Время подготовительно-заключительной работы затрачивается работником на действия, связанные с подготовкой к выполнению производственного задания (основные обязанности) и его окончанием. К нему относятся подготовительные работы: получение задания на работу, получение и ознакомление с документацией, с нормативно-справочными материалами, инструктирование руководителя, согласование и подписание документации. К заключительным работам относятся уборка рабочего места после подготовки определенного документа, обсуждение результатов законченной работы, согласование и подписание документации. Время подготовительно-заключительной работы индексируется ПЗ.

Время обслуживания рабочего места затрачивается на приемы и действия, связанные с поддержанием в нормальном состоянии рабочего места и оборудова-

ния. Принято делить его на организационное, техническое и информационное обслуживание. К организационному обслуживанию относятся: подготовка и уборка рабочего места в начале и конце рабочей смены; получение и доставка обрабатываемой документации и информационных средств, передача информации; другое перемещение работника; проверка правильности выполненной работы (самоконтроль). К техническому обслуживанию относятся: проверка и подналадка технических средств, подготовка бумажных бланков и журналов. К информационному обслуживанию относятся консультации и обсуждения в процессе выполнения задания, производственные совещания, телефонные звонки. Время организационного, технического и информационного обслуживания индексируется ОО, ТО, ИО.

Время случайной, непроизводительной работы – это время, затрачиваемое работниками на работы, не связанные с выполнением производственного задания, т. е. не предусмотренные их должностными обязанностями, а также на исправление ошибок в работе. Время непроизводительной работы индексируется НР.

Время перерывов подразделяется на время регламентированных (нормируемых) перерывов, т.е. целесообразных, включаемых в нормы затрат труда, и время нерегламентированных (ненормируемых) перерывов.

Время регламентированных перерывов в работе связано с личными надобностями и отдыхом работников, с технологией и организацией работ. Это время индексируется ОТЛ.

Перерывы на отдых и личные надобности – это время, используемое работниками для поддержания нормальной работоспособности на протяжении рабочего дня.

Ко времени перерывов, обусловленных технологией производства и организацией рабочего процесса, относится время вынужденного ожидания, в течение которого работник не может быть занят иными видами работ (ожидание необходимой информации из других отделов или со стороны и т.д.). Это время индексируется ПО.

Время нерегламентированных перерывов, вызванных нарушением нормального хода производственного процесса: ожидание и поиск руководителя, соисполнителя, консультанта; ожидание выдачи задания, нормативно-справочной документации, отсутствие компьютерного обеспечения; ожидание внешних клиентов. Это время индексируется ПЗ.

Сумма затрат времени на подготовительно-заключительную, оперативную работу, на организационно-техническое и информационное обслуживание рабочего места, а также время на отдых, личные надобности работниками и перерывы, обусловленные технологией и организацией работ, составляют нормируемое время.

Затраты и потери рабочего времени специалистов обеспечивающих отделов организации позволяют определить резервы рабочего времени и после проведения необходимых мероприятий повысить производительность их труда. Кроме того, полученные материалы в дальнейшем могут использоваться для нормирования труда работников лаборатории.

В процессе работы проводились замеры времени работников 10 обеспечивающих отделов. Всего было проведено и обработано 372 самофотографии 45-и работников, проводимых в течение двух недель.

Проведение самофотографий административно-управленческого персонала всех обеспечивающих отделов организации в течение двух недель дало следующие результаты:

– оперативное время	71,2%:
– время обслуживания рабочего места:	
– организационное	7,2%;
– техническое	0,3%;
– информационное	10,3%;
– подготовительно-заключительное время	2,6%;
– непроизводительная работа	6,1%;
– потери из-за нарушения производственного процесса	0,1%;
– время на отдых и личные надобности	2,2%
Итого	100%

Анализ затрат и потерь рабочего времени показывает, что доля оперативного времени – 71,2%. Это достаточно высокое значение, большинство сотрудников занято выполнением своих прямых обязанностей. Другое полезное время (обслуживания рабочего места, подготовительно-заключительное, время на отдых и личные надобности) составляет 22,6% (7,2+10,3+0,3+2,6+2,2), что в целом находится в разумных пределах. Прямые потери рабочего времени – время непроизводительной работы 6,2% (6,1+0,1) и связаны в основном с выполнением работ, не входящих в должностные обязанности.

Расчет резервов времени и численности АУП в обеспечивающих отделах

В рамках работы были обработаны самофотографии АУП, проведенные в конце 2017 года. В результате обработки были получены величины затрат и потерь рабочего времени по всем отделам организации. По этим данным рассчитана величина резервов рабочего времени и количество необходимых работников обеспечивающих отделов. Они представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Величина резервов рабочего времени работников обеспечивающих отделов

Отдел	Затраты времени (%)			
	Оперативное время и отдых ОП+ОТЛ	Явные резервы НР+ПО	Скрытые резервы ОО+ИО+ТО+ПЗ	Итого
Бухгалтерия	91,0	2,4	6,6	100,0
Юридический отдел	79,7	3,5	16,8	100,0
Планово-экономический отдел	78,6	6,1	15,3	100,0
Отдел кадров	76,3	5,2	18,5	100,0
Отдел экспертизы	74,4	3,8	21,8	100,0
Отдел контроля	71,1	1,0	27,9	100,0
Хозяйственный отдел	66,1	12,4	21,5	100,0
Отдел капитального строительства	65,8	5,2	29,0	100,0
Отдел СМИ	56,7	4,7	38,6	100,0
Отдел маркетинга	51,1	24,0	24,9	100,0
Лаборатория	73,4	6,2	20,4	100,0

К явным резервам относятся явные потери рабочего времени – время непроизводительной работы – НР (выполнение работ, не входящих в должностные обязанности) и время перерывов, не зависящих от работника ПО (ожидание руководителя). К скрытым резервам можно условно отнести время обслуживания рабочего

места (организационное, информационное и техническое), а также подготовительно-заключительное время. В принципе оно нормируется и входит во время работы, но действующих нормативов на сегодня в наличии нет и к оперативному времени можно отнести как к некоторому идеалу, к которому нужно стремиться.

Таблица 2

Количество необходимых работников обеспечивающих отделов

Отдел	Численность персонала (чел.)		
	Штатная	С учетом явных резервов	С учетом явных и скрытых резервов
Бухгалтерия	10	9,8	9,1
Юридический отдел	2	1,9	1,6
Планово-экономический отдел	3	2,8	2,3
Отдел кадров	6	4,7	3,8
Отдел экспертизы	9	8,7	6,7
Отдел контроля	10	9,9	7,1
Хозяйственный отдел	9	7,9	6,0
Отдел капитального строительства	2	1,9	1,3
Отдел СМИ	3	2,9	1,7
Отдел маркетинга	2	1,5	1,0
Лаборатория	56	52,9	41,4

Резерв численности с учетом явных резервов времени составляет $56 - 52,9 \approx 3$ чел., а с учетом скрытых резервов $56 - 41,4 \approx 15$ чел. На практике реально уменьшить численность работников достаточно сложно по следующим причинам:

1. Из десяти отделов половина малочисленные, там работают 2-3 чел., и просто некого сокращать. Если в отделе работает 2 специалиста, а по расчету получается 1,6 чел., все равно необходимо 2 специалиста. При этом в малочисленных отделах руководители также частично выполняют работу специалистов. В остальных отделах при реализации явных резервов реально сокращать тоже некого, а скрытые резервы, как отмечалось выше, несколько условны, и не являются прямым ориентиром для сокращения численности персонала.

2. Каждый отдел занят выполнением своих работ и функций, практически не пересекаясь с другими отделами. Так, невозможно совместить функции юридического или планово-экономического отдела с хозяйственным или отделом экспертизы. Поэтому такой важный фактор сокращения численности, как совмещение профессий и функций в лаборатории не работает.

Основной задачей в этих условиях является не сокращение численности АУП, а поддержание его численности на сегодняшнем уровне, без ее увеличения.

Список литературы

1. Иванов Ю.В. Нормирование труда работников ветеринарной лаборатории // www.reges.ru «Проблемы региональной экономики». Дубна, № 40, 2017.
2. Методические рекомендации по нормированию труда ветеринарных сотрудников: инструктивно-методическое издание. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2015.
3. Пашуто В.П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: учебно-практическое пособие / В.П. Пашуто. – 5 изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Климовских Н.В.

кандидат экономических наук, доцент,
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

Гордиенко И.С.

магистрант, Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина,
Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются проблемы, которые сейчас существуют в сфере социального строительства. Одно из главных направлений политики государства – улучшение качества жизни жителей страны. Самой важной областью в данной сфере является строительство социально значимых объектов инфраструктуры.

Ключевые слова: социальное строительство, государство, застройщик, инфраструктура, государственно-частное партнерство.

Одно из главных направлений политики государства – улучшение качества жизни жителей страны. Самой важной областью в данной сфере является строительство социально значимых объектов инфраструктуры.

В начале нужно удовлетворить потребности людей, живущих в населенных пунктах страны, что и отражается в градостроительной политике развития городов и других населенных пунктов России. К сожалению, в существующей практике застройки населенных пунктов серьезной трудностью являются несоразмерные объемы сдачи в эксплуатацию построенного жилья с объемами ввода объектов социального значения (детские дошкольные учреждения, школы, объекты досуга, больницы и т.п.).

За 2017 год на территории Краснодарского края было введено в эксплуатацию 4728,4 тыс. кв. м жилья. Достигнут высокий уровень жилищного строительства по объему введенного в эксплуатацию жилья (табл. 1) [4, с. 77].

Таблица 1

Динамика ввода жилых домов в Краснодарском крае

Показатель	Годы					Темп роста 2017г к 2013 г, %
	2013	2014	2015	2016	2017	
Всего по краю, в том числе:	3948,7	4759,0	4644,3	4502,0	4728,4	119,8
в городской местности	2699,1	3440,5	3537,4	3579,1	3829,0	141,9
в сельской местности	1249,6	1318,5	1107,0	923,0	899,4	72

Как видно из таблицы 1, застройщики увеличивают темпы ввода жилья в эксплуатацию. Темп роста 2017 г к 2013г составил 119,8%.

Современное общество требует строительства социальных объектов в том же темпе, что и строительство жилого фонда, однако на практике это условие не выполняется. Такое несоответствие в первую очередь связано с ограниченными возможностями бюджетов. Однако существующая застройка и вновь возводимое жилье без введения социальных объектов ухудшает качество жизни населения. Ввод в действие социально значимых объектов на территории Краснодарского края за последние годы представлен в таблице 2.

**Динамика численности объектов социально-культурного назначения
в регионе (в городской и сельской местности)**

Показатель	Годы					Отклонение 2017г к 2013 г, +/-
	2013	2014	2015	2016	2017	
Дошкольные образовательные учреждения, мест	2724	3391	6142	1507	1030	-1694
Общеобразовательные учреждения, ученических мест	875	-	564	1000	1400	+525
Высшие учебные заведения, кв. м общей площади учебно-лабораторных зданий	-	869	-	-	-	-
Больничные учреждения, коек	340	-	48	-	-	-340
Амбулаторно-поликлинические учреждения, посещений в смену	568	306	316	85	517	-51
Санатории, коек	-	1038	-	-	-	-
Дома отдыха, мест	104	-	-	-	-	-104
Гостиницы, мест	192	213	-	-	14	-178

Данные, представленные в таблице 2, показывают, что власти перестали уделять достаточно внимания развитию объектов социально-культурного назначения. Растет только количество построенных общеобразовательных учреждений. Самая плачевная ситуация отмечается с больничными учреждениями, санаториями, домами отдыха, высшими учебными заведениями.

Создание социальной инфраструктуры – дорогостоящее дело. Местные власти пытаются переложить на строительные компании обязанности по возведению объектов социального назначения. Эти обязанности наверняка будут включены в цену договора аренды земли, которые заключаются по итогам проведения торгов. Инвесторы зачастую не согласны с этим обременением. С экономической точки зрения строительство объектов социального назначения для застройщиков убыточно. Такие объекты в основном не приносят прибыли или приносят, но через очень длительное время, а в структуре затрат числятся. Деньгами дольщиков можно пользоваться только при возведении жилья, поэтому социальная инфраструктура строится или за счет собственных средств строительных компаний, или из прибыли после окончания жилищного строительства, вследствие чего идет отставание в строительстве социальных объектов [1, с. 129].

Власти всегда ухудшают условия для застройщиков жилой недвижимости по обеспечению застраиваемых территорий социальной инфраструктурой, и эти правила необходимо выполнять. Стоит сказать, что интересы жителей также выросли, и коммерческая ценность жилой недвижимости с социальной инфраструктурой намного больше, чем без такой инфраструктуры. В процессе поиска и выбора жилья клиенты не думают только о квадратных метрах жилой площади, они так же анализируют окружающую территорию по наличию парковочных мест и их количеству, детских садов, магазинов и другой инфраструктуры.

Сейчас решение перечисленных трудностей может быть только на границе между государством и частным бизнесом. Государственные стратегии и программы, направленные на трату только бюджетных средств, не дают местным властям качественно, а главное в нужные сроки решать эти вопросы. Посмотрев на мировой

опыт, в качестве аналога бюджетному методу финансирования можно использовать способ государственно-частного партнерства (ГЧП) [2, с. 50].

Методы ГЧП сейчас применяются довольно широко. Чаще всего в мировой практике государственно-частное партнерство используется при строительстве и реконструкции дорог, в здравоохранении, образовании, коммунальной сфере.

Большой потенциал собственности, которым владеет государство, вместе с более результативными способами управления проектами и делопроизводства, собственниками которых является современный бизнес, позволяют создать тандем, способный быть реализованным на действующей нормативной базе, регламентирующей ГЧП. Улучшение уровня услуг в социальной сфере может быть только при наличии здоровой конкуренции, использовании ноу-хау в управлении проектами социального назначения [3, с. 113].

К сожалению, в данный момент в российском законодательстве слабо развиты правовые условия для обоюдовыгодной реализации проектов строительства социальной инфраструктуры с применением разных форм ГЧП.

Проведя анализ сложившейся ситуации в сфере строительства объектов социальной инфраструктуры, можно сделать следующие выводы:

- строительство объектов социального назначения должно строиться на принципах государственно-частного партнерства. Этот способ имеет несколько положительных аспектов. Строительная компания, давая 10-летнюю рассрочку на возврат городом инвестиций, в состоянии проектировать и строить десятки новых школ и детсадов в год независимо от размера бюджетного дефицита;

- скорость развития социальной инфраструктуры должна соответствовать скорости роста жилищного строительства, в ином случае инженерные системы значительно устареют;

- на новых застраиваемых территориях социальная инфраструктура должна строиться сразу с жилыми микрорайонами, что позволит повысить покупательский спрос;

- нужны механизмы государственного и общественного контроля за строительством социальных объектов, не позволяющие затягивать сроки сдачи этих объектов;

- необходимо создать информационную базу, которая будет содержать информацию о строительстве объектов социальной инфраструктуры, которой будут пользоваться частные инвесторы и возводить такие объекты быстрее и эффективнее;

- для создания социальной инфраструктуры можно предложить внести поправки в закон о долевом строительстве, предполагающем, что расходы на возведение объектов инфраструктуры будут отнесены на затраты инвесторов, что позволит значительно уменьшить нагрузку на строительные компании (в настоящее время социальные объекты строятся за счет финансового результата после уплаты налога на прибыль);

- нужно проработать момент передачи объектов социальной инфраструктуры органам государственной власти, т.к. при безвозмездной передаче строительные компании будут вынуждены оплатить налог на добавленную стоимость, что приведет к значительному удорожанию социальных объектов.

Выполнение вышеуказанных рекомендаций, на мой взгляд, позволит заметно улучшить состояние всей строительной отрасли не только региона, но и страны в целом.

Список литературы

1. Алибеков Ш.И., Шишканева В.Д. Особенности развития региональных рынков жилья // 2013. – №2 – С. 128-130.
2. Жилищный кодекс Российской Федерации (ЖК РФ) – [Электронный ресурс].
3. Игнатов Л.Л. Экономика недвижимости: Учебно-методическое пособие, 3-е изд., исправл. и дополн. – М.: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2003. – 168 с.
4. Раздел «Строительство» // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ДИСЦИПЛИНАМ: РОЛЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ

Кондрашихин А.Б.

профессор кафедры экономики и менеджмента,
д-р экон. наук, канд. техн. наук, профессор,
Институт экономики и права (филиал) Академии труда и социальных
отношений в г. Севастополе, Россия, г. Севастополь

Рассмотрены методические и организационные составляющие учебного процесса в направлении «Экономика» с позиций участия преподавателя как действующего лица формирования образовательного пространства. Показаны основные направления взаимодействия с теоретиками и практиками из смежных отраслей знаний – педагогика, психология, филология, юриспруденция, социальные коммуникации, а также профессиональные качества педагога для работы в современных условиях.

Ключевые слова: образовательное пространство, учебный процесс, экономика, управление.

Возникающее в условиях глобализации обновление требований к организации хозяйственного механизма, обустройству социально-экономических систем регионов стимулирует высшую школу к поиску эффективных средств передачи знаний, быстрому формированию баз данных о состоянии хозяйствующих субъектов, обеспечению мгновенного доступа в информационное пространство, наращиванию интеллектуальных достижений при соответствующем экономико-правовом сопровождении [4, 9], в том числе и умению работать со студентами в поликультурной языковой среде [1, 2]. Одним из важнейших сегодня выступает сектор финансового обеспечения общественного развития, где обращаются финансовые активы и возникают специфические финансовые отношения между субъектами, а подготовка финансистов проходит в границах направления «Экономика и управление» с шифром 38.04.08 (уровень магистратуры) без учёта профессионального стандарта.

Изучением современных финансов занимаются специалисты из разных областей науки. Преподаватель кафедры, предметом профессиональной деятельности которого являются финансы и организация подготовки управленцев, должен методологически правильно пояснять слушателям тонкости своего предмета, непрерывно обновлять собственные знания, видение категорий финансовой науки. Методика преподавания финансово-экономических дисциплин впитывает наработки, мнения, методики ученых и практиков из смежных областей знаний [3, 5, 6, 8], например, по дуальным парам «экономика – филология», «экономика – педагогика», что активизирует общение между коллегами, повышает заинтересованность и творческую активность педагога во время учебных занятий.

Так, новым текстом Федерального государственного образовательного стандарта [7] (направление подготовки Финансы и кредит) предусмотрено формирование ряда компетенций выпускника в профессиональной деятельности, а именно: готовность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности (ОПК-1); – работа и руководство коллективом, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОПК-2); преподавание финансовых и денежно-кредитных дисциплин в образовательных организациях высшего образования, дополнительного профессионального образования, профессиональных образовательных организациях (ПК-26); способность осуществлять разработку образовательных программ и учебно-методических материалов (ПК-27).

Формирование этих и аналогичных им компетенций у магистрантов происходит под влиянием личности преподавателя, его индивидуальных способностей к коммуникациям, репрезентативности, толерантности и с применением средств устного (письменного) взаимодействия. Зачастую эти способности составляют предмет психолого-педагогического образования, а преподаватель-экономист не всегда в полном объёме может воспользоваться такими педагогическими приёмами.

Методика преподавания финансово-экономических дисциплин совершенствуется, если преподаватель повышает свою квалификацию в области педагогических и психологических знаний: дополнительное образование, онлайн курсы при вузах, вебинары педагогических университетов, внутривузовские коммуникативные мероприятия педагогической и психологической направленности. Тогда соответствующего обоснования требует и контент всей методической документации по организации учебного процесса, его научно-методическому сопровождению, задачам формирования собственных педагогических навыков и методик преподавания каждым сотрудником вуза.

Эффективным методическим средством для работы со студентами оказывается их привлечение к научным исследованиям, привитие навыков научно-исследовательского подхода к восприятию действительности. В то же время задачей высшего образования становится воспитание государственного (муниципального) служащего, способного двигаться в ногу со временем, постоянно обновлять собственное видение мира, вызывающего доверие у граждан, получающего высокие оценки за свою работу на государственной службе, в финансовом учреждении. Информация и практические результаты обсуждения задач методического обеспечения образовательной деятельности вуза, модификации и разработка новых методик преподавания, средств активизации студенческой труда, интенсификации процесса усвоения знаний становится предметом обсуждения в коллективах, когда-то к дискуссии привлекают и ведущих практиков-финансистов.

Апробированная форма устойчивой методической деятельности в высшей школе – Методический семинар, проводимый, как правило, во время заседаний кафедр хотя бы 2-3 раза в семестр. Плановость работы и результативность методических разработок повышаются, когда назначен ответственный за работу такого Методического семинара, например, ответственное лицо кафедры по учебной работе. К работе семинара привлекаются все преподаватели, в том числе (по желанию) – с других кафедр, факультетов, подразделений вуза. Например, целесообразным выглядят совместные семинары преподавателей дисциплин вариативного цикла с кафедрами фундаментального цикла (высшей математики, экономической теории, иностранных языков и т.д.). Положительным опытом можно считать и спорадиче-

ское участие в семинаре иногородних специалистов-практиков, несущих обновлённый контент предмету исследования в финансовой сфере, знающих проблемные точки на примере соседних регионов, других вузов.

Целесообразность методического семинара – очевидна. Через такую форму организации общения распространяется передовой педагогический опыт среди преподавателей, не имеющих высшего педагогического образования. Поэтому педагогическое мастерство и методические приемы преподавания они вынуждены искать самостоятельно. Методический семинар организует эти поиски в едином русле методологии психолого-педагогического образования. Результаты обсуждения составляют основу педагогической практики преподавателей-экономистов, повышают их осведомленность о современных методах психолого-педагогической работы. Одновременно эмпирические результаты, достигаемые в методике организации учебного процесса, могут обобщаться и подаваться для публикации в печати профессиональных изданий по педагогике и психологии высшего образования.

Определенных изменений требует не только методология предоставления знаний, но и видение преподавателем специальных дисциплин, ориентированного на новые технологии управления хозяйством через составляющие производительных сил. Здесь важна связь с процессом непрерывного информационного обновления, техниками и технологиями разработки инноваций, носителями интеллектуальной собственности, то есть педагог вынужден быть более ориентированным на общественную систему генерации знаний и перманентно видоизменяющиеся аспекты учебного процесса. Перспективным выглядит исследование возможностей высших учебных заведений и рынка образовательных услуг функционировать в условиях расширенного воспроизводства, цифровизации экономики и общественных отношений, обновления информационно-методических основ предоставления образовательных услуг в финансово-экономическом направлении подготовки студентов путём совершенствования образовательной среды на локальном уровне.

Список литературы

1. Абышева Е.М. Концептуальные инверсии: концепт «чудо» (на материале русских и ирландских пословиц, поговорок и сказок): дис... кандидата филологических наук / Тюменский ГУ. Тюмень, 2008.
2. Бутева В. Е. Методические рекомендации для формирования у студентов технических вузов стратегической компетенции в процессе чтения профессионально ориентированного текста. В сб.: Проблемы модернизации современного высшего образования: лингвистические аспекты. Лингвометодические проблемы и тенденции преподавания иностранных языков в неязыковом вузе. Матер. IV Междунар. НМК. 2018. С. 60-63.
3. Вишнякова А. В. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/project_risc.asp.
4. Кондрашихин А. Б. Кафедра в пространстве высшего образования: монография. – К.: АМУ, 2013. – 375 с.
5. Кузёма Т. Б. Особенности проведения семинара-взаимообучения в высшей школе. В сборнике: Междисциплинарный научно-практический форум ученых-филологов. 2018. С. 119-122.
6. Луговой В. С. Методы оценивания уровня сформированности грамматической компетенции студентов-филологов (на материале французского языка как второго иностранного). В сборнике: X Международные северокавказские кирилло-мефодиевские чтения. 2016. С. 160-169.
7. Об утверждении Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит (уровень магистратуры) / Минобрнауки РФ № 325 от 30 марта 2015 г.
8. Самарова Л. Р. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elibrary.ru/project_risc.asp.

9. Фальков В. Н. Совершенствование правового регулирования предвыборной агитации в Российской Федерации: диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Тюменский ГУ. Тюмень, 2003.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФАЛЬСИФИКАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ

Косенко П.А.

магистрант группа 15 ЭМ-302, Челябинский государственный университет,
Россия, г. Челябинск

В настоящей статье рассматриваются различные подходы к классификации финансового мошенничества, с помощью которых можно определить, что в себя включает фальсификация финансовой отчетности как способ финансового мошенничества. Указаны признаки искаженной финансовой отчетности.

Ключевые слова: фальсификации отчетности, экономический субъект, треугольник мошенничества, прибыль.

Финансовые отчеты относятся к составу основного информационного канала по взаимодействию предпринимательства и пользователя, потому на основании достоверности финансовых отчетов может быть определен уровень качества принимаемого решения. Отчеты, формирование которых производилось на основании правил, которые установлены на основании нормативных актов по бухгалтерскому учету, могут относиться к составу достоверных и полных. Искажение показателей финансовых отчетов относится к достаточно трудно изученной проблеме, потому экономическая природа фальсификации информации бухгалтерского учета все чаще исследуется в составе своих трудов не только российскими, но и иностранными учеными.

Становление рыночной системы в России существенно изменило условия деятельности экономических субъектов, которые формируются сегодня под регулирующим воздействием государства и стихийного рыночного механизма. В условиях жесткой рыночной конкуренции отдельные участники рыночных отношений, не имея возможности исполнить принятые на себя денежные обязательства перед кредиторами, становятся несостоятельными (банкротами).

В положении жестокой конкурентной борьбы, интегрирования и глобализации мировой экономики современным организациям могут соответствовать такие черты, как наличие конкурентоспособного положения, финансово-устойчивого положения, умений к изменению собственной организационной структуры. Но совсем не для каждой организации может быть характерен приведенный ряд факторов. В результате резкой перемены условий хозяйственной деятельности, начинали возникать определенные новые понятия, такие как несостоятельности и банкротства организаций. Банкротство во всем мире считается одной из важнейших юридических процедур, регулирующих отношения хозяйствующих субъектов на рынке.

Фальсификация бухгалтерской финансовой отчетности – это одна из наиболее сложных проблем бухгалтерского учета. Данная проблема очень актуальна для России, так как фальсификация отчетности затрагивает и предприятия стран с развитой рыночной экономикой. В России все еще нет точной статистики о таком виде

мошенничества, касающегося финансовой отчетности и способах их обнаружения. В таблице ниже представлены результаты анализа наиболее крупных мошенничеств с финансовой отчетностью на основе концепции CRIME.

Таблица

Разбор случаев мошенничества на основе концепции CRIME [3]

Компания	Субъект	Метод	Мотивы	Степень контроля	Результаты (последствия)
Enron Corporation	Председатель правления, генеральный исполнительный директор, финансовый директор	Использование специальных предприятий для сокрытия долгов и искажения информации о доходах.	Введение инвесторов в заблуждение относительно прибыльности и доходов компании	Недостаточно эффективное корпоративное управление	Потеря более 60 млрд долл. рыночной капитализации, банкротство компании
Global Crossing	Топ-менеджмент	Предоставление фальсифицированной финансовой отчетности, операции с ценными бумагами, чтобы завысить рыночную стоимость	Завышение доходов, чтобы достичь целей компании	Отсутствие добросовестного управления и неэффективный аудит	Банкротство и потеря более 40 млрд. долл. рыночной капитализации
MicroStrategy, Inc T	Три руководителя высшего звена	Завышение доходов	Завышение цен на акции, чтобы увеличить спрос на выпуск новых акций	Отсутствие бдительного совета директоров и ревизионной комиссии	Пересчет прошлых финансовых результатов, что вызвало падение стоимости акций на 92,4%
WorldCom	Финансовый директор и другие представители топ-менеджмента	Неправомерные учетные записи путем завышения доходов более чем на 7 млрд долл.	Раздувание цен на акции под прикрытием финансовых трудностей	Жадные и высокомерные финансовые директора, безответственное корпоративное управление, неэффективный аудит	Банкротство и обвинение топ-менеджмента в преступном обмане

Мошенничество с финансовой отчетностью или фальсификация финансовой отчетности, являясь одним из способов финансового мошенничества, имеет наиболее значимые экономические последствия, в связи с чем разработка способов его предотвращения является одной из приоритетных задач в современных условиях. Представленная концепция CRIME позволяет всесторонне проанализировать субъект

екты, методы, мотивы мошенничества с финансовой отчетностью, а также механизмы контроля и соответствующие результаты.

Необходимо выделить тот момент, что в процессе проведения аналитических процессов для поиска фальсификации информации особую значимость начинает приобретать проведение финансового анализа, а также нефинансовые данные: проведение проверки контрагентов, проведение выборочной проверки первичной документации, инвентаризации и так далее.

К большому сожалению, формирование и предоставление для пользователей недостоверной информации в составе финансовых отчетов стало общераспространенным явлением и значительной угрозой для экономической безопасности. В данном положении происходит повышение уровня ответственности внутреннего и внешнего аудиторов, которым необходимо принятие последствий по предоставлению данной информации и их воздействия на финансовое положение предприятия.

Выражение такой культуры должно отражаться, главным образом в операциях руководителей и демонстрироваться для сотрудников ежедневно. Помимо этого, руководству необходимо осуществление разработки надлежащего внутреннего контроля, для того чтобы обладать уверенностью в уровне надежности финансовых отчетов, эффективности функционирования организации и соответствия с законодательной базой РФ.

На территории Российской Федерации практически половина всех организаций и предприятий (48%) стали жертвами экономических преступлений за последние несколько лет. Но, этот показатель значительно ниже результатов 2014 года, при котором значение определенного показателя стало равным 60%. Но все же уровень экономической преступности на территории Российской Федерации так и остается высоким, по сравнению с общемировым средним показателем (36%), в том числе выше итогов «большой семерки развивающихся стран» (29%) и стран Восточной Европы (33%).

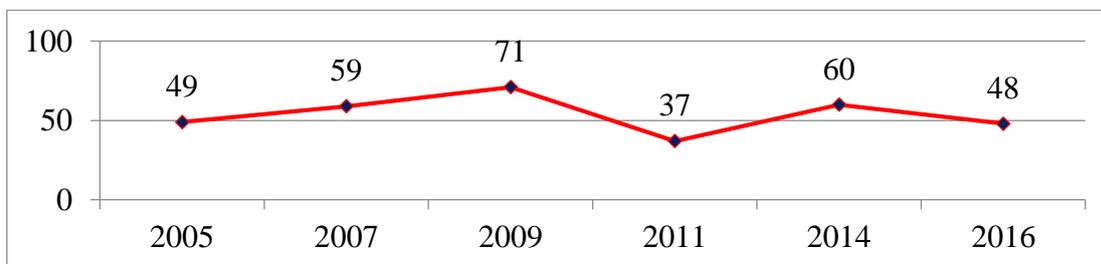


Рис. 2. Уровень экономической преступности согласно данным обзоров, % [5]

Необходимо выделить тот момент, что из численности тех, кто сталкивается с наличием экономических преступлений за последние несколько лет, 33% фиксируют больше 10 ситуаций с мошенничеством. Уменьшение уровня экономической преступности на территории Российской Федерации можно объяснить на основании наличия целого ряда причин. Первое – итоги проведенного нами опроса показали наличие усиления роли функций внутреннего аудиторского контроля. В том числе совершенствование иных механизмов поиска мошеннических операций.

Мы смогли выяснить, что организации, которыми осуществлялась разработка механизмов по выявлению противоправных операций и осуществляли реализацию программы, связанной с управлением рисками мошенничества, лучше подготовлены к процессу поиска и предотвращения мошеннических действий. Второе, в

последние несколько лет на территории Российской Федерации происходили определенные изменения в области противодействия коррупции, в том числе законодательных инициатив, основным направлением которых является применение передовой международной практики.

В завершении необходимо сказать, что на сегодняшний день учетная система страны претерпевает реформирование, что подразумевает сближение стандартов и развитие международных отношений, потому очень важно, чтобы данные отечественной финансовой отчетности носили подлинный характер, что позволит пользователям получать всю необходимую по количественным и качественным параметрам информацию.

Список литературы

1. Зволинская О.В. Государственная поддержка развития агропромышленного комплекса Астраханской области / О.В. Зволинская // Вестник Прикаспия. 2016. – №1. – С. 48-51.
2. Клычова А.С., Галимова Р.Р. Сущность фальсификации финансовой отчетности [Электронный ресурс] – URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_27536091_47022225.pdf
3. Соловьева О.В., Соколова И.В. Фальсификация финансовой отчетности [Электронный ресурс] – URL: http://www.auditfin.com/fin/2014/5/fin_2014_51_rus_07_01.pdf
4. Темерова А.А., Куц Т.Ю. ФАЛЬСИФИКАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ // Материалы VIII Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» URL: www.scienceforum.ru/2016/1717/21541
5. Российский обзор экономических преступлений за 2016 год [Электронный ресурс] – URL: <http://www.pwc.ru/ru/recs2016.pdf>

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Костыря Ю.С.

доцент кафедры организации финансово-экономического, материально-технического и медицинского обеспечения, Академия управления МВД России, Россия, г. Москва

В статье рассматриваются экономические риски в качестве дестабилизирующего фактора поступательного развития и эффективного функционирования хозяйствующего субъекта. Правильное управление экономическими рисками дает возможность своевременно выявить все потенциальные угрозы и возможные потери, а также определить факторы, способствующие возникновению каждого вида риска и применить меры по их предотвращению.

Ключевые слова: управление, экономические риски, виды рисков, базовые принципы, предотвращение экономических рисков.

Проблема эффективного стратегического управления на уровне хозяйствующего субъекта в настоящее время является одним из приоритетных направлений. В современном бизнесе выявляется и идентифицируется все большее число рисков, связанных как с производственной, так и с финансово-экономической сферой. В целом на экономическое развитие и эффективность управления оказывают влияние не единичные риски, а группы рисков, тесно взаимосвязанные между собой и перетекающие из одного в другой.

Риски и их воздействие имеет динамическую составляющую, которая в свою очередь активно эволюционирует. Таким образом, для противодействия динамическим рискам, компании должна сформировать соответствующую модель риск-менеджмента.

Риск – это событие или группа родственных случайных событий, которые наносят ущерб объекту, обладающему данным риском [1, с. 3]. Основными свойствами риска являются вероятность и ущерб. Как правило, в большинстве случаев человек имеет возможность оценить вероятность наступления и реализации неблагоприятного исхода и уровень ущерба, нанесенного наступлением неблагоприятного события.

Риск может характеризоваться различными уровнями потенциального ущерба, в зависимости от того, какие факторы изначально определяли тот или иной риск [2, с. 11]. Однако, далеко не всегда существует возможность оценить вероятность наступления риска, ввиду неполноты, недостаточности или вовсе отсутствия информации, данных или знаний об объекте, процессе или явлении, в отношении которого прогнозируются и принимаются решения.

Риск, в случае его реализации, способен привести к трем возможным экономическим исходам:

– к отрицательному, т.е. к возможному ущербу, убытку, недополучению дохода, невозможности достичь намеченного, прогнозируемого результата;

– к нулевому, т.е. последствия риска никаким образом не повлияют на дальнейшее положение;

– к положительному, к вероятности повысить ожидаемый доход, к более успешным и выгодным результатам, нежели те, которые изначально были намечены.

Для предприятия риск – это потенциальная возможность недополучения доходов или уменьшения рыночной стоимости капитала банка вследствие неблагоприятного воздействия внешних или внутренних факторов. Такие убытки могут быть прямыми (потеря доходов или капитала) или косвенными (наложение ограничений на способность достигать своих бизнес-целей). Указанные ограничения сдерживают способность предприятия осуществлять свою текущую деятельность или использовать возможности для расширения бизнеса. Очевидно, что экономические риски в той или иной степени присущи деятельности всех субъектов рыночных отношений.

В относительно устоявшейся в настоящее время практике управления рисками принято выделять следующие основные виды рисков:

1) кредитные риски – риски возникновения потерь вследствие несвоевременных платежей или неплатежей со стороны контрагентов;

2) рыночные риски (в том числе фондовые, процентные и валютные) – риски возникновения убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночных цен (например, котировок ценных бумаг, уровня процентных ставок по кредитам, обменных курсов валют и т. д.);

3) риски ликвидности – риски возникновения неблагоприятных последствий (в том числе убытков) в результате неспособности организации своевременно и в полном объеме исполнить обязательства перед кредиторами;

4) операционные риски (в том числе правовые) – риски возникновения непредвиденных убытков следующего характера:

– внутренние операционные – из-за неадекватности бизнес-процессов, квалификации персонала и надежности применяемых технических средств масштабам деятельности организации;

– внешние операционные – в результате негативного воздействия неконтролируемых организацией факторов (например, катастрофы, стихийные бедствия, преступность и коррупция);

5) стратегические риски – риски возникновения убытков вследствие принятия высшим руководством организации компетентных управленческих решений, однако основанных на оказавшихся ошибочными предположениях о развитии внешней экономической среды; другими словами, непредсказуемые риски деловых неудач;

б) репутационные риски – риски сужения масштабов деятельности организации (вплоть до ликвидации) вследствие утраты доверия к ней со стороны клиентов и деловых партнеров.

Для предотвращения риска, его минимизации, устранения, для эффективного управления риском, необходимо проводить максимально детальную классификацию по ряду различных критериев, так как риск, как было отмечено, понятие неоднозначное, и требует особого внимания во избежание пагубных последствий его реализации. В управлении рисками модели оценки рисков делятся на две основные категории: качественные и количественные. Качественная оценка риска дает возможность выявить все потенциальные угрозы, потери и риски для проекта, а также определить факторы, способствующие возникновению каждого вида риска. Количественный способ оценки рисков предполагает численное определение каждого вида риска, а также риска всего проекта.

Процесс активного управления риском – это предупреждение риска на этапе принятия управленческих решений, начинается с планирования любой хозяйственной деятельности, с учетом возможности получения отрицательных при наступлении неблагоприятных событий.

Управление экономическими рисками основано на определенных принципах. В самом общем виде, принципы управления рисками хозяйствующего субъекта могут быть определены как базовые по отношению к управлению рисковой операцией норм, правил и закономерностей, вытекающих из характера и уровня развития общества и его производительных сил, соблюдение которых способствует достижению поставленных целей и задач.

Ниже перечислены основные базовые принципы:

– целостность – необходимость рассматривать направления (элементы) совокупного риска как определенную интегрированную систему;

– открытость – запрет на рассмотрение системы совокупного риска как автономной, учитывая, что последняя подвержена воздействию множества внешних факторов, требует выполнения целого ряда управленческих воздействий со стороны руководства;

– иерархическая структура – элементы системы совокупного риска должны быть строго подчинены друг другу;

– структурированность – система совокупного риска финансового института должна иметь четкую структуру, когда основным критерием является тот факт, что должна наблюдаться стабильная взаимосвязь между ее элементами, а также правила осуществления этих отношений;

– эффективность – система совокупного риска финансового института должна стремиться к максимальной эффективности;

– регламентация – все процессы должны быть жестко регламентированы;

– система приоритетов как четкое понимание приоритетов в управлении всем спектром рисков, присущих предприятию;

– согласованность, что предполагает необходимость функционирования элементов системы совокупного риска с учетом полного согласования на уровне текущего взаимодействия и стратегического развития организации;

– осознанность – процесс управления рисками предприятия должен сопровождаться наличием объективной, достоверной и актуальной информации;

– непрерывность, цикличность управления рисками.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основной целью системы управления рисками хозяйствующего субъекта состоит в обеспечении его стратегической и оперативной устойчивости за счет поддержания уровня рисков в установленных границах.

Список литературы

1. Аббясова Д.Р. Методы управления рисками производственной сферы предприятия // Закономерности и тенденции инновационного развития общества: сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Omega Сайнс, 2017. – С. 3-9.

2. Колганова Т.С., Муратова Е.Р. Процесс управления рисками на основе механизма взаимодействия системы бюджетирования и риск-менеджмента // Наука и образование: хозяйство и экономика: предпринимательство; право и управление. – Ростов-на-Дону: Фонд поддержки образования и науки в Ростовской области, 2017. – С. 11.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗОНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИЙ НА ПРИМЕРЕ НАРО-ФОМИНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА

Кузнецова С.Г.

доцент кафедры землепользования и кадастров, канд. экон. наук,
Государственный университет по землеустройству, Россия, г. Москва

Новохатняя А.Ю.

магистрант факультета «Кадастр недвижимости»,
Государственный университет по землеустройству, Россия, г. Москва

В статье рассматривается существующая проблема в сфере правового регулирования зонирования территорий как один из способов установления специальных правовых режимов.

Ключевые слова: земельный фонд, правовой режим земель, правила землепользования и застройки, зонирование территории, категория земель, классификатор видов разрешенного использования.

Основы государственной политики использования земельного фонда Российской Федерации на 2012–2020 годы [1] предусматривают совершенствование порядка определения правового режима земельных участков в качестве одного из главных направлений государственной политики по управлению земельным фондом. Согласно ст. 7 Земельного кодекса РФ правовой режим земель определяется исходя из их принадлежности к той или иной категории и разрешенного использования в соответствии с зонированием территорий. Вместе с тем, нормы о зонировании не получили дальнейшего развития в Земельном кодексе Российской Федерации, что породило множество неясностей и споров относительно природы данного института.

Действующее законодательство предусматривает различные виды зонирования, в том числе градостроительное, экологическое зонирование, функциональное зонирование, установление зон с особыми условиями использования территорий и др. Условия и порядок проведения указанных видов зонирования, а также особенности правового режима земельных участков в составе тех или иных зон опреде-

ляются значительным количеством нормативных актов, между которыми отсутствует взаимосвязь и соподчиненность.

Повышенный интерес ученых к институту зонирования территорий возник в связи с принятием Правительством Российской Федерации распоряжения от 15 июня 2010 года № 982-р [2], в соответствии с которым институты территориального планирования и зонирования территорий должны заменить собой институт категоризации земель. Депутатами Государственной Думы Российской Федерации был подготовлен ряд законопроектов, предусматривающих отмену деления земель на категории и определение правового режима земель на основании зонирования территорий и видов разрешенного использования земельных участков [3]. Исключение из земельного законодательства принципа деления земель по целевому назначению на категории предусмотрено и в Основах государственной политики использования земельного фонда Российской Федерации на 2012 – 2020 годы.

Градостроительное зонирование предполагает выделение территориальных зон со специальным режимом использования и охраны земельных участков в их границах, что позволяет обеспечить рациональное использование земель, а также защиту и охрану жизненно важных интересов граждан, проживающих на соответствующих территориях. Общие нормы о градостроительном зонировании, определяющие основы установления территориальных зон в границах муниципальных образований, закреплены в ст. 85 Земельного кодекса Российской Федерации, специальные нормы получили развитие в Градостроительном кодексе Российской Федерации (гл. 4). Реализация градостроительного зонирования осуществляется посредством принятия правил землепользования и застройки, утверждаемых нормативными правовыми актами органов местного самоуправления либо нормативными правовыми актами органов государственной власти субъектов Российской Федерации – городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга.

Современная российская наука не выработала единого подхода в отношении места и роли института зонирования территорий в механизме определения правового режима земель. Согласно первой позиции институт зонирования территорий должен иметь приоритетное значение по сравнению с институтом отнесения земель к категориям; в качестве обоснования указывается, что нормы о категоризации земель являются устаревшими, создают административные барьеры и способствуют развитию коррупции [4].

Вторая позиция основывается на том, что зонирование необходимо рассматривать как дополнительный по отношению к делению земель на категории способ определения правового режима земель [5]. Однако в научных исследованиях, посвященных проблематике зонирования территорий, не в полной мере учитывается, что нормы о зонировании, наряду с регулированием отношений в сфере использования и охраны земель, регламентируют экологические отношения (экологическое зонирование), отношения в сфере определения параметров разрешенного строительства и ограничений использования объектов капитального строительства (градостроительное зонирование), отношения по установлению специального режима осуществления предпринимательской деятельности (выделение зон территориального развития и особых экономических зон) и др. Следовательно содержание отношений, включаемых в круг правового регулирования норм о зонировании территорий, шире предмета правового регулирования земельного права (земельных отношений).

Также стоит отметить, что приказом Министерства экономического развития Российской Федерации от 01.09.2014 г. № 540 [6] утвержден классификатор видов разрешенного использования земельных участков. Классификатор обеспечивает установление четкого перечня видов разрешенного использования, а также их содержания. "Таким образом, категория земельного фонда практически ликвидируется и участки земли будут иметь правовой режим в виде их разрешенного использования. Вид разрешенного использования земельного участка определяет вид хозяйственной или иной деятельности, которая может осуществляться на нем [7]". По мнению А.А. Варламова, такой подход стимулирует только экономическую составляющую системы землепользования, не учитывая при этом другие стороны функционирования земли – как средства производства, орудия труда, природного ресурса и т.д.

На сегодняшний день при точечной обработке территории Наро-Фоминского городского округа, выявленные ряд земельных участков, которые по своему целевому назначению будут использоваться иначе. Рассмотрим один из таких, согласно публичной кадастровой карте земельный участок имеет категорию земель – земли сельскохозяйственного назначения и направлен под дачное строительство (рисунок 1), по действующему Правилу землепользования и застройки Наро-Фоминского городского округа, участок входит в зону КУРТ, пригодный под жилую застройку (рисунок 2).

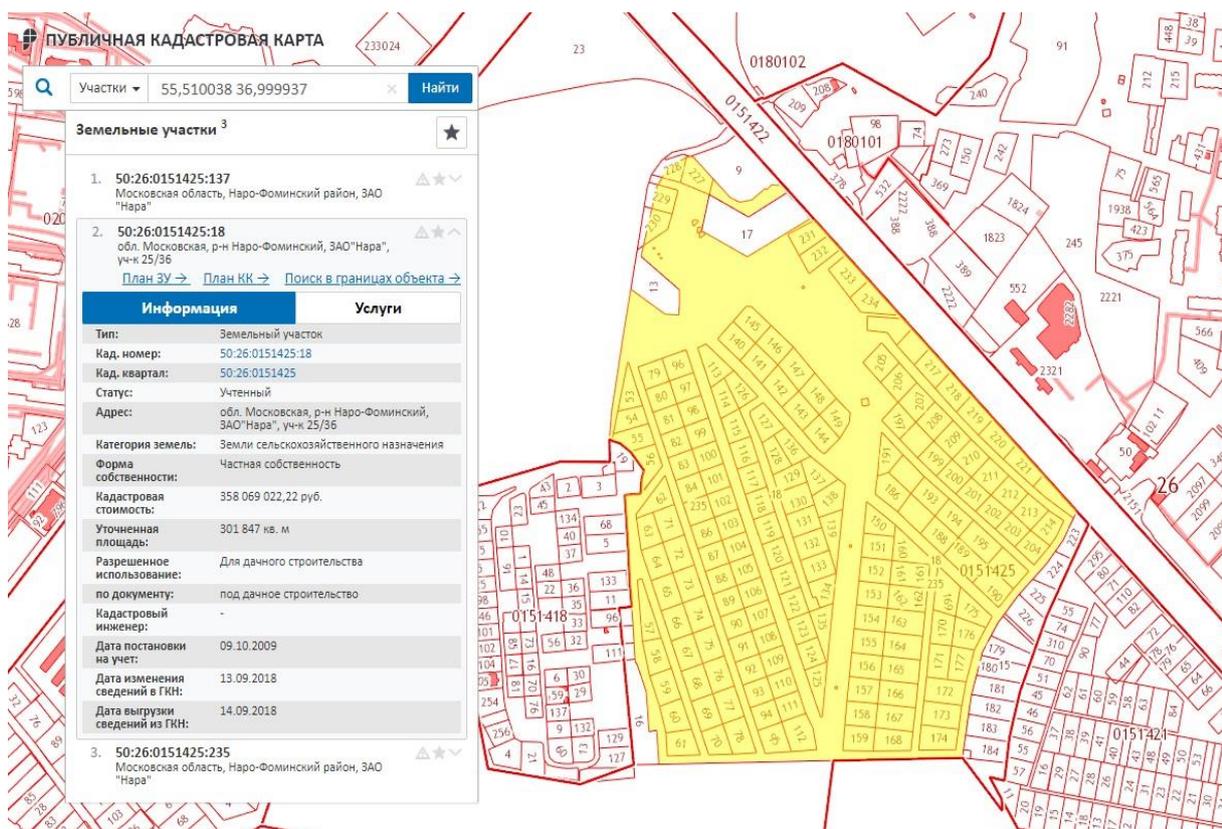


Рис. 1. Фрагмент одного из земельных участков с ПКК



Рис. 2. Выкопировка из карты градостроительного зонирования (ПЗЗ Наро-Фоминского городского округа)

В текстовой части Правил землепользования и застройки Наро-Фоминского городского округа прописаны параметры и виды разрешенного использования для данной территориальной зоны (таблица). Для проведения строительства на территории КУРТ-13 будет заключен договор о комплексном развитии территорий в трехстороннем порядке. В документе будут прописаны обязательства сторон, в том числе сроки завершения строительных работ на объектах. Сторонами договора выступают Министерство строительного комплекса Московской области, орган местного самоуправления и застройщик.

Несмотря на то, что земельный участок будет использован не по назначению, данный фактор вызван для снятия социальной и экономической напряженности в пределах границы поселения, так как нет пригодных территорий для расселения аварийного жилья. Согласно данным, опубликованным на сайте администрации Наро-Фоминского городского округа, данный участок входит в программу для переселения граждан.

Таблица

Территориальная зона КУРТ-13

Наименование параметра	Значение параметра
1	2
Плотность жилой застройки, процент застройки жилыми домами жилого района (квартала)	4610 м ² /га; 11,5% (10300 м ² /га; 25,8%)
Предельное количество этажей)	4
Виды разрешенного использования	
Основные (в соответствии с Приказом от 01.09.2014 № 540)	2.1.1 Малоэтажная многоквартирная застройка; 2.5 Среднеэтажная жилая застройка; 2.7 Обслуживание жилой застройки; 2.7.1 Объекты гаражного назначения; 3.1 Коммунальное обслуживание;

1	2
	3.2 Социальное обслуживание; 3.3 Бытовое обслуживание; 3.4.1 Амбулаторно-поликлиническое обслуживание; 3.4.2 Стационарное медицинское обслуживание; 3.5.1 Дошкольное, начальное и среднее общее образование; 3.6 Культурное развитие; 3.9 Обеспечение научной деятельности; 4.1 Деловое управление; 4.2 Объекты торговли; 4.3 Общественное питание; 4.7 Гостиничное обслуживание; 5.1 Спорт; 8.3 Обеспечение внутреннего правопорядка; 9.3 Историко-культурная деятельность; 12.0 территории общего пользования;
Условно разрешенные (в соответствии с Приказом от 01.09.2014 № 540)	3.8 Общественное управление
Вспомогательные (в соответствии с Приказом от 01.09.2014 № 540)	3.1 Коммунальное обслуживание; 3.8 Общественное управление; 4.5 Банковская и страховая деятельность; 2.7 Обслуживание жилой застройки; 3.5 Образование и просвещение; 6.8 Связь; 8.3 Обеспечение внутреннего правопорядка

Из всего вышесказанного следует, что элементами правового режима являются: зонирование, разрешенное использование, целевое назначение и ограничение прав. «Центральное место в механизме определения правового режима земель занимает деление земельного фонда страны на соответствующие категории земель – части земельного фонда Российской Федерации, используемые по основному целевому назначению» [8].

При анализе участка Наро-Фоминского городского округа, можно утверждать, что уже сегодня нарушена стабильность целевого назначения земель. Прежде всего нужно сохранить земли сельскохозяйственного назначения как трудновосстановимых, незаменимых, а также не допустить их необоснованного перевода в менее эффективные формы хозяйствования.

Также невозможно определить правовой режим всех земель на основании градостроительного зонирования без нарушения требований к их охране и использованию, так как отсутствуют соответствующие нормы.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 03.03.2012 № 297-р (ред. от 28.08.2014) "Об утверждении Основ государственной политики использования земельного фонда Российской Федерации на 2012 – 2020 годы" [электронный ресурс] //www.consultant.ru/.
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15.06.2010 г. № 982-р "Об утверждении плана мероприятий по совершенствованию контрольно-надзорных и разрешительных функций и оптимизации предоставления государственных услуг в области градостроительной деятельности" [электронный ресурс] //www.consultant.ru/.

3. Проект Федерального закона № 480434-5 "О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации" (ред., внесенная в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 27.12.2010) [электронный ресурс] //www.consultant.ru/.
4. Приказ Минэкономразвития России от 01.09.2014 № 540 (ред. от 06.10.2017) "Об утверждении классификатора видов разрешенного использования земельных участков" [электронный ресурс] //www.consultant.ru/.
5. Варламов. А.А. Экономика и экология землепользования [Текст] / А.А. Варламов – М.: Издательство ИД "ФОЛИУМ", 2015. – 254 с.
6. Варламов, А.А. Зонирование территории [Текст] / А.А. Варламов, Д.В. Антропов. – М.: Издательство ФОРУМ, 2016. – 208 с.
7. Крассов. О.И. Комментарий к Земельному кодексу РФ [Текст] 2-е изд., перераб. – Норма: ИНФРА-М, 2010. Боголюбов С.А. [и др.] Комментарий к Земельному кодексу Российской Федерации [Текст] / отв. ред. С.А. Боголюбов. 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2011.
8. Манылов, И.Е. Оборот недвижимости в России [Текст]: экономика и право // Журнал российского права. – 2012. – №1. – С. 21-28.

РОССИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Малыгина Я.Р.

Удмуртский государственный университет, Россия, г. Ижевск

В статье конкурентоспособность экономики страны рассматривается как важный аспект, определяющий эффективность экономики в целом. Для Российской Федерации показатели конкурентоспособности имеют первостепенное значение, так как Россия принимает активное участие на международном рынке. На данном этапе конкурентоспособность экономики России претерпевает некоторые сложности, для решения которых необходимо предпринять постепенные шаги по адаптации национальной экономики к изменениям мировых глобализационных и интеграционных процессов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, национальная экономика, глобальная конкурентоспособность, рейтинг конкурентоспособности, конкурентоспособность России, повышение конкурентоспособности.

Современный этап предъявляет особые требования к национальной экономике. В условиях глобализации и усиления конкурентной борьбы обостряется проблема формирования и реализации конкурентных преимуществ национальной экономики. Смена мировых тенденций привела к появлению новых игроков на мировом рынке в виде транснациональных компаний, региональных и межрегиональных альянсов, торговых блоков и прочих объединений, усиливающих свое непосредственное влияние на структуру конкурентных преимуществ национальной экономики в условиях глобализации.

Под конкурентоспособностью М. Кантвелл понимает потенциал, необходимый для устойчивого экономического роста в международной конкурентной среде, в которой существуют и фирмы, и промышленные комплексы или кластеры, и даже целые страны, и у которых имеются эквивалентные, но различающиеся возможности для собственного потенциала конкурентоспособности [1, с. 347].

Л. Хопкинс считает, что конкурентоспособность определяется как «непрерывный процесс инновации, совершенствование и повышение прибавочной стоимости и производительности» [цит. по: 1, с. 348].

А. Фигуэра определяет конкурентоспособность страны как ее способность занять и удержать определенную долю на зарубежных рынках [1, с. 347].

По мнению Т. Клеметти, конкурентоспособность страны можно определить, как способность конкурировать на экспортных рынках для поддержания экономического роста и занятости. По моему мнению, последние два определения наиболее точно и понятно описывают понятие конкурентоспособности [1, с. 348].

Таким образом, конкурентоспособность – это системная категория, обусловленная экономическими, социальными и политическими факторами, которые обеспечивают стабильное положение страны или ее продукции на внутреннем и внешнем рынках. С развитием производства и под влиянием технического прогресса конкурентоспособность определяется факторами высшего уровня – инфраструктурой страны, ее научным потенциалом, уровнем образованности населения.

Для оценки уровня конкурентоспособности национальной экономики целесообразно руководствоваться результатами системного анализа в этой сфере международных организаций, в частности Всемирного экономического форума (ВЭФ). ВЭФ обобщает ряд показателей, имеющих отношение к уровню конкурентоспособности страны в так называемом «Глобальном индексе конкурентоспособности» (ГИК). Согласно данным таблицы, первые места в ГИК занимают Сингапур, Швейцария и США. В десятку лидеров также входят такие развитые страны, как Нидерланды, Япония, Швеция, Германия, Гонконг, Финляндия и Великобритания (табл. 1).

Таблица 1

Первая десятка стран мира по Глобальному индексу конкурентоспособности, 2015-2017 гг. [3]

Страна	Место страны в рейтинге		Изменение позиции
	2016-17 гг.	2016-15 гг.	
1. Швейцария	1	1	0
2. Сингапур	2	2	0
3. США	3	3	0
4. Германия	4	5	+1
5. Нидерланды	5	4	-1
6. Япония	6	8	+2
7. Гонконг	7	9	+2
8. Финляндия	8	10	+2
9. Швеция	9	6	-3
10. Великобритания	10	7	-3
<i>Справочно: Россия</i>	<i>43</i>	<i>45</i>	<i>+2</i>

В соответствии с Отчетом о глобальной конкурентоспособности 2016–17 гг. ВЭФ, в 2016 г. Россия заняла лишь 43-е место в ГИК, значительно отстав от Китая (28-е место) и уступив 1 позицию Казахстану. Вместе с тем, по сравнению с предыдущим годом, показатели конкурентоспособности Российской Федерации улучшились, поднявшись на две позиции.

Рейтинг глобальной конкурентоспособности, составляемый Международным институтом управленческого развития (IMD), публикуется ежегодно с 1989 г. Рейтинг включает в себя 61 страну, конкурентоспособность которых анализируя по более, чем 300 аспектам. Исследование оценивает способность страны к

формированию конкурентоспособной среды и благоприятных условий для ведения бизнеса.

Данные рейтинга конкурентоспособности IMD свидетельствует, что конкурентоспособность российской экономики в 2015 году ухудшилась. В результате чего РФ опустилась с 38 на 45 позицию несмотря на то, что прежде в течении пяти лет подряд стабильно и настойчиво продвигалась вперед. Повышенная рыночная нестабильность, связанная с неблагоприятными геополитическим, условиями является главной предпосылкой этого ухудшения. Незначительный приток капиталов, связанных с доходами от продажи минеральных ресурсов, и закрытие международных финансовых рынков, оказывающих большое влияние на возможность получать займы и рисковый основной капитал, относится к основным проблемам конкурентоспособности страны.

Вместе с тем к положительным сдвигам следует отнести то, что Россия активизировала внутренние ресурсы: повышается рыночная эффективность и реализуются реформы законодательства с целью уменьшения бюрократических препятствий для лидеров рынка; улучшается качество образования, нацеленного на удовлетворение потребностей экономики и диверсификацию российской экономики.

Таким образом, конкурентоспособность – это важный аспект, который определяет эффективность экономики.

Рассмотрим коэффициент сравнительных преимуществ (RCA) для выявления наиболее конкурентоспособных отраслей в РФ (табл. 2). Он показывает отношение доли РФ в мировом экспорте определенного товара к доле РФ в мировом экспорте в целом.

Таблица 2

Коэффициент сравнительных преимуществ основных товаров, экспортируемых Российской Федерацией в 2016 г. [4, с. 21]

Товары	Доля в экспорте РФ, 2016 г., %	Доля в мировом экспорте, 2016 г., %*	Показатель RCA
Сырая нефть	47,2	20	10,15
Уголь	3,12	12,4	6,29
Газ	1,42	2,65	1,35
Черные металлы	4,94	5,11	2,59
Драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы	3,12	1,47	0,75
Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части	2,38	0,38	0,19
Удобрения	2,32	15,5	7,87
Древесина	2,28	5,96	3,03
Алюминий	2,09	4,25	2,16
Злаки	1,96	12,7	6,45
Медь	1,16	3,18	1,61
Рыба	1,05	3,1	1,57
Никель	0,7	11,4	5,79
Свинец	0,08	3,6	1,83
Каучук и резина	0,89	1,77	0,9
Суда, лодки и плавучие конструкции	0,22	0,55	0,28

В 2016 г. Российская Федерация заняла 17-ю позицию среди стран-экспортеров с долей 1,97 %. Как мы видим из данных представленных в таблице 2, более конкурентоспособными являются товары сырьевые, то есть необработанные или обработанные минимально.

Как мы видим, конкурентоспособность – это слабое место экономики РФ. Так как Российская Федерация принимает очень активное участие на международном рынке, показатель конкурентоспособности имеет первостепенную важность.

Таким образом, для повышения конкурентоспособности Российской Федерации необходимо предложить следующие направления развития:

- необходимо привлечение иностранных инвестиций в неконкурентоспособные отрасли экономики;
- повышение уровня технологической оснащенности производственных предприятий, для повышения качества и конкурентоспособности экспортируемой продукции;
- внедрение инноваций в производственный процесс предприятий;
- улучшение качества подготовки квалифицированных кадров.

Все указанные мероприятия со временем в значительной степени повысят конкурентоспособность Российской Федерации на мировом рынке высокотехнологичных и инновационных товаров и услуг.

Таким образом, стратегические приоритеты РФ относительно повышения уровня международной конкурентоспособности должны отражаться в системе постепенных шагов по адаптации национальной экономики к изменениям мировых глобализационных и интеграционных процессов. Основным механизмом повышения конкурентных преимуществ страны является осуществление внутренних реформ и трансформация векторов внешнеэкономической политики. Также усилия государства следует направить на формирование благоприятной бизнес-среды, что позволит реализовать имеющийся инновационный и человеческий потенциал и станет предпосылкой постепенного роста конкурентоспособности страны в мировых рейтингах.

Список литературы

1. Близнюк О. С. Методологические подходы к исследованию понятия «конкурентоспособность» / О. С. Близнюк // Наука и техника. 2018. Т. 17, № 4. С. 344-354.
2. Долгова К.А., Зобова Л.Л. О качественных характеристиках глобального экономического пространства //Современные наукоемкие технологии. 2014. № 7-3. С. 68-69.
3. Отчет ВЭФ “О глобальной конкурентоспособности”. С. 249. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReportTheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>.
4. Удальцова Н.Л., Тетерева К. А. Конкурентоспособность российской экономики // Экономические науки. № 10. 2017. С. 17-24.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРИЧИН ВТОРИЧНОЙ ЗАНЯТОСТИ

Маммаева З.Н.

студентка четвертого курса,
Дагестанский государственный университет, Россия, г. Махачкала

Магомедова З.О.

доцент кафедры аудит, канд. экон. наук,
Дагестанский государственный университет, Россия, г. Махачкала

Вторичная занятость приносит людям дополнительную полезность. Но с экономической точки зрения любая работа совершается ради дохода. Вторичная занятость в большей степени определяется характеристиками индивидуума, чем стратегией экономического и трудового поведения домохозяйств. Она играет важную роль на современном российском рынке труда.

Ключевые слова: занятость, стратегия, анализ, вторичная занятость, индивидуум, государство.

Феномен вторичной занятости (в английской литературе «moonlighting») начал рассматриваться и анализироваться сравнительно недавно.

Анализ вторичной занятости позволяет понять процесс краткосрочной и среднесрочной подстройки предложения труда в зависимости от экономических и социально-демографических факторов, поскольку в исследованиях, основанных на анализе непосредственно основной работы, приводят к недооценке способности населения реагировать на изменение экономических параметров изменением масштабов трудовой деятельности.

Под вторичной занятостью понимают деятельность граждан, связанная с дополнительной работой помимо основного места работы.

Теоретическая модель предложения труда при вторичной занятости позволяет обобщить ее различные факторы. Она предполагает максимизацию индивидуальной функции полезности. Ее целевой функцией являются потребляемые блага и свободное время при наличии бюджетных и временных ограничений. Из этого вытекают следующие выводы: во-первых, рост зарплаток на основной работе и нетрудовых доходов должен отрицательно влиять на вторичную занятость. Во-вторых, повышение ставки заработной платы обуславливает разнонаправленные эффекты дохода и замещения. В-третьих, увеличение времени основной работы должно приводить к сокращению дополнительной занятости вследствие уменьшения времени, остающегося для вторичной работы, а также увеличение зарплаток на основной работе.

Вторичная занятость приносит людям дополнительную полезность. Но с экономической точки зрения любая работа совершается ради дохода. Следовательно, почему бы дополнительные усилия не приложить, чтобы получить данный доход на основной работе.

Причин этого может быть несколько:

1) когда основная работа не позволяет увеличить зарплаток. В России также есть такой аспект, как не своевременная выплата заработной платы, ее задержка на основной работе. Если вторичная работа связана с нелегальным сектором экономики, то человек уклоняется от налогов следовательно имеет чистую ставку заработной платы.

2) пренебрежение своим свободным временем. Когда человек готов обменять свой досуг на дополнительный зарплаток.

Почему же, если вторичная занятость несет больший доход работник не переходит на нее полностью. Этому есть следующие причины: низкий статус второй работы; не полный рабочий день; невозможна вторичная занятость без определенного статуса; разовый характер работы.

Таблица

Соотношение профессионального статуса на первой и второй работах для имеющих постоянную вторую работу (в %)

Статус на первой работе	Статус на второй работе					
	руководители	профессионалы	специалист	служащие, обслуживающий персонал	квалифицированные рабочие	неквалифицированные рабочие
Руководители	32,1	32,1	10,7	10,7	7,1	7,1
Профессионалы.	6,4	54,3	14,7	9,4	8,7	6,4
Специалисты	3,2	15,8	26,3	21,1	14,7	18,9
Служащие и обслуживающий персонал	1,3	8,8	10,0	30,3	13,8	30,0
Квалифицированные рабочие	1,6	3,2	11,1	0,9	58,7	18,5
Неквалифицированные рабочие	0,0	0,0	12,7	14,1	10,9	56,3
<i>Всего</i>	1,5	24,9	14,4	13,7	23,8	18,7

Проведенные расчеты (таблица) в целом подтвердили основные гипотезы о поведении индивидуумов в сфере предложения труда при вторичной занятости в ответ на изменение заработной платы и доходов на первой и второй работах.

Гипотеза 1 о влиянии индивидуального дохода на основном месте работы подтвердилась.

Гипотеза 2 о зависимости решений о вторичной занятости от уровня материального положения семьи не нашла подтверждения. Семейный доход не влияет на решение об участии во вторичной занятости.

Вторичная занятость также не зависит от наличия среди членов семьи зарегистрированных безработных.

В целом можно утверждать, что вторичная занятость в большей степени определяется характеристиками индивидуума, чем стратегией экономического и трудового поведения домохозяйств.

На вторичную занятость влияют также характеристики региональных и внутриселенческих рынков труда. Вторичная занятость наиболее развита в городах, где больше рабочих мест.

Проведенный анализ подтвердил гипотезу 3 об отрицательном влиянии продолжительности рабочего времени на основной работе на решение об участии во вторичной занятости и на время второй работы. В то же время часы работы на основном месте не являются совершенно экзогенным параметром при наличии вторичной занятости. Выявлено отрицательное влияние ставки заработной платы на второй работе на часы работы на первой работе, что свидетельствует об эффекте «отлынивания» при наличии «выгодной» второй работы.

Вторичная занятость играет важную роль на современном российском рынке труда. Для населения она является в первую очередь средством повышения уровня личного и семейного благосостояния, способом решения финансовых проблем. Для работодателей дополнительная занятость – это гибкий источник краткосрочного труда, особенно в сферах торговли и услуг. Для государства вторичная занятость это «амортизатор» социальной напряженности, механизм инструментальной и, что не менее важно в условиях реформирования экономической системы, нормативно-ценностной адаптации населения в новых социально-экономических условиях.

Список литературы

1. Арсентьева Н.М. Вторичная занятость городского населения [Электронный ресурс]. – URL: <http://nesch.ieie.nsc.ru/8ARSEN8.html>.
2. Аукуционек С., Капелюшников Р. Почему предприятия придерживаются рабочей силы // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1996. – №11. – С. 90-99.
3. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – М: Институт новой экономики, 1998.
4. Буланов В.С. Некоторые методологические вопросы исследования рынка труда // *Общество и экономика*. – 1997.
5. Варшавская Е.Я. Вторичная занятость населения: вопросы теории и практики: дисс. ... к.э.н. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.dissercat.com/content/vtorichnaya-zanyatost-naseleniya-voprosy-teorii-i-praktiki>.
6. Вторичная занятость населения [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nauka-shop.com/mod/shop/productID/8931>.
7. Масштабы и структура вторичной занятости [Электронный ресурс]. – URL: <http://rudiplom.ru/lectures/politika-doxodov-i-zarabotnoj-platy/696.html>.

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ

Манохина Г.А.

доцент кафедры бизнес-информатики, к.т.н.,
Московский городской педагогический университет, Россия, г. Москва

Седых Д.А.

магистрант кафедры бизнес-информатики,
Московский городской педагогический университет, Россия, г. Москва

В статье проведен анализ особенностей применения информационных систем по учету и составлению отчетности по российским правилам и международным стандартам. Отражены методы подготовки отчетности по МСФО. Приведены требования к информационным системам, согласно которым проводится трансформация российской отчетности на отчетность в соответствии с требованиями международных стандартов.

Рассмотрены функциональные возможности информационных систем по трансформации бухгалтерских отчетов и переходу на МСФО.

Ключевые слова: информационные системы, трансформация отчетности, правила и требования составления отчетности, функциональные возможности, международные стандарты.

В настоящее время в мире просматривается тенденция, по которой принято считать, что Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) – это наилучшие, подходящие под весь мир, бухгалтерские стандарты. Считается, что компании, которые подготавливают отчетность по МСФО, не сталкиваются с про-

блемами неоднозначности трактовок отчетности, что положительно влияет на анализ финансовых показателей, как по отдельным направлениям, так и по компании в целом. Однако, в целом, отчетность составленная в соответствии с правилами международных стандартов, имеет много положительных сторон, в состав которых входит сравнение выводимых данных в отчетность и делать их анализ, на основании которого принимать различные управленческие решения, направленные на улучшение благосостояния компании. Компании, представляющие финансовую отчетность по требованиям стандартов МСФО, имеют ряд преимуществ по сравнению с другими компаниями и становится более гибкими при изменении финансовых условий в мире.

Российские компании в большинстве своем продолжают на данный момент сдавать отчетность по Российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ). Но уже сейчас многие крупные компании сдают отчетность по МСФО, такие как банки, крупные газовые и добывающие корпорации и т.д.

В связи с этим, возникает вопрос в выборе способа подготовки отчетности по МСФО. В данный момент времени существует два главных метода при подготовке отчетности по МСФО – это коррекция (трансформация) отчетности по РСБУ и ведение двойного, т.е. параллельного учета (конверсия) и составление отчетности на основе этих данных по российским правилам и международным стандартам.

Трансформация данных – это сложный, многофункциональный и крайне важный этап. От него зависит то, насколько эффективно и правильно будет собираться отчетность. Сам процесс трансформации заключается в перегруппировке учетной информации и корректировке отчетности, которая была подготовлена по российским правилам. Для трансформации бухгалтерских отчетов по МСФО берут уже готовую отчетность по РСБУ и аналитические расшифровки к ней по статьям баланса и отчета о финансовых результатах. Трансформация отчетности производится внесением корректировок и дополнительных проводок для отражения данных так, как они должны отражаться по МСФО. Содержание счетов бухгалтерского учета зависит от конкретной компании, ее специфики финансово-хозяйственной деятельности, учетной политики и особенностей ведения бухгалтерского учета.

Если компания выбирает метод параллельного учета, то компания должна вести две отдельные базы учета хозяйственной деятельности предприятия: одна по РСБУ, а другая по МСФО, либо информационная система компании должна позволять вести в одной базе параллельный учет. Плюсы такого метода заключается в том, что достоверность введенных данных на порядок выше, чем при трансформации, и на порядок быстрее. Из минусов, которые зачастую перекрывают все плюсы – это большие затраты на подготовку квалифицированного персонала, который будет вести двойной учет и высокая стоимость информационных систем.

Практически все российские компании выбирают метод трансформации бухгалтерской отчетности, т.к. при методе параллельного учета слишком большие затраты, которые зачастую компании не по плечу.

Для правильной трансформации бухгалтерской отчетности необходимы прежде всего хорошие знания международных стандартов во всех областях, которые затрагивает компания. Компания, которая планирует переход на учет и составление отчетности по МСФО, обязана учитывать все МСФО, в том числе такие международные стандарты, как IFRS 1 «Принятие МСФО впервые» и IAS 29 «Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике».

Для перехода на международный учет компании необходимо обязательно провести подготовительный этап, который включает в себя изучение учетной политики компании. Документальная база, а также нормативная база, по которой работает компания обязательны для изучения перед трансформацией данных.

В идеальном варианте компания должна разработать новую учетную политику, которая будет максимально близка к МСФО, что облегчит трансформацию данных, т.к. расхождений в статьях учета будет меньше.

Сейчас, в мире развитых технологий все компании ведут учет в таких информационных системах, которые компания выбирает под свои требования и нужды. Автоматизация трансформации отчетности происходит на уровне базы данных в одной из информационных систем, которых на данный момент разработано в достаточном количестве. С каждым годом информационные системы развиваются, давая возможность с меньшими трудозатратами получать отчетность, как по российским стандартам, так и по МСФО. По сути формирование отчетности – это автоматизированный процесс и человек занимается проверкой корректности заполнения данных, составления корректирующих проводок и составлением отчетности с их учетом. Современные информационные системы сами собирают данные на основании первичных документов, которые по определенным алгоритмам ведут бухгалтеры. Специфика ведения документооборота зависит от информационной системы, но она всегда должна опираться на нормативные базы российских стандартов и МСФО.

К информационным системам, которые должны вести учет и составлять отчетность по МСФО, а также обладать рядом функциональных возможностей, без которых трансформация данных будет невозможна, предъявляют ряд **требований**:

1. Возможность загрузки данных из внешних источников и работы с разными форматами данных (различные базы данных, различные программные продукты, текстовые и табличные документы).

2. Информационные системы должны быть гибкими, иметь настраиваемые механизмы трансформации остатков по счетам и оборотов бухгалтерского учета при переходе на отчетность по МСФО.

3. Информационные системы должны автоматически выполнять оценочные корректировки по участкам учета, например, по учету основных средств и нематериальных активов в соответствии с МСФО, по договорам гражданско-правового характера, резервов отпусков и начисленных обязательств, финансовых первичных документов и другим.

4. Обязательна автоматическая сверка остатков и оборотов по счетам бухгалтерского учета.

5. Возможность выполнять любые ручные корректировки.

6. Возможность составлять отчеты в форме таблиц и ведомостей.

7. Информационные системы должны иметь возможность выгрузки отчетных форм в различных форматах, с которыми допускается ручная работа или же загрузка в иные информационные системы.

В связи с этими требованиями, рассмотрим функциональные возможности отдельных интеллектуальных, автоматизированных решений для трансформации бухгалтерских отчетов и перехода на МСФО.

Самой популярной платформой на территории России является платформа 1С: Предприятие 8. А конкретно, рассмотрим кратко конфигурацию **1С: «ERP Управление предприятием 2»**, редакция 2.4, которая на настоящий момент считается, самым мощным решением при трансформации данных по МСФО.

Для ведения учета по МСФО в решении от компании 1С международным стандартам выделили отдельный большой блок, т.е. раздел международный финансовый учет (МФУ). Раздел включает в себя большое количество документов, которые предназначены для множества задач, таких, как отражение документов оперативного учета в финансовом учете, документов в МФУ методом трансляции проводок регламентированного учета. Есть возможность создания документов для ведения параллельного учета компанией.

Подготовка отчетности в этой конфигурации возможна по МСФО и включает в себя возможность настройки различных отчетов, как аналитических, так и для проверки данных. Также возможна подготовка отчетности по правилам управленческого учета на основе МСФО.

Огромный плюс системы 1С: «ERP Управление предприятием 2», в том, что существует возможность настройки отчетных форм под профильную деятельность своей компании, и получать данные с любой периодичностью, будь то месяц, квартал, полугодие или год, а также составлять промежуточные отчеты.

Включение использования МСФО происходит в настройках программы доступным и понятным способом. Там же настраиваются и устанавливаются используемые валюты, происходит настройка опций по формированию проводок по данным оперативного и регламентированного учета, учета внеоборотных активов для международного учета и составления отчетов по МСФО.

Для разделения доступа к данным информационной системы в 1С: «ERP Управление предприятием 2», как и во всех иных конфигурациях от компании 1С есть разделение прав доступа. Изначально есть три типа прав: аналитик международного учета, бухгалтер международного учета и пользователь отчетности международного учета.

В конфигурации 1С: «ERP Управление предприятием 2», редакция 2.4 реализованы как способ параллельного учета, так и способ трансформации данных. Преимущества каждого из способов были представлены выше.

Параллельный учет ведется в конфигурации по схеме заведения документов по российским стандартам бухгалтерского учета и отражения аналогичных операций документами по МСФО, что в последствии и приводит к формированию отчетности по РСБУ и МСФО и позволяет сравнивать результаты напрямую.

При трансформации ведение бухгалтерского учета и формирование отчетности осуществляется по российским стандартам и далее происходит автоматическая трансформация отчетности по МСФО.

При методе трансляции операций, документы заводятся по российским стандартам, учет и вся отчетность составляется по российским стандартам. Впоследствии составляется настраиваемая таблица плана счетов для соответствия учета РСБУ и для трансформации его в план счетов по МСФО. На основании этих таблиц с данными происходит составление отчетности по международным стандартам.

Указанный метод имеет ряд сложностей, основой – это сложная настройка правил трансформации данных, которые могут сделать только квалифицированные профессиональные работники, знающие программный продукт, специфику бухгалтерского учета и международные стандарты.

При комбинированном методе, который также доступен в разделе международный финансовый учет, ведение хозяйственной деятельности компании и проводки формируются по смешанному варианту и в его состав входят, по сути, все вышеописанные методики. Ведение учета происходит как по принципам россий-

ских стандартов, так и по международным стандартам. Все хозяйственные операции и действия, происходящие в компании, фиксируются документами, которые формируют проводки как по РСБУ, так и по МСФО. Из-за этого нет необходимости вести двойной учет. Если же общих документов учета нет, то создаются дополнительные параллельные документы учета по МСФО. При необходимости существует возможность трансформации проводок по РСБУ в МСФО для формирования статей отчетности.

Учетная политика в данной конфигурации – это документ, который настраивается в разделе Международный финансовый учет путем настройки шаблонов проводок. Документом компания определяет основы ведения учета так, как утверждено и прописано в учетной политике компании. На разные учетные периоды могут быть включены разные шаблоны проводок.

Изменения в данный документ компания вносит только в случае требований отдельного МСФО или же изменения учетной политики компании.

При настройке учетной политики компании в конфигурации 1С: «ERP Управление предприятием 2», обязательно указывается два типа валюты – это функциональная валюта (валюта, в которой предприятие ведет свою основную деятельность) и валюта представления (валюта, в которой предоставляется финансовая отчетность).

План счетов настраивается и представляет собой описание счета учета по разделам. Возможно добавление в иерархию новых счетов.

В конфигурации 1С: «ERP Управление предприятием 2», редакция 2.4 огромное количество различных настроек. Любая компания найдет решение на свой вкус в данной конфигурации.

Огромным преимуществом данной конфигурации является не только большое количество настроек базы, но и возможность настройки и создания практически любых аналитических отчетов, что крайне важно при управлении компанией.

Процесс ведения учета и составления отчетности по международным стандартам разработан также в информационных системах:

- программно-методический комплекс «ИТАН: Управленческий баланс»;
- построитель отчетности Awara IFRS Reporter;
- комплексная автоматизация управления «Парус-предприятие 8»;
- система «Хомнет:МСФО».

Рассмотрим функциональные возможности и решения ведения учета по МСФО в этих информационных системах.

Программно-методический комплекс «ИТАН: Управленческий баланс» – это новый продукт, который предназначен для управления финансами. Данный программный продукт создан как для отечественных, так и для международных компаний и позволяет вести планирование хозяйственной деятельности компании на разные периоды времени и как итог позволяет автоматизировать финансовое управление компанией.

Информационная система «ИТАН: Управленческий баланс» позволяет составлять отчетность как по российским стандартам, так и по международным.

Программа позиционируется как многопрофильное решение для различных отраслей и позволяет решать различные задачи компании.

В основные задачи входит:

1. Аналитика данных бухгалтерского и управленческого учета (позволяет создавать таблицы трансформации счетов российских стандартов и международных).
2. Ведение справочников плана счетов для МСФО и РСБУ.
3. Перенос и трансформация заведенных документов.
4. Возможность загрузки данных из иных информационных систем
5. Возможность формирования различных отчетов из существующего конструктора отчетов.

Построитель отчетности Awara IFRS Reporter – это информационная система, которая позволяет формировать отчетность по МСФО.

Вся работа в системе строится на заведении первичных документов по российским стандартам, которые впоследствии служат базой для формирования международной отчетности. Но кроме того, в систему необходимо вносить отдельными документами операции отличий между стандартами России и международными.

На выходе компания получает отчетность по международным стандартам по заданным счетам с возможностью расшифровки полученных данных.

Awara IFRS Reporter позволяет выгружать данные в любую ERP-систему в нужном формате данных.

Комплексная автоматизация управления «Парус-предприятие 8» практически является основным конкурентом компании 1С в части перехода на МСФО.

Программный продукт «Парус-предприятие 8» – это полноценная самостоятельная информационная система, в которой ведут учет во всех областях функционирования компании.

Система масштабна и состоит из четырех основных блоков: финансы, производство, маркетинг и логистика и персонал.

Каждый блок отвечает за свое направление, что вполне удобно. Аналогичная система разбиения данных для удобства пользователей. В программе реализованы ведение учета и распределение прав доступа.

Блок финансы отвечает за управление финансами и бюджетирование, планирование и управление как дебиторской и кредиторской задолженностью, управление платежами и бухгалтерский учет, в том числе и учет по международным стандартам. Так же данный блок предусмотрен для различных управленческих возможностей, управления имуществом и для сведения отчетности.

Блок производство отвечает за управление различного рода производственными процессами. Тут же происходит производственный учет и контроль, а также технико-экономическое планирование и учет фактических затрат, включая калькуляцию себестоимости.

Функциональный блок маркетинг и логистика предназначен для ведения маркетинга, в том числе и анализа рынка, а также для закупок и реализации и множества иных подразделов учета.

Блок персонал предназначен для ведения учета кадров, расчета заработной платы и анализа данных по зарплате для последующего принятия управленческих решений в части персонала.

Информационная система «Хомнет:МСФО» позволяет вести как управленческий, так и бухгалтерский учета по международным стандартам. Информационная система существует на основе «1С:Предприятие 8» и за счет своего функци-

онала позволяет автоматизировать множество задач – от подготовки индивидуальной отчетности до построения пост-фактного анализа.

Информационная система «Хомнет:МСФО» подойдет разным компаниям, независимо от размеров. Программный продукт включает в себя возможность компании самой решать и настраивать дополнительные системы учета и планы счетов.

Продукт «Хомнет:МСФО» соответствует стандарту ISO 9001:2008. Качество программы подтверждено и сертифицировано фирмой «1С». Система – самостоятельная конфигурация, созданная на основе конфигурации «Бухгалтерия предприятия» «1С:Предприятие 8».

«Хомнет:МСФО» использует основные механизмы «1С». Система может быть интегрирована с любой конфигурацией «1С:Предприятие 8», основанной на плане счетов.

В структуру «Хомнет:МСФО» включены дополнительные блоки учета, включая подсистему учета договоров, подсистему управления денежными средствами, бюджеты проектов и подсистему бюджетного планирования.

На основе анализа функциональных возможностей рассмотренных информационных систем, можно сделать вывод, что из систем, представленных на рынке, решение от компании 1С получило большое признание. На данный момент большинство компаний как малого, так и среднего и большого бизнеса работают с программными продуктами этой компании. Трансформация данных, анализ, ведение бухгалтерского и управленческого учета в системе 1С: «ERP Управление предприятием 2», предназначены для руководителей и персонала компании в плане правильного принятия решений, которые занимаются администрированием и работой в системе. Отмечено, что работа в системе 1С: «ERP Управление предприятием 2», понятнее и проще, чем в других информационных системах т.к. все решения от компании 1С имеют похожий интерфейс и настраиваемую выгрузку для обмена данными между собой, что экономит как средства компании, так и время при трансформации отчетности и переходе на МСФО.

В заключение хотелось бы сказать, что переход на МСФО – это большой шаг вперед для компании. Главное этот шаг сделать обдуманно, предварительно взвесив все нюансы перехода. Основное при переходе – это грамотный выбор информационной системы, в которой будет вестись учет. Переход на МСФО позволит совершенствовать компанию, видеть ее прозрачно и принимать управленческие решения для дальнейшего ее развития.

Список литературы

1. Бухгалтерский финансовый учет (учебник) / И. М. Дмитриева, Г.А. Манохина и др.; под ред. И. М. Дмитриевой. – М: Юрайт, 2018 – 495 с.
2. Манохина Г.А. Информационные системы бухгалтерского учета (учебно-методическое пособие). – М: ОнтоПринт, 2018. – 76 с.
3. <http://www.1c.ru/news>. Разработки компании 1С.
4. <http://www.parus.ru>. Разработки компании Парус.
5. <https://www.awara-accounting.com/ru/awara-ifs-reporter/>. Информационная система Awara IFRS Reporter
6. <http://www.finprosoft.ru/ub2.shtml>. Информационная система «ИТАН: Управленческий баланс»
7. <http://www.homnet.ru/system/>. Информационная система «Хомнет:МСФО».

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Манохина Г.А.

доцент кафедры бизнес-информатики, к.т.н.,
Московский городской педагогический университет, Россия, г. Москва

Сидорова Т.Н.

магистрант кафедры бизнес-информатики, Институт цифрового образования,
Московский городской педагогический университет, Россия, г. Москва

В статье проведен анализ основных экономических показателей деятельности предприятий малого бизнеса за 2011-2018 гг. Отражено количество малых предприятий и средняя численность за этот период. Рассмотрена динамика показателей оборота по видам экономической деятельности. Исследовано влияние инвестиций в основной капитал на обороты предприятий. Отмечена динамика показателей уровня инвестиций в малые предприятия. по видам экономической деятельности.

Ключевые слова: малые предприятия, средняя численность, инвестиционная деятельность, основной капитал, обороты предприятий, уровень инвестиций, виды экономической деятельности.

В современной экономике России высокую значимость практически во всех сферах деятельности приобретают малые формы бизнеса, в которых, по имеющимся региональным данным, более 60% от общего числа малых предприятий составляют предприятия, применяющие льготные режимы налогообложения.

Малый бизнес – перспективное направление развития экономики. На фоне банкротства многих крупных предприятий малое предпринимательство активно развивается и функционирует.

Малый бизнес, включая малые предприятия с упрощённой системой налогообложения, представляет составную, динамично развивающуюся часть экономики Российской Федерации, способной в той или иной мере конкурировать своей продукцией на внутреннем и внешнем товарных рынках и оказывать положительное влияние на экономику страны в целом. Малый бизнес привлекает трудовые и финансовые ресурсы населения, обеспечивает наличие широкого ассортимента продуктов труда, который по разным причинам не могут предложить крупные предприятия, тем самым благотворно влияя на социальные факторы конкретного региона и страны в целом.

Для того чтобы получить представление о состоянии малого предпринимательства в Российской Федерации, целесообразно обратиться к отчету Национального института системных исследований проблем предпринимательства, а также к официальным данным Федеральной службы Государственной статистики за 2011-2018 гг. Это поможет исследовать состояние малого предпринимательства, его структуру и динамику в России на современном этапе, в частности, за период 2011-2018 гг. в разрезе различных отраслей и видов деятельности. Приведем основные экономические показатели деятельности малых предприятий на территории России за 2011-2018 гг. Для этого обратимся к данным таблицы 1.

**Основные экономические показатели деятельности малых предприятий
России за 2011-2018гг.**

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г. 6 мес.	средний % прироста
Число малых предприятий (на конец года, тыс.)	242,67	243,07	234,54	235,58	242,66	172,92	256,70	238,29	(+) 1,81
Среднесписочная численность работников тыс. чел.	7125,92	6984,33	6926,25	6831,97	6660,93	5388,95	6671,83	66226,6	(-) 1,24
Оборот малых предприятий сот. млрд. руб.	155,82	151,16	156,80	166,93	172,93	187,38	275,86	128,87	(+) 1,87
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	281,96	364,48	389,46	427,70	409,27	411,56	553,80	196,44	(+)1,75

*Источник: <http://www.gks.ru> – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России

Из таблицы 1 видно, что в период с 2011 г. по 2015 г. численность предприятий малого бизнеса в Российской Федерации практически оставалась на уровне 242,6 тыс. с небольшими колебаниями в 7-8 тыс. в 2013-2014 гг.

В 2016 г. наблюдалось уменьшение численности малых предприятий на 28%. Однако, в 2017г. видно значительное увеличение численности единиц малых предприятий на 48% по сравнению с 2016 г. и на 14.1 тыс. ед. больше,

чем в 2015 г. Прирост численности продолжился и в 2018г., и за 6 месяцев 2018 г. в России эта цифра вышла на уровень 2011-2015 г. составила уже 238,3 тыс. ед.

Анализ среднего процента прироста количества малых предприятий 2011 г. – 2018 г. г. отражает, что 2011-2015г.г. характеризуются небольшими, порядка 0,5%, колебаниями. В 2016 г. этот показатель уменьшился на (-) 28,74%, но в 2017г. он резко увеличивается в 2 раза (по сравнению с 2016г.), и за 6 месяцев 2018г. численность малых предприятий выходит на уровень 2017 г, что говорит о положительной динамике развития малого бизнеса. В общем средний процент прироста численности малых предприятий за весь анализируемый период составил (+) 1,81%.

Данную ситуацию можно охарактеризовать с положительной стороны, однако, при том условии, что данный прирост вызван именно открытием новых форм хозяйствования, а не созданием фирм-однодневок.

Проводя в целом оценку процесса развития малого предпринимательства в России, можно заметить, что значительных преобразований за анализируемый период все-таки осуществлено не было.

Относительно численности занятых работников в период с 2011 по 2015 г. можно отметить, что этот показатель стабильно уменьшался на 1,24%, а в период

2015-2016 гг. наблюдается значительное снижение численности работающих. Если в 2015 г. среднесписочная численность занятых в малом предпринимательстве составляла 6660,93 тыс. чел., то в 2016 г. эта цифра сократилась на 1211,98 тыс. чел., т.е. на 18,2%. Далее в 2017 г. наблюдается восстановление прежнего исследуемого показателя до уровня 2015 года, т.е. равна 6671,83 тыс. чел.

Динамика среднесписочной численности и количества малых предприятий России за 2011-2018 гг. представлена на (рис. 1). Средняя величина процента прироста среднесписочной численности работников за период 2011-2017 гг. является отрицательной величиной и составляет (-) 1,24%.

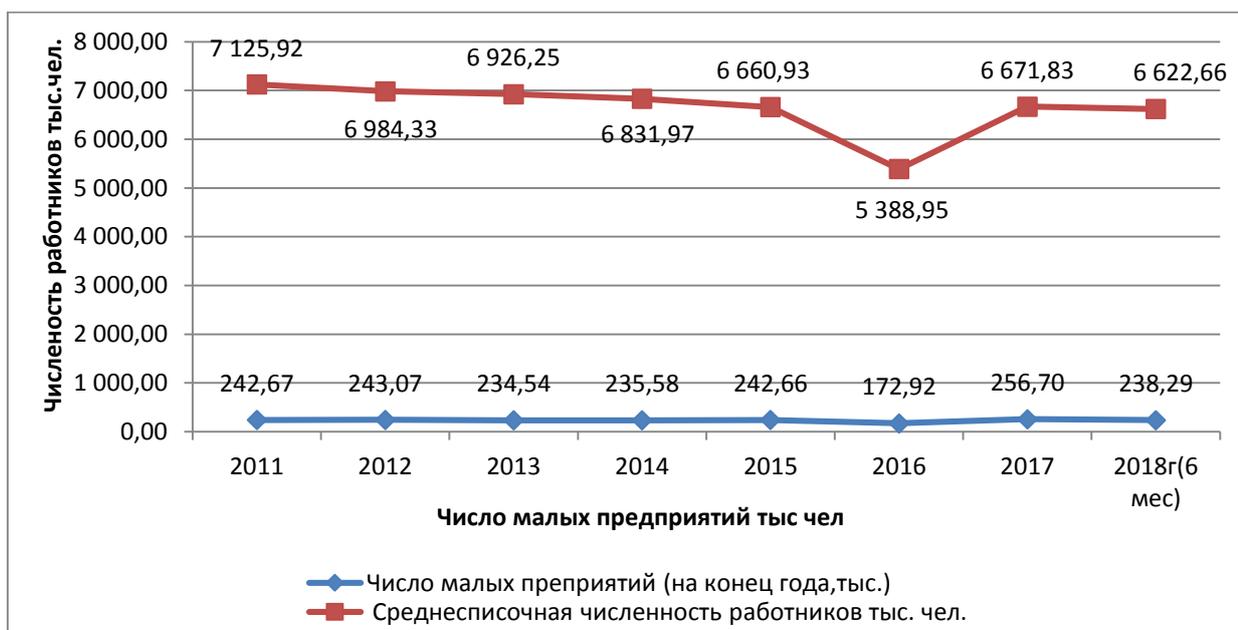


Рис. 1. Динамика среднесписочной численности и количества малых предприятий России за 2011-2018 гг.

Сложившаяся ситуация может быть обусловлена сокращением масштабов деятельности субъектов малого бизнеса вследствие финансово-экономического кризиса в стране, а также резким увеличением налоговой нагрузки на малые предприятия, применяющих специальные налоговые режимы, вследствие утери льготы по платежам во внебюджетные фонды и уплате страховых взносов. По состоянию на 1 июля 2018 г. среднесписочная численность работников малых предприятий составляет 6 226,63 тыс. чел. В данном случае можно заметить, что динамика этого показателя изменилась и стала положительной, хотя в целом современное состояние малых предприятий оставляет желать лучшего.

В связи с изменением методологии в обследовании деятельности малых предприятий органами статистики вместо показателя объема продукции, работ услуг стал применяться показатель оборота малых предприятий, включившего также розничный и оптовый товарооборот малых предприятий. Динамика показателей оборота малого предпринимательства по Российской Федерации представлена на рис. 2, откуда видно, что в 2012 г. произошло снижение показателя оборота с 155,82 сот. млрд. руб. в 2011г. до 151,16 сот. млрд. руб., т.е. на 3%, что также объясняется неблагоприятной экономической обстановкой. Период 2013-2018гг. характеризуется увеличением объема оборота малых предприятий со средним процентом прироста (+) 1,87%, несмотря на то, что в 2016 г. наблюдалось сокращение числа малых предприятий и среднесписочной численности работников. Возможно,

что основным экономическим фактором, способствующим продуктивному функционированию малых предприятий, выступает эффективная система управления, основывающаяся на устойчивости процесса развития хозяйствующих субъектов, а также принятии оптимальных управленческих решений.

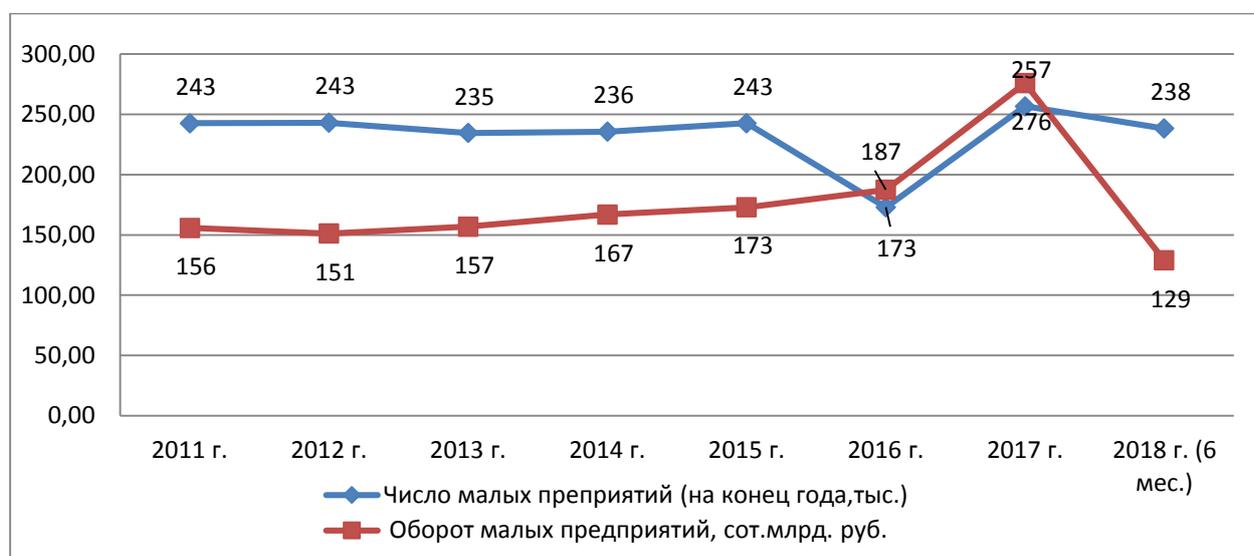


Рис. 2. Динамика показателей оборота и количества предприятий малого бизнеса России за 2011-2018 гг.

Анализ тенденций развития малого предпринимательства в России невозможен без оценки структуры малых предприятий по отраслям народного хозяйства. Для проведения подобной оценки обратимся к (табл. 2), данные которой свидетельствуют, что отраслевая структура малого предпринимательства за анализируемый период практически не изменилась.

Наглядное распределение количества наиболее значимых субъектов малого бизнеса России по видам экономической деятельности за 2011-2018 гг. представлено на (рис. 3).

Торговля и сфера операций с недвижимостью являются наиболее предпочтительным видом деятельности малых предприятий. Это может быть объяснено относительно меньшей потребностью в финансовых, трудовых и других ресурсах и более быстрой отдачей вложенных средств, что очень привлекательно для малого бизнеса. За 2011-2014 гг. в торговле и бытовом ремонте функционировало свыше 30% от количества всех малых предприятий, однако наблюдается тенденция к снижению показателя. Так, за период 2011-2015 гг в России торговлей занималось примерно 30%-32% от общего количества малых предприятий. В 2016г. наблюдается снижение этого показателя, которое объясняется общей кризисной ситуацией и снижением количества малых предприятий и среднего числа работающих. Однако, на конец 2017г. значение данного показателя растет и составляет уже 40,37% в общей совокупности. В целом за анализируемый период количество малых фирм в торговле возросло с 75436 тыс. ед. в 2011 г. до 85784 тыс. ед. в 2017 г., т.е. увеличилось на 10348 тыс. ед. или на 7%, а за 6 мес. 2018 г. этот показатель достиг 77474 тыс. ед., что говорит о положительной тенденции в этом секторе экономики.

Таблица 2

Количество малых предприятий по видам экономической деятельности в России в 2011-2018 гг.*

Показатель	2011 г.		2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.		2017		2018 г. с январь-июнь	
	в тыс.	в процентах к итогу	в тыс.	в процентах к итогу	в тыс.	в процентах к итогу										
Всего, в том числе;	240547	100	241023	100	232482	100	233503	100	240457	100	171283	100	212509	100	203184	100
- сельское хозяйство	10856	4,51	11856	4,92	10915	4,69	10319	4,42	9921	4,13	8096	4,73	8841	4,16	8000	3,94
- рыболовство, рыбоводство	488	0,2	544	0,23	503	0,22	485	0,21	465	0,19	456	0,27	446	0,21	413	0,2
- добывающая промышленность	1079	0,45	1036	0,43	1025	0,44	1043	0,45	1153	0,48	1018	0,59	1317	0,62	1150	0,57
- обрабатывающая промышленность	34943	14,53	35416	14,69	33962	14,61	33630	14,4	33926	14,11	26268	15,34	33211	15,63	31787	15,64
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3310	1,38	3493	1,45	3411	1,47	3410	1,46	3367	1,4	2839	1,66	2856	1,34	2498	1,23
- строительство	29742	12,36	32261	13,39	29741	12,79	28882	12,37	30652	12,75	20759	12,12	31814	14,97	29462	14,5
- оптовая и розничная торговля и бытовой ремонт	75436	31,36	71164	29,53	70327	30,25	75720	32,43	80521	33,49	57885	33,79	85784	40,37	77474	38,13
- гостиницы и рестораны	11827	4,92	10507	4,36	10238	4,4	10285	4,4	10035	4,17	8310	4,85	9785	4,6	9341	4,6
- транспорт и связь	12827	5,33	14060	5,83	13670	5,88	13620	5,83	14066	5,85	9904	5,78	13669	6,43	19562	9,63
- операции с недвижимым имуществом	49205	20,46	50465	20,94	48478	20,85	46126	19,75	46234	19,23	28415	16,59	18100	8,52	17072	8,4
- образование	323	0,13	319	0,13	284	0,12	247	0,11	254	0,11	173	0,1	240	0,11	226	0,11
- здравоохранение, социальные услуги	3639	1,51	3808	1,58	3894	1,67	4026	1,72	4176	1,74	3244	1,89	5380	2,53	5206	2,56
- предоставление прочих услуг	6872	2,86	6094	2,53	6034	2,6	5708	2,44	5687	2,37	3916	2,29	1066	0,5	993	0,49

*Источник: <http://www.gks.ru> – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России

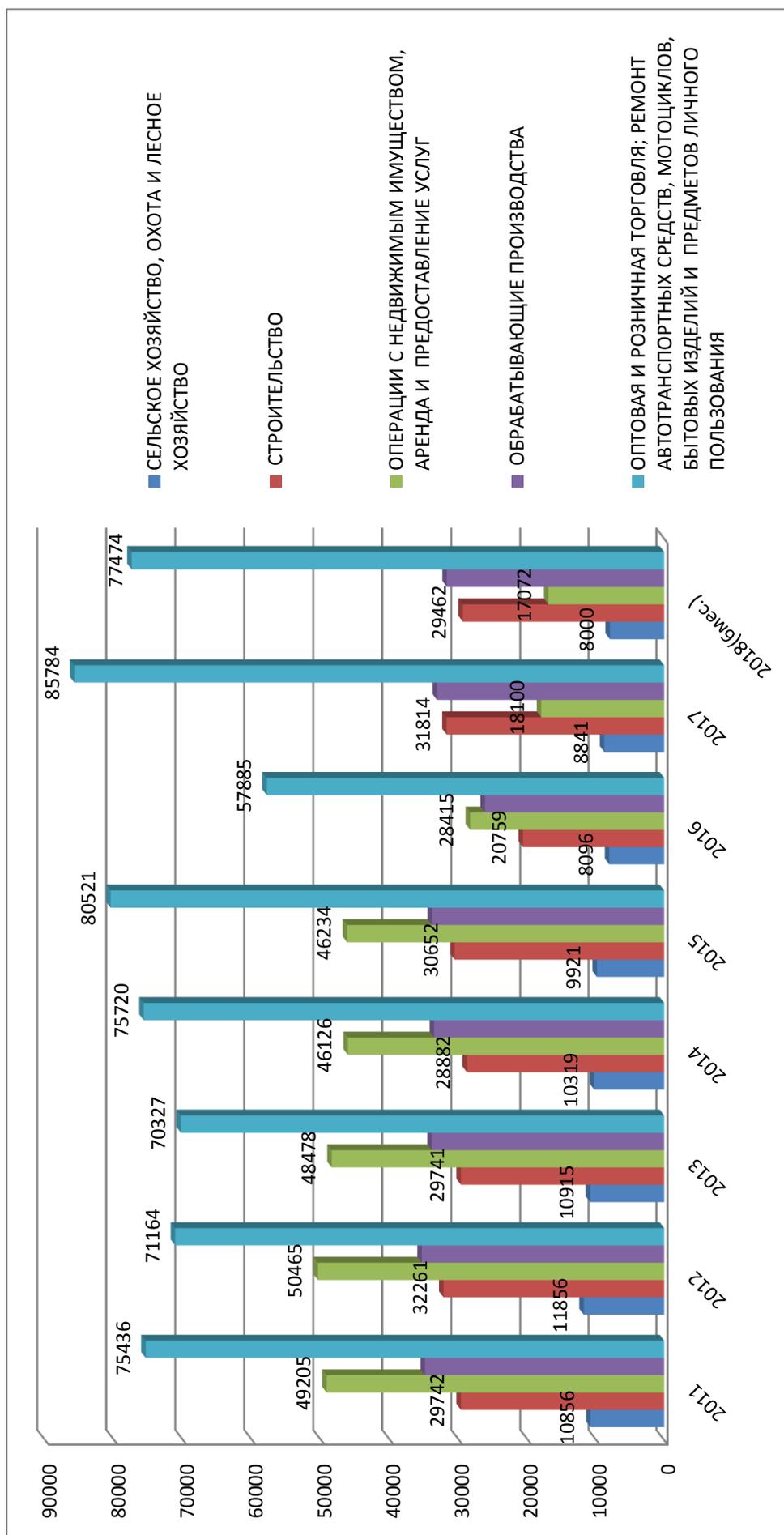


Рис. 3. Распределение количества малых предприятий России по видам экономической деятельности за 2011-2018 гг.

Далее по числу хозяйствующих субъектов в малом бизнесе следуют деятельность по операциям с недвижимостью, обрабатывающие производства и строительство.

В секторе по операциям с недвижимым имуществом ситуация практически остается стабильной в периоды 2011-2015 гг., примерно на уровне 20% от общего количества с небольшими колебаниями в 1%. Далее произошло абсолютное и относительное уменьшение: численность малых предприятий падает с 242,67 тыс. ед. в 2011 г. до 172,92 тыс. ед. в 2016 г. Соответственно падает количество предприятий, занимающихся операциями с недвижимостью, до 16,59% в 2016 г. и на конец 2017 г. – до 8,52%. Это, видимо, связано с повышением цен на все виды услуг, продукты питания и т.д., которое опережает повышение благосостояние населения.

В обрабатывающих производствах складывается аналогичная ситуация. В анализируемом периоде наблюдается стабильное количество предприятий с 2011 г. – 2015 г. – 14,11% в процентах к итогу, в 2016 г. уменьшается количество предприятий с 33926 в 2015 г. до 26268 в 2016 г., а далее наблюдается небольшая положительная динамика численности малых предприятий – прирост до 15,63% в 2017-2018 гг.

В строительстве число предприятий примерно остается на уровне 29742 – 30652 тыс.ед. за 2011-2015 гг., в 2016г. происходит уменьшение до 20759 тыс.ед., что связано с общей ситуацией, а с 2017 г. наблюдается увеличение этого показателя до 31814 тыс.ед., и такая же динамика роста сохраняется в 2018 г.

В сельском хозяйстве, транспорте, ЖКХ, здравоохранении, образовании и в других отраслях функционирует незначительное количество малых предприятий.

Что касается сельского хозяйства, то следует отметить, что организация деятельности в форме юридического лица – малого предприятия – не нашло своего распространения. Учитывая существование таких «специализированных» форм хозяйствования, как личные подсобные хозяйства (ЛПХ) и крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ), другие организационно-правовые формы являются менее предпочтительными.

Также следует отметить, что, не смотря на интенсивное развитие информационных технологий в последнее десятилетие, бурного роста малых предприятий в секторе транспорта и связи не наблюдается. Тем не менее, динамика, безусловно, положительна.

В таких традиционно высокомонополизированных отраслях, как добывающая промышленность, образование, здравоохранение, ЖКХ и др., малые предприятия занимают очень скромное место.

Учитывая возможную необъективность информации о количестве малых предприятий, указанную ранее, более верно характеризует состояние малых фирм показатель общей численности занятых. Тем более что за предшествующие 5 лет со стороны государства приняты достаточно действенные меры для выхода зарплат «в конвертах» из «тени», что, несомненно, повышает достоверность данных

Положительным моментом деятельности малых предприятий можно назвать устойчивый рост вложений в основной капитал. Динамика уровня инвестиций в основной капитал малых предприятий представлена на (рис. 4). Так, за 2011-2017 гг. инвестиции в основной капитал возросли с 281,96 млрд. руб. в 2011 г. до 411,56 млрд. руб. в 2016 г., т.е. на 68,5%. 2017 год показал увеличение инвестиций почти вдвое по сравнению с 2011 г., и составлял 553,8 млрд. руб. При этом из рис.5 видно, что по субъектам РФ в основном инвестиции вложены в пред-

приятия Москвы и Московской области, и немного меньше в малый бизнес Ленинградской области и Санкт-Петербурга.

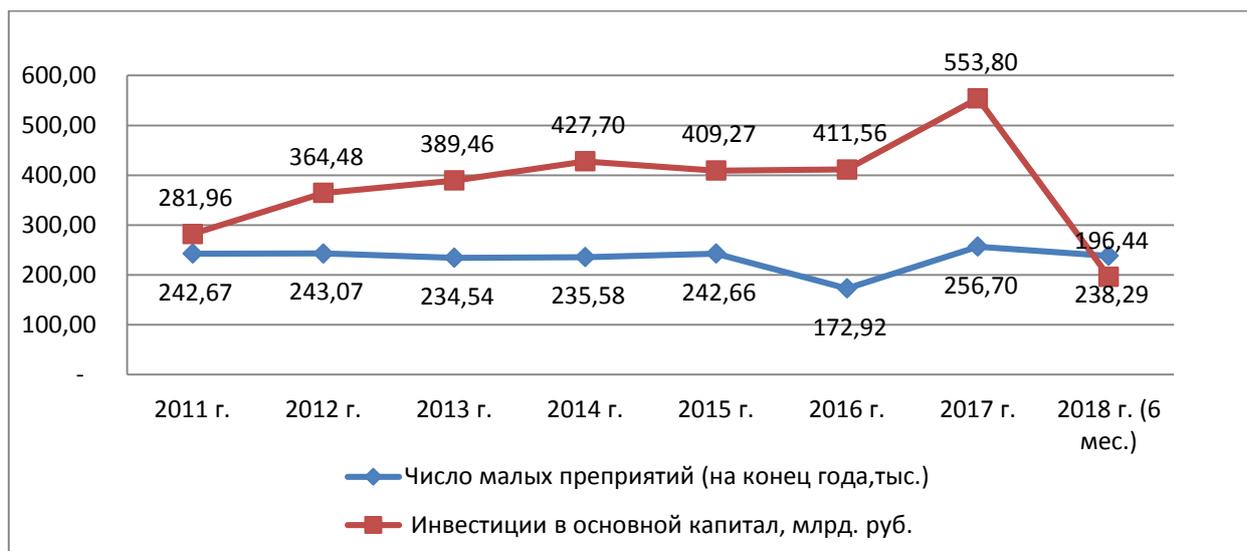


Рис. 4. Динамика уровня инвестиций в предприятия малого бизнеса России за 2011-2018 гг.

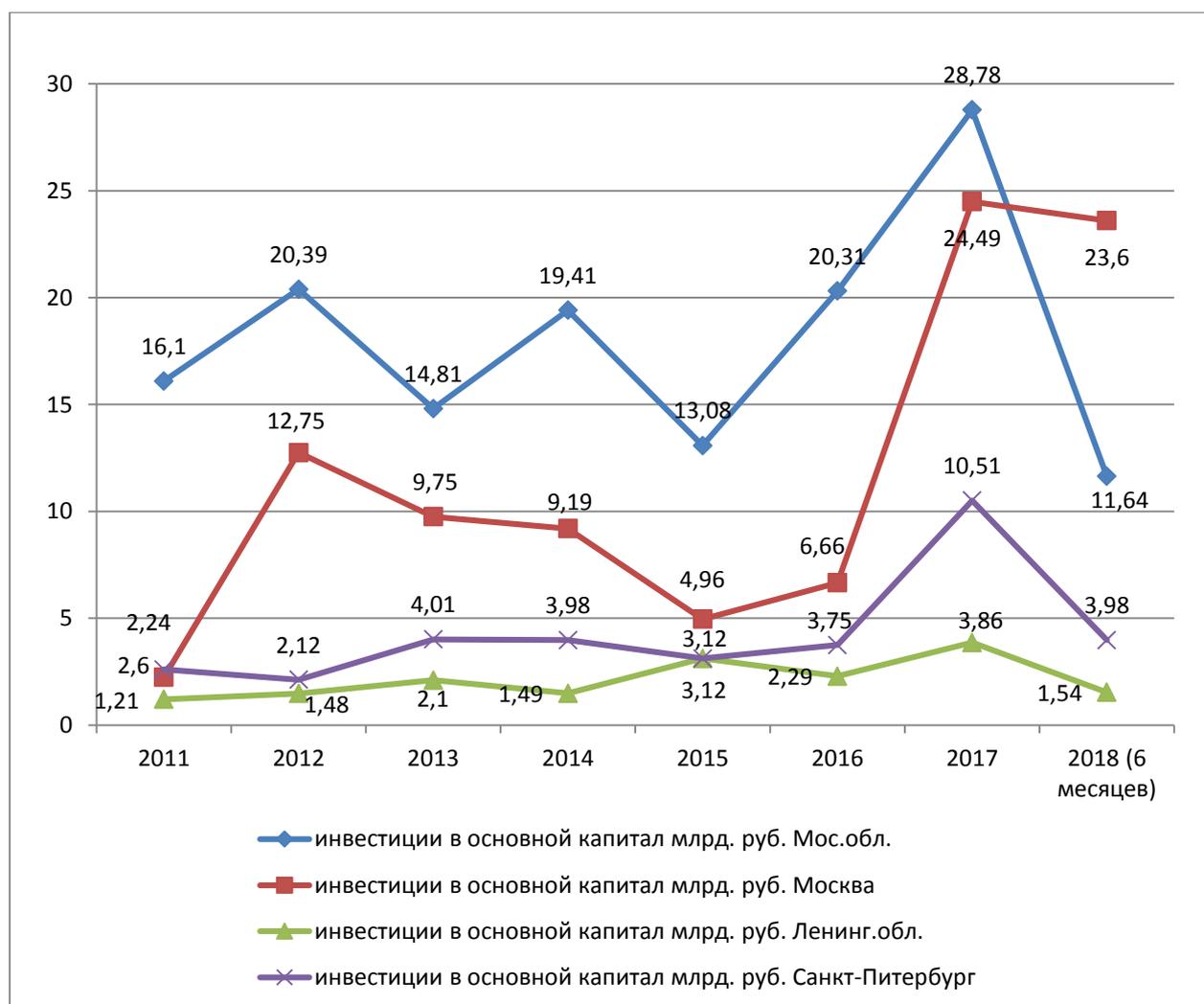


Рис. 5. Динамика уровня инвестиций в предприятия малого бизнеса Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области за 2011-2018 гг.

Анализ инвестиций в малые предприятия по видам экономической деятельности за 2011-2018 гг. показал, что имеет место постепенный рост инвестиционной активности в отношении малого предпринимательства страны в такие основные направления, как строительство, операции с недвижимостью, торговля и обрабатывающие производства (рис. 6). В строительстве значительный рост инвестиций наблюдается за 2011-2014 гг., затем до 2018 г. наблюдаем уменьшение вкладов в основной капитал. В торговле и обрабатывающем производстве инвестиции растут с небольшими колебаниями с 2011-2017 гг., а инвестиции в операции с недвижимым имуществом растут с 2011 г. по 2015 г., а затем за 2016-2018 гг. видим резкое снижение уровня вложений в основной капитал. Если динамика не изменится к концу 2018 года, то общая величина инвестиций снова окажется ниже уровня предшествующего периода.

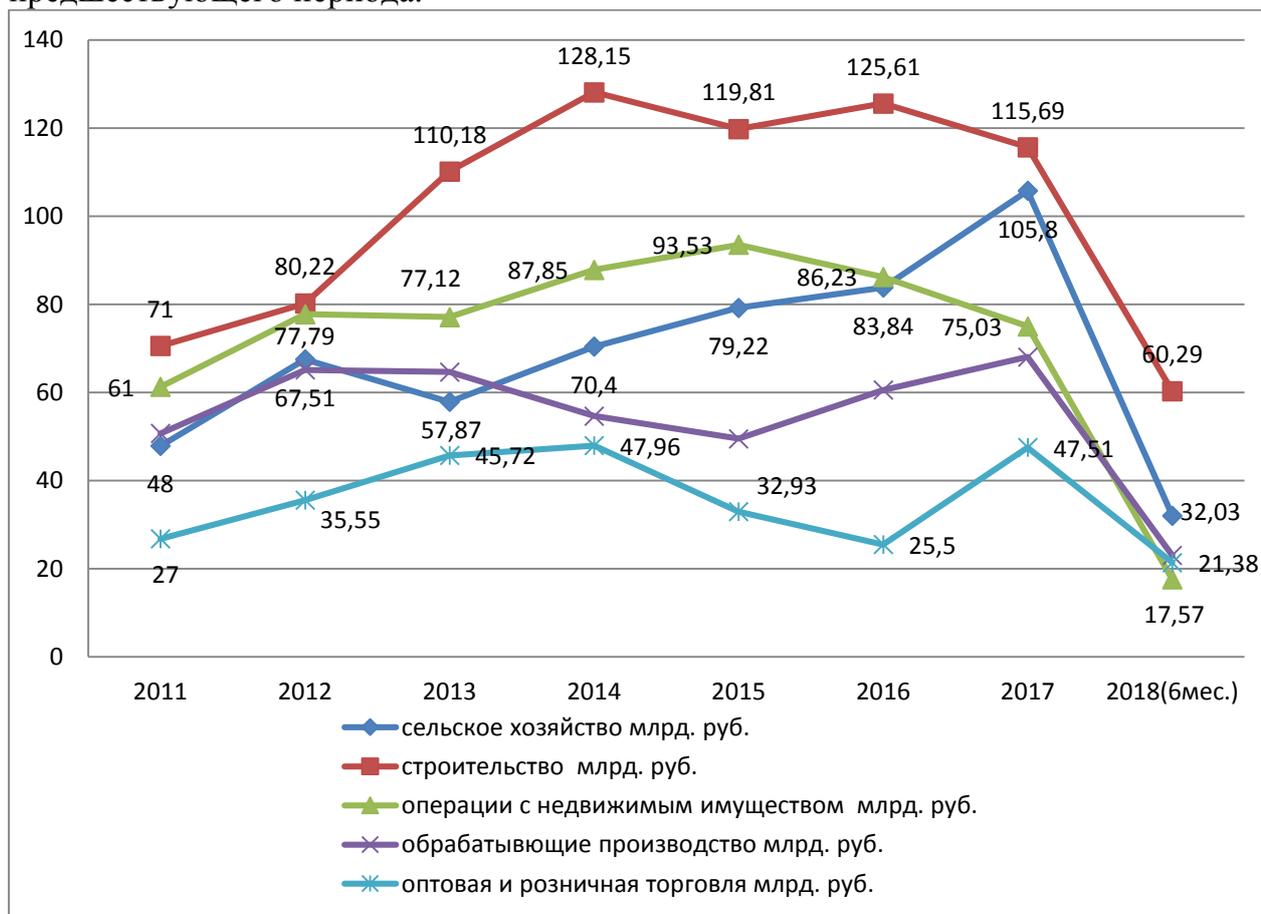


Рис. 6. Динамика инвестиций в малые предприятия России по видам экономической деятельности за 2011-2018 (6 мес.) гг.

Таким образом, в целом можно отметить, что за исследуемый период времени количество субъектов малого предпринимательства увеличилась практически вдвое. Хотя одновременно с этим, среднесписочная численность даже сократилась. Средний процент прироста по данному показателю отрицателен, и составил (-1,24)%. Положительным моментом является то, что при небольшом увеличении числа субъектов малого бизнеса оборот их финансовых ресурсов, а также объем инвестиций в основной капитал возрос в разы. Средний процент прироста за период 2011-2017 гг. составил 1,87% и 1,859% соответственно.

Анализ структуры субъектов малого предпринимательства дал возможность

сделать выводы о наиболее распространенных и наименее популярных видах экономической деятельности среди организаций малого бизнеса. Выяснилось, что малое предпринимательство в России в целом развивается в отраслях, не требующих значительных трудовых, материальных, интеллектуальных и, в особенности, финансовых ресурсов по сравнению с другими видами деятельности – торговля, сельское хозяйство, и т.д. Сфера материального производства как основной сектор создания добавленной стоимости, включающий, прежде всего, обрабатывающую промышленность, строительство и добычу полезных ископаемых, занимает достаточно небольшой удельный вес в общей структуре предпринимательских видов деятельности.

Состояние малого и среднего предпринимательства, обеспечивающее значительный рост ВВП и охватывающее ряд важнейших для нормального развития общества отраслей (в основном связанных с производством продуктов питания, оказанием всевозможных услуг населению, транспортом и иными сферами, обслуживающими повседневную жизнь человека), для любой экономики мира имеет, безусловно, важное значение. При этом малые и средние предприятия являются источником рабочих мест. В то же время при всей своей значимости данные субъекты не обладают финансовой устойчивостью, в отличие от субъектов крупного предпринимательства. Удельный вес малого и среднего бизнеса в структуре валового продукта недопустимо мал и составляет 20%, тогда как европейские показатели близки к 75%. К числу негативных факторов, мешающих развитию малого и среднего предпринимательства, следует отнести и низкий правовой и общеэкономический уровень знаний у населения страны. В целях развития малого и среднего предпринимательства в России представляется необходимой целенаправленная деятельность по подготовке кадров, готовых к самостоятельной профессиональной деятельности в сфере малого и среднего бизнеса; по формированию предпринимательского мышления и предпринимательских компетенций и по созданию положительного имиджа предпринимателей в молодежной среде.

Список литературы

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06.12.2011 г. (ред. от 31.12.2017).
2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» №209-ФЗ от 24.07.2007 г. (ред. от 27.11.2017).
3. Международный Стандарт Финансовой Отчетности (IFRS) для предприятий малого и среднего бизнеса, ФКМСФО, 9 июля 2009 г.
4. Информация Минфина России N ПЗ-3/2012 "Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства" по состоянию на 20.02.2013 г., <http://www.minfin.ru>
5. Письмо Минфина России от 27 декабря 2013 г. N 07-01-06/57795 "Об упрощенных способах ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность", URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156480/.

КРИМИНАЛИЗАЦИЯ РЫНКА ИМПОРТНОГО ПРОДОВОЛЬСТВИЯ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ДИНАМИКУ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ АСТРАХАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Марков Б.Е.

адъюнкт кафедры экономики, бухгалтерского учета и аудита,
Краснодарский университет МВД России, Россия, г. Краснодар

В статье криминализация рынка импортного продовольствия рассматривается как проблема, негативно влияющая на региональные социально-экономические показатели. Проводится анализ причин данного явления, примерная оценка его размеров и отрицательных последствий для региональной экономики.

Ключевые слова: импорт продовольствия, криминализация рынка, оценка теневого рынка, региональная социально-экономическая система, теневой рынок.

Оживление и развитие внешней торговли и сферы международных транспортных перевозок через Астраханский транспортный узел (морские порты «Астрахань» и «Оля») как один из важнейших составных частей строящегося транспортного коридора «Север-Юг», являющиеся безусловно положительными факторами в развитии региона, не могли не повлечь за собой рост теневой составляющей этого процесса. К сожалению, предполагаемые экономические выгоды для региона и страны в виде роста налоговой базы и базы для таможенных сборов во многом сводятся к минимуму, благодаря использованию участниками внешнеэкономической деятельности «серых» схем импорта и последующего вывода в «тень» оборота импортных товаров.

Воспитанная многовековым опытом оживленной международной торговли на пересечениях основных торговых маршрутов человечества предпринимательская способность и смекалка наших восточных партнеров позволила им легко освоиться с условиями неповоротливой бюрократической системы российского законодательства и быстро выстроить собственные каналы сбыта товара, находящиеся вне поля зрения какого-либо государственного контроля.

Отчасти благодаря некоторой эйфории от успешного начала реализации крупного международного проекта, отчасти по причине неспособности российской налоговой и таможенной системы начала двухтысячных годов к своевременному мониторингу и выявлению рисков экономической безопасности, возникшая проблема в течение нескольких лет просто не замечалась. Первые значимые попытки противодействия «серым» схемам импорта и его последующей реализации внутри страны стали предприниматься после введения в действие в 2010 году Таможенного кодекса Таможенного Союза России, Беларуси и Казахстана. Однако проблема остается актуальной и на данный момент.

Динамика показателей внешнеэкономической деятельности Астраханской области во многом соответствует тенденциям, действующим на территории Российской Федерации с учетом некоторых региональных особенностей. Для целей исследования взят период в 3 года с 2015 по 2017г.г. В проведении анализа использовались статистические сведения Астраханской таможни Южного таможенного управления.

Крупнейшими торговыми партнёрами в импорте через территорию Астраханской области в исследуемом периоде являлись: Туркмения, Китай и Иран. Доли

указанных стран в общем объеме импорта составили 28,2%, 19% и 11,4% соответственно.

Анализ товарной структуры импорта Астраханской области позволяет в целом оценить существенность исследуемой проблемы. Собрав и сопоставив основные официальные статистические показатели внешнеэкономической деятельности по данному направлению (табл. 1) мы видим, что импорт продовольственных товаров и сырья составляет не менее пятой части от общей стоимости импорта.

Импорт продовольствия, как правило, занимает по стоимости вторую позицию после товаров высокотехнологичной категории «Машины, оборудование и транспортные средства» и значительно опережает третью по значимости категорию «Металлы и изделия из них». Такое соотношение сохранялось в течение всего исследуемого периода, а также за его рамками и имеет тенденцию к сохранению в будущем.

Таблица 1

Основные позиции импорта, тыс. долл. США

Год	Данные	Древесина и цел.-бум. изделия	Кожев. сырье, пушн. и изд. из них	Машины, оборуд-е и трансп. средства	Металлы и изделия из них	Минеральные продукты	Продтовары и сырье для их производства	Продукция химической промышленности	Прочие товары	Текстильные изделия и обувь
2015	Стоимость, тыс. долл. США	611,2	0,3	182 877,0	14 289,2	8 200,9	50 812,1	2 103,4	2 776,2	2 674,3
	Доля по стоимости	0,2%	0,0%	69,2%	5,4%	3,1%	19,2%	0,8%	1,1%	1,0%
	Вес, тонн	315,6	0,0	28 021,9	11 071,8	201 463,6	57 481,4	567,0	2 668,0	1 349,4
2016	Стоимость, тыс. долл. США	902,2	0,1	290 370,3	5 248,6	2 385,8	51 713,9	2 770,1	2 209,0	3 132,8
	Доля по стоимости	0,3%	0,0%	80,9%	1,5%	0,7%	14,4%	0,8%	0,6%	0,9%
	Вес, тонн	413,6	0,0	28 502,6	2 153,3	43 084,7	54 799,0	481,2	1 195,6	1 099,1
2017	Стоимость, тыс. долл. США	1 704	5	71 565	22 838	5 329	46 875	4 143	2 896	3 698
	Доля по стоимости	1,1%	0,0%	45%	14,4%	3,3%	29,5%	2,6%	1,8%	2,3%
	Вес, тонн	915,5	0,0	12 010	13 533	124 587	49 223	1 065	1 841	1 974
ИТОГО за исследуемый период		3217,4	5,4	544812	42375,8	15915,7	149401	9016,5	7881,2	9505,1

Статистика по наиболее существенным позициям товарной номенклатуры (табл. 2) свидетельствует, что такие позиции, как фрукты, овощи, орехи и продукты

их переработки (наименования в таблице сокращены для удобства представления) составляют более 80% от общего объема импорта продовольствия.

Анализ статистических сведений Астраханской таможни показывает, что рынок импортного продовольствия за 2015-2017г.г. на 73,1% сформирован поставками по следующим позициям:

– «Съедобные фрукты и орехи...» (Иран) – 32% или 47808,3 млн. долл. США;

– «Продукты переработки овощей, фруктов, орехов ...» (Китай 28,2%, Иран 12,9%) – 41,1% или 61 403,8 млн. долл. США.

Таблица 2

Основные товарн. группы импортного продовольствия, тыс. долл. США

Группы товарной номенклатуры	2015	2016	2017	Итого
Продукты переработки овощей, фруктов, орехов и пр.	25962,5	22019,6	16026,9	64009
Съедобные фрукты и орехи	15302,8	19751,6	16341,5	51395,9
Овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды	2530,5	2488,1	2556,2	7574,8
Рыба и ракообразные, моллюски и некоторые другие водные беспозвоночные	1446,8	2217,4	5822,7	9486,9
Масличные семена и плоды; проч. семена, плоды и зерно, лекарственные растения и растения для технич. целей	1866	3058,8	4138,2	9063
Кофе, чай и пряности	1940,2	1023,8	1166,2	4130,2

Учитывая, что остальные позиции не занимают в общей стоимости импорта более 2,5%, именно из двух вышеуказанных групп товарной номенклатуры, поступающих с территорий Ирана и Китая, и формируется в дальнейшем наиболее значимая часть теневого рынка продовольствия, которая оказывает существенное влияние на экономические показатели.

Итак, что же заставляет участников внешнеэкономической деятельности использовать незаконные схемы и выводить сбыт легально (или с использованием «серых» схем) ввезенной в страну продукции из-под государственного контроля.

В популярных учебниках указываются ряд основных факторов масштабного распространения теневой деятельности в российской экономике, одним из которых называется чрезвычайно высокий уровень налоговых изъятий и репрессивный характер системы налогообложения [2, с. 755]. Очевидно, что этот фактор и является наиболее существенно значимым, применительно к предмету исследования.

Практика контрольной деятельности налоговых и таможенных органов выявила, что основной причиной подобного недобросовестного поведения импортеров является стремление к минимизации налоговой базы, как для исчисления т.н. «таможенного НДС», так и для остальных налогов, подлежащих уплате при последующей реализации продукции на внутреннем рынке. Зачастую, эти действия связаны между собой использованием одной схемы.

В данном случае для организаторов незаконных схем «игра стоит свеч» в связи с наличием весьма существенной налоговой нагрузки, которой они подвер-

гаются, прежде всего на основании Главы 21 «Налог на добавленную стоимость» НК РФ (далее Кодекс).

В соответствии с п. 4 ст. 146 Кодекса, объектом налогообложения НДС признаются операции по ввозу товаров на территорию Российской Федерации и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией.

Согласно п.3 ст.164 Кодекса налогообложение товаров по большинству позиций номенклатуры (табл. 2), импортируемых через Астраханскую область (за исключением овощей и отдельных видов рыбной продукции) производится по налоговой ставке 18 процентов.

Таким образом, налоговая база только по двум основным, указанным выше позициям импорта – «Съедобные фрукты и орехи...» и «Продукты переработки овощей, фруктов, орехов ...» за исследуемый период составляет 109 212,1 млн. долл. США (47808,3+61403,8) или, с учетом примерного среднего курса доллара США за 2015-2017г.г. в 60,2руб. – около 6,6 млрд. руб. Соответственно, только сумма «таможенного» НДС по указанным двум основным позициям импортируемой номенклатуры ориентировочно должна составить около 1,2 млрд. руб.

Стремление импортеров минимизировать данные платежи с использованием схем уклонения от уплаты от налогов и незаконного возврата «таможенного» НДС в сочетании с отсутствием достаточной мотивации у других участников рынка возвращать дальнейший сбыт товара под государственный контроль и можно считать главными причинами вывода оборота импортного продовольствия «в тень».

С учетом способа типологизации по критерию отношения к «белой», официальной экономике [1, с. 68] рынок импортного продовольствия скорее можно отнести к «второй» или «беловоротничковой» теневой экономике, при этом он, очевидно, сочетает в себе и элементы «серой» экономики.

Теневая составляющая рынка продовольствия формируется из двух потоков. Первый и основной составляет учтенный объем импорта, прошедший официальные таможенные процедуры, а затем выведенный в «серую» зону путем использования различных незаконных схем. Товар, поступивший во вторую («беловоротничковую») экономику, затем либо легализуется и возвращается в официальную экономику, либо поступает в «серую» экономику и сбывается без какого-либо налогового контроля.

Второй поток, менее значимый, представляет собой в основном «условный» импорт из стран ЕАС (прежде всего Казахстан), не подлежащий таможенному оформлению в России. Ввиду того, что товар из данного потока не имеет подтверждения своего легального нахождения в стране, он, как правило, сбывается только с использованием серых схем.

Исходя из представления об основных источниках заполнения теневого рынка, в ходе оперативно-служебной деятельности правоохранительных органов, а также контрольной работы подразделений налоговой и таможенной служб выявлено две основные схемы выведения импортного продовольствия в теневой оборот, которые можно условно определить, как:

I. Схема сбыта импортного товара фиктивным покупателям

II. Схема промежуточного таможенного оформления в странах ЕАС

Рассмотрим указанные схемы подробнее.

Схема сбыта импортного товара фиктивным покупателям (далее Схема I) заключается в преступной деятельности руководителей организаций-импортеров, связанной с незаконным возмещением НДС из бюджета и уклонением от уплаты

налогов в особо крупных размерах при осуществлении импорта продовольствия и последующей его реализации в РФ.

Злоумышленниками («белые воротнички», руководители организаций) выстраивается следующая схема реализации товара:

- хозяйствующие субъекты, имеющие обычно регистрацию и фактическое нахождение в Астрахани, на основании контрактов с зарубежными фирмами осуществляют импорт продуктов питания, при этом цена товара, согласно внешнеторговых контрактов, занижается в несколько раз;

- при ввозе товара на территорию России импортерами уплачивается «таможенный» НДС в соответствии с пп.4 п.1 ст. 146 НК РФ, при этом таможенными органами в целях налогообложения зачастую осуществляется корректировка таможенной стоимости товара до уровня рыночной;

- товар по документам реализуется по заниженным в несколько раз ценам подставным фирмам, однако его цена формально превышает закупочную, указанную в контрактах и у налогового органа не возникает подозрений и оснований для применения к налогоплательщику процедур, предусмотренных ст. 40 НК РФ «Принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения». При этом, в результате занижения налоговой базы по НДС сумма налоговых вычетов (уплаченного «таможенного» НДС) значительно превышает сумму НДС, исчисленного с налоговой базы;

- товар вывозится из Астраханской области, **переходит в теневой сектор экономики** и реализуется по рыночным ценам за наличный расчет, либо через счета фирм-однодневок;

- на основании подаваемых в налоговый орган налоговых деклараций по НДС с внесенными искаженными сведениями (заниженной налоговой базой) из бюджета возмещаются крупные суммы НДС;

- суммы полученного нелегального дохода либо легализуются в виде займов и поступают на счета импортеров, либо выводятся за рубеж по нелегальным каналам.

Основной причиной вывода сбыта товара в теневой оборот в данном случае является необходимость для недобросовестных импортеров скрывать от налоговых органов реальную стоимость реализуемых товаров.

Наглядным примером использования такой схемы из реальной практики правоохранительных органов Астраханской области является подтвержденный приговором суда от декабря 2016 года факт незаконного возмещения НДС (ч.4 ст. 159 УК РФ), совершенный руководителями ООО «Б». Материалами проведенных ОРМ и предварительным следствием было доказано, что стоимость реализуемых товаров (ввезенные из Ирана сухофрукты, орехи, специи и пр.) занижалась примерно в 5 раз. Например, при действующих рыночных оптовых ценах на фишашки в 300 руб./кг они по документам продавались фиктивным покупателям в среднем за 60 руб./кг. При этом цены на данный товар в самом Иране составляли не менее 6\$/кг (примерно 200 руб. по действующему тогда курсу), тогда как во внешнеторговых контрактах с аффилированными поставщиками указывалась цена в 1\$. Ущерб бюджету в виде неуплаченных налогов и незаконно возмещенного НДС составил св. 226 млн. руб.

Схема промежуточного таможенного оформления в странах ЕАС (далее Схема II) является неким упрощенным вариантом Схемы I. Она стала активно использоваться примерно с 2014 года, когда после существенного усиления таможен-

ного и налогового контроля за импортерами и реализации правоохранительными органами региона ряда оперативных разработок по противодействию фактам возмещения «таможенного» НДС, иностранными поставщиками значительный объем импорта переведен на таможенное оформление через транспортные узлы стран ЕАС (в основном Казахстана), таможенные органы которых намного реже пользуются соответствующими процедурами по корректировкам таможенной стоимости. Пользуясь отсутствием пограничного таможенного контроля с РФ, товар после оформления в Казахстане и налогообложения НДС по минимальной налоговой базе, ввозится в Россию, вообще не попадая в поле зрения налоговых органов.

Учитывая отсутствие каких-либо документов (счетов-фактур, документов, подтверждающих соответствие качества и пр.) его реализация производится, как правило, только через каналы «серой» экономики. Сама организация-импортер, в данном случае, также ни в какие правоотношения с государством не вступает и действует как элемент «серой» схемы.



Рис. Расчет объемов теневого рынка продовольствия экспертным методом

Учитывая практический опыт оперативно-розыскной деятельности правоохранительных органов и контрольной работы налоговых органов по противодействию уклонению от уплаты налогов и незаконному возмещению НДС, для оценки масштабов теневого рынка импортного продовольствия представляется целесообразным проводить экспертное исследование по определенной схеме (рисунок).

Располагая статистическими данными таможенных органов России и Казахстана, а также сведениями о контрольной работе в части возмещения НДС из бюджета можно приблизительно оценить объем товара, выведенного в тень с использованием Схемы I. округленно в **3,8 млрд. руб.** и Схемы II в **400 млн. руб.** за три года.

То есть, за период в 2015-2017 гг. только через Астраханский транспортный узел в теневой рынок поступило импортного продовольствия по ценам поставки примерно на **4,2 млрд. руб.**

Применительно к теме исследования, очевидно, что основная составляющая негативных последствий такой теневой экономической деятельности для региональной социально-экономической системы приходится именно на ущерб в виде недополученных государством налогов. Исходя из размеров теневой деятельности, ущерб бюджету от криминального занижения налоговых платежей импортерами (в виде незаконного возмещения НДС, занижения НДС и налога на прибыль путем сокрытия налоговой базы и пр.) за 2015-2017 гг. можно оценить в более чем **0,7 млрд. руб.** и эта сумма сопоставима, например, со среднегодовым поступлением налогов во все местные бюджеты муниципалитетов региона.

Очевидно, что основной задачей государственного регулирования в сфере налогообложения должно стать побуждение импортеров к выбору в пользу соблюдения налогового законодательства при сохранении высокого уровня деловой активности.

Список литературы

1. Наумов Ю.Г., Латов Ю.В. Экономическая безопасность и теневая экономика: учебник. М.: Академия управления МВД России, 2016. 316 с.
2. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. М.: Дело, 2005. 896 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА АУТСОРСИНГА В РОССИИ

Мелихова К.Ю.

магистрант Высшей школы сервиса и торговли ИПМЭиТ,
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
Россия, г. Санкт-Петербург

Засенко В.Е.

профессор Высшей школы основ экономики и менеджмента ИПМЭиТ, д.э.н.,
профессор, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье проведено исследование тенденций развития рынка аутсорсинга в России как перспективного направления развития в сфере услуг. Аутсорсинг предоставляет возможность эффективно использовать ресурсы организаций. Перспективы в области применения аутсорсинга способствуют формированию инновационных направлений в сфере услуг.

Ключевые слова: аутсорсинг, услуги, социальные услуги, бизнес-процесс, инновационное развитие, организация.

В современном мире предприятия и организации стремятся улучшить свое положение в занимаемой нише. Для этого им необходимо стремиться стать максимально удобными, доступными для конечного потребителя. Одной из форм организации и управления бизнесом является аутсорсинг, который помогает успешно вести предпринимательскую деятельность. Глобальная индустрия услуг и аутсорсинга активно развивается уже более 30 лет.

Аутсорсинг – относительно новое понятие. Происходит оно от английского *outsourcing* – вне источника, за пределами [5, с. 258]. Таким образом, на современном этапе аутсорсинг можно определить как передачу или делегирование другому предприятию или внешнему поставщику услуг, на повседневной основе, бизнес-функций или процессов развития, которые ранее могли выполняться собственными силами.

Основная цель аутсорсинга – снижение совокупных затрат, времени исполнения полученного заказа в режиме повышения качества для максимальной удовлетворенности запросов клиентов [6, с. 245].

Почему же предприятиям в сфере сервиса выгодно использовать услуги аутсорсинга? Во-первых, предприятие может сосредоточиться на основной деятельности. Во-вторых, повышается организационная гибкость всего бизнеса в целом. В-третьих, возрастает качество непрофильных бизнес-процессов. Так же применяются инновационные методы в работе, оперативность в принятии решений, возможность дистанционного обслуживания, разделение рисков между заказчиком и компанией-аутсорсером. И, наконец, снижаются или отсутствуют расходы на содержание, обучение собственного штата специалистов [5, с. 260-261].

На практике организации чаще всего передают на аутсорсинг следующие бизнес-процессы:

- маркетинг;
- управление персоналом;
- клининговые услуги;
- кадровое делопроизводство;
- бухгалтерия (как комплексная, так и ведение отдельных участков);
- информационные услуги и т. д.

Рассмотрим рынок аутсорсинга бизнес-процессов в России. По данным Ассоциации частных агентств занятости оборот рынка аутсорсинга бизнес процессов в России за 2016 год составил 40,3 млрд. руб., а уже в 2017 году увеличился на 10% и составил 44,3 млрд. рублей.

Прогнозируется, что по результатам 2018 года аутсорсинг в России покажет самый значительный прирост. Это связано с все большим проникновением сферы на российский рынок, появлением специалистов и повышением грамотности игроков рынка в данном вопросе.

Любая компания, которая задумывается о передаче на аутсорсинг того или иного бизнес процесса, должна принять решение относительно модели аутсорсинга, которую она хотела бы использовать. Это может быть:

- аутсорсинг бизнес процессов – тип аутсорсинга, когда компания закупает стандартную, устоявшуюся на рынке услугу, которая не влияет на бизнес процессы клиента;
- аутсорсинг экспертизы – тип аутсорсинга, когда провайдер предлагает оптимизированное решение под каждого конкретного клиента в каждой конкретной отрасли, встраивая экспертизу в существующие бизнес процессы клиента.

Например, управление складской логистикой или центром административной поддержки бизнеса [10].

В таблице выведена статистика рынка аутсорсинга учетных функций. Он включает в себя:

- бухгалтерский и налоговый учет;
- расчет заработной платы;
- кадровый учет и кадровое делопроизводство;
- подготовка отчетности (российские правила учета);
- подготовка отчетности (международные стандарты).

Таблица

Доли составляющих рынка аутсорсинга учетных функций, % [2, 3, 4]

Составляющая	2015	2016	2017	Прирост
Бухгалтерский и налоговый учет	50	52	71	37
Расчет заработной платы	16	18	6	-67
Кадровый учет и кадровое делопроизводство	8	6	4	-33
Подготовка отчетности (российские правила учета)	7	3	4	33
Подготовка отчетности (международные стандарты)	5	6	7	17
Другие виды аутсорсинга	14	15	8	-47

На диаграмме, представленной на рисунке, наблюдается, что в 2017 году структура рынка аутсорсинга учетных функций изменилась. Наибольшую долю рынка по-прежнему занимают бухгалтерский и налоговый учет (рост на 37% по сравнению с 2016 годом). При этом доля других видов аутсорсинга уменьшилась до 8% (снижение на 47% по сравнению с 2016 годом), а расчета заработной платы до 6% (снижение на 67% по сравнению с 2016 годом). Другие составляющие остались практически на уровне показателей 2016 года.

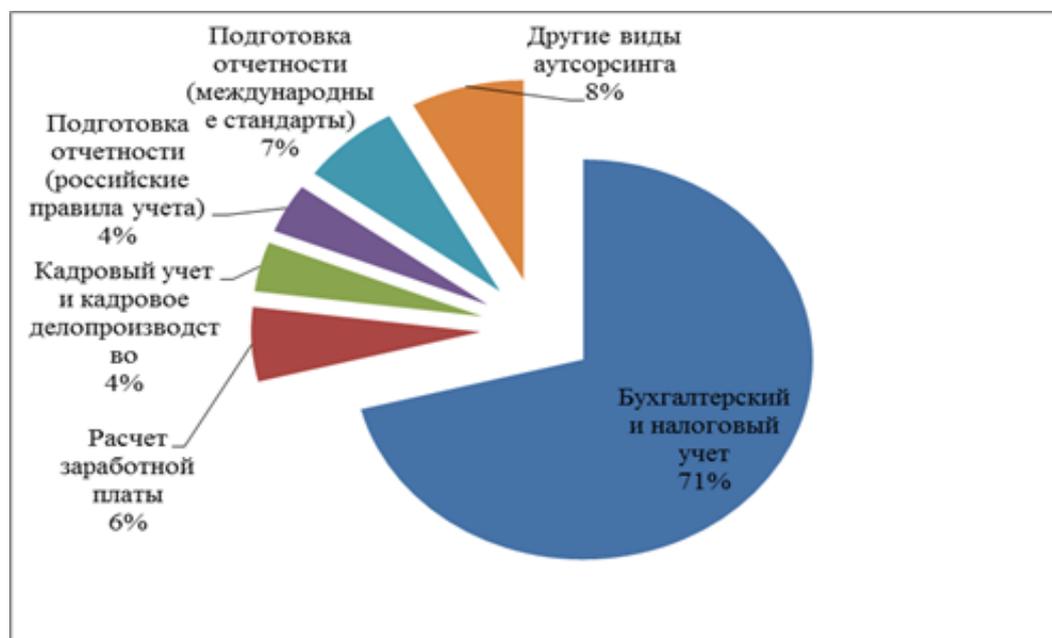


Рис. Структура рынка аутсорсинга учетных функций за 2017 год [4]

Российский опыт свидетельствует о том, что лишь немногие организации имеют возможность на достаточно высоком уровне обеспечить качество работы каждого этапа технологического процесса. За рубежом компании активно используют сферу аутсорсинга в своей деятельности. С одной стороны, она обеспечивает высокое качество, с другой – снижение цен. «Благодаря концентрации управления

и финансов на приоритетных направлениях деятельности компании достигают повышения качества своей продукции. Это, в свою очередь, приносит дополнительные продажи и прибыли, которые в конечном итоге значительно превышают затраты на аутсорсинг» [7, с. 673]. Было установлено, что более 70% всех потерь рабочего времени на основном производстве происходит во вспомогательных службах, где занято порядка половины рабочих. При этом вспомогательные рабочие лишь 50-65% времени заняты непосредственно работой, а остальное время находятся в ее ожидании. Аутсорсинг помогает повысить эффективность работы предприятия на 10-20%.

Развитие аутсорсинга дает шанс создать в России новую и инновационную индустрию, способную интегрировать достижения зарубежных специалистов для создания собственных высокотехнологичных продуктов и услуг [8].

Аутсорсинг стремительно проникает в российский бизнес. Для его дальнейшего поступательного развития необходимы совместные действия участников рынка и государственных органов власти Российской Федерации в следующих направлениях:

1. Изменение российского законодательства в части возможности заключения сервисных контрактов на продолжительный срок. Так же необходимо содействие государства в организации специализированных государственных и коммерческих программ страхования рисков российских заказчиков услуг аутсорсинга;

2. Формирование экономических условий для опережающего развития индустрии услуг и аутсорсинга внутри России, стимулирование предприятий к ориентации на исключительно своей основной деятельности и передаче на аутсорсинг функционала, не формирующего конкурентных преимуществ;

3. Подготовка высококвалифицированного персонала для российской сервисной индустрии – сервисных менеджеров и специалистов разных уровней компетенции, знающих и умеющих использовать самые современные прикладные отраслевые инструменты [9].

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что в настоящее время аутсорсинг в России начинает свое активное развитие. Отечественные компании перенимают опыт стран – лидеров мировой экономики в данной области. Аутсорсинг помогает уделять больше внимания основному виду деятельности, при этом на образцовом уровне поддерживать вспомогательные службы. Появляется все больше и больше специалистов, специализированных организаций данной сферы.

Аутсорсинг помогает не только поддерживать высокий уровень компании, но и развиваться бизнесу в экономически выгодном направлении.

Список литературы

1. Аутсорсинг в России: тенденции и перспективы использования // ownerlife.ru: Ownerlife Стань хозяином своей жизни URL: <https://ownerlife.ru/outsorsing-v-rossii-tendentsii-i-perspektivy-i-ispolzovaniya/>
2. Аутсорсинг учетных функций, 2015 год// gaexpert.ru: Expert рейтинговое агентство URL: <https://gaexpert.ru/ratings/outsourcing/2015> (дата обращения: 01.11.2018).
3. Аутсорсинг учетных функций, 2016 год// gaexpert.ru: Expert рейтинговое агентство URL: <https://gaexpert.ru/ratings/outsourcing/2016> (дата обращения: 01.11.2018).
4. Аутсорсинг учетных функций, 2017 год// gaexpert.ru: Expert рейтинговое агентство URL: <https://gaexpert.ru/ratings/outsourcing/2017> (дата обращения: 01.11.2018).
5. Маркетинг PR и рекламы: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Маркетинг» / [И. М. Синяева и др.]; под ред. И. М. Синяевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 495 с.

6. Маркетинг в коммерции: Учебник / И. М. Синяева, С. В. Земляк, В. В. Синяев; под ред. Л. П. Дашкова. – 4-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. – 548 с.
7. Маркетинг торговли: Учебник / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев; Под ред. Л.П. Дашкова. – 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2012. – 752 с.
8. Перспективы аутсорсинга в России // <http://zdirector.ru>: Директор по закупкам URL: <http://zdirector.ru/perspektivy-outsorsinga-v-rossii/>
9. Рынок подбора и предоставления персонала: итоги 2016 и прогнозы 2017 года// achaz.ru: Некоммерческое партнерство Ассоциация частных агентств занятости – URL: http://www.achaz.ru/press_center/265/ (дата обращения: 01.11.2018).
10. Рынок подбора, предоставления персонала и аутсорсинга: итоги 2017 и прогнозы 2018 // achaz.ru: Некоммерческое партнерство Ассоциация частных агентств занятости – URL: http://www.achaz.ru/press_center/337/ (дата обращения: 01.11.2018).

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Мухтасимов А.Д.

студент, Казанский государственный энергетический университет,
Россия, г. Казань

Тимофеев Р.А.

доцент кафедры менеджмент, кандидат экономических наук, доцент,
Казанский государственный энергетический университет, Россия, г. Казань

В данной статье рассматривается какую роль информационные технологии занимают в мировой экономике, как повысилось и улучшилось ведение бизнеса. И как важны инвестиции в технологии.

Ключевые слова: информационные технологии, мировая экономика, технологическая экономика, современные технологии, ВВП.

Современные технологии глубоко затронули глобальную экономику, и ее использование связано с трансформацией рынка, улучшением уровня жизни и более надежной международной торговлей. Технологические достижения значительно улучшили операции и снизили стоимость ведения бизнеса. В настоящее время, например, только несколько технических специалистов, управляющих роботизированными системами, могут управлять целым производственным цехом, а инновационные системы инвентаризации способны поставлять необходимые детали в течение короткого времени для сборки. Продвижение в компьютерной индустрии в сочетании с достижениями в области телекоммуникаций позволило увеличить возможности трудоустройства и укрепить экономический рост.

Все физические барьеры для общения на расстоянии были должным образом преодолены Интернетом. Аналогичным образом, предприятия по производству и потребительским товарам разработали онлайн-ссылки на своих поставщиков и поддержку клиентов. Поставщики могут отслеживать эффективность производственной линии с помощью автоматизированных систем и могут более эффективно отправлять детали и материалы в требуемые места, снижая запасы и время простоя. В дополнение к этому возможности электронной коммерции и онлайн-банкинга также помогли снизить затраты на ведение бизнеса.

В этом новом контексте и с учетом стремительного появления разрушительных продуктов и бизнес-моделей, а также трансформационной способности цифровых технологий для бизнеса и общества руководители должны стать хозяевами глобальной «технологической экономики», способными обнаруживать экономическое влияние таких быстрых технологических изменений и реагировать с такой же скоростью и дальновидностью.

Многие исследования многих уважаемых компаний, таких как BCG, МВФ и Всемирный экономический форум, показывают, что всякий раз, когда компании сокращают инвестиции в технологии, направленные на поддержание прибыли, результат противоположный, так как прибыль сильно снижается и, как побочный эффект, ВВП также резко падает, затем цепная реакция начинается с падения производительности труда через несколько лет.

Влияние технологической экономики

Влияние технологической экономики на рынок очень важно. Некоторые из крупнейших индексов, известных на рынке, таких как DowJonesIndustrialAverage (ДЖА) и S & P 500, изменились. Например, Apple с высокой рыночной капитализацией учитывает такую большую долю ДЖА, что любое изменение в ее ежеквартальной прибыли может переместить весь индекс.

Важным измерением технологической экономики является наблюдение за мировым объемом ИТ-расходов, которое касается корпоративных расходов на аппаратное обеспечение, программное обеспечение, центры обработки данных, сети и персонал, как внутренние, так и внешние ИТ-сервисы. В настоящее время этот объем составляет около 6 триллионов долларов США в год. Чтобы поставить этот показатель на более иллюстративную перспективу, если мы будем рассматривать глобальную технологическую экономику в стране и ее ежегодные расходы на ее ВВП, она будет считаться третьей по величине экономикой в мире между экономиками Китая и Японии и более чем в два раза размер британской экономики, как показано на диаграмме ниже.

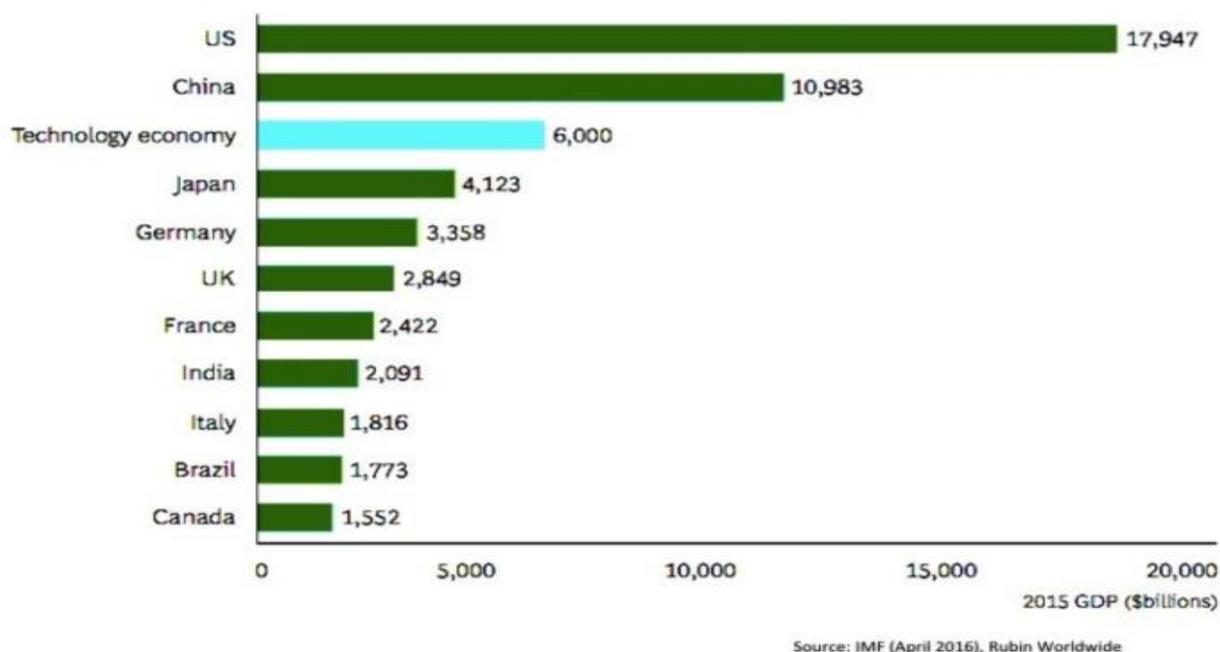


Рис. 1. Статистика динамики ВВП по странам по итогам 2015 года

Расходы на технику, валовая прибыль и экономический рост имеют прочные отношения при измерении производительности и ВВП. Хорошим примером является то, что руководители могут с определенной точностью прогнозировать влияние на экономику в целом и на сокращение расходов на технологии. Всякий раз, когда компании сокращают дискреционные расходы, чтобы улучшить прибыль во время экономического спада, они сокращают свои инвестиции в технологии. Вскоре после этого ВВП резко падает, и через несколько лет производительность труда снижается, поскольку технологические инновации являются важным компонентом производительности. Снижение интенсивности технологий, вызванное сокращением расходов на технологии, приводит к снижению производительности. Взаимосвязь между интенсивностью технологии и ВВП лучше иллюстрируется на рисунке 2.

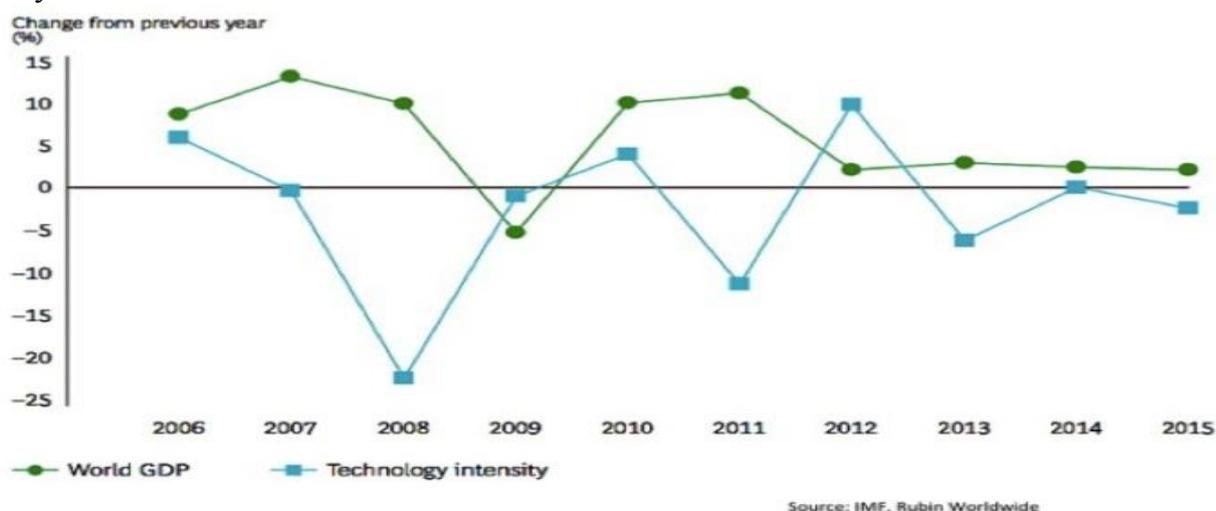


Рис. 2. Взаимосвязь между интенсивностью технологии и ВВП

По сути, при рассмотрении производительности компании можно наблюдать не только связь между интенсивностью технологии и валовой прибылью, но и сильной корреляцией, это означает, что интенсивность технологии и валовая прибыль, как правило, растут и снижаются вместе. В качестве недавнего примера такого эффекта можно привести до и после недавней мировой экономической катастрофы, которая началась в 2007 году, когда компании вкладывали все больше и больше в технологии в отношении доходов и операционных расходов, а валовая прибыль увеличивалась. Эта тенденция ускорилась до 2008 года и до 2009 года, когда компании с опозданием осознали масштабы случившегося и начали резко сокращать инвестиции в технологии. После этого интенсивность технологии резко упала вместе с валовой прибылью. В приведенном ниже рисунке №3 показан этот эффект. В большинстве компаний по всему миру в каждой отрасли инвестиции в технологии растут быстрее, чем доходы, а во многих случаях быстрее, чем ВВП любой страны. Для всех компаний ясно, что технология имеет жизненно важное значение для успешной деятельности компаний и, в основном, для мировой экономики, но возможность управления технологическими расходами должным образом в течение нескольких лет вперед потребует все более изощренного способа взглянуть на мир и на производительность компании.

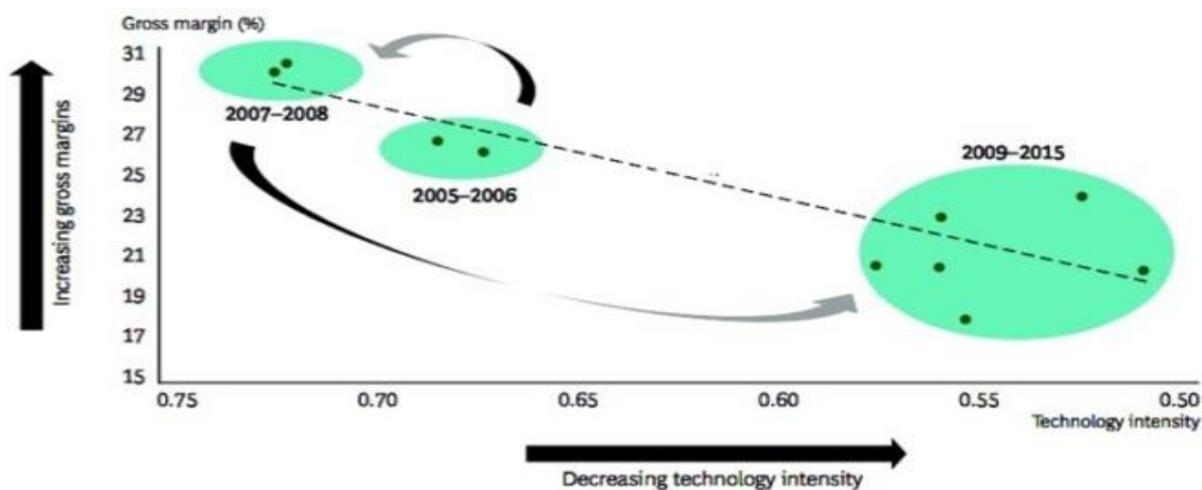


Рис. 3. Зависимость интенсивности технологий и ВВП

Вывод

Для компаний важно контролировать, адаптировать и оптимизировать инвестиции в режиме реального времени в соответствии с рыночными условиями и на основе новых форм рыночных данных.

Компании должны учитывать все исходные данные и результаты и экономически выгодно использовать конкурентные преимущества перед конкурентами. Наконец, если руководители понимают это и смотрят на инвестиции в технологии таким образом, это будет иметь значение для их компаний и для мировой экономики.

Список литературы

1. Значение информационных технологий в современной экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://privetstudent.com/kursovyue/ekonomika-kursovyue/4026-znachenie-informacionnyh-tehnologiy-v-sovremennoy-ekonomike.html> (дата обращения 21.11.2018 г.).
2. Обзор и оценка перспектив развития мирового и российского рынков ИТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habr.com/company/moex/blog/250463/> (дата обращения 21.11.2018 г.).
3. Глобальные тренды ИКТ в развитии мировой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://infocom.uz/2016/07/28/globalnye-trendy-ikt-v-razvitii-mirovoj-ekonomiki/> (дата обращения 21.11.2018 г.).

РАЗВИТИЕ РЫНКА УСЛУГ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Пишкова Н.Х.

Кабардино-Балкарский государственный университет имени Х.М. Бербекова,
Россия, г. Нальчик

В статье определены тенденции развития российского рынка услуг бизнес-образования как объекта маркетинговой деятельности вуза: динамичное и неравномерное развитие рынка услуг бизнес-образования: влияние национальной экономики на изменения в объеме и структуре спроса на услуги бизнес-образования: обострение конкуренции на рынке услуг бизнес-образования.

Ключевые слова: бизнес-образование, услуга, менеджмент, экономика, управление.

По мнению многих исследователей, в настоящее время развитие «новой экономики», которая основывается на опережающем росте знаний, когда знания, по-

лученные в ходе базового образования должны обновляться и наращиваться, является одним из приоритетных направлений государственной политики РФ.

В настоящее время выделяют большое количество сегментов бизнес-образования – от школьного экономического образования и первого высшего образования до повышения квалификации руководителей высшего звена корпораций. Однако подготовка управленческих кадров, обучение менеджменту и бизнесу тех, кто занимается предпринимательской или управленческой деятельностью, уже имея образование, является первоочередной и приоритетной сферой.

Истоки бизнес-образования в России были замечены на рубеже XIX-XX вв., когда в 1907 г. было создано Высшее коммерческое училище -специализированное учебное заведение, которое сегодня именуется Российской экономической академией им. Г.В. Плеханова. Этот вуз с самого начала специализировался на подготовке кадров для коммерческих и производственных структур.

Согласно политике революционной России, специальная подготовка для управления не требуется, однако эту точку зрения опровергли политические и экономические проблемы постреволюционного этапа [4, с. 23].

В связи с большой потребностью в управленцах, в 1925 г. в Советском Союзе были открыты первые курсы подготовки «красных директоров» со сроком обучения до 1 года: но позднее срок обучения был увеличен до трех лет. Деятельность промышленных академий, где обучались кадры высшей квалификации для экономики и управления народным хозяйством Советского Союза, была наиболее успешной. Вместе с интенсивным развитием советской экономики развивались и подобные образовательные структуры. Так, первая академия подобного рода была создана в 1927 г., к 1932 г. их насчитывалось 23, а к 1950-х гг. – 31. Также появилась и их отраслевая специализация по отраслям народного хозяйства: горному делу, химии, транспорту и т.п. Они каждый год подготавливали более чем 2000 чел., которые уже имели практический опыт и способности к руководству производством. Такое обучение можно было бы считать аналогом послевузовской и последипломной подготовки функциональных руководителей с довольно узкой специализацией, с явно выраженным акцентом на решение проблем конкретных отраслей экономики и с подменой собственно управленческой подготовки подготовкой политэкономической и идеологической.

В конце 1950-х гг. было принято решение о ликвидации промышленных академий, их содержание обучения которых было включено в содержание подготовки инженеров и экономистов, что привело к увеличению сроков обучения до пяти и более лет в учреждениях профессионального образования. Как показало время, данный факт можно рассматривать как возврат в прошлое.

Бесспорно, несмотря на закрытость, в Советском Союзе процесс формирования системы подготовки кадров для управления шел параллельно с развитием бизнес-образования в Европе.

Расширялась практика применения экономических методов руководства народным хозяйством, что послужило причиной к рассмотрению управления как самостоятельной специальности, вводимой в содержание учебных программ учреждений высшего профессионального образования и Центров «послеопытного» образования.

В 1965 году в Московском инженерно-экономическом институте им. С. Орджоникидзе (ныне – Государственный университет управления) была создана первая кафедра управления. Вместо упраздненных промышленных академий стали со-

здаваться институты повышения квалификации (ИПК) руководящих работников и специалистов при отраслевых министерствах и региональных ведомствах: межотраслевые и региональные факультеты этого профиля в университетах и экономических вузах; различного рода курсы и программы на предприятиях и в организациях. В период с 1969 по 1984 гг. число ИПК возросло с 28 до 79, их филиалов и отделений – с 47 до 134, а факультетов по обучению руководящих кадров в вузах – с 65 до 150.

В 1977 г. была создана Академия народного хозяйства при Совете Министров СССР, которая предопределила развитие системы образования по экономике и управлению для руководителей-практиков на основе традиций советской системы с внедрением элементов западного менеджмента.

В конце 1980-х годов была начата пробная подготовка кадров по специальности «Менеджмент организации». Специализированная система подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для управления предприятиями и организациями действовала в стране вплоть до 1990-х годов. В эту сеть входило 120 вузов управленческого профиля и более 1000 институтов и центров повышения квалификации, чья работа регламентировалась и финансировалась государством.

В начале 1990-х годов началось стихийное развитие рынка образовательных услуг для предпринимательства и бизнеса, итогом которого стал рынок услуг бизнес-образования, где МВА выступал в качестве основного вида программ бизнес-образования.

Неоспоримым является факт большого отставания рынка услуг бизнес-образования в России от зарубежного, что связано с тем, что бизнес и образование до начала XXI века виделись как две несвязанные между собой сферы, и тем, что проникновение рыночных механизмов в систему профессионального образования невозможно.

Лишь к 1996 г. немного улучшается конъюнктура на российском рынке услуг бизнес-образования. Прослеживается повышение спроса на бизнес-образование. В 1998 г. на рынке действовало свыше 200 государственных и негосударственных бизнес-структур, которые предлагали преимущественно обучение на краткосрочных курсах по актуальным проблемам управления и экономики.

В целом, в период со II пол. 1996 г. по 2004 г. в условиях стабилизации экономической ситуации в стране спрос на услуги бизнес-образования превышал предложение.

С 2005 г. по 2008 г., в предкризисный период, спрос был направлен на зарубежные аналоги бизнес-программ, в связи с тем, что потребитель считал услугу бизнес-образования способом решения проблем своего бизнеса в зарубежных образцах. На рынке работало 132 учреждения из числа бизнес-школ и крупнейших государственных вузов, которые кроме программ МВА, предлагали и профессиональную переподготовку по менеджменту, маркетингу и экономике [1, с. 4].

Спрос на услуги бизнес-образования порождается несколькими факторами:

- 1) появлением стратегических ориентиров развития отраслей национальной экономики;
- 2) глобализацией бизнеса;
- 3) выделением перечня квалификаций и компетенций, которыми должен обладать руководитель организации и подразделений;
- 4) создание деловой культуры, предполагающей обязательное получение бизнес-образования руководителями высшего и среднего звена [2].

В настоящее время значительно на рынке продуктов и услуг обострилась конкурентная борьба предприятия и организации. В результате глобализации производства, капитала, рынков ускоряется научно-технический прогресс, а главным фактором конкурентоспособности становится качество человеческих ресурсов.

Если до конца XX в. услуги бизнес-образования были направлены на действующих руководителей коммерческих и производственных структур, то с 2001 г. в связи с осознанием социальной сферы как структурного элемента экономики, – на социальные структуры, в частности сферу образования.

Традиционная карьера руководителя образовательного учреждения, как и дополнительное профессиональное образование работников системы образования, имела педагогическую направленность. В 1981 г. по решению Министерства просвещения были созданы первые факультеты повышения квалификации и профессиональной переподготовки работников образования в гг. Москва и Барнаул, в 1983 г. – г. Свердловск (Екатеринбург) на базе Свердловского государственного педагогического института (ныне Уральский государственный педагогический университет) [5].

Постепенно выделяется особый сегмент рынка услуг бизнес-образования – услуги, предоставляемые руководителям образовательных учреждений. В 2003 г. принимаются государственные требования к минимуму содержания и уровню требований к специалистам для получения дополнительной квалификации «Менеджмент в образовании».

Стимулом к выделению рассматриваемого сегмента рынка услуг бизнес-образования становится определение квалификационных характеристик должностей работников образования – руководителей и зам. руководителей, где помимо должностных обязанностей определены требования к квалификации: высшее профессиональное образование по направлению подготовки «Государственное и муниципальное управление», «Менеджмент», «Управление персоналом» и стаж работы на педагогических должностях не менее 5 лет, или высшее профессиональное образование и дополнительное профессиональное образование в области государственного и муниципального управления или менеджмента и экономики и стаж работы на педагогических или руководящих должностях не менее 5 лет.

Таким образом, с 2009 г. по настоящее время, в кризисный и послекризисный период, в очередной раз поменялись объем и структура спроса, на рынке бизнес-образования появился новый массовый потребитель – руководители учреждений социальной сферы (образования, медицины, культуры, спорта, социального обеспечения).

В целом, практика реализации программ бизнес-образования показала, что на любом этапе экономического развития национальной экономики увеличивается спрос на программы, имеющие хорошую репутацию независимо от ее продолжительности и высокой стоимости.

Вместе с тем обостряется конкуренция на рынке услуг бизнес-образования, участниками которого на сегодняшний день являются все российские государственные и негосударственные вузы, а также самостоятельные образовательные бизнес-структуры.

Таким образом, анализ состояния рынка услуг бизнес-образования позволил установить следующие тенденции:

– российский рынок услуг бизнес-образования развивается динамично, но неравномерно;

- развитие национальной экономики оказывает влияние на изменения в объеме и структуре спроса на услуги бизнес-образования;
- обостряется конкуренция на рынке услуг бизнес-образования;
- формируются институциональные, экономические и организационные основы рынка услуг бизнес-образования.

Список литературы

1. Дружинин А.П., Малышева Л.А. Российские бизнес-школы: проблемы и перспективы // Бизнес-образование. М., 2006. № 1. – 4 с.
2. Ванькина, И.В. Маркетинг образования: учеб, пособие для вузов / И.В. Ванькина, А.П. Егоршин, В.П. Кучеренко. – М. : Университет, кн. : Логос, 2007. – 336 с.
3. Лысенко А. Ю. Анализ рынка образовательных услуг как основа разработки востребованных учебных программ // Бизнес-образование. М., 2002. №2.
4. Мисикова, З.В. Тенденции рынка и ценность услуги бизнес- образования / З.В. Мисикова // Проблемы современной экономики. – 2016. – № 2 (30). – С. 23-28.
5. Рынок труда и рынок образовательных услуг в субъектах Российской Федерации / В.Н. Васильев [и др.]. -М.: Техносфера, 2015. – 680 с.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С РЫНОЧНОЙ СРЕДОЙ: ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

Соседко О.В.

Дальневосточный федеральный университет, Россия, г. Владивосток

Стенькина Е.Н.

доцент кафедры «финансы и кредит», канд. эконом. наук, доцент,
Дальневосточный федеральный университет, Россия, г. Владивосток

Для достижения эффективности взаимодействия предприятия с рыночной средой могут быть предложены различные меры, которые в данной статье будут нами изучены. Анализ эффективности важен при решении стратегических задач и для принятия любых управленческих решений.

Ключевые слова: экономический потенциал предприятий, формирование и использование экономического потенциала предприятий, экономическая эффективность деятельности, ресурсы предприятий, экономические результаты, оценка экономического потенциала предприятий.

*«Проблема большинства организаций – это не то,
что они мало знают, а то, что они не знают,
что именно они знают»
К. Нордстрема, Й. Риддерстрале*

Предприятие представляет собой открытую систему, существование которой возможно лишь при активном взаимодействии с внешней средой.

Оценить эффективность внешней среды предприятия возможно лишь с помощью различных инструментов и методов [2, с. 20-22].

Экономический потенциал предприятия является сложной, многогранной, многоуровневой категорией, в связи с чем закономерности его функционирования (формирования, использования и развития) могут быть раскрыты только на основе комплексного системного исследования.

Проблема повышения эффективности деятельности на основе выявления и эффективного использования резервов экономического роста носит двойное толкование и имеет два аспекта:

- целевой (удовлетворение потребностей на основе выбора стратегии экономического роста, обеспечивающей экономически эффективные результаты);
- ресурсный (использование скрытых, ограниченных, малоиспользуемых ресурсов, направленное на диверсификацию производства). Таким образом, экономический потенциал – экономическая возможность государства [1, с. 86].

В процессе эволюции экономических отношений на сегодняшний день рыночная экономика зарекомендовала себя в большинстве стран мира как наиболее эффективная форма. Под рынком традиционно понимается место, где встречаются продавец и покупатель и заключают сделку об передаче права собственности по согласованной цене. Так как рынок предполагает добровольное участие сторон, то количество его участников, как правило, ничем не ограничивается и стремится к максимуму. Следствием взаимодействия большого количества продавцов, стремящихся максимизировать цену и покупателей, чей интерес состоит в минимизации цены, договорные цены в долгосрочном периоде выравниваются. Процессу передачи права собственности, как правило, предшествует поиск информации о товаре, его экспертиза, ведение переговоров по согласованию цены, условий доставки, качественных характеристик, а также заключение договора. Исходя из такого подхода, рынок определяется как совокупность трансакций [5, с. 25-29].

Механизм функционирования рынка помимо заключения сделок между покупателем и продавцом выполняет ряд функций:

1. Интегральная функция. Именно благодаря рынку обеспечивается непрерывное обеспечение производства необходимыми ресурсами, производителей конкурентоспособной продукции – рынками сбыта, а потребителей – всеми необходимыми товарами.

Интегральная функция рынка также обеспечивает взаимную обусловленность и взаимозависимость субъектов рынка между собой.

2. Регулятивно-контролирующая функция. Под действием законов спроса и предложения и закона стоимости формируются воспроизводственные пропорции, формируется баланс ресурсов между отдельными сферами деятельности и отраслями экономики, а также происходит оптимизация распределения ресурсов. Именно рынок формирует понимание: что, каким способом, с помощью каких технологий, из каких ресурсов и для кого производить.

3. Перераспределительная функция. С помощью механизма рынка происходит перераспределение доходов таким образом, что участники, которые наиболее эффективно используют передовые технологии, ресурсы и в наилучшей степени удовлетворяют потребности потребителей, получают большую часть доходов. Менее эффективные участники, которые не выдерживают конкуренцию, не реализовывают свою продукцию, терпят банкротство и уходят с рынка [4, с. 67-68].

4. Стимулирующая функция. Рынок поощряет производство именно тех товаров, которые необходимы обществу, то есть пользуются спросом. Рынок определяет не только ассортимент производимой продукции, но и её количество и качество. Стимулирующая функция рынка также направлена на очищение рынка от морально устаревшей продукции (услуг) или же произведённой по технологиям, не соответствующим объективной современным реалиям. Инвестиции в деятельность предприятия станут основой для реализации стимулирующей функции.

5. Инновационная функция. Любой производитель, пользующийся устаревшими технологиями производства какой-либо продукции (оказания услуги) не сможет долгое время удерживать свою позицию на рынке, и, в конечном итоге, обречён на банкротство. Технология в данном случае понимается в широком смысле и включает не только способ производства, но и технико-технологическую базу предприятия, высокий уровень квалификации и производительности работников, освоение производства новых видов продукции и услуг.

Помимо законодательства Российской Федерации, норм и правил функционирования, юридической ответственности, предприятия, существующие на рынке, должны строить свою деятельность в соответствии с определёнными принципами.

Принцип социального партнёрства предполагает, что любая развитая рыночная экономика является социально ориентированной. Любой участник рынка не функционирует обособленно и оказывает влияние не только на своих непосредственных контрагентов, но и на внешнюю среду хозяйствования, и, в частности, население определённого региона. Поэтому, наряду с достижением высоких экономических показателей, каждый субъект рынка должен преследовать и социальные цели.

Социально ответственное поведение всех субъектов рынка способствует не только развитию общества, но и повышению надёжности партнёрства, улучшению взаимоотношений, повышению удовлетворённости выполняемой работой. Принцип свободы предпринимательства определяет возможность самостоятельного принятия решений каждым субъектом рынка, в частности, возможность самостоятельно выбирать сферу деятельности, ресурсы, правила ведения бизнеса, независимо принимать любые хозяйственно-управленческие решения, распоряжаться собственным имуществом и доходом на своё усмотрение и прочее. Эти принципы раскрываются через определенные локальные саморегуляции хозяйственного поведения.

Основными из них являются:

- неразрывность коммерческих интересов предприятия и максимального удовлетворения потребностей потребителей; взаимовыгодность деловых отношений;
- равноправие при определении условий договора и ответственности в случае их нарушения;
- наличие альтернатив при выборе контрагентов;
- постоянный поиск эффективного инвестирования в производственный процесс и создание новых рабочих мест;
- главенство устойчивого экономического состояния предприятия в перспективе над сиюминутной выгодой.

Благоприятная рыночная среда включает в себя не только функции, принципы и механизмы регуляции, но и этические нормы для всех субъектов хозяйствования.

Наиболее важными можно выделить: верность своему слову, услужливость во взаимоотношениях, честность и деловая порядочность, верность и надёжность, соблюдение коммерческой тайны и добросовестная конкуренция и прочие правила, входящие в понимание деловой чести. Все это вместе взятое формирует имидж предприятия как партнёра, на которого можно положиться и выстроить длительные, надёжные и взаимовыгодные отношения, которые порой жизненно необходимы в динамичной рыночной среде. В настоящее время в России большое внимание со стороны государства уделяется вопросам эффективности производственных процессов, модернизации производства, развития технологий, а также исследований и разработок. Современное предприятие должно уметь разрабатывать и осу-

ществлять эффективную инновационную политику, основанную на собственных ресурсах, возможностях и имеющемся потенциале, обеспечивая тем самым успешное функционирование в будущем. При этом реализация эффективных инновационных проектов является основным источником ускорения темпов экономического развития.

При реализации инноваций важным является определение их эффективности. При этом можно выделить следующие виды эффекта:

– экономический – с помощью показателей, входящих в его состав, учитывают все виды результатов и затрат в стоимостном выражении, связанных с реализацией нововведений;

– научно-технический – отражает такие характеристики, как новизна, простота, эстетичность, полезность и т.д.);

– финансовый – рассчитываются показатели, основанные на финансовых результатах деятельности предприятия);

– ресурсный – характеризует влияние инноваций на объем произведенной продукции (оказанных услуг) и потребление различных видов ресурсов (трудового, материального, денежного);

– социальный – предполагает расчет показателей, отражающих социальные результаты от внедрения инноваций);

– экологический – учитывает влияние инноваций на состояние окружающей среды и здоровье человека.

Основным обобщающим показателем экономической эффективности инноваций на предприятии в условиях существования рынка считается показатель экономического эффекта, в результате расчета которого должны быть учтены частные показатели эффективности: производительности труда, фондоотдачи, показатели технического уровня производства, материало- и энергоемкости, качества продукции и т.д. Показатель экономического эффекта от реализации нововведений рассчитывается как разница между стоимостной оценкой результатов и стоимостной оценкой совокупных затрат ресурсов, необходимых в течение всего периода осуществления мероприятий.

Общая экономическая ситуация в России постепенно начинает стабилизироваться, что способствует активизации инвестиционных процессов в различные сферы хозяйства и прежде всего в промышленность. Особую актуальность приобретают методы анализа и оценки эффективности инвестиционно-инновационных проектов, а также исследование влияния эффективности инвестиций и инноваций на эффективность хозяйственной деятельности организаций, реализующей инвестиционный проект. Все вышесказанное свидетельствует о том, что вопросы экономического анализа и инвестиционно-инновационной деятельности организации, оценки эффективности инвестиционных проектов актуальны в условиях перехода к рыночной экономике и ограниченности финансовых ресурсов.

Список литературы

1. Алексахина В.Г., Хорошавина Н.С., Банк С.В., Шутова Т.В., Лучицкая Л.Б., Шарова С.В., Гришина В.Т., Докукина Е.В., Резникова А.В., Нефедьев В.В., Таскаев В.И., Банк О.А., Свистухина Т.С., Решетова Т.Я., Юнусов Л.А., Дудин М.Н., Измайлова М.А., Чалдаева Л.А., Балынин И.В., Грибов В.Д. и др. Инновационные процессы в российской экономике. Москва, 2016.

2. Власов А.Б., Пахомова Ю.В., Кудрявцева Н.Н., Дуванова Ю.Н. Инновационная стратегия управления развитием предприятия // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 4 (70). С. 370-375.

3. Зацепина Г.Н. Интегрированные организационные структуры управления // Теория и практика мировой науки. 2017. № 9. С. 20-22.
4. Надворная Г.Г., Климчук С.В., Оборин М.С., Гварлиани Т.Е. Теория и методология оценки экономического потенциала предприятий // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 6 (48). С. 70-90.
5. Новикова В.Н., Юрлов Ф.Ф. Анализ проблемы оценки эффективности инноваций в условиях неопределенности с использованием нескольких принципов эффективности // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2011. № 2. С. 25-29.

ОБЗОР ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МЕТОДИК АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Столбовой В.С.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассмотрены отечественные методики анализа финансовых результатов организации. Приведено краткое описание структуры актуальных на сегодняшний день методик, с помощью которых можно получить информацию о финансовых результатах коммерческой организации. Дается характеристика и отличие описываемых методик.

Ключевые слова: финансовый анализ, методика финансового анализа, финансовая отчетность, финансовые результаты.

Анализ отчета о финансовых результатах позволяет понять заинтересованному лицу итоги деятельности организации на текущий момент для правильного принятия тех или иных управленческих решений. Такой анализ проводится в виде характеристики структуры показателей финансовых результатов и характеристики источников их формирования. Финансовый результат компании выражается в двух формах: прибыль и убыток. Если себестоимость превышает выручку, то деятельность организации является убыточной, и наоборот, если выручка превышает себестоимость, то деятельность считается прибыльной. Разработано множество методов финансового анализа, которые можно применить к внешней финансовой отчетности, например, коэффициентный анализ, горизонтальный и вертикальный анализ, трендовый, факторный анализ и т.д. Такие методы могут применяться самостоятельно, однако наиболее подходящим способом оценки финансовых результатов является использование конкретных методик, позволяющих получить необходимую информацию при минимальных затратах труда и времени. Стоит отметить, что существует множество подобных методик, это объясняется различием их содержания. Для анализа и оценки отечественных методик анализа финансовых результатов организации рассмотрим этапы анализа в работах наиболее известных и упоминаемых авторов.

Ученые А.Д. Шеремет и Е.В. Негашев [5] предлагают проводить анализ финансовых результатов организации в следующем порядке:

- 1) Анализ доходов и расходов;
- 2) Определение уровня и динамики финансовых результатов;
- 3) Оценка влияния инфляции на прибыль от продаж;
- 4) Факторный анализ прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли;
- 5) Анализ рентабельности продаж.

В данной методике, как и в последующих, используются такие методы финансового анализа как: горизонтальный, вертикальный, коэффициентный, факторный анализ. Особенностью методики является оценка влияния инфляции на прибыль от продаж. На примере данной методики, необходимо помнить, что в ходе описания некоторых методик применяются уже неиспользуемые ПБУ, кроме того, формы финансовой отчетности претерпели изменения. Так, например, в методике проводится анализ производительности труда, при этом показатели для данного анализа в настоящее время перестали присутствовать во внешней финансовой отчетности организации, отчет о прибылях и убытках теперь называется отчетом о финансовых результатах и т.д.

Н.В. Войтоловский и А.П. Калинина [2, с. 238] предлагают следующую последовательность анализа финансовых результатов организации:

- 1) Анализ структуры и динамики прибыли до налогообложения;
- 2) Анализ формирования чистой прибыли;
- 3) Факторный анализ прибыли от продаж;
- 4) Сегментарный анализ прибыли от продаж и рентабельности продаж;
- 5) Анализ и оценка влияния инфляции на прибыль от продаж;
- 6) Анализ прибыли от продаж методом отклонений;
- 7) Анализ и оценка прибыли на одну акцию.

Стоит отметить, что в данной методике также присутствует анализ и оценка влияния инфляции на прибыль от продаж. Инфляция влияет на хозяйственную деятельность организации по нескольким направлениям, как в лучшую, так и в худшую сторону. Но применительно к анализу финансовых результатов инфляцию стоит учитывать, поскольку вследствие нее растет цена на некоторые товары, а значит и прибыль от продаж может вырасти, и это необходимо учитывать. Тем не менее, не стоит забывать о причинах роста цен на конечный продукт – это, чаще всего, рост себестоимости вследствие той же инфляции. Учет влияния инфляции положительно влияет на качество методики.

Методика анализа финансовых результатов Н.Н. Селезневой и А.Ф. Ионовой [4, с. 159] включает в себя следующую последовательность действий: классифицируется прибыль, то есть, конечная цель развития бизнеса, затем описывается способ формирования и расчета показателей прибыли, то есть, используется коэффициентный анализ. Следующим этапом в данной методике является анализ качества прибыли, который заключается в использовании факторного анализа. Далее с помощью горизонтального анализа осуществляется анализ уровня и динамики финансовых результатов, после чего проводится факторный анализ прибыли до налогообложения, прибыли от реализации продукции – используется коэффициентный анализ. Заключаящим этапом является факторный анализ чистой прибыли организации – показателя резюмирующей коммерческую деятельность организации за весь год, в нем также применяется горизонтальный и вертикальный анализ.

Профессор О.В. Ефимова [1, с. 163] в зависимости от того, кем проводится анализ финансовых результатов организации, предлагает две методики анализа – внешнюю и внутреннюю.

Внешний анализ финансовых результатов включает в себя:

- 1) общий анализ финансовых результатов по данным отчета о финансовых результатах;
- 2) анализ системы показателей финансовых результатов;

3) анализ рентабельности продаж и оценка влияния отдельных сегментов бизнеса на общую рентабельность организации.

Для анализа предлагается использовать коэффициентный анализ, горизонтальный и вертикальный анализ – под каждый определены конкретные задачи. По методике осуществляется анализ валовой прибыли, прибыли от продаж (а также коммерческих и управленческих расходов), анализ прибыли до налогообложения (в том числе анализ состава и структуры прочих доходов и расходов), заключительным является анализ прибыли после налогообложения, то есть, чистой прибыли. Таким образом, проведение внешнего анализа финансовых результатов состоит из двух этапов: составление представлений о принципах формирования доходов и расходов в организации, затем непосредственный анализ отчета о финансовых результатах по предложенной методике.

Внутренний анализ проводится в три этапа:

- 1) оценка влияния учетных принципов организации оценки статей активов, доходов и расходов;
- 2) углубленный анализ с привлечением данных управленческого учета, раскрывающих информацию о доходах и расходах в разрезе центров ответственности;
- 3) прогнозный анализ финансовых результатов в разрезе как центров ответственности, так и организации в целом.

Во внутреннем анализе выделяются следующие блоки анализа: анализ доходов от обычной деятельности, анализ продаж (внутрихозяйственный анализ продаж, оценка рациональности количества и структуры заказов), анализ расходов от обычной деятельности, анализ затрат по элементам, анализ по статьям затрат, группировка затрат по местам их возникновения, группировка затрат по процессам и факторный анализ прибыли от производства и продажи товаров, работ и услуг.

Профессор Н.П. Любушин [3, с. 398] предлагает следующие этапы анализа финансовых результатов организации:

- 1) анализ прибыли (убытка) по составу и в динамике;
- 2) факторный анализ прибыли (убытка) от продаж;
- 3) анализ причины отклонения процентов к получению и уплате, прочих доходов и расходов;
- 4) анализ формирования чистой прибыли (убытка) и влияние налоговых регулятивов и налога на прибыль, сумм штрафных санкций по расчетам с бюджетом;
- 5) анализ использования прибыли на капитализацию и потребление;
- 6) оценка эффективности распределения прибыли на капитализацию и потребление;
- 7) разработка предложений к составлению финансового плана.

Отличием данной методики является анализ влияния налоговых регулятивов на налог на прибыль, сумм штрафных санкций по расчетам с бюджетом. Кроме того, предлагается оценить изменение прибыли в зависимости от изменения объема реализации с помощью операционного рычага, также проводится анализ рентабельности.

Таким образом, краткий обзор методик анализа финансовых результатов организации показывает, что все методики отличаются друг от друга, не смотря на единую конечную цель. Некоторые авторы включают этапы, которые позволяют глубже понять формирование итогового показателя отчета о финансовых результатах – чистой прибыли, другие же рассматривают анализ с точки зрения как внешнего пользователя, так и внутреннего, также методики отличаются количеством

этапов, что позволяет выбрать наиболее простую, но не всегда наиболее точную методику.

Поскольку основной целью деятельности коммерческой организации является извлечение прибыли, анализ финансовых результатов является одним из самых важных направлений анализа деятельности организации. Теория и методика анализа создаются с целью возможности применения на практике, при этом не стоит забывать, что у каждого автора свое видение на содержание методики. Конечно, далеко не все специалисты в своей работе используют методики, предложенные учеными, однако, создание обоснованной и универсальной методики анализа финансовых результатов позволило бы особенно молодым специалистам опираться в работе на более качественные и современные решения вместо возможно уже устаревших, но до сих пор применяемых в той или иной организации.

Список литературы

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010. – 351 с.
2. Комплексный экономический анализ предприятия / Под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой. – СПб.: Питер, 2010. – 256 с.
3. Любушин Н. П. Экономический анализ / Н.П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 575 с.
4. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 639 с.
5. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ АО «БЕЛОЯРСКАЯ АПТЕКА»

Фельбаба М.В.

студентка, Челябинский государственный университет, Россия, г. Челябинск

В данной статье будет разработана модель управления финансовой устойчивости на конкретном предприятии АО "Белоярская аптека". В качестве инструмента решения данной цели был выбран пакет прикладных программ MS Excel, а именно его надстройка «Поиск решения» даст возможность получить отчет о результатах поиска значений агрегатов оптимальной структуры бухгалтерского баланса АО «Белоярская аптека».

Ключевые слова: финансовая устойчивость, экономико-математическая модель, оптимизация структуры капитала, оптимальное решение.

Проведем прогноз ликвидности баланса и разработаем оптимальную структуру бухгалтерского баланса, обращая внимание на нормативные значения коэффициентов финансовой устойчивости.

Диагностика финансовой устойчивости АО «Белоярская аптека» по методу финансовых коэффициентов означает, что для признания финансового состояния организации удовлетворительным с точки зрения этих показателей, их значения должны находиться в заданном диапазоне, формируемом нормативными ограничениями (табл. 1).

Финансовые коэффициенты и их нормативные ограничения

Показатель	Формула коэффициента	Ограничения	
		Нижнее	Верхнее
Излишек по высоколиквидным активам	$A1-P1$	0	–
Излишек по активам средней скорости реализации	$A2-P2$	0	–
Излишек по медленно реализуемым активам	$A3-P3$	0	–
Излишек по собственному капиталу	$P4-A4$	0	–
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1/(P1+P2)$	0,15	0,5
Коэффициент быстрой ликвидности	$(A1+A2)/(P1+P2)$	0,7	1,5
Коэффициент текущей ликвидности	$(A1+A2+A3)/(P1+P2)$	1,2	2,5
Коэффициент финансовой независимости	$P4/\sum P$	0,5	1
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$(P4-A4)/(A1+A2+A3)$	0,1	0,5
Коэффициент мобильности собственного капитала	$(P4-A4)/P4$	0,2	0,5
Коэффициент устойчивого финансирования	$(P3+P4)/\sum P$	0,7	1
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	$(P4-A4)/A3$	0,6	1
Коэффициент имущества производственного назначения	$(A3+A4)/\sum A$	0,5	1
Доля оборотных средств в активах	$(A1+A2+A3)/\sum A$	0,5	1
Балансовое равенство	$\sum A = \sum P$	–	–

Формулы коэффициентов таблицы 18 имеют следующее содержание: $A1$ – высоколиквидные активы (денежные средства), $A2$ – дебиторская задолженность и краткосрочные фин. вложения (активы средней скорости реализации), $A3$ – запасы (медленно реализуемые активы), $A4$ – внеоборотные активы (трудно реализуемые активы), $P1$ – кредиторская задолженность, $P2$ – краткосрочные займы и кредиты (остальные краткосрочные обязательства), $P3$ – долгосрочные заемные средства, $P4$ – собственный капитал.

По методу финансовых коэффициентов структура активов и пассивов платежеспособной и устойчиво функционирующей организации в течение длительного времени, должна отвечать требованиям, которые вытекают как из теоретических закономерностей, так и данных предыдущего опыта. В целях упрощения задачи отдельные статьи бухгалтерского баланса сгруппированы в агрегаты с целью уменьшения размерности экономико-математической модели условной оптимизации (табл. 2).

Данные бухгалтерской отчетности АО «Белоярская аптека» за 2016 год

Агрегат	Активы	Значение, руб.	Доля в валюте баланса, %
A1	Высоколиквидные активы	1317	3,54
A2	Активы средней скорости реализации	1176	3,17
A3	Медленно реализуемые активы	11471	30,87
A4	Трудно реализуемые активы	23195	62,42
БАЛАНС		37159	100
Агрегат	Пассивы	Значение, руб.	Доля в валюте баланса, %
П1	Кредиторская задолженность	5098	13,72
П2	Остальные краткосрочные обязательства	0	0,00
П3	Долгосрочные обязательства	1039	2,80
П4	Собственный капитал	31022	83,48
БАЛАНС		37159	100

Формирование капитала организаций малого и среднего бизнеса в России происходит в условиях дефицита собственных средств, поэтому критерием эффективности в модели условной оптимизации выступает условие – минимальный размер собственного капитала.

Таким образом, целевая функция модели условной оптимизации, отражающая размер собственного капитала имеет вид:

$$f(x) = П4$$

Наличие множества противоречивых условий и ограничений, накладываемых на соотношение статей актива и пассива бухгалтерского баланса требует применения специальных математических методов и моделей, позволяющих представить формирование баланса как задачу условной оптимизации.

Оптимизация структуры капитала связана с выбранной стратегией управления активами. Их оптимальная структура стремится к такому положению, при котором внеоборотные активы и текущие активы (A1-A3) присутствуют в долях, определенных нормативами платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости. Существенное преобладание в структуре какой-либо группы свидетельствует о недостатках в управлении финансами. Сказанное справедливо и для структуры пассивов баланса.

Процесс формализации задачи построения оптимальной структуры бухгалтерского баланса АО «Белоярская аптека» позволил построить оптимизационную модель формирования оптимальной структуры бухгалтерского баланса, с учетом предварительно установленных требований и ограничений на финансовые коэффициенты.

Экономико-математическая модель формирования оптимальной структуры бухгалтерского баланса имеет следующий вид:

$$f(x) = П4 \rightarrow \min$$

при ограничениях

$$\begin{aligned}
A1 - П1 &\geq 0 \\
A2 - П2 &\geq 0 \\
A3 - П3 &\geq 0 \\
П4 - A4 &\geq 0 \\
0,15 &\leq \frac{A1}{П1 + П2} \leq 0,5 \\
0,7 &\leq \frac{A1 + A2}{П1 + П2} \leq 1,5 \\
1,2 &\leq \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2} \leq 2,5 \\
0,5 &\leq \frac{П4}{\sum П} \leq 1 \\
0,1 &\leq \frac{П4 - A4}{A1 + A2 + A3} \leq 0,5 \\
0,2 &\leq \frac{П4 - A4}{П4} \leq 0,5 \\
0,7 &\leq \frac{П3 + П4}{\sum П} \leq 1 \\
0,6 &\leq \frac{П4 - A4}{A3} \leq 1 \\
0,5 &\leq \frac{A3 + A4}{\sum A} \leq 1 \\
0,5 &\leq \frac{A1 + A2 + A3}{\sum A} \leq 1 \\
\sum A &= \sum П
\end{aligned}$$

Система ограничений, накладываемая на изменения управляемых переменных, сформирована на основе соотношений структурных групп активов и пассивов с точки зрения финансовой устойчивости (табл. 1). Она обеспечивает как краткосрочную, так и долгосрочную платежеспособность АО «Белоярская аптека». При этом незначительные отклонения от оптимальной структуры можно рассматривать как приемлемые в реальных условиях конкурентного позиционирования, а существенные расхождения свидетельствуют об угрозе финансовой устойчивости по каким-либо показателям и направлениям.

Эффективным инструментальным средством поиска оптимального решения для табличных моделей условной оптимизации является надстройка «Поиск решения», входящая в состав Microsoft Excel (рис. 1). На основе экономико-математической модели формирования оптимальной структуры бухгалтерского баланса найдем решение. Для задач линейного программирования «Поиск решения» использует эффективный оптимизационный алгоритм под названием «симплекс-метод».

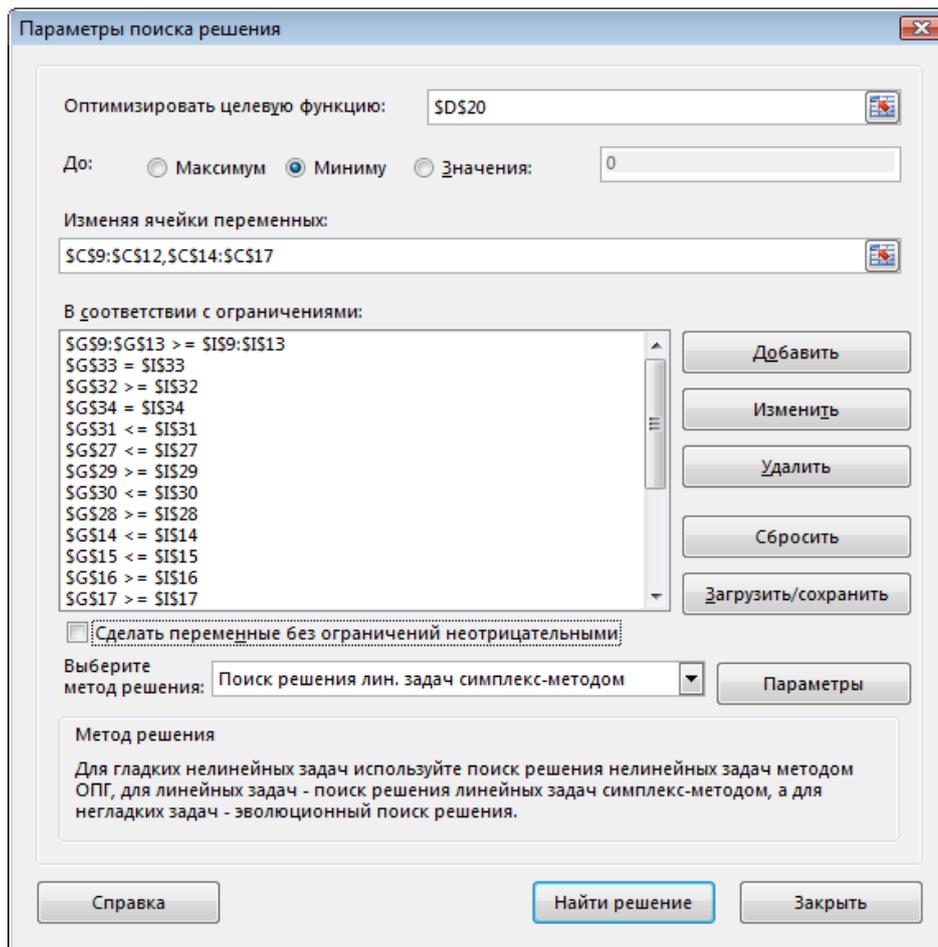


Рис. 1. Диалоговое окно надстройки «Поиск решения»

В надстройке «Поиск решения» существует возможность получить отчет о результатах поиска значений агрегатов оптимальной структуры бухгалтерского баланса АО «Белоярская аптека» (рис. 2).

Ячейка	Имя	Исходное значение	Окончательное значение	Целочисленное
\$D\$20	Целевая функция Доля в валюте баланса	18579.50	18579.50	
Ячейки переменных				
\$C\$9:\$C\$12				
\$C\$9	A1 Значения агрегатов	5573.85	5573.85	Продолжить
\$C\$10	A2 Значения агрегатов	11147.70	11147.70	Продолжить
\$C\$11	A3 Значения агрегатов	11147.70	11147.70	Продолжить
\$C\$12	A4 Значения агрегатов	9289.75	9289.75	Продолжить
\$C\$14:\$C\$17				
\$C\$14	P1 Значения агрегатов	5573.85	5573.85	Продолжить
\$C\$15	P2 Значения агрегатов	5573.85	5573.85	Продолжить
\$C\$16	P3 Значения агрегатов	7431.80	7431.80	Продолжить
\$C\$17	P4 Значения агрегатов	18579.50	18579.50	Продолжить

Рис. 2. Отчет о результатах оптимального решения

Сравним результаты оптимального решения с фактическими данными бухгалтерского баланса АО «Белоярская аптека» на конец 2016 года (табл. 3).

Сравнительная таблица данных

Агрегат	2015 год		Расчетные значения	
	Значение, руб.	Доля в валюте баланса, %	Значение, руб.	Доля в валюте баланса, %
A1	1317	3,54	5573,85	15
A2	1176	3,17	11147,7	30
A3	11471	30,87	11147,7	30
A4	23195	62,42	9289,75	25
БАЛАНС	37159	100	37159	100
П1	5098	13,72	5573,85	15
П2	0	0,00	5573,85	15
П3	1039	2,80	7431,8	20
П4	31022	83,48	18579,5	50
БАЛАНС	37159	100	37159	100

Анализ данных таблицы 3 свидетельствует, что фактический баланс 2016 года существенно отличается от оптимального. В фактическом балансе удельный вес высоколиквидных активов (A1) ниже на 11,46%. Удельный вес активов средней реализации (A2) в фактическом балансе меньше на 26,83%. Удельный вес трудно реализуемых активов (A4) в фактическом балансе на 37,42% выше оптимального. И только медленно реализуемые активы фактического баланса незначительно отличаются от оптимального.

Таким образом, для достижения рациональной структуры активов при условной неизменности их общей стоимости целесообразно увеличить сумму денежных средств на счетах в среднем на 4256,85 тыс. руб., а также расширить краткосрочное коммерческое кредитование своих контрагентов – на сумму 9971,7 тыс. руб. и увеличить размер запасов и прочих оборотных активов на 13905,25 тыс. руб. все это может быть осуществлено за счет уменьшения размера внеоборотных активов.

Что касается пассивов АО «Белоярская аптека», то здесь также наблюдаются значительные расхождения. Прежде всего, в фактическом балансе по сравнению с оптимальным больше доля собственного капитала (П4) на 33,48 (на 12442,5 тыс. руб.) и доля кредиторской задолженности (П1) на 1,28% (на 475,85 тыс. руб.), для достижения рациональной структуры пассивов при условной неизменности их общей стоимости целесообразно уменьшить эти агрегаты за счет увеличения краткосрочных и долгосрочных займов и кредитов (П2, П3) на 15% и 17,2% соответственно.

Используя расчетные данные определим тип финансовой устойчивости.

Таблица 4

Расчет финансовой устойчивости оптимального баланса

Показатель	Формула расчета	Нормативное значение	Расчет значения
1	2	3	4
Излишек по высоколиквидным активам	A1-П1	≥ 0	$5573,85 - 5573,85 = 0$
Излишек по активам средней скорости реализации	A2-П2	≥ 0	$11147,7 - 5573,85 = 5573,85$

1	2	3	4
Излишек по медленно реализуемым активам	A3-ПЗ	≥ 0	11147,7-7431,8=3715,9
Излишек по собственному капиталу	П4-А4	≥ 0	18579,5-9289,75=9289,75
Коэффициент абсолютной ликвидности	$КАЛ=A1/(П1+П2)$	0,15-0,5	$5573,85/(5573,85+5573,85)=0,5$
Коэффициент критической ликвидности	$КБЛ=(A1+A2)/(П1+П2)$	0,7-1,5	$(5573,85+11147,7)/(5573,85+5573,85)=1,5$
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия)	$КТ=(A1+A2+A3)/(П1+П2)$	1,2-2,5	$(5573,85+11147,7+11147,7)/(5573,85+5573,85)=2,5$
Коэффициент финансовой независимости	$П4/\sum П$	0,5-1	$18579,5/37159=0,5$
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$(П4-А4)/(A1+A2+A3)$	0,1-0,5	$(18579,5-9289,75)/(5573,85+11147,7+11147,7)=0,33$
Коэффициент мобильности собственного капитала	$(П4-А4)/П4$	0,2-0,5	$(18579,5-9289,75)/18579,5=0,5$
Коэффициент устойчивого финансирования	$(П3+П4)/\sum П$	0,7-1	$(7431,8+18579,5)/37159=0,7$
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	$(П4-А4)/A3$	0,6-1	$(18579,5-9289,75)/11147,7=0,83$
Коэффициент имущества производственного назначения	$(A3+A4)/\sum A$	0,5-1	$(10671,6+8893)/35582=0,5$
Доля оборотных средств в активах	$(A1+A2+A3)/\sum A$	0,5-1	$(5573,85+11147,7+11147,7)/37159=0,75$

Как мы видим, из таблицы 4, все значения финансовой устойчивости находятся в пределах нормы, следовательно, расчетные данные оптимального баланса соответствуют типу: абсолютная финансовая устойчивость и платежеспособность.

Список литературы

1. Артюхов И. П., Лунева Л. А., Богданов В. В. Организация и управление фармацевтической деятельностью: учебное пособие. – Красноярск: КрасГМУ, 2010. – 184 с.
2. Дрогобыцкий, И.Н. Системный анализ в экономике: учебник для студентов вузов обучающихся по специальности «Математические методы в экономике», «Прикладная информатика» / И.Н. Дрогобыцкий 2 изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 423 с.
3. Кобелев, Н.Б. Практика применения экономико-математических методов и моделей: учебн.-практ. пособие/Н.Б. Кобелев. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. – 246 с.
4. Лоскутова Е. Управление и экономика фармации. Экономика аптечных организаций (3-е изд.): Учебник. – М.: Академия, 2010. – 432 с.
5. Управление и экономика фармации. В 4 т. Т. 2. Учет в аптечных организациях: оперативный, бухгалтерский, налоговый: учеб, для студ. высш. учеб, заведений / [А. А. Теодорович и др.]; под ред. Е. Е. Лоскутовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 464 с.
6. Финансовая отчетность АО «Белоярская аптека».

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Шаваева Р.А.

Кабардино-Балкарский государственный университет имени Х.М. Бербекова,
Россия, г. Нальчик

В статье затрагивается тема исследования Интернет-продвижения продукта, роль Интернет-маркетинга в управлении жизненным циклом продукта и классификация методов продвижения продукта в сети Интернет.

Ключевые слова: маркетинг, жизненный цикл, продвижение продукта, Интернет-маркетинг, контекстная реклама.

В настоящее время Интернет все больше превращается в экономическую систему, а не чисто информационную. Интернет-маркетинг обретает значительную самостоятельность, предоставляя широкие возможности по продвижению любого продукта в сжатые сроки. Однако, этому процессу сопутствует ряд проблем, есть свои достоинства и недостатки.

Продвижение продукта является неотъемлемой частью маркетинга и неразрывно связано с понятием маркетинговых коммуникаций. Потому прежде чем говорить об эволюции продвижения необходимо разобраться с понятийным аппаратом, определить, что такое маркетинг, маркетинговые коммуникации и продвижение продукта.

Термин Интернет-маркетинг появился в историческом масштабе совсем недавно – в начале 1990-х гг. Он появился как новая отрасль маркетинга в условиях перехода к информационному обществу и популяризации сети Интернет. Несмотря на большой интерес к этой теме, остается актуальной проблема формирования единого терминологического аппарата [6, с. 335].

Необходимо начать с термина «маркетинг». Из-за неоднозначности, понятия и различных точек зрения, авторов в мировой, экономической литературе, существует множество определений маркетинга. По оценкам Американской ассоциации, маркетинга (АМА), на сегодняшний день насчитывается более 2000 определений маркетинга.

Суть жизненного цикла продукта в том, что весь период выпуска и продажи продукта разбивается на несколько этапов, на каждом из которых его надо по-разному рекламировать, продавать и менять на него цену. Обычно выделяют четыре этапа жизненного цикла: внедрение, рост, зрелость и спад.

Целью на этапе внедрения является обеспечение первоначальной известности товара. Торговля здесь часто бывает убыточна, так как объем продаж незначителен, а издержки производства и маркетинга велики (в частности расходы на рекламу). Продукт часто сталкивается с определенной степенью незнания и сопротивления со стороны потребителя. Маркетинговая стратегия состоит в росте информативности, улучшении качества продукта и сервисного обслуживания, снижении цены продуктов массового потребления (для предметов роскоши возможна, напротив, высокая престижная цена).

Этап роста свидетельствует о признании покупателями продукта, что увеличивает спрос на него. Объем продаж и прибыльность растут, расходы на рекламу стабилизируются. Цель маркетинга на данном этапе – расширить сбыт и разработать новые модификации данного продукта. Можно снизить интенсивность рекламы на покупателей и увеличить рекламное давление на каналы распространения.

Этап зрелости характеризуется тем, что большинство потенциальных покупателей уже приобрели продукт, а в рассматриваемом сегменте рынка наблюдается высокая конкуренция. Поэтому темпы роста продаж снижаются, прибыльность начинает падать. Предоставляются скидки, растут расходы на маркетинг, конкуренция достигает максимума. Здесь компании пытаются как можно дольше сохранить отличительные преимущества – более низкую цену, параметры продукта, расширенную гарантию.

Этап спада – это период резкого снижения продаж и прибыли, так как рынок приходит в насыщение.

Здесь у фирм есть три возможности:

1) сократить маркетинговые программы, снижая тем самым количество производимых продуктов;

2) оживить продукт, попытавшись продлить жизненный цикл;

3) прекратить выпуск продукции.

У некоторых продуктов жизненный цикл может быть очень коротким, у других – может растянуться на годы. Средствами маркетинга жизненный цикл продукта может быть увеличен следующими путями:

– изменение цены;

– изменение мест продажи;

– изменение позиционирования;

– модифицирование или усовершенствование продукта;

– использование методов стимулирования сбыта; изменение рекламной политики.

Как уже было сказано, существует множество методов продвижения продукта в Интернете. Конечной целью применения методов маркетинга в Интернете является привлечение посетителей на сайт и их дальнейшее активное участие (постоянное посещение ресурса, регистрация, использование услуг, покупка продукции или услуг и т.п.).

Приблизительно приток посетителей можно разделить на 2 основных потока: пришедших с поисковых систем и перенаправленных с других сайтов (то есть так или иначе «купленные» посетители). Однако, наиболее ценными являются пришедшие с поисковых систем, так как этот тип пользователя является наиболее целевым (80% пользователей Интернета ищут нужную им информацию именно там), а значит, больше вероятность того, что данный конкретный пользователь станет постоянным посетителем или купит тот или иной продукт.

Методы привлечения пользователей можно разделить на 2 основные группы: конвенциональные и неконвенциональные (чаще их называют «белыми» и «черными»).

Контекстная реклама – это реклама, которая соответствует текущим интересам пользователя, в последнее время приобретает все большую популярность в Интернете. Наиболее удобным средством определения интересов пользователя являются поисковые системы, где контекстная реклама "привязывается" к конкретным поисковым запросам [1, с. 640].

Основной принцип контекстной рекламы: показывать рекламу данного товара или услуги только тому, кто ищет именно этот товар или услугу. Известно, что к поисковой машине (Яндекс или Google, например) пользователи обращаются для того, чтобы найти в сети Интернет сайт, на котором находится интересующая пользователя информация. Помимо «просто информации» общего типа (например:

прогноз погоды, новости и т.п.) пользователи так же спрашивают и вполне определенные товары или услуги. Например: автомобиль, кухня, медицинское учреждение того или иного профиля и многое другое. Поэтому, возникает техническая возможность, по определенному запросу пользователя предложить ему не только стандартный вывод результатов поиска, но и вывод рекламной информации, содержание которой адекватно его запросу. Т.е. если пользователь ищет посредством поисковой машины медицинский центр, предоставляющий услуги магнитно-резонансной томографии и у поисковой машины есть рекламодатель (т.е. сам медицинский центр, предоставляющий такого рода услуги), то, очевидно, что рекламное объявление этого центра (в ответ на аналогичный запрос пользователя) будет уместно и кстати.

В принципе, этим и объясняется эффективность контекстной рекламы. Этот вид рекламы «не палит налево и направо» в надежде, что в числе увидевших, эту рекламу попадет клиент рекламодателя. Эта реклама – избирательна. И показывается она только тем пользователям Интернет, кто действительно в ней нуждается.

Контекстная реклама в поисковых машинах существует двух видов: баннерная и текстовая.

Баннер – это графическое изображение (обычно, одного из стандартных размеров), которое передает суть рекламируемого товара или услуги (подробно баннеры, как отдельный рекламный класс, будут рассматриваться в следующем разделе). Т.е. на баннере пишется текст, а также размещаются изображения, иллюстрирующие рекламируемый продукт. При использовании баннера в контекстной рекламе, баннер, рекламирующий товар или услугу, показывается только такому пользователю, которым именно этот товар или услуга востребованы.

Баннером (от английского "banner" – транспарант) называется прямоугольное графическое изображение (или ролик), чаще всего в формате GIF, JPEG или Flash, связанное при помощи гиперссылки с URL (адресом) некоторого веб-сайта [4, с. 288].

В Интернете можно встретить баннеры различных форматов. Самые распространённые в Рунете форматы – это 468×60, 100×100 и 88×31 (кнопка). Основным назначением баннеров является привлечение внимания пользователя с целью стимулировать его переход на сайт рекламодателя. Как нетрудно догадаться, чем больше баннер, тем он эффективнее. Создание баннера обходится рекламодателю в 20-250\$.

Выводы

Появление Интернета как элемента строящегося информационного общества позволило обеспечить беспрецедентные возможности информационного взаимодействия его пользователей, насчитывающих сегодня во всем мире более миллиарда человек. Поэтому Интернет стал широко использоваться в качестве канала передачи рекламной информации для реализации маркетинговых коммуникаций, обеспечивая максимально тесный контакт между рекламодателями и конечными потребителями при минимальных затратах. Таким образом, сформировался новый атрибут информационно-технологического способа производства – Интернет-маркетинг. Его появление стало переломным моментом в эволюции продвижения продукта.

В условиях неуклонного роста аудитории Всемирной «паутины», когда доступ к Интернету для пользователей стал насущной потребностью, Интернет наряду с возможностями по развитию существующих маркетинговых коммуникаций

обеспечивает мощную обратную связь компании-производителя с потребителем, позволяет осуществлять операции в режиме реального времени и значительно уменьшить финансовые затраты при обеспечении коммуникаций. Интернет предоставляет в распоряжение маркетолога уникальные средства таргетинга: получение целевой аудитории как по языковой принадлежности или месту расположения, так и сколь угодно узкой специализации. При этом Сеть позволяет собрать полную статистическую информацию в удобном для анализа виде, оценить эффективность выбранной маркетинговой программы и оперативно внести необходимые коррективы. Таким образом, Интернет, являющийся особой формой массовой коммуникации, позволяет формировать информационное пространство как интерактивную среду с мощной двухсторонней связью.

Интернет-маркетинг расширяет традиционные области маркетинговых исследований, результатом которых становится разработка стратегии поведения на виртуальном рынке, выраженная в создании сайта и его оптимизации под конкретные данные анализа спроса.

Интернет-маркетинг имеет следующие преимущества по сравнению с традиционной системой маркетинга: значительное снижение стоимости и сокращение временных затрат на маркетинговые исследования, расширение информационного пространства, удобство представления и использования, полнота и актуальность информации, упрощение управления жизненным циклом продукта.

Кроме того, может быть легко обеспечен неуклонный рост продаж в рамках жизненного цикла при введении новых продуктов на рынок, что возможно за счет сохранения набранного авторитета раскручиваемого ресурса. По окончании жизненного цикла продукта сайт нередко оставляют «умирать». А через год при не продлении домена он уходит в небытие. Потеря даже одного серьезно раскрученного различными методами Интернет-маркетинга домена, с практической и финансовой точек зрения неправильна, а в случае десятков таких доменов, можно говорить о необдуманном расточительстве. Так ежедневно оканчивают свое функционирование тысячи доменов с высокими показателями авторитетности – Google PR или Yandex тИЦ. Использование таких продвинутых доменов позволяет с легкостью выводить новые продукты на рынок.

Сегодня в распоряжении Интернет-маркетолога находится множество методов продвижения, как конвенциональных, так и запрещенных неконвенциональных: поисковая оптимизация, контекстная реклама, баннеры, сайты-спутники, грамотная организация интерфейсов, дорвеи, спам и др.

Самым эффективным способом продвижения является продвижение сайта его пользователями, так называемый вирусный маркетинг: генерация контента, то есть информационного наполнения, самими пользователями, вовлечение их в тесное взаимодействие, установка ими ссылок в блогах, на домашних страничках, посылка друзьям по электронной почте и через Интернет-средства передачи сообщений. Правильно подобранные рычаги воздействия и явная стимуляция превращают продвижение проекта в «снежный ком», который растет с каждым днем, повышая рейтинги и увеличивая аудиторию. Однако данный способ применим не для всех типов продуктов.

Список литературы

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг, 5-е издание.: Пер. с англ.: учеб. пособие. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2015. 640 с.

2. Ашманов И., Иванов А. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах. – СПб.: Питер, 2014. 400 с.
3. Багиев Г.Л. и др. Маркетинг: учебник для вузов / Под общ. ред. Г.Л. Багиева. 2-е изд. –М.: Экономика, 2013. 718 с.
4. Байков В. Интернет. Поиск информации. Продвижение сайтов. – СПб.: ВHV-Санкт-Петербург, 2015, 288 с.
5. Байков И. Д., Предтеченский А. Г. Интернет: первые шаги в России. – СПб.: АОЗТ Издательство Буковского, 2015. 156 с.
6. Балабанов И. Т. Электронная коммерция. – СПб.: Питер, 2014. 335 с.
7. Барышев А.В. Маркетинг: Учебник. – М.: Издательский дом «Академия»; Мастерство, 2016. 208 с.

КОМПЕТЕНЦИИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Яценко Р.Д.

магистрант, Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

В статье показана актуальность перехода к цифровой экономике и возрастающей, в связи с этим, потребности в изменении и трансформации компетенций персонала. Цифровые компетенции определяют возможность использования цифровых технологий при решении профессиональных задач. Расширение компетентности персонала оказывает влияние на повышение эффективности производства и ускорение экономического развития.

Ключевые слова: компетентность, компетенции персонала, надпрофессиональные компетенции, цифровые компетенции, цифровая экономика.

На современном этапе все больший интерес вызывает проблема перехода к цифровой экономике. Важность цифровизации для повышения эффективности деятельности организации и экономики в целом сложно переоценить. Она пронизывает все отрасли и носит кроссекторальный характер. Особое внимание уделяется, так называемым, сквозным технологиям, влияющим на развитие сразу нескольких отраслей. Цифровая экономика позволяет создавать новые системы сбыта товаров и услуг, сокращать затраты; дает новые возможности для партнерства предприятий; является инструментом повышения конкурентоспособности. Цифровая трансформация затрагивает не только промышленность, но и социальную сферу, государственное управление, а также меняет качество жизни человека.

Основой цифровой экономики являются цифровые технологии, а главной ценностью – персонал. Успех организации обеспечивается качеством ее персонала, а точнее его компетентностью. Развитие информационно-коммуникационных технологий обусловило переход к цифровизации экономики, что требует от человека изменения существующего профиля компетенций в сторону повышения цифровой компетентности [2, с.20]. Цифровая компетентность персонала является неотъемлемым условием внедрения современного оборудования и применения цифровых технологий, от нее зависит эффективность производственной деятельности. Высокую значимость приобретает навык решения профессиональных задач с помощью цифровых технологий. Набор цифровых компетенций должен присутствовать в каждой профессии, в каждом профессиональном стандарте, разработка которых активно осуществляется на современном этапе.

Компетенция – это знания, умения, навыки и способности, требуемые для осуществления профессиональной деятельности. Кроме этого компетенция вклю-

чает и комбинацию мотивационных факторов, личностных качеств и ситуационных намерений, которые обеспечивают эффективное решение исполнителем задач определенного класса в конкретной организации [3, с. 99]. При этом важно различать понятия «компетенции» и «компетентность». Если первое в большей степени связано с оценкой знаний, умений и навыков. То второе – это способность применять на практике знания и умения при выполнении функциональных обязанностей [6, с. 144].

Под цифровыми компетенциями персонала понимают навыки и умения специалиста уверенно, эффективно и безопасно выбирать и применять инфокоммуникационные технологии в решении профессиональных задач [1, с. 546]. Цифровые компетенции связаны не только со знаниями и навыками в области ИТ, использованием программного обеспечения, программирования, но и, прежде всего, цифровой грамотностью, т.е. пониманием того, как цифровые технологии работают, какие профессиональные возможности расширяют и какие риски с ними связаны.

Наиболее важной компетенцией является способность обрабатывать большие массивы информации и вычленять из неё наиболее существенные фрагменты несущие смысловую нагрузку. Значимость указанной компетенции связана с непрерывным увеличением окружающих нас данных [5, с. 552].

В условиях цифровой трансформации экономики особую актуальность приобретают надпрофессиональные компетенции, как характеристика не деятельности, а работника, его профессионально важных качеств. От персонала требуется системное и логическое мышление, межотраслевая коммуникация, коммуникация в цифровом поле, работа в условиях неопределенности, мультиязычность, креативность, умение работать в команде и пр. Наличие надпрофессиональных компетенций у работников имеет большое значение для эффективной работы организации, поскольку они обеспечивают качественное выполнение профессиональных задач, высокую производительность, успешную карьеру и социализацию работника. Не менее важными считают способность адаптироваться к изменениям, гибкость, многофункциональность, инициативность, эмоциональный интеллект, когнитивные способности.

В работе [2, с. 22] предложено использовать понятие коллективной сетевой компетенции как способности применять знания на основе коллективного интеллекта в интернет-среде. Принятию коллективных решений, расширению деловых контактов и социальных взаимодействий способствуют развитие социальных сетей и виртуальных коммуникационных технологий. Коллективная сетевая компетенция позволяет определять наиболее перспективные направления развития и принимать экономически выгодные решения. Это связано с проблемой выстраивания взаимодействия людей и организаций через партнерские отношения в рамках цифровой модели. Наличие партнерской компетенции становится фактором совместной проектной деятельности через объединение сфер компетенций каждого партнера. Партнерское взаимодействие ведет к дифференциации бизнеса, развитию более глубоких специализированных знаний и навыков, способствует расширению спектра компетенций всех участников [7, с. 44].

Для реализации задач по цифровой трансформации экономики особую роль исполняют Центры компетенций, задачами которых являются подготовка компетентных специалистов и формирование лучших технологий и практик [4, с.300]. Центры компетенций необходимы для усиления конкурентных преимуществ за

счет объединения компетентности организаций-партнеров, их концентрации на сильных сторонах и осуществления цифровой трансформации компетенций.

Цифровизация обеспечивает повышение эффективности производства, технологий, оборудования и влияет на ускорение экономического развития. Но в этих условиях остро встает проблема повышения компетентности персонала и его адаптации к цифровым технологиям.

Список литературы

1. Александрова А.В., Курашова С.А., Кондрашева Н.Н. Проблема формирования и развития цифровых компетенций персонала в авиастроении // Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика. Труды VIII научно-практической конференции с международным участием. Под редакцией А.В. Бабкина. 2017. С. 544-549.
2. Алетдинова А. А. Появление коллективной сетевой компетенции при цифровой трансформации экономики // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2017. – № 3. – С. 20-24.
3. Базаров Т.Ю., Ерофеев А.К., Шмелев А.Г. Коллективное определение понятия «компетенции»: попытка извлечения смысловых тенденций из размытого экспертного знания // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. – 2014. – №1. – С.87-102.
4. Каллаур Г.Ю. Развитие центров компетенций как условие цифровой трансформации экономики // Современные проблемы управления проектами в инвестиционно-строительной сфере и природопользовании материалы VIII Международной научно-практической конференции кафедры управления проектами и программами. 2018. С. 293-231.
5. Пшеничный С.П. Формирование компетенций сотрудников в эпоху цифровой экономики // Цифровая экономика и Индустрия 4.0: новые вызовы Труды научно-практической конференции с международным участием ; Под ред. А.В. Бабкина. 2018. С. 549-556.
6. Яценко В.В. Компетентность проектного менеджера как ключевая компетенция организации // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2018. № 1. С. 142-149.
7. Яценко В.В. Профиль компетенций команды инновационных проектов в концепции контроллинга // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. 2018. № 2. С. 41-48.

Подписано в печать 09.12.2018. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,14. Тираж 500 экз. Заказ № 315
ООО «ЭПИЦЕНТР»

308010, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135, офис 1
ООО «АПНИ», 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а