



ЧАСТЬ 2

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОГО ЗНАНИЯ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

ПО МАТЕРИАЛАМ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 28 ФЕВРАЛЯ 2018 Г.

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

В ЧЕТЫРЕХ ЧАСТЯХ

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО
СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОГО ЗНАНИЯ:
ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Сборник научных трудов

по материалам
Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 28 февраля 2018 г.

В четырех частях
Часть II

Белгород
2018

УДК 001
ББК 72
Р17

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)

Р17

Развитие современного социально-гуманитарного знания: отечественный и зарубежный опыт : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 28 февраля 2018 г.: в 4 ч. / Под общ. ред. Е. П. Ткачевой. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2018. – Часть II. – 148 с.

ISBN 978-5-6040676-5-9

ISBN 978-5-6040676-7-3 (Часть II)

В настоящий сборник включены статьи и краткие сообщения по материалам докладов международной научно-практической конференции «Развитие современного социально-гуманитарного знания: отечественный и зарубежный опыт», состоявшейся 28 февраля 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, искусствоведения, культурологии, экономики.

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»	6
<i>Абабкова Н.Н., Дементьева В.В.</i> ВКЛАД ЭТНОКУЛЬТУРНОГО ЦЕНТРА ХАБАРОВСКОГО КРАЯ с. СИКАЧИ-АЛЯН В СОХРАНЕНИЕ КУЛЬТУРЫ КОРЕННЫХ МАЛОЧИСЛЕННЫХ НАРОДОВ РОССИЙСКОГО ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА	6
<i>Абитов М.Р., Савин В.И., Ли Е.В.</i> ИВАН ГРОЗНЫЙ – ВЗГЛЯД СКВОЗЬ ВЕКА	9
<i>Астахов И.А., Бобринёв К.С., Трухачева Г.В.</i> УГРОЗА «ЦВЕТНОЙ РЕВОЛЮЦИИ» В РОССИИ	13
<i>Зеленский Ю.В.</i> К ВОПРОСУ О ВКЛЮЧЕНИИ ТМУТОРОКАНИ В СОСТАВ ДРЕВНЕРУССКОГО ГОСУДАРСТВА	19
<i>Лоскутов С.А.</i> УРАЛЬСКАЯ ГОРНОЗАВОДСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА	21
<i>Свиридов С.А., Сломинская Е.В.</i> ТУЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МУЗЕЙ ОРУЖИЯ: ОТ XVIII К XXI СТОЛЕТИЮ ...	24
<i>Симонов К.В.</i> ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ВОПРОС В МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЯХ РОССИИ И АФГАНИСТАНА В НАЧАЛЕ XX ВЕКА	30
СЕКЦИЯ «ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ И КУЛЬТУРОЛОГИЯ»	34
<i>Котович Т.В.</i> ХРОНОТОП К. МАЛЕВИЧА: НОЯБРЬ-ДЕКАБРЬ 1919 ГОДА В ВИТЕБСКЕ	34
<i>Назиуллина Г.Г.</i> ОТ АРПЕДЖИОНЕ ДО АЛЬТА. ИНСТРУМЕНТЫ СРЕДНЕВЕКОВЬЯ И СОВРЕМЕННОСТИ	39
СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	43
<i>Антонова В.А., Антонов И.С.</i> АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	43
<i>Антонова В.А., Антонов И.С.</i> СПЕЦИФИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И АНАЛИЗА МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	48
<i>Астапова Г.В., Кривец Н.Б., Скурневская Л.Н.</i> МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ	53
<i>Бублик В.В.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЛЕБОБУЛОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА	56
<i>Вахтин С.И.</i> МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ	59
<i>Власов Р.С.</i> ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	63

Горбачева А.В., Соловьев О.Д. ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЗНАНИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ДОКУМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ	66
Деревянко Ю.Ю. АКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КАК ИНСТРУМЕНТ МОНИТОРИНГА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ОАО «ЭКСИМБАНК»	69
Ефремова С.М., Новицкая М.И. ПРЕЛИМИНАРИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОД ПРИВЛЕЧЕНИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА ПРЕДПРИЯТИЕ	72
Жибарева Н.В. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ.....	75
Жибарева Н.В., Киосова В.А. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ЭНЕРГОСБЫТОВЫХ КОМПАНИЯХ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	78
Заринов А.А., Хафизова З.И. ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	82
Исаева Т.А., Инан Альперен (İnan Alperen) ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ И ТУРЦИИ: ТОЧКИ СБЛИЖЕНИЯ	85
Кохно П.А., Тарасевич Е.С. МОДЕЛИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ.....	89
Купрещенко Н.П. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОССИИ	95
Литвинцева М.Б. ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ ВНЕШНЕТОРГОВОГО БАЛАНСА КНР	99
Лоскутова Н.И. ТЕХНОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРОВ.....	103
Матвеева Е.О., Субочев Н.С. ОБ ОПЫТЕ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КОМПАНИИ «ЛУКОЙЛ»	107
Михненко Т.Н., Лотарева К.М. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ.....	110
Новиков А.А. СИСТЕМА НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ КВАЛИФИКАЦИИ В РОССИИ.....	113
Порезанова Е.В. ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРУКТУР.....	117
Савостина И.В., Выскребенцева А.Н. СУЩНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЯ «ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ» И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАСЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	120

Строгонова Е.И., Афанасядис Г.Ф. ВКЛАДЫ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ КАК ГЛАВНЫЙ ИСТОЧНИК ПАССИВА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	123
Сучкова О.Е. МЕХАНИЗМ ВЫБОРА ПРИЕМЛЕМЫХ РАЗМЕРОВ РОЯЛТИ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ	129
Фазлыяхметова О.И., Зимина Г.А. БИЗНЕС-АНАЛИЗ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ.....	133
Фуако З.Б.Ф. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА В КОТ-Д'ИВУАРЕ	136
Цембер М.И. РОЛЬ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....	139
Цзинь Сяо, Лю Вэй, Чернова А.Н., Семчугова Е.Ю. ИССЛЕДОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПАССАЖИРОВ В ГОРОДАХ ПЕКИН И ЦЗИНАНЬ	142
Шевченко О.И., Осипова О.И., Субботенко О.А. ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ У БУДУЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА-АНАЛИТИКА В ВУЗЕ	145

СЕКЦИЯ «ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ВКЛАД ЭТНОКУЛЬТУРНОГО ЦЕНТРА ХАБАРОВСКОГО КРАЯ с. СИКАЧИ-АЛЯН В СОХРАНЕНИЕ КУЛЬТУРЫ КОРЕННЫХ МАЛОЧИСЛЕННЫХ НАРОДОВ РОССИЙСКОГО ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Абабкова Н.Н.

доцент кафедры «История и архивоведение», канд. ист. наук,
Комсомольский-на-Амуре государственный университет,
Россия, г. Комсомольск-на-Амуре

Дементьева В.В.

студентка четвертого курса,
Комсомольский-на-Амуре государственный университет,
Россия, г. Комсомольск-на-Амуре

В статье сделана попытка раскрыть роль традиционной культуры народов Дальнего Востока России в жизни современного российского общества. Осознание важности данной проблемы влечет за собой необходимость сохранения, развития и популяризации традиционного культурного наследия коренных малочисленных народов многонациональной России, повышения этнокультурной компетентности и воспитания бережного отношения к прошлому своего народа. Для решения этих задач направлена деятельность дальневосточного этнокультурного центра в Хабаровском крае, который, несмотря на существующие проблемы, проводит активную работу по просвещению населения в области этнокультурного образования, в популяризации и трансляции национальной нанайской культуры.

Ключевые слова: Дальний Восток, традиционная культура, культурное наследие, этнокультурный центр, культура, петроглифы, традиции.

В настоящее время проблема сохранения и трансляции культуры аборигенного населения является актуальной, поскольку именно традиционная культура различных народов делает российскую культуру многоликой и уникальной.

Веянием времени стало создание этнокультурных центров, которые взяли на себя функцию пропаганды культуры малых народов и привлечение внимания населения к их проблемам.

Одним из известных этнокультурных центров российского Дальнего Востока можно считать Сикачи-Алян. Это национальное нанайское село, расположенное на территории Хабаровского края.

Несмотря на малочисленность населения (в 2017 г. в селе проживало всего 284 человека), село сохраняет статус центра культурного наследия коренных малочисленных народов Дальнего Востока [9].

Жители с. Сикачи-Алян всегда были заинтересованы в сохранении и трансляции культурных традиций и обычаев своих предков. По их инициативе традиционно проводятся такие праздники как День рыбака, Живая нить времен, Бубен дружбы, где население получает реальную возможность показать специфику своей национальной одежды, угостить участников и гостей праздника традиционными нанайскими блюдами и познакомить их с особенностями ее приготовления, провести мастер-классы по изготовлению национальных нанайских сувениров и украшений.

Прежде всего, Сикачи-Алян привлекает туристов и исследователей своими петроглифами – наскальными рисунками древних жителей, относящихся к XII тысячелетию до н.э. [7].

Петроглифы Сикачи-Альяна являются ценными историческими источниками, свидетельствующие о далеком прошлом дальневосточного края. Мировой науке они знакомы еще с конца XIX в. Определенный вклад в их изучение внесли Н.Г. Харламов, П. Кафаров, Б. Лауфер, В.К. Арсеньев, А.М. Золотарев, А.П. Окладников.

Важные исторические находки хранятся в Этнографическом музее с. Сикачи-Алян, который с огромным интересом посещают как иностранные туристы, так и россияне. Фонды музея содержат редкие материалы, повествующие об уникальной истории нанайского народа, об их культуре и особенностях быта. Материальные источники музея подразделяются на несколько групп. Это жилища, средства передвижения и орудия труда нанайцев [1].

Первую группу источников составляет макет домов, построенных в 1950-х гг. Их окна затягивались кожей рыбы или воздушным пузырем. В доме мебель практически отсутствовала. Единственным ее атрибутом был стол. По существующему обычаю, сначала пищу принимали мужчины, как кормильцы и добытчики, затем дети и в последнюю очередь кушали женщины.

Грудные дети спали в подвешенных к потолку дома люльках. Игрушки для них изготавливались из рыбьих зубов и костей, которые, по мнению нанайцев, выполняли еще одну важную функцию – они отгоняли злых духов. Мальчиков с ранних лет взрослые учили делать лодки из бересты, которые и заменяли им игрушки.

В музее можно увидеть лыжи, которые долгое время оставались главным средством передвижения нанайцев зимой. Использовались также нарды, главным образом для охоты и рыбалки. Во время охоты применялись копья и стрелы. Нанайцы устраивали засады на зверя возле водоемов или делали специальные ловушки в виде ямы на тропах, либо загоняли животное в загон из толстых жердей, а затем уже там его отстреливали. Небольшого пушного зверя ловили при помощи силков. Нанайцы охотники, как правило, уходили на промысел в тайгу на всю зиму [там же].

Помимо этого в музее представлены нанайская одежда, украшения, которые женщины изготавливали сами. Девочек в возрасте 5-6 лет взрослые учили вышивать. Относились к этому мастерству очень серьезно. Оно оттачивалось изо дня в день, до тех пор, пока изделие не выглядело идеальным. Вся женская нанайская одежда, вплоть до нижнего белья, орнаментировалась [там же].

Для хранения и приготовления пищи нанайцы использовали специальную утварь. Пища готовилась в больших котлах из чугуна. Число котлов в жилищах было различным и зависело от того, сколько в доме было очагов. Большие дома зачастую имели несколько котлов, в одном из которых готовилась пища для людей, а в другом – пища для домашних животных. Изготавливали хозяйственную утварь в основном из глины и фарфора [5].

Деятельность Этнографического музея тесно связана с развитием образования в селе. Это объясняется особым подходом к процессу образования, который реализуется в соответствии с программой развития МКОУ СОШ им. Героя России М.А. Пассара. Администрация села прекрасно понимает, что этнокультурные центры не должны ограничиваться только демонстрацией национальных костюмов, домашней утвари, украшений и игрушек. На них лежит более широкий круг задач,

приоритетными из которых является популяризация традиционной культуры и участие в общероссийских и международных проектах по сохранению и трансляции культурного наследия. Огромную роль в решении поставленных задач играет местная школа.

Ключевыми задачами школы с. Сикачи-Алян на современном этапе является формирование современной сельской школы, которая смогла бы обеспечить её выпускникам высокую конкурентоспособность. Помимо этого, ключевым вопросом школьного образования остается модернизация образовательного процесса в соответствии с технологическим и информационным развитием в стране путем создания в школе открытого информационного образовательного пространства. Администрация села и школы заинтересована в создании условий, которые смогли бы обеспечить личностный рост всех без исключения субъектов процесса образования, во внедрении технологий и обеспечение полноценного медико-социально-психолого-педагогического сопровождения обучающихся [6].

В соответствии с общей стратегией функционирования этнографического центра, в школе реализуется ряд образовательных программ по углубленному изучению и сохранению нанайской культуры. Так, программа «Мир Сикачи-Алян», утвержденная в 2015 г., своей целью ставит воспитание бережного отношения к прошлому своего народа, более подробное изучение истории родного села и налаживание международных культурных связей. Главными задачами проекта стало воспитание любви к своей «малой» Родине, расширение кругозора, обучение исследовательской деятельности, ознакомление с различными жанрами и направлениями уникального народного фольклора, а также углубленное изучение этнографии, истории, археологии, географии, биологии и других наук [4].

Немалую помощь в сохранении этнокультурных ценностей с. Сикачи-Алян оказывают проводимые школой внеклассные мероприятия. В частности, это деятельность таких кружков, как «Кукольный театр», «Юный краевед», «Айсима – золотой», «Национальные виды спорта», «Школа танцев», «Работа с берестой и плетение из лозы» и многие другие, где дети учатся изготавливать самобытные национальные сувениры, шить одежду, изучать национальные танцы, заниматься проектной и исследовательской работой [2].

Большое внимание в селе уделяется сохранению традиционного нанайского языка. Это стало следствием того, что нанайский язык стал со временем забываться. Поэтому начиная с детского сада, наряду с другими языками детям преподается и нанайский язык [3].

Несмотря на стремление местных властей и жителей села сохранить свои традиции, существуют проблемы, мешающие полной реализации планов по сохранению самобытной нанайской культуры. Из-за финансовых трудностей всё реже проходят национальные праздники. В селе существуют большие проблемы с работой. Не хватает специалистов. Для молодежи село выглядит не перспективным и не привлекательным, поэтому большинство из них после окончания школы уезжают в город.

Перестала работать некогда гремевшая на весь регион мастерская по изготовлению национальной обуви. Умелые рыбаки и искусные охотники, к сожалению, в настоящее время становятся легендами.

Тем не менее, несмотря на существующие сложности, с. Сикачи-Алян остается одним из центров сохранения культурного наследия коренных малочисленных

народов на российском Дальнем Востоке, оставаясь гарантом функционирования традиционной нанайской культуры.

Список литературы

1. Ахметова А.В., Дементьева В.В. Музей и школа национального села Кондон как этнокультурные ресурсы Хабаровского края, Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11. – С. 1526-1530.
2. Информация об учебном плане, сроках обучения // МКОУ СОШ с. Сикачи-Алян. URL: http://sikachi.ipk.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1056&Itemid=105 (дата обращения 18.12.2017).
3. Исследовательская работа по истории родного края по теме: «Моя малая Родина – Сикачи-Алян – МКОУ СОШ с. Сикачи-Алян. URL: http://sikachi.ipk.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=356:-1-r&catid=123:2011-10-20-12-07-45&Itemid=84 (дата обращения 18. 12. 2017)
4. Образовательная программа «Мир Сикачи-Аляна» // МКОУ СОШ с. Сикачи-Алян. URL: http://sikachi.ipk.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=238:2011-03-24-03-50-10&catid=102:-q--q&Itemid=70 (дата обращения 15.09.2017).
5. Оненко, С.В. Материалы экскурсии по музею / С.В. Оненко. – Сикачи-Алян: Этнографический музей Сикачи-Алян, 2016. – 89 с.
6. Программа развития Муниципального казенного образовательного учреждения средней общеобразовательной школы имени Героя России Пассара Максима Александровича с. Сикачи-Алян Хабаровского муниципального района Хабаровского края на 2015-2020 гг. Сикачи-Алян, 2015. URL: http://sikachi.ipk.ru/images/programma_razvit.pdf (дата обращения 18.01.2018).
7. Туризм в Хабаровском крае // Путешествия URL: http://mirputesectwidw.ucoz.ru/index/turizm_na_dalnem_vostoke/0-6 (дата обращения 18. 02. 2018)
8. Этнокультурные ресурсы Хабаровского края // с. Сикачи-Алян. URL: http://ethnotourism27.ucoz.net/index/s_sikachi_aljan/0-20 (дата обращения 18. 02. 2018).
9. Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2017 года : Москва: РОССТАТ, 2017. – 561 с.

ИВАН ГРОЗНЫЙ – ВЗГЛЯД СКВОЗЬ ВЕКА

Абитов М.Р.

студент первого курса инженерного факультета
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета в г. Пятигорске, Россия, г. Пятигорск

Савин В.И., Ли Е.В.

студенты первого курса экономического факультета,
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) Северо-Кавказского
федерального университета в г. Пятигорске, Россия, г. Пятигорск

В данной статье автор попытался проанализировать историографическую составляющую периода правления Ивана IV Грозного. Показать диаметрально противоположные подходы к оценке деятельности грозного царя.

Ключевые слова: Иван Грозный, Опричнина, реформы, Ливонская война.

В наш информационный век, несмотря на обилие информации, а возможно именно благодаря этому, большинство событий, фактов, исторических личностей оценивается полярно, только как хорошее или плохое, белое или черное. Если мы посмотрим, то на всем протяжении нашей истории мы видим только «плохих» или «хороших» правителей, только «положительные» и «отрицательные» события.

Причем редко делается всесторонняя и глубокая оценка того или иного периода русской истории. Будь то реформы Петра Великого, Золотой век Екатерины II или события Октябрьской революции. В зависимости от политической принадлежности разными историками, журналистами и государственными деятелями делаются диаметрально противоположные заявления по поводу одних и тех же событий, оставивших значительный след в истории. Пожалуй, самым первым таким правителем России, чья деятельность даже спустя пять столетий так и не получила однозначной оценки, является Иоанн IV Грозный. С одной стороны, это тиран и деспот, погубивший тысячи людей, с другой стороны, Василий Татищев, сподвижник Петра I и историк, написавший «Историю Российскую», считал, что это первый русский царь, человек, который по сути заложил фундамент российского государства, существующего и поныне. После смерти столь сильного лидера началась смута, но опять же во многом благодаря институтам, созданным этим правителем, оно выстояло, а народ смог избрать новую правящую династию. Именно с тех самых пор о России стали активно узнавать в Европе, наша страна перестала восприниматься лишь как часть варварской Золотой Орды [1]. Именно из-за этого разнообразия мнений мы и решили исследовать данный вопрос, а многочисленные научные работы и неутрачивающие споры подтверждают актуальность темы.

25 августа 1530 года в селе Коломенском у Василия Ивановича появился долгожданный наследник. Его назвали Иван. Его матерью была Елена из рода Глинских. В его роду переплелись запутанные сочетания. Так он одновременно был потомком и Дмитрия Донского (по отцу), и Мамаю (по матери), также в нем текла кровь последних византийских императоров, его бабушкой была София Палеолог. В 1538 году Елена умерла при странных обстоятельствах, ей было всего 30 лет, и возможно, что она была отравлена. Поднявшие голову князья Шуйские уже через несколько дней избавились от Оболенского. Власть перешла к Боярской думе под руководством Шуйских. В это время малолетний наследник испытывал на себе неприязненное отношение со стороны бояр. По словам Соловьева С.М., порой с ним обращались как с собакой в прямом смысле этого слова. Также Соловьев С.М. и Ключевский В.О. считают, что именно социологические факторы сильно повлияли на будущий характер Царя. Он стал скрытным, замкнутым, не доверял людям. Вместе с тем у него появилась хитрость, умение разбираться в людях. Будущую жестокость царя связывает во многом именно с детскими впечатлениями, ведь довольно часто подобное явление у людей с тяжёлым детством. Похожих взглядов на личность самодержца придерживался и Михаил Ломоносов, который, правда, в «Кратком российском летописце» упоминал и о раздвоенности Ивана:

«Сей бодрый, остроумный и храбрый государь был чрезвычайно крутого нрава, который первая его супруга, великая государыня царица Настасья Романовна умела своим разумом и приятностями удерживать» [2].

В 1545 году юный наследник достиг совершеннолетия и смог взойти на престол. Уже в 1546 году в беседах с митрополитом Макарием сформировалась идея о принятии царского титула. В 1547 году в Успенском соборе московского кремля была проведена торжественная церемония. С этого времени правители России стали носить царский титул, который приравнивался к императорскому в западных странах того времени.

Первую половину своего царствования в своей политике Иван IV опирался на круг приближенных лиц «Избранную раду». Избранная рада просуществовала с 1549 по 1560-е годы. За этот период было проведено много реформ, которые вне

сомнения сформировали современный и отвечающий требованиям того времени государственный аппарат.

Из главных реформ можно отметить:

– сословно-представительный орган, который включал в себя представителей от всех сословий тогдашнего государства. В 1549 году был созван первый Земский собор. На нем все слои общества обсуждали вопросы экономики, социальной сферы и т.д. [3];

– была произведена работа по кодификации и унификации законодательства, были устранены расхождения в законах, действовавших в бывших удельных княжествах, которые были присоединены к Московскому государству его предшественниками. Оформленный в 1550 году Судебник почти сто лет был основным законом государства;

– в 50-е годы была проведена реформа местного самоуправления. Были введены институты губных и земских старост, которые в зависимости от сословной принадлежности осуществляли местное управление и судебное делопроизводство. Это позволяло ликвидировать анахронизмы в виде местничества и кормления;

– было положено начало созданию регулярного стрелецкого войска, что позволило усилить боеспособность армии, которая одержала много побед впоследствии. Избранной тысяче дворян были дарованы поместья за регулярную службу. Также это позволило создать противовес боярству, которое всегда стремилось к ограничению власти государя и введению олигархической формы правления. Молодое дворянство сохраняло верность царю и становилось его опорой;

– при нем было произведено оформление исполнительной власти, что выразилось в появлении системы приказов – аналогов современных министерств. Это позволило усилить централизацию власти и систематизировать управление. Приказы формировались либо по функциональному признаку (оборона, финансы) или территориальному (казанский приказ);

– в отношении церкви была произведена секуляризация земель, что ударило по материальному положению церкви и, в первую очередь, монастырей.

Хотя и главным реформатором России считается Петр Великий. На наш взгляд, все предпосылки будущих реформ создавались ещё при Иване Грозном, положившем начало процессу «брожения» страны. Он как истинный государь, пусть и с своими особенностями характера, полностью отдавал себя служению стране. В целом его правление прошло довольно хорошо для истории России, был создан первый прообраз современного, «демократического» государства с разделением власти между министерствами, органами самоуправления и парламентом.

Расхождение взглядов царя с членами рады, вмешательство первой жены Анастасии Захарьиной-Юрьевой, а также сомнениями в преданности государю привели к постепенному падению ее значения. А впоследствии часть ее членов были подвергнуты репрессиям и гонениями. Так князь Курбский перешел на службу к литовскому государю. В этот период между ним и Иваном Грозным поддерживалась переписка. Эти письма являются значимыми литературными памятниками того времени. Уже после падения Рады в период с 1565 по 1572 годы была введена опричнина. Опричнина должна была укрепить власть царя и ограничить бояр. Довольно сложно вести государство вперёд, когда «боярщина» заботится лишь об своих собственных интересах.

Суть опричнины состояла в том, что территория государства была разделена на две части, опричнину (оприч – кроме) и земщину. На территории земщины со-

хранялась прежняя система управления. На опричных землях действовало опричное войско, которое могло осуществлять правосудие в отношении бояр, чьи вотчины располагались на территории опричнины. В результате репрессии коснулись виднейших бояр, что по сути положило начало закату института боярства. Опричнина привела к экономическому кризису, что в условиях ведения войны привело к тяжелым последствиям, после чего она была отменена. Стоит упомянуть и о первом российском регулярном войске - стрельцах, это были новые войска, обученные всем видам современного ведения боя, позже при Алексее Михайловиче Романовом будут созданы «Полки нового строя», а при Петре Великом и абсолютно новая армия нового государства. Мы видим, как заложенные Иваном Грозным начинания прорастут и распустятся в течении последующих 150 лет. Опираясь на этот факт, мы считаем Ивана Грозного родоначальником государственности нашей страны и в административном, и в военном, и даже в юридическом плане. Ведь именно тогда был создан Судебник, российский законодательный акт регулирующий все сферы общества.

Существует немного другой взгляд на личность царя, развитый историком Иваном Болтиным, чьи основные работы были написаны ближе к концу второй половины XVIII века. Болтин, сослуживец Григория Потемкина, генерал-майор и член Российской академии наук, живо интересовался историей. Получив хорошее домашнее образование, он в последующие годы серьезно заинтересовался прошлым, изучив множество летописей и много поездив по России.

Несомненно, работы Татищева и Ломоносова сильно повлияли на Болтина, но в то же время он воспринял и идеи французских просветителей – Вольтера, Руссо, Монтескье. Поэтому в своих трудах он подходил к рассказу о Грозном с более отстраненной и более критической точки зрения. В то же время, он не увлекался очернением. Самой важной мыслью для Болтина было то, что Россия жила и развивалась согласно тем же правилам, что и европейские страны, а все различия связаны с географическим местоположением, равно как и с особенностями русской жизни. Он сравнивал борьбу Грозного с боярами с действиями французского монарха Людовика XI – он считается основателем абсолютной монархии во Франции. Данная точка зрения на наш взгляд вполне разумно, поскольку мы в правлении Ивана Грозного видим формирование абсолютизма, который из-за нелёгкой истории нашей страны формировался рывками, отчего частично и создаться впечатление о резкости реформ или жестокости правления.

Внешняя политика царя также имела противоречивый характер. С одной стороны, с 1547 по 1556 годы были присоединены Казанское и Астраханское ханства, что позволило полностью контролировать Волгу – важнейший для России транспортный и торговый путь. После присоединения этих территорий была открыта широкая дорога для освоения Сибири. На южном направлении велись боевые действия с Крымским ханством, носящие противоречивый характер. На западе и северо-западе с 1558 по 1583 годы велась длительная и изнурительная война за земли немецкого ордена, которая получила название Ливонской. Ослабленный орден был лакомым кусочком для соседних стран. Для России его присоединение давало возможность укрепиться на побережье Балтийского моря [4].

При оценке деятельности Ивана Грозного выделяют два периода его правления. Первый, совпадающий с работой Избранной Рады, сопровождался реформами и внешними территориальными приобретениями. Вторым отмечен опричниной и

тяжёлой Ливонской войной. Вместе с тяжелой ситуацией с наследником престола это создало предпосылки для случившейся Смуты на границе 16-17 вв. [5]

Мы полностью согласны с исследователями, что реформы первого периода правления Ивана Васильевича создали тот задел, благодаря которому народ сумел преодолеть разрушение государственности, опираясь на органы самоуправления. А созданная система приказов и Земский собор просуществовали еще более века.

Список литературы

1. Лимонов Ю. А. Культурные связи России с европейскими странами в XV–XVII веках. – Л.: Наука, 1978. – 272 с.
2. Костомаров Н. И. Русская история в жизнеописаниях её главнейших деятелей. – М.: Эксмо, 2011. – 1024 с.
3. Костомаров Н. И. Личность царя Ивана Васильевича Грозного – М.: Эксмо, 2009.
4. Татищев В.И. История Российская. 1 т. М., 2003.
5. Соловьёв С. М. Сочинения: В 18 кн. – М., 1988.
6. https://studopedia.ru/7_49589_pravlenie-ivana-IV-groznogo.html

УГРОЗА «ЦВЕТНОЙ РЕВОЛЮЦИИ» В РОССИИ

Астахов И.А.

командир взвода роты (научной) – младший научный сотрудник, Военный учебно-научный центр Военно-воздушных сил «Военно-воздушная академия имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина», Россия, г. Воронеж

Бобринёв К.С.

аспирант, Воронежский государственный университет, Россия, г. Воронеж

Трухачева Г.В.

младший научный сотрудник, Военный учебно-научный центр Военно-воздушных сил «Военно-воздушная академия имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина», Россия, г. Воронеж

В статье рассматриваются причины создания в Российской Федерации условий для осуществления «цветной революции». Указывается роль США в мероприятиях по ее подготовке. Приводятся методы реализации «цветной революции» в России. Указывается необходимость решения и мер воздействия на ключевые проблемы современной российской политики и общества.

Ключевые слова: Россия, США, «цветная революция», общегосударственные ценности, НПО, агенты влияния.

С начала 2000-х на постсоветском пространстве прокатилась волна смены режимов, Украина (дважды), Грузия, Киргизия, попытки в Белоруссии, Армении и Молдове. Не обошли эти события и Российскую Федерацию (протестные акции на Манежной площади в 2012 г. и Болотной площади в 2013 г.). Все эти процессы получили название «цветной революции». Примечательно, что в каждой стране, где проходили революционные события, прослеживалось иностранное влияние на формирование протестного движения и последующую активизацию его действий. Большинство представителей этого влияния зачастую были связаны с правительством США, и если проследить результаты «цветных революций», то они соответствовали американским интересам. Российская власть, смогла пригасить оппозиционные выступления, пресечь действия основных провокаторов. Однако до сих

пор на территории РФ проводится активная работа по осуществлению «цветной революции», в связи с чем, представленная тема сохраняет свою актуальность.

Группа авторов С. Кара-Мурза, А. Александров, М. Мурашкин, С. Телегин утверждают, что «главный вывод для РФ из «оранжевых революций» в Сербии, Грузии и на Украине состоит в следующем: преодолеть операцию Запада по смене типа государственности в России» [2, с. 15].

Российская Федерация является единственной страной в мире способной полностью уничтожить США. В противовес Америке она постоянно указывает на необходимость многополярного мира, что в корне не соответствует задачам США, как мирового гегемона. Россия, ввиду своей огромной территории, геостратегического положения, богатства людских и природных ресурсов, высокого уровня в развитии человеческого потенциала и перспектив в развитии экономики, силой армии, а в частности ядерного арсенала, является для США, наряду с Китаем, важнейшей угрозой, препятствующей окончательному утверждению англосаксонского доминанта в мире. Уничтожить или подчинить военным путем Россию Америке пока не представляется возможным, так как она еще не обладает достаточными средствами перехвата и необходимым количеством выгодных мест базирования противоракетных комплексов для гарантированного уничтожения большей части стратегических ракет РФ с ядерным боезарядом, в случае их запуска. Поэтому «цветная революция» в России предстает для достижения этих целей, наиболее действенным способом.

Против России применяется целый комплекс средств и методов, направленных на реализацию «цветной революции». По мнению профессора А. Манойло, уже выработана схема проведения «Цветной революции» в России [3, с. 8]:

1. Подрыв идеологической основы путем подмены общегосударственных ценностей либеральными или национально-этническими.

В сознание российских граждан с момента объявления «гласности» в период горбачевской Перестройки и на протяжении всей новейшей российской истории с 1991 г. внедряется идеология потребления, эгоизма, стремление к богатству. Навязываются определенные типы современной поп культуры (российская эстрада, музыкальные клипы MTV, Муз ТВ, голливудский кинематограф, различные журналы типа *Cosmopolitan* и пр.). Все это противопоставляется русской культуре и русскому мировоззрению. Внедрение в сознание российских граждан комплекса исторической ответственности как за пресловутую «оккупацию» народов постсоветского пространства, так и за другие события мировой истории. В частности, идет активная работа по искажению событий Второй Мировой войны, великого подвига советского народа, вплоть до обвинения в совместной вине СССР и Нацистской Германии за начало войны. А сама же победа в Великой Отечественной войне и затем над милитаристской Японией была достигнута не искусностью политического и военного руководства страны, не героизмом советского народа, а за счет массового террора. Достаточно вспомнить растраженный типаж комиссара с заградотрядом пулеметчиков, стреляющих по отступающим красноармейцам.

Конечно, по сравнению с 1990-ми годами, ситуация значительно изменилась в лучшую сторону. Официальная позиция российской власти позитивна, направлена на прославление подвига победы во Второй Мировой войне, что отражается в торжественном отмечании Дня Победы, патриотических акциях, выпуске историко-пропагандистских фильмов и др. Однако на настоящий момент, информационное поле все еще заполнено фальшивками, искажающими представления о войне.

Обращает на себя внимание и то, что для современного развития духовной сферы российского общества характерно насаждение пораженческой идеологии, пессимизма, негативного восприятия политической действительности. Об этом свидетельствуют не только содержание различного рода ток-шоу на телевидении, но и результаты, например, таких фестивалей, как «Золотой орел», лауреатами которого становятся фильмы, так или иначе ориентированные на безысходность, проблемность и формирование стереотипа «маленького человека». Обращает на себя внимание и экстремальность освещения событий в СМИ, в т.ч. электронных [3, с. 8-9].

А чего только стоят учебники по истории, написанные при поддержке различных «неправительственных» фондов и организаций, прочитав которые, задаешься вопросом: «как с такой историей мы вообще чего-то добились?»

2. Использование объективного социально-экономического кризиса и создание кризисной обстановки искусственным путем посредством санкций и давления на финансовую и экономическую систему страны. Этот пункт прочувствовали на себе российские граждане в 2014-2015 гг., когда после введения санкций и падения цен на нефть (довольно странное совпадение), серьезно подешевела национальная валюта, что весомо сказалось на жизни населения.

3. Дискредитация органов государственной власти и управления. Достаточно заглянуть на «youtube», где создано множество «каналов» для воздействия на подрастающее поколение, в которых различные блоггеры, откровенно предвзято рассматривают те или иные моменты в политике российской власти. При этом они набирают множество просмотров и положительных отзывов, что показывает их эффективность.

4. Формирование протестного движения, при помощи неправительственных организаций, агентов влияния, обучение активистов, проплаченных СМИ и пр. При этом особенно хотелось бы отметить различные неправительственные организации. Как отмечает А. Татсенов, ведущий научный сотрудник Казахстанского института стратегических исследований – основным инструментом воздействия внешних факторов следует признать НПО, способные оказывать содействие оппозиционным силам и зачастую самостоятельно проводить внутривнутриполитические деструктивные акции [4, с. 50]. В РФ нередко НПО являются де-юре российскими, а фактически филиалами международных сетей [1, с. 219].

Совет Федерации в июле 2015 года представил собственный «Патриотический стоп-лист» – список из 12 потенциальных «нежелательных организаций» предупредительного характера, который был направлен в МИД, прокуратуру и Минюст. В список попали Международный республиканский институт, Национальный фонд демократии, Национальный демократический институт по международным вопросам, Фонд Чарльза Стюарта Мотта, Восточно-Европейский демократический центр, фонд «Образование для демократии», Украинский всемирный координационный совет, Всемирный конгресс украинцев, Крымская полевая миссия по правам человека, Фонд Сороса, Фонд Макаруров, Freedom House.

В качестве примера – фонд Джорджа Сороса проводил активную работу по выявлению российских талантов в области точных наук и по стимулированию непрерывного процесса «утечки мозгов» за рубеж. Поиск и отбор наиболее одаренных и перспективных учителей, студентов и ученых был умело закамуфлирован в ряд целевых гуманитарных программ фонда. Вкладывая незначительные суммы в

поддержку российской науки и образования, в том числе через гранты, Сорос получал возможность сбора информации о наших научных открытиях [5].

Национальный демократический институт по международным вопросам (США). National Democratic Institute for International Affairs – неправительственная организация, работающая в России с начала 1990-х годов, деятельность организации направлена на укрепление российских демократических институтов. Согласно этой информации, организация поддерживает связи с общественными организациями Санкт-Петербурга, Краснодара, Ярославля, Челябинска, Сыктывкара, Москвы, Астрахани, Калининграда, Нижнего Новгорода и других городов.

Данный институт проводил обменные программы для депутатов представительных органов власти, политических и общественных лидеров России для обсуждения со своими коллегами в США [6]. Не сложно догадаться в каком русле шли эти консультации и сколько российских граждан было завербовано разведкой США.

С 6 по 13 марта 2014 года фонд International Republican Institute (Международный республиканский институт, IRI, возглавляемый сенатором Маккейном) провел политические семинары в Польше для представителей российской оппозиции. В них приняли участие представители партий «Яблоко», «РПР-ПАРНАС», Партии прогресса, «Гражданской платформы», «Альянса зеленых», Партии 5 декабря и других. Как сообщил газете «Известия» источник в одной из партий, темой программы была специальная пропаганда по делегитимизации присоединения Крыма и дальнейшей работе по поддержке нынешней власти в Киеве [7].

Хьюман Райтс Вотч, Инк. (Human Rights Watch – HRW). Под красивым названием скрывается организация подконтрольная правительству США, направленная на дискредитацию неугодных правительств и режимов. Вот один из примеров их деятельности в РФ. С 30 сентября 1999 г. по 16 апреля 2000 г. HRW сделала 41 «заявление» о нарушениях прав человека в Чечне, из них 38 осуждали действия российской стороны, 1 – "ичкерийской" и 2 – обеих. Судя по этим заявлениям, российские власти (армия, ОМОН и др.) нарушали права человека в Чечне в 13 раз чаще, чем боевики Басаева, Масхадова и Абу Валида [8, с. 180]. Репутация этих «борцов за независимость» хорошо известна.

Не смотря на предпринимаемые со стороны российской власти меры, многие НПО продолжают свою деятельность в России напрямую или через свои филиалы.

5. Направление недовольства на конкретного «виновника» кризисов посредством создания образа «врага», «коррупционера», «чужого» в общественном сознании населения. Если вспомнить лозунги митингов на Манежной (2012 г.) и Болотной (2013 г.) площади, некоторые из них были направлены лично на В.В. Путина, в попытке сделать его главным виновником проблем в государстве. Здесь же Янукович на Украине, после свержения которого, ситуация изменилась только к худшему, Башар Асад в Сирии и пр.

6. Нарушение системы управления посредством активной деятельности оппозиции с использованием наиболее критической массы общества – радикализованной молодежи. Как показывает практика, в беспорядках на Манежной площади в 2010 г., поводом к которым стало убийство болельщика «Спартака» Егора Свиридова выходцами из Северного Кавказа (хотя причины были гораздо глубже), в протестах 2012 – 2013 гг., да и в акциях оппозиции в последние годы, большую долю, и самую активную, занимает молодежь.

7. Контроль над силовыми структурами, а при невозможности – их дискредитация. Как произошло на Украине, когда начальник Генштаба В. Заман, отказался выполнить приказ о задействовании на Майдане отдельных частей [9]. А министр обороны Украины Павел Лебедев заявил, что военные не будут вмешиваться в конфликт [10]. В России же навязывается стереотип о всеобъемлющей продажности полиции, о невозможности добиться там справедливости. По отношению к армии, существует огромное количество статей, коммерческих организаций направленных на уклонение от военной службы по призыву. Сама же срочная служба преподносится отдельными общественными деятелями как «потерянный год». Правда, в отношении армии действия «благожелателей» с каждым годом все менее эффективны на фоне повышения престижа военной службы.

Сформировав все эти необходимые для успешности «цветной революции» условия, на улицы столицы и крупных городов выводится уже «подготовленное» население во главе со специально обученными активистами и координаторами. Затем следуют еще два этапа:

1. Провоцирование резонансного инцидента с летальным исходом среди протестующих (расстрел снайперами людей как майдановцев, так и Беркута на Майдане) или знаковых представителей оппозиции.

2. Ультиматум власти и ее свержение вне зависимости от того, будут ли приняты их условия [3, с. 8] (опять же Янукович и обещания Евросоюза).

Обобщив представленную выше информацию, логически напрашивается вывод о серьезной угрозе и планомерной работе Запада по осуществлению в Российской Федерации «цветной революции» для ее последующего расчленения и подчинения.

Чтобы не допустить «цветную революцию» в России, необходимо понять, что насколько органы государственной власти, гражданское общество России будут способны противодействовать деструктивным проявлениям организаторов «цветных революций», особенно в сфере общественного сознания, зависят и ее результаты. Или наша страна пополнит список стран с уже «победившей демократией» (Ирак, Украина, Ливия, Грузия, несуществующая уже Югославия), или же сумеет противостоять разрушительным процессам.

Ключевыми направлениями в этом сложном деле должны стать защита национального самосознания, прежде всего титульной нации РФ – русских, борьба с коррупцией, как главной проблемы нынешней власти и главного пункта ее критики и недовольства ею среди населения. Разрешение межнациональных противоречий, обеспечение развития всех без исключения народов России в рамках федерализма, и вместе с тем жесткое пресечение сепаратизма. Борьба с религиозным радикализмом, различными сектами и псевдо религиями (Свидетели Иеговы, мормоны, сайентологи и пр.). Пропаганда патриотизма и дружбы народов на телевидении, в СМИ, кинематографе, литературе, музыке и т.д. Естественно, более широкомасштабная и планомерная борьба с иностранными НПО, агентами влияния, завербованными представителями СМИ и властных структур, но опять же, не впадая в крайности, как это неоднократно было в советское время и в тех же США – «охота на ведьм».

Ряд мер в этой области уже реализуются. Так, в частности, пресечено функционирование ряда зарубежных организаций и структур, осуществлявших подрывную деятельность на территории России, особенно в таких потенциально конфликтных регионах, как Северный Кавказ и Поволжье. Помимо этого, законода-

тельно определен термин «иностранный агент», который обязаны в своих уставных документах обозначать те неправительственные структуры, которые финансируются из-за рубежа.

На обеспечение защиты общественного сознания направлен и ряд принятых в последние годы нормативно-правовых актов, а также некоторых ведомственных программ.

Среди конкретных мер по противодействию политике манипуляции общественным мнением граждан РФ представляются целесообразными разработка и реализация государственной идеологической парадигмы, позволяющей воспитывать патриотов, поддерживать политику органов государственной власти в деле защиты государственного суверенитета, а также продвижение этой парадигмы на всех этапах формирования личности.

Особую роль в этом должна сыграть система образовательных учреждений. Не случайно в свое время О. Бисмарк сказал: «Войны выигрываются и проигрываются за школьными партами». А китайцы, в свою очередь, добавляют: «Если вы хотите победить врага – воспитывайте его детей» [3, с. 9].

Крайне важно также восстановить систему воспитания молодежи и подрастающего поколения в целом, ориентируя ее на формирование не преданности какой-либо партии или персоналиям, а интересам и безопасности своего Отечества. Это в свою очередь предполагает необходимость формирования патриотического сознания.

В этом плане чрезвычайно важна роль семьи, детских и молодежных клубов и организаций и, конечно же, государственных органов. Молодежь и ее формирующееся сознание не могут быть предоставлены сами себе [3, с. 10].

Помимо этого, необходимо с новой силой активизировать борьбу с главной российской проблемой – коррупцией, вызывающей основное недовольство среди населения, и вокруг которой формируют свою деятельность мнимые оппозиционеры. Именно она является главным тормозом в развитии нашего государства: свояченичество, проплаченные должности, в том числе и в органах власти, купленные дипломы, предвзятые коррумпированные комиссии, растрата выделяемых средств на госзаказы и пр. Ее последствия чрезвычайно негативны и многообразны, от безынициативных, бездарных чиновников, до врачей и учителей, не владеющих своей специальностью. Поэтому данная проблема принципиально важна для сохранения суверенитета Российской Федерации.

В итоге можно констатировать, что если государственная власть Российской Федерации не проведет необходимое реформирование, то с каждым годом, вероятность осуществления в России «цветной революции» будет повышаться, пока не достигнет своего логического завершения, что станет концом российской государственности в нынешнем ее виде.

Список литературы

1. Андреева О.С. Неправительственные организации (НПО) как институт развития и переустройства мира // Научные Ведомости. 2010. № 1. – С. 219-226.
2. Батюк В.И. Россия, США и «цветные революции» // Вестник РУДН. 2006. № 8. – С. 15-26.
3. Казаков А.В. «Цветная революция» в России: миф или реальность? // Власть. 2015. № 4. – С. 5-11.
4. Тастенов А. Феномен «цветных революций» от классической теории к непредсказуемой практике // Современный политический процесс в странах Центральной Азии и Кавказа. 2007. № 1. – С. 37-53.

5. Марченко Л. Неправительственные организации в России // Оперативная линия. 26.10.2017. – URL: <http://operline.ru/content/v-rossii/nepravitelstvennye-organizatsii-v-rossii.html> (дата обращения 01.12.2017).

6. Кто есть кто в "стоп-листе" иностранных фондов // Русская служба BBC. 09.07.2015. – URL: http://www.bbc.com/russian/russia/2015/07/150709_russia_stop_list_ngo (дата обращения 29.11.2017).

7. Фонд Маккейна дает указания российской оппозиции. – URL: <http://www.russiapost.su/archives/33345> (дата обращения 29.11.2017).

8. Петровская О.В., Филянова В.Н. Зарубежные неправительственные некоммерческие и религиозные организации в России. М.: Российский институт стратегических исследований, 2011. – 376 с.

9. Экс-начальник Генштаба Замана: Янукович не отдавал приказ стрелять по Майдану. Зачистить его приказали Лебедев, Якименко и Пшонка. – URL: <http://gordonua.com/publications/eks-nachalnik-genshtaba-zamana-yanukovich-ne-otdaval-prikaz-strelyat-po-maydanu-zachistit-ego-prikazali-lebedev-yakimenko-i-pshonka-33981.html> (дата обращения 30.11.2017).

10. Почему Янукович не задействует армию для наведения порядка – СМИ // Корреспондент. 30.01.2014. – URL: <https://korrespondent.net/world/worldabus/3299055-pochemu-yanukovych-ne-zadeistvuet-armyui-dlia-navede-nyia-poriadka-smu> (дата обращения 30.11.2017).

К ВОПРОСУ О ВКЛЮЧЕНИИ ТМУТОРОКАНИ В СОСТАВ ДРЕВНЕРУССКОГО ГОСУДАРСТВА

Зеленский Ю.В.

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

В статье поднимается вопрос о времени включения Тмуторокани в состав древнерусского государства. Отрицается тот факт, что это произошло в 988 г.

Ключевые слова: Тмуторокань, летопись, государство, князь, поход.

В 6496 (988) г. в летописи сообщалось о раздаче Владимиром Святославичем своим сыновьям городов в княжение. Среди других сыновей был упомянут и Мстислав, получивший княжение в Тмуторокани [4, стб.105].

Однако в этой летописной статье было помещено слишком много информации. Здесь рассказывалось о походе Владимира Святославича против Корсуни, о крещении Владимира и киевлян, о строительстве крепостей против печенегов. Несомненно, что все эти события не могли произойти в один год.

Кроме того, перечисляя какой город был отдан в княжение какому князю, летописец как бы заглядывает в будущее. Он упоминает о смерти Вышеслава и о том, что в Новгороде стал княжить Ярослав. Складывается такое впечатление, что Борис в Ростов, Глеб в Муром, Святослав в Древлянскую землю, Всеволод во Владимир-Волынский и Мстислав в Тмуторокань были «посажены» на княжение позже.

А. А. Шахматов утверждал, что рассказ летописца о разделе волостей между сыновьями Владимира Святославича отсутствовал в Древнейшем летописном своде 1037-1039 гг. и был добавлен при более позднем редактировании в конце XI – начале XII вв. По мнению исследователя, толчком этого сообщения было то, что в Новгороде был посажены Вышеслав, а после его смерти князем стал Ярослав [8, с. 159]. По мнению А. Е. Преснякова известие о наделении Владимиром воло-

стей своим сыновьям страдает тем, что сводит воедино разновременные явления [6, с. 338].

Старший сын Владимира Святославича Вышеслав княжил в Новгороде не с 988, а с 997 г. Он умер в 1010 г. [7, с. 68, 70].

А. В. Галдло предположил, что Мстислав не был первым тмутороканским князем. Таковым являлся Святослав Владимирович, который в 1010 г. якобы был переведён с тмутороканского удела в Древлянскую землю ближе к Киеву [2, с. 77]. При этом в летописи нет никаких сведений о том, когда Святослав был «переведён» в Древлянскую землю.

Долгое время чуть ли не общепринятым считалось то, что Тмуторокань вошла в состав древнерусского государства либо сразу же после похода Святослава Игоревича против хазар в 965 г. и после победы его над ясами и касогами, которых большинство историков упорно размещают на Северном Кавказе. Однако Святослав победил ясов и касогов на Дону и о том, что Тмуторокань была захвачена русами именно в 965 г. в летописи сведений не содержится. Об этом даже не сообщали летописные своды более позднего времени, где иногда содержались сведения, не встречающиеся в ранних летописных сводах. Также нет никаких оснований считать, что Тмуторокань могла войти в состав древнерусского государства после похода русов на Северный Кавказ в 968 г. Нет никаких оснований приписывать и этот поход Святославу Игоревичу.

Так же нет никаких оснований предполагать, что Тмуторокань могла стать русским владением ещё раньше во время княжения Игоря. Этот факт также не отражён в летописях. Косвенно об этом может свидетельствовать статья из договора Игоря с Византией в 944 г. Русский князь должен был защищать «Корсуньскую страну» от набегов «чёрных» болгар. Большинство историков предполагают, что речь идёт о защите крымских владений империи. Есть также мнение, что речь идёт о русских владениях в Крыму и на Тамани [5, с. 65]. Однако никаких владений Руси в Крыму и на Тамани не было. Существует мнение, что для того чтобы выполнять условия этой статьи договора русский князь должен был контролировать причерноморские земли. На этом основании можно было бы предположить, что Тмуторокань была к этому времени русским владением. Но в летописи это никак не отражено.

Многие историки считают, что Тмуторокань могла войти в состав древнерусского государства после похода Владимира Святославича против Корсуни. Однако эти два события трудно связать, и в летописях не отражён факт захвата Тмуторокани Владимиром Святославичем.

Л. Н. Гумилёв утверждал, что в 966-986 гг. Тмуторокань была центром небольшого государства [3, с. 223]. Однако он ничего не писал об этом государстве и не упоминал, входила ли Тмуторокань в состав Руси. Скорее всего, нет, так как нет оснований приписывать Святославу поход на Северный Кавказ.

В 985 г. Владимир Святославич совершил поход против волжских болгар. Поход был безрезультатным и не привёл ни к чему, взять дань с болгар не удалось.

Считается также, что в этом же году или близко к этой дате Владимир Святославич совершил поход против хазар. Византийский историк Иаков Мних писал: «И на козары шед, победи и дань на них положи» [1, с. 435]. Однако в летописных сводах об этом походе ничего не сказано. Следовательно, связывать с этим гипотетическим походом включение Тмуторокани в состав древнерусского государства также нельзя.

Можно сделать вывод, что нельзя говорить о включении Тмуторокани в состав древнерусского государства в связи с договором Игоря с Византией в 944 г., походом Святослава в 965 г., или походами Владимира Святославича против Корсуни и хазар. Также весьма условной является дата 988 г. – дата начала княжения Мстислава Владимировича в Тмуторокани. На самом деле включение Тмуторокани в состав древнерусского государства можно датировать временем не ранее 1010, а возможно даже 1015 г. Кроме того следует отметить тот факт, что нельзя говорить о существовании Тмутараканского княжества вообще и тем более с 988 г. в частности. В летописных сводах Тмуторокань никогда не упоминалась как центр древнерусского княжества.

Список литературы

1. Артамонов М. И. История хазар. Л.: Издательство Государственного Эрмитажа. 1962. 523 с.
2. Гадло А. В. Этническая история Северного Кавказа. СПб: Издательство Санкт-Петербургского университета. 1994. 238 с.
3. Гумилёв Л. Н. Древняя Русь и Великая степь. М.: Мысль. 1993. 781 с.
4. Ипатьевская летопись (Полное собрание русских летописей. Том второй). М.: Языки славянской культуры. 2001. 648 с.
5. Пашуто В. Т. Внешняя политика Древней Руси. М.: Наука. 1968. 474 с.
6. Пресняков А. Е. Княжое право в Древней Руси. Лекции по русской истории. Киевская Русь. М: Наука. 1993. 635 с.
7. Татищев В. Н. История Российская. М – Л: Издательство АН СССР. 1963. 352 с.
8. Шахматов А. А. Разыскания о древнейших русских летописных сводах. СПб. 1908.

УРАЛЬСКАЯ ГОРНОЗАВОДСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА

Лоскутов С.А.

д.и.н., профессор, Челябинский институт путей сообщения – филиал Уральского государственного университета путей сообщения, Россия г. Челябинск

Развитие новых экономических отношений в России дали большой толчок и быстрое развитие на Урале. На Урале расширилась внутренняя торговля. Лишь железнодорожный транспорт мог полностью удовлетворить запросы развивающейся экономики. Строительство Уральской железной дороги началось 14 ноября 1874 г.

Ключевые слова: экономические отношения, экономика, горнозаводская промышленность, железнодорожный транспорт, собрание акционеров, машины, поезд.

Реформы 60-70 гг. XIX в. в России дали мощный толчок к быстрому развитию новых экономических отношений, в том числе и на Урале. Совершенствовался технический уровень уральской промышленности, развивалось товарное производство и товарное обращение. На Урал чаще стали завозить из-за границы и с Европейской части России машины, земледельческие орудия труда, галантерейные, бакалейные и другие товары. Расширилась внутренняя торговля. В целом процесс капиталистического развития на Урале протекал неравномерно и довольно медленно, особенно в горнозаводской промышленности.

В середине XIX в. этот регион оставался главной металлургической базой страны, но уже не мог полностью удовлетворять потребности России в металле, так как экономика Урала не могла развиваться в полной мере из-за множества феодально-крепостнических пережитков, оторванности от центра, малоэффективных путей сообщения. Урал – родина паровых железных дорог – почти до 70-х гг.

XIX в. был связан с Европейской частью сухопутным Сибирским трактом, находившимся в плохом состоянии и с очень низкой пропускной способностью, а также речными путями (главной водной артерией была р. Кама, главная внутриуральская магистраль – р. Чусовая, а на Южном Урале – р. Белая). Именно уральская горнозаводская промышленность из-за комплекса проблем – транспортных расходов, сбыта готовой продукции, её доставки в центр – ощущала острейшую потребность в серьёзном усовершенствовании путей сообщения. Не реконструкция Сибирского тракта, не улучшение сплава по рекам Урала, а лишь проведение широкой сети железных дорог могло решить транспортную проблему региона, от которой зависела вся его дальнейшая судьба. Для сравнения отметим, что именно построенные на юге России железнодорожные линии, а также сочетание каменноугольных и железорудных месторождений обеспечивали быстрый рост и процветание нового экономического района. Лишь железнодорожный транспорт мог полностью удовлетворить запросы развивающейся экономики.

В 70-х гг. в России началось железнодорожное строительство на окраинах страны, в том числе и на Урале. С конца 60-х гг. XIX в. усилился интерес к перестройке Уральской железной дороги. Это явление – зеркальное отражение обстановки, царившей в железнодорожном строительстве. Строительство и эксплуатация Уральской железной дороги сулило особо большие выгоды.

Начавшаяся вскоре борьба вокруг проектов железнодорожной линии между управляющими нижнетагильскими заводами, представлявшими интересы торгового сословия центра страны и торговопромышленной части населения Перми, шла с переменным успехом. Однако было очень трудно выбрать оптимальное направление трассы при разбросанности горных заводов, отдалённости большинства из них от топливных источников при сложном рельефе местности. Одновременно невозможно было найти вариант, который удовлетворял бы всех заводчиков, а их интересы расходились, и значительно.

В 1871–1872 гг. наконец был составлен предварительный проект Уральской железной дороги: Екатеринбург – Нижний Тагил – Кушва – Камасино (ныне Чусовой) – Пермь с ветвями к Луньевским каменноугольным копам и Билимбаевскому заводу. В ноябре 1873 г. комитет министров утвердил этот план. По решению комитета министров строительство передано в руки акционерной компании «Общество Уральской горнозаводской железной дороги», которая обязалась закончить постройку дороги за 4 года. Спрос на акции Уральской железной дороги превосходил предложение. Первое общее собрание акционеров, на котором было избрано правление общества, состоялось 28 апреля 1874 г. В него вошли П. И. Губонин (владелец 113 110 акций – 20 %, крупнейший в России строитель железных дорог), С. С. Поляков, В. А. Кокарев. Главным подрядчиком стал Губонин [1]. Главным инженером стройки являлся талантливый инженер В. Ф. Голубев, пользовавшийся большим авторитетом в деле строительства железных дорог. Главным инспектором назначен М. И. Измайлов, начальником работ на самом трудном участке дороги от Чусовой до Кушвы был опытный инженер Б. А. Рипас, награждённый орденом Святого Станислава III степени за постройку Московско-Орловской и Орлово-Витебской железной дороги. В первой половине 1874 г. решался вопрос о способе строительства железных дорог. Был выбран подрядный способ. Строительство Уральской железной дороги началось 14 ноября 1874 г. Но вся первая половина 1875 г. прошла в поисках наиболее выгодного направления дороги и улучшения технических условий её эксплуатации. После окончания оформления договорных

отношений между акционерным обществом и МПС во второй половине 1875 г. активно начинается строительство дороги на разрешённых участках [2].

С января по апрель 1876 г. выполнялись крупные подготовительные работы: строительство временных дорог, рубка леса и корчевание пней, доставка чугунных труб и т. п. Вся линия была поделена на три отделения: первое – от Перми до Камасино, второе – от Камасино до Кушвы, третье – от Кушвы до Екатеринбурга. В 1878 г. строители закончили и ввели в строй главную линию дороги. С 27 февраля от ст. Пермь до ст. Екатеринбург прошёл первый рабочий поезд. Восточное движение от Екатеринбурга до Кушвы открылось 19 августа, 24 августа начал функционировать участок от Перми до ст. Чусовая, а 1 октября открылось движение по всей линии. Спустя год в результате упорнейшего труда была введена Луньевская ветвь. После посещения руководителя комиссии по исследованию железнодорожного дела в России Баранова 11 августа 1879 г. открыто движение рабочих поездов, а в сентябре дорога была принята правительственной комиссией и сдана в эксплуатацию.

Итак, в 1878 г. завершено строительство первой железнодорожной магистрали Урала, получившей название Уральской горнозаводской железной дороги. Её общая протяжённость составляла 699 вёрст [3]. Талантливыми русскими инженерами была сооружена первая в России железная дорога, пересекающая горную местность. Ценой колоссальных усилий и затрат строители преодолевали естественные природные преграды. Было построено 316 мостов, 329 чугунных и каменных труб. На Луньевской ветви был сооружён первый в Европе тоннель длиной около 65 сажень. За короткое время Уральская горнозаводская железная дорога стала одной из лучших дорог страны. Немалая заслуга в том принадлежала и Н. С. Островскому, первому управляющему Урало-Горнозаводской железной дорогой, служившему в этой должности 11 лет – с 1878 по 1889 г.

Имя Н. С. Островского носила одна из станций железной дороги, которую позже переименовали в Синарскую, а ныне это Каменск-Уральская. В 1879 г. «Екатеринбургская неделя» писала: «Бывшие на многих других русских железных дорогах отзываются об Уральской как об одной из лучших...» [4]. Первая железная дорога на Урале, несомненно, способствовала прогрессу региона: отмечено улучшение функционирования горнодобывающей промышленности, процесс сбыта продукции на рынки Урала и страны стал легче, улучшилось снабжение Урала продовольствием.

С ускорением развития каменноугольной промышленности западного Урала решалась топливная проблема для региона. Возникла новая отрасль производства – химическая, начала развиваться пищевобрабатывающая промышленность, увеличился вывоз соли в Западную Сибирь. Железная дорога стимулировала развитие сельского хозяйства, торгового земледелия. Быстрыми темпами шло капиталистическое развитие уральских городов, грузооборот по р. Чусовой уменьшился, сплав стал безопаснее, а по главному водному соединительному звену между Уралом и европейской Россией – увеличился. С развитием промышленности развивалась железнодорожная сеть. В 1885 г. построена железная дорога Екатеринбург – Тюмень. В январе 1888 г. эту линию объединили с перешедшей в руки государственной казны горнозаводской железной дорогой в одну магистраль – Уральскую железную дорогу, связав Обский и Камский речные бассейны. Однако дорога всё ещё оставалась «островной», и к началу 1890-х гг. её присоединение к общероссийской железнодорожной сети стало ощущаться как неотложная хозяйственная задача. Тем более что к этому времени её расстояние до ближайших железнодорожных терми-

налов, от которых рельсовые пути вели в центр России, мерялись уже не тысячами, а только немногими сотнями вёрст. По Южному Уралу спешно тянули рельсовый путь из центральных губерний в Самару и Уфу, затем до Златоуста и через Челябинск – в Сибирь до Владивостока.

Список источников

1. Уральский исток Транссиба. История Южно-Уральской железной дороги / Под ред. А.Л. Козакова. Челябинск, 2009. – 67 с.
2. Врата Рифея. Сборник. Эссе, документы, справочная информация. – М.: «Московский писатель», 1996. – 488 с.
3. Лоскутов С.А. Ворота в Сибирь: монография. Екатеринбург: УрГУПС, 2014. – 168 с.
4. Лукьянин В.П. Больше века на службе России / В.П. Лукьянин. – Екатеринбург, 1998. – 49 с.

ТУЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МУЗЕЙ ОРУЖИЯ: ОТ XVIII К XXI СТОЛЕТИЮ

Свиридов С.А.

ученик 10 класса, МАОУ «Лицей №1», Россия, г. Тула

Сломинская Е.В.

научный руководитель, кандидат исторических наук, доцент,
МАОУ «Лицей №1», Россия, г. Тула

В статье показаны основные этапы становления и развития Тульского государственного музея оружия. Влияние политической и социально-культурной среды на производство оружия и развитие Тульского государственного музея оружия. Уникальность собрания оружия местного производства: от пицалей и фузей, до крупнокалиберных снайперских винтовок и подводных автоматов. Многочисленные образцы оружия, сделанного в Туле, показывают вклад нескольких поколений тульских мастеров, создававших оружие для защиты своего Отечества.

Ключевые слова: Тульский государственный Музей, Тульский оружейный завод, история, оружейники, оружейное производство.

Сохранение исторического наследия предыдущих поколений – одна из важнейших задач любого цивилизованного общества. В этой связи сложно переоценить роль Тульского музея оружия, который входит в 100 лучших музеев мира, ведет активную популяризаторскую и научно-исследовательскую деятельность.

На базе архивного фонда и обширной библиотеки музея были написаны сотни научных работ (напр., В.В. Игнаткова, В.В. Костикова, Л.П. Будаевой, В.А. Парамонова, Н.И. Калугиной и др.), в которых затрагивались отдельные сюжеты, связанные с историей музея, в частности и развитием оружейного дела в Туле вообще. Так, Е.Е. Дроздова изучала историю отдельных образцов российского оружия; А.Ю. Гладина исследовала отдельные моменты в истории музея, такие как биографии его руководителей, жизнь русских оружейников. Однако комплексного исследования истории музея до настоящего времени не проводилось. В настоящей статье предпринята попытка обобщить имеющийся материал по истории Тульского государственного музея оружия и показать основные этапы его развития.

Тульский оружейный завод был основан Петром I в феврале 1712 г. В этом году был подписан именной Указ Петра I об открытии казённой оружейной фабрики, ставшей впоследствии знаменитым императорским оружейным заводом. После

многочисленных военных кампаний Пётр I издаёт указ о сохранении старого оружия и передачи экспонатов «для памяти на вечную славу», а в 1724 году издаёт указ, в котором говорилось: «...старинные пушки и фузеи не переливать и не портить, а сдавать как курьез в цейхгаузы на хранение».

В декабре 1775 года Екатерина II посетила оружейный завод, где ей показали коллекцию раритетного оружия. Императрица приказала создать Палату редкого и образцового оружия. Указ императрицы позволяет именно эту дату считать датой основания Тульского музея оружия.

В 1789 году все древнейшие экспонаты были переданы в Московскую оружейную палату, однако, несмотря на их утерю для музея, история Тульского оружейного дела не была забыта. Например, в 1812 году, Наполеон Бонапарт, вторгаясь в Россию, заявил: «Я сожгу Тулу и обезоружу Россию». Узнав об этом, Александр I обращается к тульским оружейникам: «Никакое еще время в Отечестве нашем не требовало более от каждого усердия и пожертвований, как нынешнее, следовательно, я уверен, что из фабрикантов найдутся такие усердные сыны Отечества, что целые свои фабрики обратят к одному делу оружия и тем дадут способ имена их передать на память потомкам».

Благодаря Тульскому музею оружия и доступу к старым образцам, оружейники изготавливали оружие не только из новых, но из старых и поломанных деталей, тем самым доводя производство до 3 тысяч единиц ежемесячно. Во время войны именно тульские оружейники произвели 600 тыс. ружей для русской армии – такого количества оружия никогда не производили прежде. Таким образом, Тульский оружейный завод был единственным предприятием, снабжавшим Русскую армию в борьбе с Францией. За поставками оружия из Тулы армии следил сам М.И. Кутузов.

При приближении французов к Москве, Александр I принял решение эвакуировать завод и музей в Ижевск, однако приказ так и не поступил. Делать это надо было тайно, чтобы не потревожить мастеров. После занятия Наполеоном Москвы командир завода Ф.Н. Воронов задал лично вопрос Кутузову: «Стоит ли поступать к эвакуации?» Ответ был таким: «Сообразно принятой мной операционной линии можно остановиться вывозить завод, ибо Туле можно не опасаться неприятельского нападения». По словам И.А. Афремова, оружейники «таким усердием Отечеству на вечные времена обессмертили себя в истории».

Во время реконструкции завода в 70-х годах XIX века тогдашний его начальник В.В.Нотбек задумался о создании специального помещения для музея оружия. Были возвращены экспонаты из Московской палаты, забранные при Екатерине II, а в 1884 году дополнительно было привезено много нового оружия, имевшегося в дубликатах в Московской Оружейной палате. 30 августа 1873 года Тульский музей оружия был открыт в одной из комнат Правления Тульского оружейного завода. Было изготовлено 17 витрин для размещения 165 экспонатов. Предусматривалось тратить ежегодно 500 руб. для приобретения «наилучших образцов охотничьего и другого оружия».

События в Сербии и начало Первой мировой войны туляки встретили большой манифестацией 17 июля 1914 года (по старому стилю), в которой участвовало около пяти тысяч человек. Горожане собирались в Кремлёвском саду и в саду Общественного собрания. В воскресенье из Манифеста от 20 июля 1914 года туляки узнали, что Германская империя объявила войну России. Многие недоумевали, по-

чему войну объявило государство, по отношению к которому не было сделано ни одного враждебного шага.

В годы войны Тульский оружейный завод поставлял на фронт половину всех винтовок и был единственным в России поставщиком пулемётов.

События октября 1917 года многое изменили и в судьбе страны, и в судьбе музея. Существенной поддержкой большевики в Туле не обладали, вместо них правые эсеры и меньшевики организовали Совет рабочих и солдатских депутатов. Сразу после Октябрьского переворота последние организовали политическую работу среди пролетариата, проводя ряд собраний и митингов. Рабочие оружейного и патронного завода не признали новое правительство в Петрограде и поддержали эсеровско-меньшевистскую революцию и многопартийную систему в России. 28 октября 1917 года Тульский губернский исполнительный комитет и городская Дума предприняли попытку защищаться от большевиков, если они захотят захватить власть в Туле. Через 2 дня Совет рабочих и солдатских депутатов принял решение об учреждении в городе Комитета народной борьбы с контрреволюцией. Как бы большевики не старались, местная власть не признавала их правительство и саботировало его решения. 5 ноября на заседании МРБ РСДРП (Московское Областное бюро Российской социально-демократической рабочей партии большевиков) подробно обсуждали ситуацию в городе. Новой власти необходимо было взять Тулу под свой контроль, ведь она оставалась крупным центром патронного и оружейного производства, что являлось ключевым фактором в гражданской войне. Мирным путём установить советскую власть не получалось, а захват не гарантировал успеха, ведь мог принести к антибольшевистским восстаниям среди рабочих.

В условиях напряжённости в соседних провинциях и городах, особенно в Калуге, в ноябре 1917 года на перевыборах тульского Совета солдатских депутатов большинство мест заняли большевики, из-за чего их идеи быстро распространились среди солдат гарнизона. Сразу при укреплении власти Красной армии Петроградский военно-революционный комитет направил отряд красноармейцев для поддержки сторонников. 7 декабря 1917 года на пленуме Совета большевики настаивали на передаче власти в Туле под их контроль. После провалившегося протеста правых эсеров и меньшевиков последние демонстративно покинули здание. Однако на заседании с беспартийными и левыми эсерами РСДРП восторжествовало, власть в Туле перешла к РСФСР и Комитет народной борьбы с контрреволюцией был тут же распущен.

Это стало крупным успехом для красной армии, которая сразу же установила в городе свою диктатуру и разогнала все антисоветские партии.

После прихода к власти большевиков, музей оружия чуть не был уничтожен. Равнодушные к истории люди отправляли экспонаты на переплавку, в основном клинковые образцы. Но в Центральном правлении артиллерийских заводов (ЦПАЗ) нашлись специалисты, понимающие важность сохранения экспонатов для страны, поэтому на заседании 5 января 1920 года было решено организовать Советский оружейный музей при 1-х Государственных оружейных заводах. Началось интенсивное увеличение фонда предметами, переданными из технических кабинетов и мастерских завода.

12 декабря 1924 года музей был открыт для посещения публикой. Средняя посещаемость музея была 15-20 тысяч человек ежегодно, многие посещали организованными группами.

Между Мировыми войнами на Тульском оружейном заводе было организовано производство малокалиберных винтовок ТОЗ-1 и ТОЗ-2, однозарядных винтовок ТОЗ-7, ТОЗ-8, спортивных винтовок ТОЗ-10. В 1939 году Ф.В. Токаревым была разработана самозарядная винтовка СВТ-38 – одна из первых российских снайперских винтовок, находящаяся в одном ряду с лучшей и самой популярной в США во время Второй мировой войны винтовкой – М1 "Гаранд". На заводе также были сконструированы первые в Советском Союзе прядильные машины. В 1932-1939 годах заводом было освоено производство фрезерных станков. В 1930 году был разработан, а после запущен в массовое производство на Тульском оружейном заводе первый советский авиационный пулемет – ШКАС, который был результатом работы проектно-конструкторского бюро, специально созданного для объединения конструкторских сил. Позднее была разработана усовершенствованная его версия – УльтраШКАС, позволившая увеличить скорострельность до 3000 выстрелов в минуту. В этот период Тульский музей оружия регулярно пополнялся новыми экспонатами.

Но привычный ритм работы музея был нарушен Великой Отечественной войной. Фонды музея вместе с коллекцией были перенесены в город Медногорск на Урале. В годы войны музей и его экспонаты были полностью сохранены. Вместе с музеем Тульский оружейный завод также был эвакуирован на Урал, где тульские оружейники в кратчайшие сроки наладили производство оружия. А в сражающейся Туле, на месте эвакуированного завода был организован ремонт миномётов и стрелкового вооружения.

12 декабря 1945 года музей был возвращён на прежнее место. После войны его фонд пополнялся за счёт оборонных предприятий Тульского и Ижевского региона.

Интерес к музею возрастал с годами, коллекция оружия увеличивалась, поэтому в 1959 музей переехал в старинное здание в центре Тулы, с экспозиционной площадью в 312 кв. метров, где собрание оружия перевалило за тысячи экспонатов. На экскурсии приходили не только туляки, но также приезжали жители других городов.

В 1972 году коллекция оружия переехала в здание Богоявленского собора на территории Тульского кремля, нуждавшееся в реконструкции. Здание было построено во славу русской победы в 1812 году. 18 мая 1989 года новый Музей оружия на территории тульского Кремля открылся в новой экспозиции. Теперь было достаточно пространства (2000 кв. м), чтобы показать эволюцию тульского оружейного производства в Туле.

В 1996 году постановлением Правительства РФ музей получил статус государственного, и было принято решение о строительстве для него нового здания. Это было сделано из-за необходимости расширять площади и территории экспозиции, ведь коллекция музея значительно увеличилась за последние годы. Постановлением главы города Тулы был выделен земельный участок площадью 2,46 га в Зареченском районе со сложной и дорогой схемой энергоснабжения, окружённый частной застройкой, в основном подлежащей сносу. Эти проблемы музей должен решать за счёт выделенных на строительство средств.

Сегодня новое здание располагается в историческом месторождении тульского оружейного производства. Предполагается, что оружейная слобода XVI века находилась именно здесь. Следовательно, на этом месте располагалось первое обособленное поселение казённых тульских оружейников.

С южной стороны находится музей «Некрополь Демидовых» и памятник легендарному Никите Демидовичу Антюфьеву (Демидовичу), великому мастеру

оружейных дел и предпринимателю. С северной стороны расположен Тульский оружейный завод и Тульский машиностроительный завод. Около завода находится памятник легендарному Левше.

В настоящее время Тульский музей оружия работает в двух зданиях: Богоявленском соборе на территории Тульского кремля и в новом, построенном в виде шлема воина Руси. Новый музей стал не только визитной карточкой Тулы, но и центром культурного влияния общероссийского и мирового масштаба.

Новое здание было открыто в марте 2012 года, а 1 мая того же года начался приём посетителей. Площадь экспозиции равна 5,6 тысячам кв. метров и превышает площадь Богоявленского собора более чем в 5 раз. Площадь фондохранилища составила 685 кв. метров, таким образом увеличившись в 4 раза. Появились 2 конференц-зала, кафетерий и читальный зал-библиотека. На площади, равной 24600 кв. метров, находятся бюсты выдающихся людей, внесших вклад в развитие тульского оружейного производства. Также были установлены образцы единиц военной техники, разработанные тульскими предприятиями. Недавно музей отметил 140-летний юбилей.

У музея в наличии ценнейшие и лучшие образцы огнестрельного и холодного оружия производства, как и отечественного, так и зарубежного. Имеются почти все образцы вооружения русской армии. Особо ценными являются малоизвестные модели, порой неизвестные даже специалистам. Основная коллекция – оружие XVII и XIX-XX веков. Уникальность экспозиции заключается в том, что можно проследить эволюцию стрелкового оружия. Фонды постоянно пополняются не только за счёт закупки у предприятий и физических лиц, но и благодаря переданным в дар предметам. В течение 2013 года фонды пополнились на 325 единиц хранения. В начале 2014 года закончился процесс перемещения предметов из фондохранилища музея в фондохранилище нового здания.

Музей, представляя историю, разработку и производство оружия, позиционирует Россию, как ведущее государство в этой области. Всего в Тульском государственном музее оружия представлено около 1700 единиц оружия. Помимо копий и подлинных образцов оружия в музее представлены интерактивные материалы. Посетители музея имеют возможность «перемещаться» во времени и пространстве, переходя от одной экспозиции до другой.

Благодаря современным мультимедийным технологиям посетители музея могут увидеть помещение одного из тульских конструкторских бюро 2-й половины XX века с виртуальными конструкторами и сенсорной энциклопедией на кульмане, ознакомиться с перспективными разработками в вооружении и экипировке пехотинца второй половины XXI века.

В музее находится подлинная кабина вертолета Ми-8, в которой можно совершать виртуальные «боевые» вылеты.

Основу художественного решения экспозиции составляет образ фортеции XVII века. По подобию строения этой системы крепостных укреплений сложной формы с большим количеством острых углов были созданы витрины серединной экспозиции. Витрина и оружие, находящееся внутри, почти одно целое. Нижняя часть каждой из витрин выполнена из того же дерева, что и приклад демонстрируемого оружия. Средняя стеклянная часть витрины приравнена к ствольной коробке или к ружейному замку – важнейшей части оружия, верхняя металлическая часть – символизирует ствол оружия. При этом цвет отделки витрин не повторяется – от ржавого железа и тёмных оттенков дерева, до воронёной стали и выбеленных дере-

ванных покрытий – это символизирует прогресс, ход времени в мире оружейного искусства.

В музее также представлен советский пистолет Марголина, конструктора Тульского оружейного завода, который использовали в известной киносериологии «Звездных войн». Михаил Владимирович Марголин – единственный в истории абсолютно слепой конструктор стрелкового оружия. Он самостоятельно выучился на конструктора и начал работать на Тульском оружейном заводе, создав уникальный образец спортивного оружия – пистолет Марголина, который выпускался с 1948 по 1979 годы. Реквизиторы киносаги «Звездные войны» выбрали именно этот пистолет из-за изящности его дизайна.

В настоящее время музей ведёт активную выставочную деятельность. В последние годы состоялись выставки с музеями Московского Кремля, Военно-историческим музеем артиллерии, инженерных войск и войск связи (Санкт-Петербург), Центральным музеем современной истории, Государственным Дарвиновским музеем. Во многом на тематику этих выставок влияют знаменательные события в истории России и оружейного дела, памятные даты и события из жизней известных конструкторов-оружейников. Музей развивается при активной поддержке Министерства культуры Российской Федерации, губернатора и правительства Тульской области, а также предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Одним из перспективных направлений деятельности Тульского государственного музея оружия является научная деятельность. Ежегодными становятся международными научные конференции, регулярно издаются сборники научных работ.

Популярность Тульского государственного музея оружия неуклонно растёт, ежегодно «прирастая» на треть экскурсантов (по численности по сравнению с предыдущим годом). В настоящее время музей – это социокультурный и туристический комплекс. Уникальные выставки, событийные мероприятия, посвященные героическим датам нашей истории, интерактивные экспонаты, специальные программы для детей. Недавно открылась новая экспозиция "История стрелкового и холодного оружия с XIV века до современности", которая стала продолжением двух уровней музея. В новом зале музея выставлены экспонаты, посвященные периоду от окончания Второй мировой войны до современности. Это отечественные образцы боевого, охотничьего и спортивного стрелкового оружия.

Таким образом, в данной статье были показаны все основные этапы развития Тульского музея оружия, уникальность собрания оружия местного производства: от пищалей и фузей, до крупнокалиберных снайперских винтовок и подводных автоматов. Многочисленные образцы оружия, сделанного в Туле, показывают вклад нескольких поколений тульских мастеров, создававших оружие для защиты своего Отечества.

История музея – это история малой родины, история творческих находок, трудолюбия и таланта. Это опыт поколений, преодолевших немалый и нелегкий путь в своем становлении и закреплении ниши мастеров оружейного производства.

Список литературы

1. Афремов И.Ф. Историческое описание Тульской губернии. М., 1850. С. 197, 202-203.
2. Гамель И.Х. Описание Тульского оружейного завода в историческом и техническом отношении. М., 1826. С. 72-74.
3. Зыбин С.А. История Тульского императора Петра Великого оружейного завода. М., 1912. т. 1. С. 165-174.

4. Игнатков В.В. Расположение нового здания Тульского государственного музея оружия в контексте истории оружейного производства города Тулы. Сборник трудов Тульского государственного музея оружия 2014 года. Федеральное государственное бюджетное учреждение культуры «Тульский государственный музей оружия». Тула, 2015. С. 5-11.
5. Костиков В.В. Политическая борьба за контроль над Тулой как центром оружейного производства в октябре-декабре 1917 года. Сборник трудов Тульского государственного музея оружия 2014 года. Федеральное государственное бюджетное учреждение культуры «Тульский государственный музей оружия». Тула, 2015. С. 55-60.
6. Парамонов В.А. Тульские оружейники в Отечественной войне 1812 года. Отечественная война 1812 года и Тульский край: сборник материалов научно-практической конференции, 15-16 мая 1997 г. Тула, 1997. С. 5-8.
7. Вестник ассоциации музейных работников. 2014. №3. С. 5-7.
8. Военная энциклопедия под ред. В.Ф. Новицкого. СПб.: т. 3, с. 98.
9. Описание имущества исторического музея Императорского Тульского оружейного завода, составленная капитаном И. Крыловым в 1901 году (рукопись). С. 63, 69.
10. Россия: тенденции и перспективы развития: ежегодник/РАН, ИНИОН; отв. ред. В. И. Герасимов. – М., 2016. – Вып. 11. 4. 2. С. 562-566.
11. MYSLO: новости. URL: <https://myslo.ru/news/tula/2017-12-15-v-zvezdnyh-vojnah-zasvetilsya-pistolet-tul-skogo-konstruktora>.

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ВОПРОС В МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЯХ РОССИИ И АФГАНИСТАНА В НАЧАЛЕ XX ВЕКА

Симонов К.В.

доцент кафедры гуманитарных дисциплин, русского и иностранных языков,
канд. ист. наук, доцент, Воронежский государственный институт физической культуры,
Россия, г. Воронеж

В статье анализируется обстановка, сложившаяся на границе России и Афганистана в самом начале XX столетия. Рассматриваются тупиковые моменты в отношениях двух стран, в частности, практически полное отсутствие непосредственных контактов между пограничными властями, нерешенная проблема совместного водопользования на границе, территориальные претензии афганской стороны. Особое внимание уделяется рассмотрению практически неисследованных отечественными авторами планов прямого военного вмешательства России в афганские дела, которые предлагались высокопоставленными чиновниками министерства иностранных дел незадолго до начала Первой мировой войны.

Ключевые слова: Россия, Афганистан, внешняя политика, пограничный вопрос, территориальные претензии, обстановка на границе.

Сложная ситуация сложилась в начале XX в. на российско-афганской границе. На фоне постепенного развития торгово-экономических связей, возмраставшего притока выходцев из северных афганских провинций в Закаспийскую область и Бухару, пограничные власти России и Афганистана действовали по-прежнему разобщенно. Афганский эмир Хабибулла-хан строго запрещал своим гражданским чиновникам и армейским офицерам контакты с представителями царской администрации, тогда как обстановка в приграничной полосе требовала серьезного внимания обеих сторон.

Население Средней Азии в массе своей испытывало значительные трудности вследствие неудовлетворительного характера российско-афганских отношений. Подданные эмира допускались в пределы Туркестана, но русским доступ в Афганистан был закрыт. Отсюда и возникали многочисленные проблемы. К примеру,

бесконечно долго тянулись взаимные иски, гражданские и уголовные, поскольку российские судебные органы не могли своевременно обратиться к ответчику в случае его пребывания на афганской территории. Очень остро стояла и проблема совместного водопользования на границе. Богатейшие оазисы Закаспийской области – Мервский, Пендинский и Тедженский, орошались лишь реками Мургаб и Герируд, бравшими начало в Афганистане, где местные жители тоже отводили их воды под свои посевы. Год от года такие работы велись активнее, что могло со временем поставить наиболее плодородные районы Туркестана в совершенно безвыходное положение [1].

Руководство министерства иностранных дел России придавало этому вопросу большое внимание, но долгое время не решалось приступить к его урегулированию. Только когда в 1912 г. в результате ирригационных работ, проведенных афганским населением, был причинен ущерб владениям императорской семьи в Бала-Мургабе, министр иностранных дел С.Д. Сазонов призвал английское правительство оказать воздействие на эмира. В Лондоне он обсуждал сложившуюся ситуацию с главой британского МИД Э. Греем, однако тот дал понять, что едва ли сможет повлиять на позицию Афганистана, поскольку Хабибулла-хан, по его словам, «плохо слушается голоса Англии» [7, с. 461].

Вместе с тем, британский министр иностранных дел склонен был согласиться с непосредственным участием России в решении этой проблемы [8, р. 310]. 14 февраля 1913 г. посол Великобритании в Петербурге Дж. Бьюкенен в беседе с С.Д. Сазоновым признал, что английским властям «на расстоянии очень трудно оказать давление на ханов Герата» и намекнул, что соответствующее предупреждение им, «адресованное Россией, будет иметь больший эффект» [8, р. 308].

Сами царские дипломаты были настроены весьма воинственно. Генеральный консул в Калькутте К.Д. Набоков и старший советник министерства иностранных дел В.О. Клемм рекомендовали принять самые решительные меры, чтобы заставить эмира быть сговорчивее. Первый считал достаточным для этого привести в боевую готовность войска Туркестанского военного округа [2], а второй допускал даже прямое военное вмешательство России. В Записке по афганскому вопросу, подготовленной в феврале 1913 г. для министра иностранных дел, В.О. Клемм предлагал «снарядить в верховья Мургаба и Теджена [Герируда – К.С.] экспедицию, которая разрушила бы все плотины, засыпала бы... оросительные каналы и, под страхом дальнейших репрессий», договорилась бы с местным населением «о пропуске установленной нормы воды в Закаспийскую область» [3].

Однако С.Д. Сазонов решил ждать, пока лондонское правительство убедит Хабибулла-хана, и тот позволит своим чиновникам начать обсуждение спорных вопросов с российской пограничной администрацией. Британское же правительство предпочло не тревожить афганского эмира подобными просьбами.

Обстановка на южных рубежах Империи еще более осложнилась, когда власти Афганистана заявили о территориальных претензиях к России (август 1912 г.). Администрация провинции Бадахшан, естественно, с ведома самого эмира, признала линию границы на Памире вблизи российского пограничного поста Кизил-Рабат не соответствующей решениям разграничительной комиссии 1895 г. Участок между реками Ак-су и Кашка-су, по ее мнению, должен был перейти к Афганистану. Совместный осмотр спорной территории, произведенный тогда же начальником Кизил-Рабатского поста и пограничными чиновниками из Файзабада не удовлетворил ни одну из сторон. Согласовать позиции им тогда не удалось [4].

Попытку урегулировать имевшиеся разногласия царские власти предприняли зимой 1913 г. Начальник Памирского пограничного отряда подполковник А. Шпилько в личном письме предложил губернатору афганской провинции Бадахшан устранить возникшие противоречия, еще раз организовав контрольный объезд линии границы. Однако тот направил своих представителей к Кизил-Рабату лишь в августе 1914 г., получив предварительно согласие эмира на продолжение контактов с российскими пограничниками. На сей раз выяснилось, что афганская претендует на территорию от озера Бахмардын-Куль до слияния рек Кашка-су и Тегерман-су [5].

После встреч с афганцами подполковник А. Шпилько уяснил подоплеку проблемы. В своем рапорте на имя генерал-губернатора Туркестана Ф.А. Мартсона он указал, что «поводом к различному представлению о положении пограничной черты» послужила недостаточно четкая формулировка в «Описании Российской Государственной границы на Памирах», определяющая положение пограничного столбы № 10. В этом документе, составленном на основе решений российско-британской разграничительной комиссии 1895 г., утверждалось, что он установлен «на северной оконечности склона отрога..., разделяющего воды Тегерман-су и Кашка-су» [5]. На самом же деле, оказалось, что столб находится значительно южнее. Теперь генерал-губернатору Туркестана стало ясно, что требования афганских властей вполне законны, и основываются они на более точных данных о географии местности, чем те, которыми руководствовались английский и российские военные, определяя северо-восточные рубежи Афганистана почти за 20 лет до этого [5].

Тем не менее, руководство министерства иностранных дел России признало выводы военной администрации Туркестана неубедительными. По мнению товарища министра иностранных дел А.А. Нератова, расположение всех пограничных столбов полностью соответствовало картам памирского разграничения. Со своей стороны, он рекомендовал генералу Ф.В. Мартсону «доказать афганцам неосновательность их домогательств», опираясь на сведения об общем направлении границы в районе Кизил-Рабата, а не на характеристику местоположения столба № 10. «Наша памирская граница образует почти прямую линию, идущую в В-Ю-В направлении..., если бы точка зрения [афганской стороны – К.С.] была правильной, границу от озера Бахмардын-Куль следовало описать как ломаную линию», – указал он [6]. Иными словами, царские власти решили отстаивать лишь те положения Памирского протокола 1895 г., которые отвечали их интересам. Все же свидетельства правоты афганского правительства решительно отвергались.

В целом, говоря об итогах развития российско-афганских отношений на границе к 1914 г., следует признать, что они оказались весьма скромными. Ни одна из серьезных территориальных проблем в их отношениях не была урегулирована. Эмир Хабибулла-хан стремился свести до минимума контакты с Россией и ограничить общение своих подданных с русскими жителями Туркестана. Царские же власти действовали в соответствии с условиями непризнанного эмиром российско-британского соглашения 1907 г. и долгое время не решались выйти за его рамки. Предлагавшиеся рядом чиновников министерства иностранных дел варианты силового вмешательства в афганские дела, были отклонены.

Список литературы

1. Справка относительно Афганистана, январь 1913 г. // Архив внешней политики Российской Империи (АВПРИ). Ф. 147. Среднеазиатский стол. Оп. 486. Д. 235. Л. 24-26.

2. Письмо К.Д. Набокова В.О. Клемму, 28 ноября / 11 декабря 1912 г. // Там же. Л. 22-23.
3. Записка по афганскому вопросу, февраль 1913 г. // Там же. Л. 32.
4. Письмо генерал-губернатора Туркестана А.В. Самсонова С.Д. Сазонову от 17 ноября 1912 г. // Там же. Д. 235. Л. 1-2.
5. Письмо генерал-губернатора Туркестана Ф.В. Мартсона С.Д. Сазонову от 20 сентября 1914 г. // Там же. Л. 3-5.
6. Письмо А.А. Нератова Ф.В. Мартсону от 6 ноября 1914 г. // Там же. Л. 8.
7. Международные отношения в эпоху империализма. Документы из архивов царского и временного правительств. 1878-1917. Серия II. 1900-1913. Т. 20. Ч.2: 14 августа – 17 октября 1912 г. М.: Государственное издательство политической литературы, 1940. 520 с.
8. British Documents on Foreign Affairs: Reports and Papers from the Foreign Office Confidential Print, Series A. Russia, 1859-1914. Vol.6. 1910-1914. Washington: University Publications of America, 1983. 425 p.

СЕКЦИЯ «ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ И КУЛЬТУРОЛОГИЯ»

ХРОНОТОП К. МАЛЕВИЧА: НОЯБРЬ-ДЕКАБРЬ 1919 ГОДА В ВИТЕБСКЕ

Котович Т.В.

профессор кафедры всеобщей истории и мировой культуры, д-р искусствоведения,
профессор, Витебский государственный университет имени П.М. Машерова,
Республика Беларусь, г. Витебск

В статье идет речь о наиболее знаменитом периоде творчества художника Казимира Малевича. С октября 1919 года по август 1922 года во время его работы в Витебске, в Витебском народном художественном училище, созданном Марком Шагалом (затем это художественные мастерские и художественный институт) он успел издать книги, участвовал в постановке нового варианта футуристической оперы «Победа над Солнцем», внедрил собственный педагогический метод и написал два философских труда. Фактически это было обобщение супрематизма и подготовкой с следующему периоду творчества и следующему этапу авторской школы (уже в Петрограде/Ленинграде).

Ключевые слова: витебский период, авторский метод, художественные лекции, арест.

Витебский период Казимира Малевича начался в октябре 1919 года [1, с. 447; 4, с. 191]: «<...> очень скоро пришлось собраться и уехать в Витебск, последний производит на меня впечатление ссылки <...>, <...> Главное, что моя энергия может пойти на писание брошюр, теперь займусь в витебской ссылке усердно, – кисти все дальше и дальше отходят. <...> Витебск принял меня радушно, не знаю, как будет проводить. <...> Витебск для меня должен многое сделать, но и я сам тоже для него, я должен написать, он издать. На днях буду печатать «О новых системах в Искусстве. Статика и скорость», всего понемногу; в другой пишу о новой точке зрения на Искусство, где экономия является руководящею силою творения, и если существует эстетика, то она целиком зависит от экономической точки движения. И еще мне кажется, что устремление экономического движения стремится к очищению всех художественных завитушек и что самое эстетическое – результат отложения выдвинутых новых симметрий вещи, вышедших из экономического достижения» [1, с. 110-111].

Письмо, написанное М.О. Гершензону из Витебска 7 ноября 1919 г., содержит полную программу деятельности на два с половиной года «витебского сидения» и новые ранние впечатления от перемены места, от наступившего относительного благополучия («вытащили меня из-под опеки угрожающего холода и темноты»), от предчувствия «болдинской осени» и от предвидения довольно мрачного отъезда летом 1922 года. «Терпим ужасный голод. Я на волоске [...] Хлебников умер. [...] замученный голодом. На очереди Татлин и я» [1, с. 153]. Первые витебские мысли сразу же найдут свое воплощение в работе первых двух витебских месяцев.

Через неделю он писал своему корреспонденту: «Комната, в которой живу, имеет такой вид, что получаешь впечатление сидения в Москве; в ней нет ничего, что бы могло напомнить глухую провинцию [...]». Впечатление от города было

иным, но главным для него оставалось именно «сидение», в связи с задачей творчества на это время.

Только в паузах у него была возможность оглядеться: «Жаль что я не писатель – смог бы описать Вам Витебск и его охотников, я хожу за город гулять утром по рецепту врача, город здесь для меня представляет пустяки пространства, привыкшему в Москве делать по 40 верст в день здесь даже как следует разогнаться нельзя, выскочишь в поле на Смоленское или Оршанско-Могилевское шоссе, и вот здесь начинается для меня зрелище. Сразу и опера, драма, Трагедия, Кабаре, балет и Художественный театр в смысле охоты и ловкости» [1, с. 120-121].

В ноябрьской лекции (К. Малевич на анонсах своих лекций помечал: «непопулярные») он уже заговорил о том, что было и станет основой теоретических трудов и педагогического метода: «И вот полетела моя «знаменитая» мудрость, о кубизме, о фактуре, о движении живописи, о конструкции, о строении прямой, кривой, объема, плоскости, о согласованности противоречий; я сказал о чистом кубизме и живописи, тоже о футуризме, я сделал все выкладки, я сделал то, о чем меня просили; я стремился к ясности и говорил только о сути вопроса» [1, с. 113].

М. Лерман отмечает: «Мы, оставшиеся в живых ученики училища, считаем те годы, несмотря на все материальные трудности, периодом духовного ренессанса. [...] Витебск [...] стал в то время центром культуры Белоруссии. [...] С приходом Малевича училище получило новый дополнительный мощный импульс» [2, с. 199].

17 декабря 1919 года отмечался юбилей Комитета по борьбе с безработицей, для которого К. Малевич с Л. Лисицким создали эскизы панно, сцены и здания (рис. 1).



Рис. 1

В ноябре-декабре К. Малевич создает и принцип росписи «Смерть обоям». Инспирированы ли эти задания одно другим, неизвестно. Однако эскиз занавеса, несомненно, сопряжен в своей «мудрости» о строении прямой, кривой, плоскости и согласовании противоречий со строгим минимализмом росписи.

Спустя полгода, уже после основания УНОВИСа и большой работы в училище, Казимир Малевич пишет:

✓ «Уже шестой месяц, как я покинул столицу, думал отдохнуть, но оказалось, что работы очень много, конечно своей, я веду все училище и уже слухи идут из других городов о привлечении меня для новой науки Искусства Живописного, но по мере возрастания слушателей, я сильно изменяюсь и уже само учение о Живописи нового отходит внутри меня, я ухожу в дали других учений и сижу с утра и учусь сам у себя, хожу, смотрю и думаю [...] вижу опят чистый и безответный» [1, с. 127],

✓ «Я в Витебске сижу за писанием книги. Супрематизм идет дальше, а я составляю философию» [1, с. 128].

Философские размышления К. Малевича в Витебске в моменты написания книги «Супрематизм как беспредметность, или Живописная сущность», завершенной в начале марта 1921 года, соотносились с его собственными астрономическими исследованиями (М. Бахтин вспоминал: «Он, кроме того, занимался астрономией, <...> У него был небольшой телескоп [...] И вот он по ночам занимался созерцанием звездного неба и так далее, притом занимался им вот в таком ... с хлебниковским проникновением во Вселенную» [2, с. 201]).

О значении Витебского периода Казимир Малевича:

- Здесь уже в конце 1919 года будет напечатан в литографической мастерской труд «О новых системах в искусстве. Статика и скорость. Установление А» с двумя эпитафиями: «Ниспровержение старого мира искусств да будет вычерчено на ваших ладонях» и

«Я иду
У – эл – эль – ул – эл – те – ка
Новый мой путь»

- В конце 1920-го года выйдет «Супрематизм. 34 рисунка» (рис. 2).
- Брошюра «Бог не скинут. Искусство. Церковь. Фабрика» в 1920-м году.
- Статьи: «К вопросу изобразительного искусства», «О партии в искусстве», «Уновис». Трактаты: «Устав Государственной Творческой Артели», «О необходимости коммуны экономистов-супрематистов», «Супрематизм как уновисское доказательство» и др.

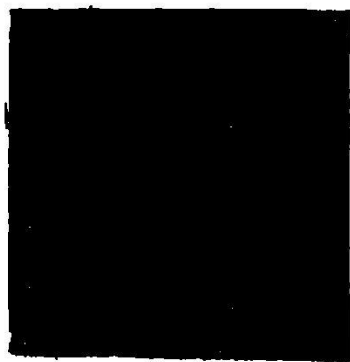
- Написан философский труд «Супрематизм. Мир как беспредметность, или Вечный покой» (февраль 1922 года).

- В Витебске он использовал свой педагогический метод, новую систему художественного образования, универсальную, подобную периодической системе элементов в искусстве (22 таблицы, разработанные К. Малевичем, с описанием и анализом эволюции изобразительного искусства от импрессионизма до супрематизма: над Теорией прибавочного элемента К. Малевич начал работать в Витебске), внедренной в апреле 1920-го года в училище.

К. МАЛЕВИЧ

СУПРЕМАТИЗМ

ЗЧРИСУНКА



УНОВИС
ВИТЕБСК 1920

Рис. 2

• Новый тип обучения был связан также с системой деятельности УНОВИСа (творческого объединения, партии в искусстве, «Утвердители нового искусства»), коллективного творчества. УНОВИС стал объединением супрематистов, которые претворили в жизнь идеи К. Малевича, воплотили их, объективизировали, доказали (рис. 3).



Рис. 3

- В Витебске К. Малевич выступал с публичными лекциями и чтением своих стихов.
- Участвовал в создании витебского варианта футуристической оперы «Победа над Солнцем» и постановки «Война и Мир» В. Маяковского.
- «Сам же удалился в новую для меня область мысли и как могу буду излагать, что увижу в бесконечном пространстве человеческого черепа» [3, с. 135].
- Цветопись витебских трибун Малевича связана с его работами в агит-массовом искусстве, она была принципиальной, заключая в себе цветоформулы как общие принципы зарождающейся новой полихромии. Проекты трибун сопровождали «цветные таблицы»: «Супрематические вариации и пропорции цветных форм для стеной покраски дома, ячейки, книги, плаката, трибуны. 1919-й год. Витебск. К. Малевич».

• В Витебске в 1921 году К. Малевич был впервые арестован: из телеграммы А. Цшохера, председателя губернского союза работников искусства: «ЦЕКА-Сорабиса СЛАВИНСКОМУ, Москва, Леонтьевский, 4 «5 Августа арестован профессор Художественных мастерских известный художник Супрематист МАЛЕВИЧ ТЧК Губрабис просит принять срочные меры выяснению положения и освобождению МАЛЕВИЧА в виду болезненного состояния на паруки союза» [4].

Список литературы

1. Малевич о себе. Современники о Малевиче / авторы-сост. И.А. Вакар и Т.Н. Михиенко. В 2 т. Т. 1. – 584 с.
2. Малевич о себе. Современники о Малевиче / авторы-сост. И.А. Вакар и Т.Н. Михиенко. В 2 т. Т. 2. – 680 с.
3. Сарабьянов Д.В., Шатских А.С. Казимир Малевич. Теория и живопись. – М., 1993. – 414 с.
4. ГАВТ (Госархив Витебска), ф. 101, оп. 1, д. 39, л. 114.

ОТ АРПЕДЖИОНЕ ДО АЛЬТА. ИНСТРУМЕНТЫ СРЕДНЕВЕКОВЬЯ И СОВРЕМЕННОСТИ

Назиуллина Г.Г.

доцент кафедры струнных инструментов,
Уфимский государственный институт искусств им. Загира Исмагилова,
Россия, г. Уфа

В статье освещается происхождение современных струнно-смычковых инструментов симфонического оркестра и струнного квартета – скрипки, альты, виолончели и контрабаса.

Ключевые слова: музыка Средневековья, музыка барокко, барочные инструменты, виолы.

Все новое – хорошо забытое старое, – гласит известная поговорка. Музыка Средневековья – барокко – все больше завоевывает сцены театров, филармоний и концертные залы мирового значения. Среди шума и суеты урбанизации изящество звучания старинных аутентичных инструментов и необычные костюмированные перформансы для зрителя – желанный культурный оазис, настоящее наслаждение для души.

Наряду с пышными костюмами, аутентичными голосами и «отреставрированной» хореографией Средних веков на сцены выходят и старинные барочные инструменты – духовые, струнно-смычковые, струнно-щипковые, ударные... Их разнообразие весьма велико. В мировых музеях хранится мало уцелевших экземпляров, каждый из них является настоящим шедевром. Современные мастера-энтузиасты, приняв на вооружение источники, дошедшие из глубины времен, изготавливают инструменты по образу и подобию этих шедевров, а музыканты-исполнители и дирижеры кропотливо расшифровывают партитуры и ноты, осваивают игру на этих инструментах, воскрешая целый культурный пласт музыки и эстетики.

* * *

Виолы да гамба, челло да спалла, да браччо, виолончели, арпеджионе, персидские смычковые лиры и барочные скрипки – все они стали прародителями современных скрипок, альтов, виолончелей и контрабасов. То есть, привычного нашему пониманию струнного квартета. Роль многих струнных в оркестрах была незавидна: предпочтение отдавалось гибкому и пластичному звучанию скрипки, в то время

как альты и виолончели только намечали ритмическую и гармоническую основу музыкального произведения. И это было определенным феноменом: оркестр отодвинул на «вторую роль» инструменты благородного происхождения, звучащие при блистательных европейских дворах виолы, и выдвинул в солисты плебейскую скрипку, так любимую простонародьем!

Фантазия мастеров породила виолы в результате слияния лиры, гитарообразного фиделя и западноевропейского ребека. «Ножные» и «ручные» виолы всех размеров и разнообразных конструкций услаждали слух царственных особ и дворовой знати, а над их созданием в мастерских трудились лучшие специалисты. Внимание мастера заострялось не только на акустических свойствах инструментов, но и на их внешнем виде: виолы щедро украшались перламутром, инкрустацией драгоценными или поделочными камнями и тончайшей резьбой – орнаментами и рисунками. Сладкоголосые виолы не только аккомпанировали певцам и танцорам, они прекрасно звучали в дуэтах и небольших ансамблях. Широкие корпуса отлично резонировали, а неуклюжий выгнутый смычок мягко «раздувал» звук без атаки, что придавало негромкому звучанию благородства и таинственности. Однако уже в XIV веке итальянские мастера стали совершенствовать конструкцию виол, дабы улучшить их исполнительские свойства: со временем исчезли неуклюжие подставки, ненужные порожки ладов, углубились боковые вырезы, удлинился гриф, сократилось количество струн...

И конечно же, неоднократно перерождались, порой до неузнаваемости, смычки.

Скрипка

Скрипка пришла в оркестры из простого народа. Найденные в археологических раскопках российские скрипицы, смычки, гудки, польские геньсле и мазанки свидетельствуют о большой востребованности и всенародной любви. На самом деле, глубин музыкального народного творчества достичь невозможно. Представьте себе музыкальный фольклор Молдавии, Украины, Венгрии, Польши без зажигательных скрипичных пассажей, а народные гулянья без скрипача! Маленький размер инструмента, удобство исполнения и яркий звук поощряли музыкантов соревноваться в виртуозности. Простота изготовления делала скрипку доступной многим любителям музицирования.

Способ звукоизвлечения – смычок – привел скрипку в оркестр к собратьям-виолам: теперь и эта народная забава стала объектом пристального внимания и изучения скрипичных дел мастеров. Облагороженная барочная скрипка прочно заняла место в камерных ансамблях, а крошечная карманная скрипочка-пошетта выручала приходящих учителей танцев и пения.

Музыкальное искусство развивалось стремительно. Эра мадригалов и придворных менуэтов уходила в прошлое. В мировой культуре наметился революционный прорыв. Композиторы сочиняли серьезные произведения, и инструменты – сольные и оркестровые – должны были соответствовать замыслам композиторов и исполнителей. Новые времена привнесли новое звучание – более мощное и насыщенное. Реформации подвергались и оркестры. К середине XVII века скрипка обрела свою совершенную форму благодаря знаменитым мастерам Италии. Из плеяды итальянских мастеров наиболее известны фамилии Амати, Страдивари и Гварнери. На скрипке Страдивари играл знаменитый автор «Цыганских напевов» Сарасате, на детище Гварнери – легендарный виртуоз Никколо Паганини, на скрипках

Маджини – Берियो, Вьетан, Львов, Марто, Леонар. Струнные изготавливали также мастера Франции, Австрии, Германии, Польши...

Альт

Потомок «плечевых» виол да браччо, да амур и да спалла (da braccio, d'amore, da spalla), современный альт до половины XVIII века оставался почти не востребуемым инструментом по той простой причине, что его размеры не способствовали резонансу корпуса: изготавливались альты-маломерки для скрипачей, не вышедших в солисты и исполнявшие на альтях средние оркестровые голоса. Однако богатые акустические возможности альтя оценил композитор Этьенн Мюэль, написавший в 1804 году комическую оперу «Юталь»: в партитуре начисто отсутствовали первые и вторые скрипки! Партии струнных в высокой тесситуре он доверил альтам. А 30 лет спустя Гектор Берлиоз продемонстрировал голос альтя в ведущей партии симфонии «Гарольд».

Виртуозы Вьетан и Паганини любили играть в квартетах альтовые партии. Паганини сочинил для альтя сонату, отдав должное благородному звуку.

Уже в начале прошлого века Парижская консерватория признала альт лучшей разновидностью струнных и приняла студентов-альтистов в свои ряды. С 1920 года в российских консерваториях благодаря энтузиазму основоположника российской альтовой школы, профессора Вадима Борисовского, открыты классы альтя. Сейчас немыслимо представить без альтя квартет, камерный или симфонический оркестр. Альт-солист сегодня делит пальму первенства наравне с остальными струнными, выполняя сложнейшие технические и художественные задачи.

Виолончель

Более счастливой судьбой обладала «ножная» виола да гамба. Ее большие габариты всегда обеспечивали отличный резонанс корпуса, а значит – красивый, полноценный тембр звука. Композиторы написали для гамбы массу произведений. Виолы да гамба изготавливали прославленные мастера Гаспаро да Сало и Паоло Маджини. Но и они не могли предугадать путь развития этих замечательных виол. Классическая модель инструмента появилась благодаря лишь изысканиям итальянских скрипичных мастеров. До совершенства виолончель довел Антонио Страдивари. Несколько сохранившихся виолончелей его работы служат для мастеров-современников эталоном конструкции и звучания.

Виолончель удерживается в вертикальном положении на прямом шпиле. Ныне музыканты все чаще используют изогнутый шпиль, изобретенный французом Тортелье – инструмент удерживается более полого, и играть на нем удобнее.

Разумеется, виола да гамба, а позже – виолончель прочно удерживали позиции в оркестрах, а виолончель к середине XVIII века состоялась как сольный концертный инструмент. По технике она ничуть не уступает скрипке, в некоторых моментах даже превосходит ее: на длинном грифе музыканты получают большее количество флажолетов, тембрально обогащая звучание произведения. Композиторы романтики и импрессионисты охотно отдавали виолончели ведущую роль в оркестре и ансамбле. После скрипки и фортепиано виолончель – главный лидер в сольной игре.

Контрабас

Контрабас – самая большая басовая виола. Играть на нем приходится стоя. Мастера XVII века изготавливали пяти- и трехструнные октобасы (один из них, «Голиаф», сейчас хранится в Лондонском музее). В погоне за низкими звуками мастера делали их настолько огромными, что играть приходилось вдвоем! Но к XVIII

веку усовершенствованная итальянцами форма наделила жизнеспособностью басовые струнные инструменты. Современный контрабас надежно удерживается вертикально на коротком шпиле, и музыканты могут продемонстрировать отличную технику и певучесть инструмента.

Примечателен контрабас тем, что на нем прекрасно звучат переложения произведений, написанных для других струнных – скрипки, виолончели, альты. За триста лет, прошедших со дня его появления на свет, он остался неразгаданным, таящим необыкновенные возможности. И композиторам, и музыкантам в грядущем предстоит раскрывать его потенциал и совершенствовать звучание.

* * *

Возвращаясь к началу беседы, снова вспомним оригинальные инструменты, благодаря которым состоялась музыкальная культура. Для тех, кто хотел бы увидеть и послушать старинные виолы, рекомендуем воспользоваться цифровыми технологиями: в мировой паутине все желающие найдут видеоклипы и концертные записи популярных коллективов и исполнителей, играющих музыку эпохи барокко на аутентичных инструментах. Среди них – зарубежные Il Giardino Armonico, Des Musiciens du Louvre, The Royal Wind Music, Ausonia, Scholares Minores Pro Musica Antigua, масса российских коллективов. Ну а если повезет попасть на концерт исполнителей барокко, впечатление останется на всю жизнь, а воспоминания всегда будут возвращать к давно ушедшей эпохе пленяющей красоты и изящества Средневековья.

Список литературы

1. Музыкальные инструменты эпохи барокко – Википедия: URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D1%83%D0%B7%D1%8B%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B8%D0%BD%D1%81%D1%82%D1%80%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B_%D1%8D%D0%BF%D0%BE%D1%85%D0%B8_%D0%B1%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%BA%D0%BA%D0%BE
2. Николаус Арнонкур «Музыка языком звуков». URL: <https://coollib.com/b/210537/read>
3. Музыкальная Энциклопедия. Инструменты эпохи барокко URL: <http://insidegates.ru/v-gostyah-u-zosimycha/muzykalnaya-gostinaya-u-zosimycha/muzykalnye-instrumenty-barokko/>
4. Видеохостинг Ютуб. Il Giardino Armonico
<https://www.youtube.com/watch?v=uubKrapXXuQ&list=RDuubKrapXXuQ&t=6>

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Антонова В.А., Антонов И.С.

магистранты, Российский государственный социальный университет,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты анализа экономического состояния организации и перспективы развития. В современных условиях рыночной экономики обеспечение финансового роста компании является начальной и конечной целью деятельности любой организации. Данный вопрос имеет важнейшее и первостепенное значение, является основной тенденцией всего мира. В настоящее время деятельность любого предприятия – это предмет внимания большого круга участвующих в рыночных отношениях, которые интересуются финансовыми результатами деятельности предприятия. Необходимо истинно оценивать финансовое состояние своего предприятия и конкурирующих предприятий для того, чтобы обеспечивать выживаемость предприятия.

Ключевые слова: анализ, вертикальный анализ, горизонтальный анализ, ликвидность, методика анализа, платежеспособность, экономическое состояние.

Анализ финансового состояния предприятия – оценка финансовой ситуации на данный момент, а также выявление тенденций и закономерностей в развитии компании на базе финансовой отчетности.

Главная цель анализа финансового состояния предприятия состоит в том, чтобы вовремя находить и устранять недостатки в финансовой деятельности, а также находить способы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Определить приемлемые параметры работы компании для того чтобы выработать программу действий, направленную на улучшение состояния компании.

В современных условиях развития рыночной экономики увеличивается значение финансового анализа как элемент управления предприятием. Это определяется следующими положениями:

- потребностью постоянного увеличения эффективности использования ресурсов, имеющихся в наличии у компании;
- отказом от командно-административной системы управления.

В анализ финансовой деятельности компании включены главные направления, заключающиеся в [5, с. 92]:

- изложении главных методик анализа производственной, сбытовой, хозяйственной и иных видов деятельности компании;
- выявлении основных приемов использования анализа, а также состояния материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- установлении путей увеличения результативности компании при помощи комплексного экономического анализа;
- диагностике риска банкротства, а также оценке финансового риска и финансового состояния;
- оценке конкурентоспособности продукции (услуг, товара, работ), которая предоставляется, а также деловой репутации, активности компании;
- оценке использования материальных ресурсов, основных средств, количества и состояния их запасов;

- оценке деятельности компании согласно точке зрения экологических воздействий на окружающую среду;
- оценке эффективности работы компании.

В сложившихся обстоятельствах руководство компании не может полагаться на собственную интуицию. Управление компанией должно проводиться на точных расчетах, глубоком и всестороннем анализе.

Чтобы провести анализ экономического состояния компании используют данные:

- бухгалтерского баланса;
- отчета о финансовых результатах;
- приложений.

В основе отчетности заложен принцип взаимодействия разных форм хозяйственного учета, в том числе бухгалтерскую, оперативную, статистическую, налоговую и другую отчетность [1, с. 46].

Методика проведения экономического анализа – является совокупностью правил исследования и аналитических способов экономики предприятия, а также практического выполнения анализа хозяйственной деятельности [2, с. 33].

Существуют следующие группы аналитических методов:

- неформализованные (качественные методы), представляющие собой способы и приемы анализа информации, основываясь логическим мышлением либо профессиональным видением. К ним относят методы: построения сценариев, экспертной оценки, построения аналитических таблиц, сравнения;
- формализованные (количественные методы), являющиеся аналитическими приемами, применяющими математические формулы. Данные методы бывают: бухгалтерскими, экономическими, математическими, классическими, статистическими и пр.

В финансовом анализе применяются определенные методики. Наиболее распространенные состоят из:

- вертикального анализа;
- горизонтального анализа;
- факторного анализа;
- трендового анализа;
- анализа при помощи финансовых коэффициентов.

Рассмотрим их более подробно.

Для проведения предварительной оценки финансового состояния компании применяются вертикальный и горизонтальный методы анализа данных баланса.

Благодаря вертикальному анализу возможно понять характер структуры обобщающих итоговых показателей. Это возможно провести только с использованием динамических рядов величин, по которым видны структурные сдвиги в составе хозяйственных средств, а также ресурсы для их покрытия.

Горизонтальный анализ подразумевает сравнение финансовых показателей с аналогичными показателями прошлых периодов с целью определения тенденций в развитии компании. Но инфляционные процессы в стране могут несколько снижать ценность горизонтального анализа.

Факторный анализ – предполагает процесс выявления причины следственной связи и оценки значимости с целью анализа степени их влияния на резуль- тивные показатели.

Трендовый анализ является сравнением любой позиции отчетности с позицией, которая аналогична ей, некоторых предшествующих периодов и определением тренда.

Система аналитических коэффициентов – это ведущий элемент оценки финансового состояния. Выделяют основные направления анализа, которые позволяют комплексно оценивать деятельность организации:

1. Структура баланса.
2. Ликвидность и чистый оборотный капитал.
3. Финансовая устойчивость.

Рассмотрим более подробно.

Структура баланса. Выбор структуры капитала является одним из ключевых финансовых решений компании, которое влияет на результаты ее деятельности и развития в долгосрочной перспективе. Проблема выбора оптимального соотношения собственных и заемных средств актуальна в настоящее время. Изменяя источники финансирования, руководители компаний могут повлиять на денежные потоки и, соответственно, на стоимость компании. Кроме того, результаты деятельности отдельных компаний оказывают влияние на развитие экономики всей страны.

Источником информации для определения изменений в составе имущества компании и ресурсах его формирования служат данные формы годового отчета «Баланс предприятия». Для этого находят соотношение определенных статей актива и пассива баланса, их относительный объем в валюте баланса, определяют размер изменений в составе основных статей баланса, сравнивая с результатами предшествующего периода.

Данные, приводящиеся в пассиве баланса, дают возможность определить, как изменилась структура собственного и заемного капитала, какой объем долгосрочных и краткосрочных заемных средств привлечен в оборот компании. Можно сказать, что пассив баланса определяет источник средств, кому за них компания обязана.

Финансовое состояние компании зачастую определяется тем, какие в своем распоряжении средства она имеет и куда они включены. Самофинансирование гарантирует самостоятельность и независимость компании. Но необходимо брать во внимание, что финансирование только за счет собственных средств выгодно не всегда.

Анализ ликвидности. Показатель платежеспособности характеризует способность организации в полном объеме и своевременно платить согласно своим обязательствам (табл. 1).

Таблица 1

Коэффициенты ликвидности

Наименование показателя	Экономический смысл
Коэффициент общей ликвидности	Характеризует способность компании отвечать по краткосрочным долгам за счет всех оборотных активов
Коэффициент быстрой ликвидности	Характеризует способность погашения компанией краткосрочных обязательств посредством наиболее ликвидных активов
Коэффициент абсолютной ликвидности	Характеризует способность компании отвечать по краткосрочным обязательствам за счет самых ликвидных активов

Цель анализа ликвидности – оценить способность компании бесперебойно работать в ближайшее время, способность в полном объеме и своевременно расплачиваться за свои обязательства перед кредитором, персоналом, бюджетом.

Понятие ликвидности и платежеспособности очень близки, однако первое – более емкое [3, с. 215].

Коэффициент общей ликвидности:

$$K_{ол} = \frac{\text{Оборотные средства в деньгах}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (1)$$

Коэффициент быстрой ликвидности:

$$K_{бл} = \frac{\text{Быстроликвидные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} \quad (2)$$

Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{ал} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Высоколиквидные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства организации}} \quad (3)$$

Коэффициент общей ликвидности должен быть больше 1, т.е. компания должна генерировать денежных средств не меньше, чем требуется для погашения долгов. Если коэффициент меньше 1, то у компании недостаточно активов для исполнения текущих обязательств. Ликвидность от 1-2 является достаточной ликвидностью, значит компания располагает достаточным количеством ресурсов для погашения обязательств. Если ликвидность больше 2, то это тоже достаточная ликвидность, но возможно компании следовало бы использовать ресурсы более эффективно.

Но нужно понимать, что чем выше доля наименее ликвидных активов (незавершенное производство, сырье, авансы, длительность производственного периода) и чем длиннее период оборота оборотных активов, тем больше от 1 должно быть значение коэффициента общей ликвидности. Соответственно, чем выше доля наиболее ликвидных активов (денежные средства, дебиторская задолженность, краткосрочные бумаги) в составе оборотных активов и чем меньше период оборота оборотных активов, тем меньше от 2-ух может быть значение коэффициента общей ликвидности [4, с. 357].

К примеру, на основе бухгалтерского баланса ОАО «Завод «Измеритель» за 2016 г., проведем анализ платежеспособности организации за 2015-2016 гг. (табл. 2).

Таблица 2

**Показатели оценки ликвидности активов баланса
ОАО «Завод «Измеритель» за 2015-2016 гг.**

Наименование показателя	Алгоритм расчета (код стр. по ф. №1)	Нормативное значение	2015 г.	2016 г.	Изменение (+/-)
Коэффициент абсолютной ликвидности $K_{ал}$	(стр. 1250 + стр. 1240) / (стр. 1500)	$\geq 0,2 - 0,3$	0,28	0,17	-0,11
Коэффициент быстрой ликвидности $K_{бл}$	(стр.1220 + стр.1230 + стр.1260) / (стр.1500)	$\geq 0,7-1$	0,43	0,74	0,31
Коэффициент текущей ликвидности $K_{тл}$	стр. (1200) / (стр. 1500)	≥ 2	1,86	2,12	0,27

По результатам расчетов, представленных в таблице 2, можно сделать следующие выводы:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности на 1 января 2016 г. находится в пределах рекомендуемого значения, значит, у организации достаточно денежных средств на погашение краткосрочной задолженности в ближайшее время.

2. Показатель срочной (быстрой) ликвидности в 2015 г. находится в пределах нормы, что говорит о высоких платежных возможностях организации при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами.

3. Коэффициент текущей ликвидности в 2014-2015 гг. соответствует рекомендуемому значению, что говорит о достаточности оборотных средств, которые могут быть использованы предприятием для погашения своих обязательств.

В целом, все показатели платежеспособности находятся в пределах нормы, что говорит о платежеспособности и ликвидности предприятия.

Анализ финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость – финансовое состояние ресурсов компании, использование которых позволяет организации развиваться посредством роста капитала и прибыли, при этом сохранять платежеспособность и кредитоспособность с учетом рисков.

Особое место при оценке финансового положения предприятия принадлежит расчету относительных показателей финансовой устойчивости (табл. 3) [3, с. 224].

Таблица 3

Группа относительных показателей финансовой устойчивости предприятия

№ п/п	Наименование показателя	Способ расчета	Рекомендуемое значение	Пояснение
1	Коэффициент финансовой устойчивости ($K_{фy}$)	$K_{фy} = \frac{СК+Пд}{СК+ЗК}$	0,8 – 0,9. Минимально допустимое значение: 0,5.	Показывает удельный вес устойчивых источников финансирования, используемых компанией в долгосрочной перспективе.
2	Коэффициент финансирования ($K_{фин}$)	$K_{фин} = \frac{СК}{ЗК}$	≥ 1	Указывает на часть деятельности компании, финансируемую посредством собственных либо заемных средств.
3	Коэффициент автономии (K_a)	$K_a = \frac{СК}{ВБ}$	$\geq 0,5$	Указывает на часть капитала компании, сформированную посредством собственных средств.
4	Коэффициент маневренности (K_m)	$K_m = \frac{СОС}{СК}$	0,1-0,2	Указывает на часть оборотного капитала, покрываемую собственными источниками финансирования.
СК – собственный капитал; Пд – долгосрочные пассивы; ЗК – заемный капитал; ВБ – валюта баланса; СОС – собственные оборотные средства				

Положение компании будет тем устойчивей, чем выше индекс коэффициента автономии и ниже индекс коэффициента финансовой зависимости [5, с. 299].

К примеру, проанализируем коэффициенты финансовой устойчивости организации (табл. 4).

Таблица 4

Анализ финансовой устойчивости ОАО «Завод «Измеритель» за 2015-2016 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+, -)	Рекомендуемое значение
1. Коэффициент автономии (финансовой независимости – кавт.) (ст. 1300 /ст. 1600)	0,63	0,62	-0,01	$\geq 0,5$ (0,7)
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (кз.с.) (ст.1400+ст.1500)/ст.1300	0,58	0,62	0,03	$\leq 1,0$
3. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (коб.СС) (ст.1300-ст1100)/ст.1200	0,52	0,51	-0,01	$\geq 0,1$

По результатам таблицы 4 можно сделать следующие выводы:

- коэффициент автономии в 2016 году по сравнению с 2015 годом немного уменьшился, но находится выше рекомендуемого значения;
- коэффициент соотношения заемных и собственных средств на конец отчетного периода в пределах нормы, что означает невысокую зависимость организации от зависимых источников;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами находится выше нормы, причем.

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости показал устойчивое финансовое положение анализируемой организации.

Таким образом, главная цель анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия заключается в выявлении самых сложных проблем в целом в управлении компанией, а также ее финансовыми ресурсами. Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности способствует выявлению слабых сторон работы компании, а также предложению рекомендаций по оптимизации ее финансового состояния.

Список литературы

1. Гарнов, А.П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.П.Гарнов. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 365 с.
2. Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / А.А. Канке. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 288 с.
3. Поздняков, В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / В.Я.Поздняков. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 617 с.
4. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / Г.В.Савицкая. – Мн.: РИПО, 2016. – 373 с.
5. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д.Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 374 с.

СПЕЦИФИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И АНАЛИЗА МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Антонова В.А., Антонов И.С.

магистранты, Российский государственный социальный университет,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются особенности учёта материально-производственных запасов строительной организации. Приведены основные показатели, отражающие эффективность исполь-

зования материальных ресурсов. Рассмотрено ведение бухгалтерского учёта материально-производственных запасов строительной организацией ООО «СтройШат». Дана оценка эффективности ведения учёта в ООО «СтройШат», а также предложены основные действия по её качественному улучшению.

Ключевые слова: материально-производственные запасы, материальные ресурсы, материалоотдача, материалоёмкость, управление материально-производственными запасами, учёт и анализ материально-производственных запасов.

Принципы формирования информации о состоянии материально-производственных запасов организации в российском бухгалтерском учёте закреплены в Положении по бухгалтерскому учёту «Учёт материально-производственных запасов» (далее ПБУ 5/01). Согласно ему, показатель материально-производственных запасов формируется исходя из объёмов материалов, готовой продукции и товаров, находящихся в ведении организации.

Спецификой бухгалтерского учёта в строительной организации является то, что большая часть строительных затрат приходится на материалы. Удельный вес стоимости материалов в общей стоимости строительства составляет 50-60% [4, с. 23].

С целью оптимизации управления материально-производственными запасами и эффективности их использования необходимо, определяя потребность в закупке товаров, основываться на принципах логистики. Также необходимо использовать различные системы контроля состояния запасов в связи с тем, что в случае выхода фактического размера запаса за рамки, предусмотренные нормами запаса могут повыситься и общие издержки производства. с фиксированным размером, фиксированной периодичностью заказа. В качестве систем контроля за состоянием запасов можно использовать системы пополнения запасов до максимального уровня, с фиксированной периодичностью заказа, с фиксированным размером заказа, системы оперативного управления и равномерной поставки.

Создание эффективной системы контроля за состоянием материальных запасов является одной из главных задач любой организации так как запасы материальных ресурсов являются важным видом активов организации и от того на сколько оперативно производство будет снабжаться материалами зависит конечный финансовый результат.

Для определения объёма имеющихся на предприятии материальных ресурсов неопределима роль регулярной проверки. Периодичность её может быть разной в зависимости от специфики организации. Заметим, что несмотря на качество созданной внутри организации системы формирования и хранения материальных запасов необходимо периодически осуществлять проверку их фактического состояния и принимать своевременные действия для уменьшения или же вовсе устранения материальных потерь.

Пункт 5 ПБУ 5/01 гласит, что материально производственные запасы принимаются к учёту по их фактической себестоимости, зависящей от того каким образом они поступают в хозяйствующий субъект [2]. Фактическую себестоимость материально-производственных запасов составляют покупная стоимость (т.е. сумма, полученная поставщиком в соответствии с договором) и затраты на приобретение материальных ресурсов. Основной составляющей себестоимости выступает покупная стоимость материальных ресурсов за вычетом НДС и других возмещаемых налогов. Цена товара устанавливается сторонами купли-продажи (поставки). В случае если цена на материально-производственные запасы не обозначена догово-

ром прибегают к п.3 ст. 424 ГК РФ. Данный пункт Гражданского Кодекса Российской Федерации определяет цену приобретаемых материально-производственных запасов как равную цене товара, продаваемого при подобных обстоятельствах за аналогичные товары.

Документальное сопровождение, поступающих в организацию материальных ресурсов зависит прежде всего от способа их поступления. Материально-производственные запасы могут поступать как от внешних источников в лице различных организаций, посреднических структур и индивидуальных предпринимателей, так и от подотчётных лиц, в случае приобретения материальных ресурсов за наличный расчёт. Особо крупные организации часто имеют свою собственную службу снабжения для обеспечения своевременного поступления ресурсов и материалов в места их использования. Существует несколько вариантов доставки материальных запасов непосредственно от поставщика. Сырьё и материалы могут быть доставлены до покупателя силами поставщика (т.е. осуществляется централизованная поставка), кроме того покупатель может осуществить самовывоз, а также прибегнуть к услугам транспортных организаций. При любом из вышеперечисленных способов доставки заказчик получает от поставщика комплект необходимых документов (товарно-транспортные накладные, счета фактуры, сертификаты соответствия, подтверждающие качество предоставляемых материально-производственных запасов, и другие).

С целью характеристики эффективного использования материальных ресурсов рассчитываются такие показатели как материалоотдача и материалоёмкость [1, с. 604].

Материалоотдача – определяется делением стоимости произведенной продукции на сумму материальных затрат. Этот показатель характеризует отдачу материалов, т.е. количество произведенной продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива, энергии и т.д.). Материалоёмкость продукции (отношение суммы материальных затрат к стоимости произведенной продукции) – показывает, сколько материальных затрат требуется или фактически приходится на производство единицы продукции, работ, услуг [5, с. 54].

Поступление материальных ресурсов может учитываться не только по их фактической себестоимости приобретения (изготовления), но и может быть отражено в учётных ценах. Способ, принятый организацией для учёта материалов, всегда отражен в учётной политике. В случае если размер организации небольшой и поставки происходят не регулярно удобнее всего использовать в учёте способ отражения поступления материально-производственных запасов по их фактической себестоимости приобретения (изготовления).

Для целей синтетического учёта материалов, находящихся в ведении организации при применении в учёте способа отражения поступления материально-производственных запасов по их фактической себестоимости приобретения (изготовления) используется счёт 10 «Материалы». Согласно «Плану счетов бухгалтерского учёта финансово-хозяйственной деятельности организаций» к счёту 10 «Материалы» допускается открытие следующих субсчетов: 10/1 – Сырьё и материалы; 10/2 – Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, конструкции и детали; 10/3 – Топливо; 10/4 – Тара и тарные материалы; 10/5 – Запасные части; 10/6 – Прочие материалы; 10/7 – Материалы, переданные в переработку на сторону; 10/8 – Строительные материалы; 10/9 – Инвентарь и хозяйственные принадлежно-

сти; 10/10 – Специальная оснастка и специальная одежда на складе; 10/11 – Специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации [3].

Рассмотрим ведение бухгалтерского учёта материально-производственных запасов строительной организацией ООО «СтройШат». Основываясь на поступивших от поставщиков материалов в организацию расчетных документах создаётся запись по дебету счета 10 «Материалы» и кредиту счетов 20 «Основное производство», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и др. Такой порядок учёта закреплён в учётной политике ООО «СтройШат».

Показатели использования материально-производственных запасов в ООО «СтройШат» представлены в таблице.

Таблица

Показатели использования материально-производственных запасов в ООО «СтройШат»

№ п/п	Показатели	2014 год.	2015 год	2016 год
1	Материальные затраты в себестоимости продукции тыс. рублей	4722	3956	5177
2	Объём товарной продукции в оптовых ценах организации	35223	42921	50210
3	Материалоёмкость	0,13	0,09	0,10
4	Материалоотдача	7,46	10,85	9,7

Исходя из показателя материалоотдачи, приведённого в таблице, мы можем заключить что в 2014 году на 1 рубль материальных ресурсов, используемых организацией для создания продукции, приходится 7,46 рублей товарной продукции в оптовых ценах предприятия. Для 2015 года характерно увеличение показателя материалоотдачи – 10,85 рублей созданной продукции на 1 рубль вложений материальных ресурсов, а для 2016 года – снижение данного показателя до 9,7 рублей продукции на 1 рубль материальных затрат.

Материалоёмкость показывает материально-производственных ценностей в отношении к 1 рублю созданной предприятием продукции. Этот показатель составил 0,13; 0,09; 0,10 для 2014, 2015 и 2016 отчётных годов соответственно.

Для усовершенствования учётного процесса в ООО «СтройШат» непрерывно происходят изменения, касающиеся также и системы учёта использования материально-производственных ценностей, и контроля за их состоянием рациональным использованием на предприятии. К последним улучшениям относятся:

– введение в эксплуатацию для учета материально-производственных запасов в ООО «СтройШат» автоматизированной системы бухгалтерского учета 1С: Бухгалтерия версии 8. Компьютеры, установленные в организации объединены в локальную вычислительную сеть. При автоматизированной форме учета формирование показателей, отражающих движение производственных запасов отражаются непосредственно в результате обработки первичных учетных документов (приемных актов, накладных и др.). Применение в ООО «СтройШат» автоматизированной программы учетных работ позволяет обеспечивать формирование необходимых регистров бухгалтерского учета производственных запасов. Автоматизация учета обеспечивает группировку движения производственных запасов по запросу в разрезе, требуемом для управления, контроля и составления отчетности.

– принятие учётной политики организации. В учётной политике ООО «СтройШат» конкретно обозначены формы и методы бухгалтерского учёта, уста-

новлены способы оценки объектов, принимаемых к учёту, в том числе и материально-производственных ценностей.

Несмотря на улучшения системы учёта в ходе исследования были выявлены следующие недостатки:

– товарно-материальные ценности отражаются в бухгалтерском учёте со значительным опозданием.

– по некоторым операциям отсутствуют документы, подтверждающие их обоснованность, например, счета-фактуры.

Это говорит о том, что контроль за использованием материально-производственных ценностей в организации ведётся недостаточно эффективно.

Чтобы предотвратить в дальнейшем такие ошибки следует проводить проверки наличия документов внутри предприятия не реже двух раз в год. Для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности необходимо проводить инвентаризацию всего имущества и финансовых обязательств.

Учет затрат на производство ведётся в организации совокупно на счёте 20 «Основное производство». В ООО «СтройШат» не помешала бы дополнительная детализация затрат на производство с помощью разделения продукции по видам. Отдельные виды следует собирать на дебете счета 20 «Основное производство» на отдельных субсчетах. Затраты общепроизводственного и общехозяйственного назначения собирать на дебете счета 25 «Общепроизводственные расходы» и на дебете счета 26 «Общехозяйственные расходы» соответственно и в конце отчетного периода списывать в дебет счетов 20 «Основное производство» по сумме прямых затрат.

Можно дать рекомендации по поводу учёта материально-производственных запасов собственного производства. Согласно реальному положению дел учёт материальных ценностей собственного производства ведётся на счёте 10 «Материалы» так же, как и учёт приобретённых полуфабрикатов. Наиболее правильным решением было бы отражать материально-производственные запасы, созданные силами организации на счёте 21 «Полуфабрикаты собственного производства», так как затраты на их создание учтены на счёте 23 «Вспомогательное производство».

Результаты проведённого анализа говорят о том, что ООО «СтройШат» ведёт довольно эффективную финансово-хозяйственную деятельность. В пользу этого свидетельствует увеличение материалоотдачи за рассматриваемый период с 2014 по 2016гг, а также уменьшение материалоёмкости, что неизбежно приводит к увеличению прибыли.

Полагаем что решение проблем, выделенных в этой статье может не только значительно улучшить организацию учёта внутри ООО «СтройШат», но также принести хорошие прибыли в обозримом будущем.

Список литературы

1. Бухгалтерский учет и анализ : учеб. пособие / Н.А. Лытнева, Н.В. Парушина, Е.А. Кыштымова. – Ростов н/Д : Феникс, 2011. – 604 с.
2. Медведев А.Н. ПБУ 5/01: «Учёт материально-производственных запасов». Расширенный комментарий.
3. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. Приказ МФ РФ от 13 июня 1995 г. № 49.
4. Соколов С.П. Бухгалтерский учёт. – 2009. – №4. – С. 23.
5. Фролова Т.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – Таганрог: – Издательство ТРТУ, 2006. – 54 с.

МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Астапова Г.В.

ведущий научный сотрудник отдела моделирования экономических систем,
д-р экон. наук, профессор, Институт экономических исследований,
Донецкая Народная Республика, г. Донецк

Кривец Н.Б.

ведущий специалист отдела общего среднего образования,
Министерство образования и науки ДНР, Донецкая Народная Республика, г. Донецк

Скирневская Л.Н.

ведущий экономист отдела моделирования экономических систем,
Институт экономических исследований, Донецкая Народная Республика, г. Донецк

В статье раскрыты необходимость и пути создания негосударственных пенсионных фондов в сфере образования. Охарактеризованы три модели образования негосударственных пенсионных фондов – профессионально-договорная, банковская и корпоративно-отраслевая. Обоснована целесообразность формирования корпоративно-профессиональной модели создания негосударственных пенсионных фондов в сфере образования.

Ключевые слова: негосударственное пенсионное обеспечение, негосударственные пенсионные фонды, профессионально-договорная модель, банковская модель, корпоративно-отраслевая модель, участники, вкладчики.

Необходимость формирования системы негосударственного пенсионного обеспечения работников образовательной сферы обусловлена не только возможностью создания дополнительных пенсионных выплат, но и вызвана тем обстоятельством, что долгое время от территориальных органов Пенсионного фонда поступали отказы в назначении досрочной пенсии педагогическим работникам негосударственных и немunicipальных образовательных учреждений по формальному основанию, несмотря на одинаковый характер работы и уровень ответственности.

Система негосударственного пенсионного обеспечения, как составная часть системы накопительного пенсионного обеспечения, основывается на принципах добровольного участия физических и юридических лиц в формировании пенсионных накоплений для получения дополнительных к общеобязательному государственному пенсионному страхованию пенсионных выплат.

Негосударственное пенсионное обеспечение осуществляется:

- пенсионными фондами путем заключения пенсионных контрактов между администрациями пенсионных фондов и вкладчиками;
- страховыми организациями путем заключения договоров страхования пожизненной пенсии, риска наступления инвалидности или смерти;
- банковскими учреждениями путем заключения договоров об открытии пенсионных депозитных счетов для накопления пенсионных сбережений.

Главная роль в негосударственном пенсионном обеспечении принадлежит негосударственным пенсионным фондам. Ими могут быть юридические лица, имеющие статус неприбыльной организации (непредпринимательского общества), функционируют и осуществляют деятельность исключительно с целью накопления пенсионных взносов в пользу участников пенсионного фонда с последующим управлением пенсионными активами, а также осуществляют пенсионные выплаты участникам фонда.

Основными причинами участия в НПФ следует считать:

– для работника – частичное финансирование работодателем расходов на образование будущей пенсии, в связи с чем выгоднее участвовать в НПФ, чем финансировать дополнительную пенсию из собственных доходов;

– для работодателя-вкладчика корпоративного НПФ преимущества заключаются не только в усилении влияния на персонал через негосударственное пенсионное обеспечение, но и в возможности внутреннего кредитования (инвестирование) за счет пенсионных резервов НПФ.

По видам НПФ могут образовываться как открытые, корпоративные и профессиональные.

Открытый пенсионный фонд – негосударственный пенсионный фонд, участниками которого могут быть любые физические лица независимо от места и характера их работы.

Корпоративным пенсионным фондом считается негосударственный пенсионный фонд, учредителем которого является юридическое лицо-работодатель или несколько юридических лиц-работодателей и к которому могут присоединяться работодатели-плательщики (вкладчики). Участниками этого фонда могут быть физические лица, состоящие в трудовых отношениях с его учредителями и работодателями-плательщиками (вкладчиками) этого фонда. Исходя из данного определения, образовательные учреждения могут быть учредителями только при условии наличия корпоративного права и статуса прибыльных организаций.

Профессиональный пенсионный фонд – это негосударственный пенсионный фонд, учредителями которого могут быть объединения юридических лиц – работодателей, объединения физических лиц, включая профсоюзы или физические лица, связанные по роду их профессиональной деятельности. При этом участниками такого фонда могут быть исключительно граждане, связанные по виду их профессиональной деятельности, определенной в уставе фонда.

В РФ сформирована профессиональная система негосударственного пенсионного обеспечения работников образования (ППСО), как совокупность прав и обязательств заинтересованных лиц, выполняющих различные функции, в результате взаимодействия которых производится выплата негосударственной профессиональной пенсии работникам образования.

Профессионально-договорная модель негосударственного пенсионного обеспечения предполагает создание и функционирование негосударственного пенсионного фонда, уполномоченного Министерством образования РФ и Профсоюзом работников народного образования и науки РФ осуществлять негосударственное пенсионное обеспечение работников сферы образования. Вкладчиками профессионального пенсионного фонда выступают учреждения образования РФ и другие юридические лица системы образования, а также их работники, являющиеся стороной пенсионного договора и уплачивающие пенсионные взносы в НПФ. Кроме того, работники, которым в силу заключенных между вкладчиками и профессио-

нальными пенсионными фондами пенсионных договоров, производится выплата профессиональной пенсии, имеют статус участников этих НПФ.

В Украине формируются две модели негосударственного пенсионного обеспечения – банковская и корпоративно-отраслевая. Банковские учреждения первыми сообщили о своих планах принять участие в негосударственном пенсионном обеспечении. Казалось бы, закон практически лишил их возможности привлекать пенсионные средства граждан, ограничив объем средств, которые накапливаются на специальных депозитных счетах, двумя тысячами гривен.

Создание собственных корпоративных пенсионных фондов (КПФ) с учетом льгот при совмещении функций учредителя, администратора и управляющего активами чрезвычайно привлекательным для крупных банков с тысячами хорошо оплачиваемых работников. Создание таких НПФ способствует обеспечению социальной защиты работников банков и их клиентов. Однако, банковская модель предполагает создание не только собственного корпоративного, но и открытого негосударственного пенсионного фонда. Вкладчиками корпоративного фонда станут банк и работодатели, заключившие с ним договор, которые хотят предложить пенсионные программы своим работникам. Вкладчиками открытого пенсионного фонда станут компании и частные лица. Банком совместно с клиентами создаются должности администратора и управляющего активами НПФ.

Средством реализации банковской модели создания КПФ выступает Национальная система массовых электронных платежей, является внутригосударственной банковской многоэмитентной платежной системой, в которой расчеты за товары и услуги, получение наличных и другие операции осуществляются с помощью платежных смарт-карт по технологии, разработанной Национальным банком Украины. Инструментом реализации банковской модели создания КПФ выступает «Пенсионная карта», которая позволяет осуществления выплат пенсий, как из государственного пенсионного фонда, так и негосударственного пенсионного фонда.

Корпоративно-отраслевая модель создания КПФ предусматривает долевое участие физических лиц, являющихся работниками предприятий и юридических лиц – предприятий единой отрасли или сферы, например, сферы образования. Управление определением долевого участия предполагает, во-первых, два признака формирования корпоративно-отраслевой модели создания КПФ – межотраслевой и внутриотраслевой; во-вторых, два различных подхода к определению долевого участия юридических и физических лиц в КПФ – персонифицированный и социально-ориентированный.

Межотраслевой признак определенной модели создания КПФ предусматривает участие в формировании уставного капитала фонда юридических лиц – учреждений системы образования и предприятий образовательной инфраструктуры, так и физических лиц, являющихся работниками сферы образования. Внутриотраслевой признак предусматривает участие в формировании уставного капитала КПФ юридических лиц – корпоративных образовательных учреждений, и физических лиц-работников этих и государственных учреждений системы образования.

Выбор модели формирования системы негосударственного пенсионного обеспечения работников сферы образования осуществляется в зависимости от обозначенных социальных приоритетов и уровня социальной ответственности.

Формирование НПФ в системе образования Донецкой Народной Республики будет иметь ярко определенную профессиональную и корпоративно-социальную направленность, призвано обеспечить дополнительную социальную защиту работ-

ников и расширить инвестиционные возможности развития корпоративных отношений в области предоставления образовательных услуг. С этой точки зрения целесообразно использование корпоративно-профессиональной модели создания НПФ, особенностью которой выступает формирование НПФ на основе корпоративного участия с предоставлением им институтами государственного управления и профсоюзными органами полномочий по осуществлению пенсионного обеспечения работников сферы образования.

Для новообразованного государства такой вид пенсионного обеспечения является одним из способов привлечения финансовых ресурсов, которые могут инвестироваться на длительные сроки в определенные образовательные проекты. Активы НПФ являются фундаментом создаваемого фондового рынка. Негосударственное пенсионное обеспечение является важной составной частью системы накопительного пенсионного страхования, поскольку основывается на принципах добровольного участия работников, работодателей и их объединений в формировании пенсионных накоплений с целью получения дополнительных пенсионных выплат за счет сумм отчислений и начисленных на них инвестиционных доходов.

Список литературы

1. Астапова Г.В. Мотиваційний підхід щодо забезпечення участі авіатранспортних підприємств у створенні корпоративних пенсійних фондів / Г.В. Астапова, А.Ю. Литвин // тези докл. XI Міжнар. наук.-техн. конф., 21-23 травня 2013 р. «АВІА-2013» – К. : НАУ, 2013. – Т. 6. – С. 33.82-33.85.
2. Астапова Г.В. Стимулювання та контролювання наукової діяльності викладачів в системі дистанційного навчання / Г.В. Астапова, С.Г. Мізюк // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. пр. – К. : НАУ, 2016. – Вип. 54. – С. 3-16.
3. Астапова Г.В. Концепція модернізації регіональних корпоративних університетів в Україні // Міжнародний науковий вісник : зб. наук. пр. / Г.В. Астапова, А.Ю. Литвин. – Ужгород : Закарпатський Національний ун-т, 2011. – Вип. 3(22). – Ч. 1. – С. 8-20.
4. Омеляненко С.Л. Методологічні основи створення корпоративного пенсійного забезпечення працівників авіатранспортних підприємств // тези докл. I галузева наук.-практ. конф., 22 квітня 2016 р. «Фінанси підприємств авіаційної промисловості і транспорту». – К. : КІТЗ НАУ, 2016. – С. 8-9.
5. Письмо Минобразования РФ и Профсоюза работников народного образования и науки РФ от 26 декабря 2003 г. N 20-55-31/20-09/159 "О направлении Положения о профессиональной системе негосударственного пенсионного обеспечения работников образования РФ". <http://base.garant.ru/186897/#friends#ixzz57HDokbMf>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЛЕБОБУЛОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Бублик В.В.

студентка второго курса магистратуры,
Российский государственный аграрный университет – МСХА имени К.А. Тимирязева,
Россия, г. Москва

В статье проанализированы мнения потребителей хлебобулочных изделий, охарактеризовано понятие «конкурентоспособность», а также факторы конкурентоспособности, из которых вытекают пути совершенствования деятельности предприятий данной отрасли.

Ключевые слова: совершенствование, хлебобулочное производство, конкурентоспособность, пищевая промышленность, хлеб, хлебобулочные изделия, производство, маркетинговое исследование.

Пищевая и перерабатывающая промышленность России – одна из стратегических отраслей экономики, призванная обеспечивать устойчивое снабжение населения необходимыми качественными продуктами питания. И одной из ведущих отраслей пищевой промышленности является хлебопекарная промышленность.

Хлеб и хлебобулочные изделия относят к товарам первой необходимости и традиционно являются одним из основных видов продуктов питания в рационе большинства россиян. Поэтому бесперебойное обеспечение населения качественной хлебопекарной продукцией будет являться важным аспектом и выполнять значимую задачу органов государственного, регионального и муниципального управления.

Конкурентоспособность товара – это такой уровень его экономических, технических и эксплуатационных параметров, который позволяет выдержать соперничество (конкуренцию) с другими аналогичными товарами на рынке.

Кроме того, конкурентоспособность – сравнительная характеристика товара, содержащая комплексную оценку всей совокупности производственных, коммерческих, организационных и экономических показателей относительно она определяется совокупностью потребительских свойств данного товара-конкурента по степени соответствия общественным потребностям с учетом затрат на их удовлетворение, цен, условий поставки и эксплуатации в процессе производительного и (или) личного потребления [3, с. 102].

Проведено маркетинговое исследование мнений потребителей о качестве и ассортименте хлебобулочной продукции Липецкой области в целом (по всем хлебобулочным предприятиям области). Установлено, что наибольшим спросом у потребителей пользуются хлебные изделия, затем булочные изделия, бараночные и кондитерские изделия (рисунок).

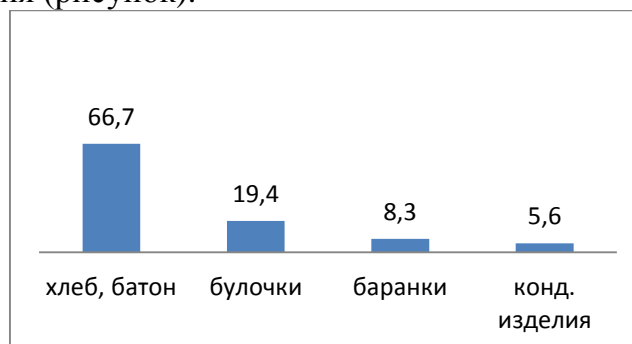


Рис. Мнение потребителей о предпочитаемых видах продукции хлебобулочного производства по Липецкой области

В современных условиях, когда показателями качества выступают и экономические факторы, производители совершенствуют технологический процесс, чтобы добиться успеха в экономике своего предприятия [5, с. 59].

В таблице приведены статистические данные по производству хлеба и хлебобулочных изделий по субъектам РФ.

К факторам конкурентоспособности относят:

- качество и цену;
- улучшенную рецептуру продукции;
- финансовое положение предприятий;
- наличие передовых и современных технологий;
- обеспеченность высококвалифицированными кадрами;
- наличие сбытовой сети;

- состояние технического обслуживания;
- действенность рекламы и средств стимулирования сбыта;
- платежеспособность основных покупателей.

Таблица

**Производство хлеба и хлебобулочных изделий
по субъектам Российской Федерации (тысяч тонн)**

	2013	2014	2015	Место
Российская Федерация	7066	6965	6829	
Центральный федеральный округ	2076	2050	1995	
Белгородская область	97,8	99,0	95,8	
Брянская область	86,9	86,9	82,1	30
Владимирская область	116	105	98,0	
Воронежская область	120	117	107	
Ивановская область	67,0	64,4	57,2	
Калужская область	47,5	47,6	49,7	
Костромская область	33,0	34,2	35,4	
Курская область	86,1	80,6	80,1	32
Липецкая область	85,0	84,7	81,7	31
Московская область	390	390	381	2
Орловская область	54,9	55,6	52,1	
Рязанская область	56,2	56,2	53,1	
Смоленская область	61,6	58,0	57,9	
Тамбовская область	57,1	56,2	53,6	
Тверская область	112	109	107	
Тульская область	93,8	89,0	88,4	
Ярославская область	68,6	66,9	61,3	
г. Москва	442	449	453	1

Улучшив факторы конкурентоспособности, тем самым, мы повысим деятельность предприятий хлебобулочного производства, а, следовательно, и хлебопекарной отрасли в целом.

Для совершенствования деятельности предприятия ПАО «Лимак» следует выявить проблемы сбыта продукции, уже исходя из этого, можно рекомендовать мероприятия:

1. расширение рынка реализации продукции путем охвата пригородных сельских населенных пунктов и получения заказов на поставки продукции в другие городские супермаркеты;
2. улучшение фирменной упаковки продукции;
3. правильно организованная рекламная кампания;
4. улучшение процесса оформления заказа оптовых покупателей на готовую продукцию – увеличение количества диспетчеров, принимающих заказы по телефону, и организация приема заказов через Интернет.

На основе произведенного маркетингового опроса потребителей Липецкой области выявлена наиболее предпочитаемая продукция (хлеб, батон, булочки), компании ПАО «Лимак» можно порекомендовать обратить усиленное внимание именно на эти виды продукции.

Список литературы

1. Брашкина Е.В., Тамова М.Ю. и др. "Хлеб всему голова"// "Хлебопродукты" – 2012. 155 с.

2. Квасова С.А. Повышение эффективности отечественных предприятий хлебопекарной промышленности // 2013. №12 [Электронный ресурс].
3. Минько Э.В., Кричевский М.Л. Качество и конкурентоспособность. – СПб.: Питер, 2014, 54 с.
4. Нагапетьянц Р.Н. Маркетинг в сфере производства и обращения. М.: Юнити-Дана, 2012, 132 с.
5. Наумов Л.А. Основы предпринимательской деятельности. – М.: Издательство ЮНИТИ, 2015. 99 с.
6. Рыночная экономика: Словарь. / Под общ. Ред. Г.Я.Кипермана – М.: Республика, 2012. 367 с.

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Вахтин С.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Новосибирск

В условиях рыночной экономики происходит расширения комплекса целей и задач компаний, одной из которых является формирование целесообразной финансовой политики. Для реализации данной цели, руководство предприятия использует многообразные методы формирования такого вида политики.

Ключевые слова: финансовая политика, экспертные оценки, финансовые ресурсы, лизинг, технический анализ.

В сфере экономики произошло возникновение новых теоретических и прикладных направлений, обусловленное необходимостью непрерывного совершенствования систем и методов управления в условиях непредсказуемой внешней среды, когда оптимальное сочетание внутренних ресурсов и внешних возможностей давало предприятиям потенциальные конкурентные преимущества [8, с. 5].

Кроме того, в условиях рыночной экономики растет масштаб проблем, связанных с эффективной деятельностью хозяйствующего субъекта, а также их сложность и комплексность. Актуальность существующих трудностей и затраты на их преодоление стала более ощутимой. Риск неудачи с каждым разом становится все реальнее. В таком случае необходим учет разнообразных факторов и взаимосвязанных обстоятельств, ресурсных и временных ограничений. Другими словами, необходимо разработать такие методы, которые позволяли бы анализировать проблемы комплексно, обеспечивая рассмотрение альтернатив, каждая из которых описывалась бы большим количеством переменных, помогали обеспечить измеримость других вариантов, давали бы возможность устранять неопределенности. Все эти задачи решаются посредством комплексного анализа. Существует большое количество моделей, позволяющих решать задачи анализа развития многомерных динамических объектов [7, с. 136].

Анализ – исследовательский метод, заключающийся в рассмотрении объекта как системы. Система при анализе разбивается на элементы (признаки, свойства, отношения и т. д.). Все элементы изучаются отдельно, и определяется место каждого из них в системе [4, с. 102].

Для того, чтобы профессионально управлять финансами организации, требуется осуществлять глубокий анализ, который позволял бы давать наиболее точную

оценку финансовой политике и учитывать неопределенность условий с помощью современных количественных методов исследования [1, с. 26].

Финансовая политика представляет собой систему предпочтений выбора способов и методов управления финансовыми ресурсами предприятия и является наиболее проработанной в современной экономической теории и практике. Финансовая политика состоит из нескольких элементов: учетная политика, политика доходов и расходов. Учетная политика основана на политике учета материальных ценностей, учета денежных средств, затрат и налоговой политики. Политика расходов, в свою очередь, связана с политикой налоговых платежей, расчетов по обязательствам и инвестиционной политикой [3, с. 59].

Для принятия решения, необходимо проанализировать финансовые взаимоотношения организации с партнерами, обеспеченность производства финансовыми ресурсами, целесообразность и эффективность их размещения и использования. Данный анализ позволяет руководству планировать, контролировать, улучшать и совершенствовать направления его деятельности, которые бы соответствовали целям и задачам финансовой политики.

Кроме того, необходимо придавать немалое значение анализу финансового состояния, устойчивости, платежеспособности, а также диагностике и прогнозированию вероятности наступления банкротства, деловой активности компании и ее рентабельности. Под рентабельностью понимают доходность, прибыльность компании; хозяйствование, результатом которого является не только безубыточность, но и наличие прибыли научно-технической организации [4, с. 109].

Корпорация может применять такой вид анализа в своей внутренней политике для оценки текущего финансового состояния. Во внешней политике он применяется с целью оценить платежеспособность, кредитоспособность и надежность контрагентов.

Чтобы обеспечить непрерывный контроль и анализ финансового состояния и результатов работы организации, проводят финансовый мониторинг (мониторинг финансового состояния). Для обеспечения рационального распределения финансовых ресурсов требуется анализ денежных потоков, анализ оптимизации и ускорения расчетов, анализ оптимизации расходов по налогам.

Под налогом понимают обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определяемых законодательными актами [2, с. 26].

Важнейшим инструментом регулирования финансовой политики является операционный анализ, изучающий зависимости финансовых результатов от издержек и объемов производства/реализации. Оперативный анализ обеспечивает регулирование существующей финансовой политики. Основаниями для проведения такого вида анализа являются: данные текущего учета, первичная документация и информация, полученная из средств связи, устно и т.д. Он также может осуществляться за любой период и с использованием глобальных информационных сетей в режиме реального времени [1, с. 28].

Оптимизация процессов кредитования является одной из важнейших задач финансовой политики корпорации. С этой целью применяются следующие методы: анализ кредитной политики на базе финансовых рычагов, анализ кредитной окупаемости товарных запасов, анализ кредитования инвестиций в условиях неопределенности и риска и т.д.

Риск – возможность возникновения потерь [4, с. 109].

Лизинг является одним из видов привлечения денежных средств для инвестирования. При определении его целесообразности осуществляется сравнение вариантов финансирования активов, приобретаемых с помощью кредита, или лизинга.

Лизинг имеет важное значение в процессе преодоления инвестиционного кризиса и оживлении экономики страны, а также является значимым финансовым инструментом обновления производства в развитых экономических системах.

Лизинг является одним из механизмов финансирования внешнеэкономических операций по импорту машин, оборудования и других товаров и по экспорту готовой продукции. Одним из преимуществ использования лизинга выступает отсутствие острой необходимости выделения крупных средств [5, с. 47].

При импорте машин и оборудования осуществляется страхование технических рисков (имущественное страхование, в который входят строительно-монтажное страхование, страхование машин от поломок, страхование послепусковых гарантийных обязательств, страхование электронного оборудования, страхование ответственности перед третьими лицами при строительно-монтажных работах) [6, с. 302].

Лизинг способствует расширению не только финансовых ресурсов, но и потребительской силы экономики – ее платежеспособного спроса.

Главная составляющая финансовой политики организации – ее дивидендная политика, которая подвержена влиянию множества факторов. С помощью анализа дивидендной политики можно выработать подходящую модель работы с акционерным капиталом организации на перспективу. При существующей неопределенности первостепенными являются эвристические методы, которые представляют собой неформализованные пути разрешения экономических задач с использованием интуиции, предшествующего опыта и экспертных оценок [1, с. 29].

Экспертные методы состоят из интуитивно-логического анализа изучаемой ситуации с количественными или порядковыми оценками процессов и явлений и формализованной обработкой результатов. В большинстве случаев эти методы осуществляются посредством опроса групп специалистов (анкетирования). Получаемое в результате обработки обобщенное мнение экспертов принимается как решение проблемы.

Эксперт – опытный специалист в одной из областей науки, привлекаемый для осуществления оценки, прогноза, вывода, выработки рекомендаций по управлению явлениями и процессами, которые не поддаются точной проверке и измерению.

Помимо представленных выше идей моделирования неопределенностей, существует метод, связанный с квазимножествами, характерные функции которых могут выполняться за счет любых способов, средств и формам.

В рамках квазимножеств используется понятие лингвистических переменных – качественных свойств (красный, желтый, старое, сильная, слабое, умный и т.д.), т.е. характеристик, не имеющих упорядоченности. Также допустимы лингвистические сравнения (более красный, менее красный, сильная, сильнее). Посредством этого создается определенный аппарат, который способен объединить формальные и неформальные пути анализа и делать то, что классические методы делать неспособны.

С течением времени данные подходы стали частью теории лингвистических переменных, которая содержит целый набор приемов решения задач, включающих и неопределенности [1, с. 30].

Имитационное моделирование рассматривается и применяется в качестве одного из процессов создания модели реальной системы и постановки эксперимен-

тов на ней. Данный тип моделирования – рациональное средство для построения, экспериментирования и оценки финансовой политики корпорации.

Перечислим достоинства экспертных систем:

1. Отсутствие утраты достигнутой компетентности. Она также может быть задокументированной, переданной другим пользователям, воспроизведенной и вновь накопленной;

2. Наличие наиболее устойчивых результатов и отсутствие эмоциональных и прочих субъективных факторов в сформированной экономической системе;

3. Происходит уравнивание высокой стоимости разработки низкой стоимостью эксплуатации, возможностью копирования, неоднократным увеличением эффективности использования интеллектуальных способностей квалифицированных специалистов и накоплением интеллектуальных возможностей менее образованных сотрудников.

Экспертные системы в отличие от компьютерных оперируют знаниями, а не информацией, способны приобретать опыт и способны осуществлять более широкий спектр операций по оценке финансовой политики корпорации.

На основании вышесказанного можно сказать, что новейшие интеллектуальные системы относятся к категории искусственного интеллекта. Однако, они менее успешно приспосабливаются к новым правилам и концепциям, к творчеству и изобретательской деятельности. В отличие от компьютерных систем, экспертные системы находят решения проблем на основе рассуждений, исходящих из фундаментальных принципов.

Экспертным системам характерны значительные трудозатраты, которые необходимы для расширения существующих знаний. В процессе внесения в базу полученных от экспертов знаний происходит ощутимая трата времени и средств [1, с. 28].

На финансовых рынках для осуществления разработки и реализации внешней политики используется метод технического анализа. Технический анализ представляет собой прогнозирование цен с использованием графиков движений рынка за предшествующие периоды. Движение рынка включает в себя три основных типа информации:

1. Цена (фактическая цена товаров на биржах, значения валютных и прочих индексов, таких как курс доллара по отношению к другим валютам и т.д.);

2. Объем торговли (суммарное число заключенных контрактов за определенное время);

3. Открытый интерес (количество не закрытых позиций на конец заданного периода).

Данному анализу также характерно использование графических методов, таких как гистограммы, линейные чарты, графики объема торговли и открытого интереса на товарных рынках; тренды, разворотные фигуры; скользящие средние и т.п.

По мере развития компьютерных технологий и сетей участники торгов на биржах получают разнообразный инструментарий технического анализа, который работает таким образом, что нет необходимости анализировать возникшие ситуации на рынке.

Список литературы

1. Краткосрочная финансовая политика : учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.А. Приходько. – М. : КНОРУС, 2012. – 268 с.

2. Налоговая система: Учебник. / Щербаков В.А. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. – 156 с.
3. Основы внешней оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Мосин В.Г., Щербаков В.А. – Новосибирск: НГАСУ, 1998 – 70 с.
4. Совершенствование организации инновационного обслуживания предприятий. / Щербаков В. А., Щербаков А. И., Ладыжская Е. А., Веселовский Е. В. – Новосибирск, 2002. – 137 с.
5. Современные проблемы экономики, организации и управления предприятиями промышленности / К. Т. Джурабаев, В. А. Щербаков, В. А. Анисимов и др. Отв. ред. д. э. н., проф. К. Т. Джурабаев. – Новосибирск: МАН, 2000. – 185 с.
6. Страхование : учебное пособие / В.А. Щербаков, Е.В. Костяева. – 2'е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2008. – 312 с.
7. Экономика. Организация производства. Менеджмент (опыт, проблемы, перспективы) / К.Т. Джурабаев, В. А. Щербаков, А.В. Нестеров и др. Отв. ред. д-р экон. наук, проф. К. Т. Джурабаев. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2002. – 315 с.
8. Экономика. Финансы. Менеджмент (вопросы теории, методологии, практики) / С.И. Алтухов, Г.К. Джурабаева, М.В. Костин и др. Отв. ред. д-р экон. наук, проф. К.Т. Джурабаев. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2004. – 344 с.

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Власов Р.С.

кафедра экономики предприятия природопользования и учетных систем,
Российский государственный гидрометеорологический университет,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье выделены основные преимущества и недостатки создания малого бизнеса влияющие на процессы функционирования предприятия. Автор приводит виды бизнес-планов, используемых в оперативной практике. Дана связь жизненного цикла малого предприятия с типом (видом) бизнес-плана.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, бизнес- план, жизненный цикл предприятия.

На сегодняшний день в России предпринимательство является распространенным видом деятельности. При этом значительная часть предприятий реализует свою деятельность именно как малый бизнес. Виной тому, по мнению автора, наличие следующих преимуществ:

- упрощенная процедура создания предприятия и регистрации бизнеса;
- простая внутренняя среда предприятия;
- возможность быстрой корректировки планов в связи с изменением среды предприятия как внутренней, так и внешней;
- возможность перепрофилирования деятельности компании;
- пониженные налоговые ставки при использовании специальных режимов;
- упрощенная система ведения бухгалтерского и налогового учета [1];
- отсутствие лимитов наличных средств, находящихся в кассе [2];
- сокращенные сроки проведения проверок;
- надзорные каникулы. До 31.12.2018 года малый бизнес освобожден от плановых проверок надзорных органов, таких как пожарные инспекции, лицензионный контроль и прочие [3];

- получение субсидий от государства, участие в государственных программах поддержки малого бизнеса. На сегодняшний день государством возмещаются деньги, вложенные в бизнес-проекты приоритетных отраслей по льготной ставке 3,5% годовых [4].

Существующие недостатки малого бизнеса актуализируют процесс бизнес-планирования на предприятии. Среди недостатков автор особо выделяет:

- высокий хозяйственный риск;
- ограниченность финансовых ресурсов при низком уровне финансового менеджмента;
- неисполнение или несвоевременное исполнение договорных обязательств со стороны контрагентов (поставщиков и покупателей);
- высокую процентную ставку по кредитам, жесткие требования банков в отношении бизнеса [4].

Из вышесказанного, бизнес-план необходим малым предприятиям, работающим в условиях высокой неопределенности и имеющим меньший допуск на ошибку, позволяя спланировать денежные потоки предприятия, а также получить кредит. Подготовленный бизнес-план в соответствии с предъявляемыми требованиями на 90% гарантирует получение положительного решения кредитора о финансировании инвестиционного проекта и текущей деятельности предприятия.

Для управления бизнесом автор выделяет следующие типы бизнес-планов:

- управленческие бизнес-планы;
- бизнес-планы проектов;
- разовые бизнес-планы [5].

Бизнес-планирование на малом предприятии имеет свою специфику и характеризуется другими целевыми задачами, отличающимися от средних и крупных предприятий. Основное внимание уделяется принятию конкретных решений на короткий промежуток времени.

Организационная структура и стиль управления проектами влияют на проект и его планирование [6]. Предприятия для более качественного управления проектами используют отработанный набор жизненных циклов проектов с увязкой фаз проектов на текущие операции организации. Жизненный цикл проекта имеет следующие характеристики:

- последовательность фаз;
- уровень затрат и численность задействованного персонала;
- уровень уверенности в завершении проекта и риска не реализуемости целей, поставленных в проекте.

Особенности планирования бизнеса на малых предприятиях определяются еще и тем, на какой стадии развития находится данное предприятие. Большинство предприятий проходят ряд стадий в своем развитии. Рассмотрим возможные стадии развития и отметим типы бизнес-планов на этих стадиях.

Изначально предприятие находится на стадии стартового хаоса или зарождающегося бизнеса и осваивает первоначальные капитальные вложения. Задачи у такого предприятия ограничены наличием ресурсов – расширение клиентской базы, практическое освоение технологии бизнеса, адаптация персонала, в том числе

включающая обучение и другие задачи. На данной стадии рационально использовать управленческие бизнес-планы, разрабатываемые чаще всего на год.

Следующая стадия развития называется уцелевший бизнес. На этой стадии поступает первая прибыль, темп роста продаж низкий. К задачам следует отнести: добиться преимущества над конкурентами, а также довести информацию о продукте или услуге до потенциальных клиентов. При планировании используются как управленческие бизнес-планы, так и бизнес-планы проектов.

За стадией уцелевший бизнес идет стадия стабильный бизнес, которая характеризуется стабильным положением на рынке. Перед предприятием стоят задачи, направленные на дальнейшее расширение бизнеса. На данном этапе возрастает участие менеджеров высшего звена в бизнес-планировании, а также используются разовые бизнес-планы.

Далее идет стадия, которая называется расширяющийся бизнес – постоянно развивающееся предприятие, прошедшее все стадии развития. Задачи: выход на новые рынки, постоянная диверсификация бизнеса и тому подобное. На этом этапе обосновываются решения, связанные с привлечением новых партнеров, слияния и других задач [7].

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что успех любого бизнеса, в том числе малого, зависит от того, насколько удачно выбрана сфера предпринимательства, правильно проведена оценка рыночной конъюнктуры, выбрана стратегия развития предприятия, разработана тактика ее реализации и организовано бизнес-планирование на предприятии.

Список литературы

1. Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.2011 (ред. от 31.12.2017) «О бухгалтерском учете».
2. Указание Банка России от 11.03.2014 № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства»
3. Федеральный закон N 294-ФЗ от 26.12.2008 (ред. от 27.11.2017) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»
4. Постановление Правительства Российской Федерации № 1706 от 30.12.2017 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным субъектам малого и среднего предпринимательства на реализацию проектов в приоритетных отраслях по льготной ставке»
5. Емельянович А.А., Поленок А.Е. Особенности бизнес-планирования на предприятиях малого бизнеса // Экономика и социум. 2016 № 11 (30).
6. Грибановская С.В. Организация и жизненный цикл проекта / В сборнике: Сборник научных трудов сотрудников кафедры Экономики предприятия и учетных систем и кафедры Экономики и менеджмента РГГМУ под редакцией М.М. Глазова. Санкт-Петербург, 2008. С. 47-53.
7. Грибановская С.В. Предпринимательство в России. Начало истории // Прогрессивные технологии развития. 2017. № 11. С. 38-41.

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЗНАНИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ДОКУМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Горбачева А.В.

преподаватель кафедры судебной бухгалтерии и бухгалтерского учета,
кандидат юридических наук, Нижегородская академия МВД России,
Россия, г. Нижний Новгород

Соловьев О.Д.

доцент кафедры судебной бухгалтерии и бухгалтерского учета,
кандидат юридических наук, доцент, Нижегородская академия МВД России,
Россия, г. Нижний Новгород

В статье рассматриваются некоторые вопросы использования специальных знаний при проведении документальных исследований, при проведении проверок хозяйствующих субъектов, в целях определения понесенных расходов и экономической обоснованности затрат.

Ключевые слова: специальные знания; документальные исследования; обоснованность расходов и затрат; сверхнормативное списание материалов.

При выявлении и расследовании преступлений в сфере экономической деятельности в современных условиях перед сотрудниками правоохранительных органов периодически появляются определенные проблемы, которые требуют разрешения. Хотелось бы остановиться на одной из таких проблем, которая стала возникать как у оперативных работников, так и у следователей.

Проблема касается использования в своей профессиональной деятельности специальных знаний по определенным категориям дел экономической направленности. Так, проводя опросы среди практических работников, выяснилось, что вновь становится актуальным привлечение экспертов (специалистов) технологов, при раскрытии преступлений в отраслях, связанных с производством продукции, например при проведении исследования документов, связанных со сверхнормативным списанием сырья и материалов. Одна из причин такой потребности – это необходимость получения заключения специалиста-технолога при производстве документальных исследований учетных документов, например, при проверке правильности расчета налога на прибыль, когда одним из структурных элементов такой проверки является проверка правильности и обоснованности расходов, связанных с производством и реализацией продукции. Вопрос вроде бы простой, но почему он возник сейчас? По опросам практических работников, осуществляющих свою деятельность в финансово-кредитной сфере и некоторых других областях экономической деятельности, в последнее время многие хозяйствующие субъекты начинают показывать в отчетности финансовые результаты «в ноль», а при расследовании преступлений в сфере экономической деятельности одной их диагностических задач является установление обоснованности финансовых результатов хозяйствующего субъекта, соответствия их реальным фактическим условиям, – при этом требуется выявить возможные факты искажения информации о доходах и затратах такой организации.

В одной из работ авторами уже рассматривалось, что выявление и установление случаев отражения в учете хозяйственных операций, которые экономически необоснованы, при этом зачастую невыгодны для предприятия, или фактов искажения финансовой отчетности, – это является начальным этапом доказывания пре-

ступления, который приобретает прогностический характер, впоследствии требующий установления причинно-следственных связей между обнаруженными фактами и теми изменениями в структуре и содержании финансовой отчетности, которые должны проявиться вследствие таких искажений [1, с. 51].

В силу положений Налогового кодекса РФ, хозяйствующий субъект, как налогоплательщик, может уменьшить полученные доходы на сумму понесенных расходов, которыми, в свою очередь, признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты.

Обоснованность расходов выражается в том, что затраты должны быть экономически обоснованными и выраженными исключительно в денежной форме, а документальное подтверждение предполагает, что понесенные затраты должны быть подтверждены соответствующими документами, которые, соответственно, должны быть оформленными в соответствии с российским законодательством.

При этом, следует заметить, что расходами признаются любые затраты, но, при этом, они должны быть понесены организацией исключительно для получения впоследствии прибыли, то есть, направлены на обеспечение деятельности, которая, в свою очередь, направлена на получение дохода.

Ввиду того, что формирование состава расходов направлено на снижение налоговых обязательств, это означает, что обязанность по доказыванию существования перечисленных условий возлагается на организацию-налогоплательщика, а подтверждающие правомерность уменьшения полученных доходов на суммы произведенных расходов документы, должны отвечать предъявляемым требованиям. При этом, налогоплательщик должен иметь документы, которые доказывают факт оприходования полученных материалов. Хозяйственные операции, которые проводятся организацией, должны быть оформлены оправдательными документами, являющимися, в свою очередь, первичными документами, на основании которых и ведется бухгалтерский учет в конкретной организации. В соответствии с законодательством, для признания расходов на сырье и материалы организации, в целях определения и исчисления налога на прибыль, необходимо, чтобы были выполнены два условия: эти расходы должны быть подтверждены документально, а сырье и материалы, при этом, должны быть списаны в производство.

В этом отношении весьма характерен пример, связанный с проведением проверки и исследованием учетных и бухгалтерских документов в компании «N», где в нарушение вышеупомянутых требований НК РФ, было допущено завышение расходов, связанных с производством продукции за два года в сумме почти 20 миллионов рублей, так как налогоплательщиком неоправданно были списаны пиломатериалы в производство сверх утвержденной нормы. Проверкой правильности исчисления и уплаты в бюджет налога на добавленную стоимость было установлено, что документы, в том числе товарные накладные, не соответствуют требованиям бухгалтерского и налогового законодательства и не могут служить основанием для признания понесенных затрат в качестве расходов, признаваемых обоснованными и документально подтвержденными, – списание пиломатериалов осуществлялось на основании актов о списании материалов. По результатам анализа этих актов, а также регистров бухгалтерского учета счетов 10 «Сырье и материалы» и 20 «Основное производство» было установлено, что списание материалов производилось не по мере фактического отпуска со склада, а в конце каждого месяца как производство количества готовой продукции на технологическую норму расхода материалов на их изготовление, при этом имелись производственные нормы

списания пиломатериалов на производство продукции, утвержденные директором компании.

В связи с отсутствием документально подтвержденных расходов были привлечены специалисты экспертной организации в целях определения обоснованности применения норм расходов сырья и материалов. Произведенный ими расчет нормативного расхода пиломатериалов по фактически выпущенной продукции за исследуемый период, согласно нормам, показал, что за исследуемый период установлено сверхнормативное списание пиломатериала (реек, бруса) – в количестве более 1,5 тысяч кубометров.

Согласно требований закона «О бухгалтерском учете» формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности утверждаются при принятии организацией учетной политики, а все хозяйственные операции, которые проводятся организацией, должны быть оформлены оправдательными документами, которые и являются при этом первичными учетными документами, – на основании которых и должен быть организован и вестись бухгалтерский учет.

Исходя из взаимосвязанных требований указанного закона и налоговых требований следует, что факт, основания и размер расходов доказываются путем представления совокупности первичных документов, удовлетворяющих требованиям законодательства РФ о бухгалтерском учете. Следовательно, при решении вопроса о возможности учета тех или иных расходов в целях налогообложения необходимо исходить из того, что подтверждают документы, имеющиеся у налогоплательщика, произведены им расходы или нет, то есть условием для включения затрат в налоговые расходы является возможность на основании имеющихся документов сделать однозначный вывод о том, что расходы фактически произведены. Проверкой был произведен перерасчет списания пиломатериалов на себестоимость фактически выпущенной продукции исходя из средней себестоимости и нормативного расхода пиломатериалов за исследуемый период, по результатам которого установлено, что налогоплательщиком необоснованно расходовались пиломатериалы за указанный период, что и вылилось в сумму порядка 20 миллионов рублей.

Для выявления данного нарушения исследованию подвергались следующие документы за проверяемый период: акты переработки; отчеты о произведенной готовой продукции; оборотно-сальдовая ведомость по счету 43 «Готовая продукция»; карточки счета 10 «Сырье и материалы» по номенклатуре используемого сырья; оборотно-сальдовая ведомость по этому же счету; нормы расхода материалов; акты списания материалов; заключение специалистов по результатам проверки обоснованности применения норм расходов сырья и материалов при изготовлении столярных изделий и соответствия списания пиломатериалов, рейки, бруса и т.п. при изготовлении дверей за исследуемый период нормативным рекомендациям.

Подводя итог, следует отметить важность формирования комплексных методик специализированных исследований, которые, прежде всего, ориентированы на установление фактических данных, что должно повысить эффективность деятельности по обнаружению материалов и данных, которые необходимы для процесса доказывания расследуемого факта.

Список литературы

1. Мамкин, А.Н. Финансово-экономическая экспертиза: методика исследования бухгалтерской отчетности: учебное пособие / Мамкин А.Н., Соловьев О.Д., Тимченко В.А. – Н. Новгород: Изд-во Нижегородского государственного университета, 2016. –56с.

АКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КАК ИНСТРУМЕНТ МОНИТОРИНГА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ОАО «ЭКСИМБАНК»

Деревянко Ю.Ю.

магистрант экономического факультета,
Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко,
Приднестровье, г. Тирасполь

В статье рассмотрено активное управление кредитным риском, как инструментом мониторинга кредитного портфеля «Эксимбанк». Рассмотрены ключевые особенности. Проблема управления кредитным риском является одной из важных проблем в банковской деятельности. Так как у каждого банка существуют свои недостатки, необходима оптимизация кредитного портфеля по различным отраслям, сроком, валюте.

Ключевые слова: экономика, банки, кредитный риск, мониторинг, кредитный портфель, менеджер.

Стратегической целью любого коммерческого банка является увеличение прибыли, приращение капитала. В рамках проведения активных операций (кредитных, кассовых, расчетных и прочих) банки реализуют имеющиеся у него ресурсы. Важнейшими и самыми доходными операциями являются кредитные. Когда речь идет о кредитных операциях, то здесь следует различать такие понятия как прибыльность – рискованность, обязательно должен быть баланс, иначе в погоне за прибылью банк может перестать ликвидным и не сможет отвечать по своим обязательствам перед клиентами, проводя рискованную кредитную политику [1].

Рассмотрим кредитный портфель ОАО «Эксимбанк» по срокам выдачи, представленным в таблице.

Таблица

Кредитный портфель ОАО «Эксимбанк» по срокам выдачи

По срокам	2014	2015	2016	Темп роста, %	
				2015 к 2014	2016 к 2015
Кредиты овердрафт	8 648 659,00	4 386 289,07	9 432 818,05	50,72	215,05
до 1 месяца	19 759 658,63	7 860 044,36	14 635 973,91	39,78	186,21
от 1 месяца до 1 года	221 432 691,11	116 185 832,97	100 370 555,03	52,47	86,39
от 1 года до 3 лет	439 729 581,71	236 950 037,92	117 591 322,49	53,89	49,63
свыше 3 лет	120 886 679,86	138 640 000,00	64 888 388,92	114,69	46,80
просроченные	48 692 468,00	59 890 000,00	28 754 989,11	123,00	48,01
Итого	859 149 738,31	563 912 204,32	335 687 475,00	65,64	59,53

По размерам кредитного портфеля в 2016 году произошло снижение более чем в 2,5 раза, за счет средне и долгосрочных кредитов (сократились в 2 раза), увеличились в 2 раза кредиты овердрафт и кредиты до 1 месяца. Положительной тенденцией служит снижение просроченных кредитов на 51,99%.

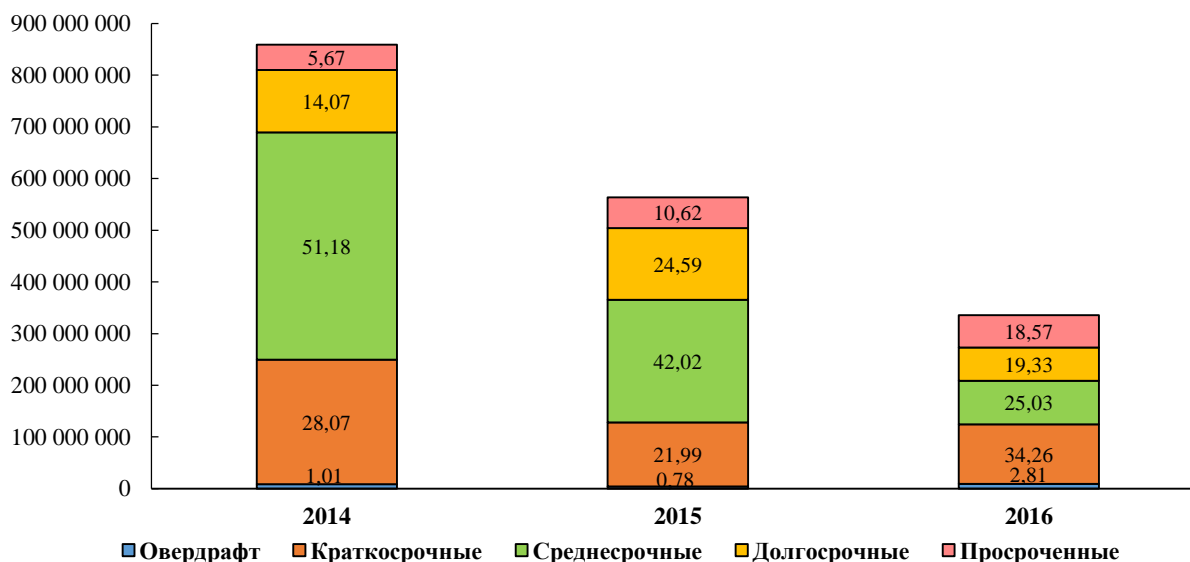


Рис. 1. Структура кредитного портфеля ОАО «Эксимбанк» по срокам выдачи

Структура кредитного портфеля ОАО «Эксимбанк» по срокам выдачи в 2016 году претерпела следующие изменения: произошло увеличение краткосрочных кредитов на 12,27%, а также увеличился спрос на кредиты овердрафт на 2,03%, средне и долгосрочные ссуды стали менее востребованными, также стоит выделить в структуре кредитного портфеля увеличение просроченных кредитов на 7,95%, о чем говорит не эффективная кредитная политика банка. Увеличение просроченных кредитов произошло за счет нехватки валюты в 2016 году, что способствовало в Республике развитие валютного кризиса и развитие теневой экономики в целом. Как показывает международная банковская практика показывает, что не все коммерческие банки могут эффективно управлять кредитным портфелем, применять различные методы оценки качества кредитного портфеля, да и не у всех есть желания тратить время и деньги на внедрение нововведений, все это приводит к увеличению кредитного риска в портфеле банков [4].

Рассмотрев кредитный портфель ОАО «Эксимбанк» по срокам выдачи, было выявлено, что фактически каждый 5 кредит является непогашенным, в результате необходимо изменить подход к организации кредитного процесса с точки зрения оценки кредитных рисков.

Этапы выдачи кредита (рисунок 2), используемые в ОАО «Эксимбанк» подразумевают участие риск-менеджеров на нескольких ступенях жизненного цикла кредита, при этом не образуя, цепочку управления [2].

Серым цветом на рисунке отмечена работа риск-менеджеров. Оценку кредитоспособности потенциального клиента проводят отдельные риск-менеджеры или специалисты. Происходит анализ финансового положение клиента, оцениваются будущие прогнозы денежных потоков и т.д. После чего специалисты формируют свои выводы.

После чего отдел риск-менеджеров принимает активное участие в разработке методов оценки кредитного риска заемщиков в результате использования кредита – методов мониторинга.

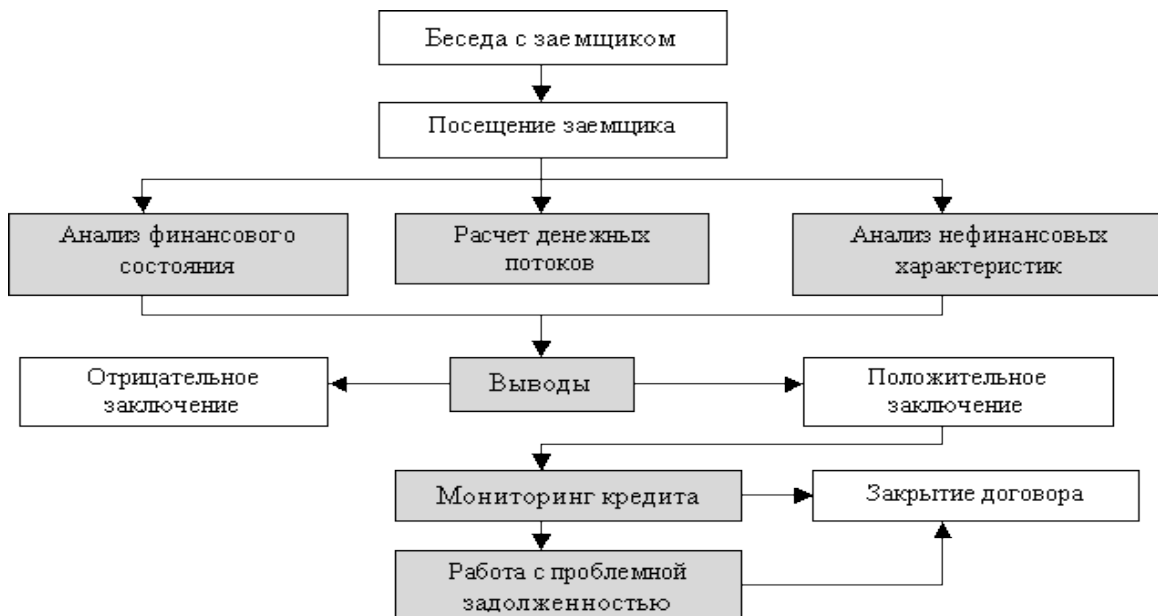


Рис. 2. Традиционные функции работы с кредитом в ОАО «Эксимбанк»

Риск менеджеры активно принимают участие при работе с проблемной задолженностью. Сам процесс не предполагает присутствия портфельного управляющего, каковой может оказывать влияние на принятие риска по некоторым заемщикам. В результате ОАО «Эксимбанк» нужно ввести портфельного аналитика, целями которого будет проведение анализа различных показателей кредитного портфеля, а при его неудовлетворительном качестве (не ликвидности, повышенной рискованности и т.д.) – выработка необходимых рекомендаций по реструктуризации портфеля.

Активный кредитный менеджмент образует непрерывную цепочку управления, акцентируя внимание не на выдаче или невыдаче кредита, а на размещении капитала, то есть на таком размещении ресурсов банка в активы, которое соответствует требованиям доходности кредитного портфеля и его риска, включая риск ликвидности. Тогда схема активного управления кредитным риском будет выглядеть следующим образом (рисунок 3).



Рис. 3. Активное управление кредитным риском

Сам метод активного управления кредитным риском корпоративных заемщиков состоит и в том, чтобы потенциальный кредитор не только удовлетворял требованиям кредитного учреждения, но и соответствовал требованию стратегической цели кредитной политики банка. Кредитный портфель представляет собой качественно сбалансированное соотношение таких понятий, как риск и доходность. Такие параметры кредитов как срок выдачи кредита, сумма, график платежей и т.д. – все это важнейшая составляющая часть управления кредитной деятельностью банка. Определение процентной ставки с учетом риска позволяет поощрять менее рискованных заемщиков.

Таким образом оптимизация кредитного портфеля по различным отраслям, срокам, валюте – это относительно новое направление. Такой инструмент позволяет портфельному менеджеру классифицировать все возможные изменения в структуре кредитного портфеля на эффективные. Каждая из выбранных стратегий может быть просчитана. Так, стратегия минимизации риска при сохранении доходности требует одной отраслевой структуры кредитного портфеля, а стратегия максимизации доходности при сохранении [3].

Список литературы

1. Андриюшин С.А. Кредитная активность российских банков: состояние и перспективы // Банковское дело, 2015, № 3, С.15.
2. Балакин С. Перспективы и направления развития банковской деятельности // Проблемы теории и практики управления – 2016. – № 8. – С.123.
3. Кралевецкая, Л. П. Банковское дело. Кредитная деятельность коммерческих банков / Л.П. Кралевецкая, Е.В. Тихомирова. – М.: КноРус, 2016. – 280 с.
4. Ларина, О.И. Банковское дело. практикум: Учебное пособие для академического бакалавриата / О.И. Ларина. – Люберцы: Райт, 2015. – 251 с.

ПРЕЛИМИНАРИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ МЕТОД ПРИВЛЕЧЕНИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА ПРЕДПРИЯТИЕ

Ефремова С.М.

доцент кафедры менеджмента и государственного управления, канд. экон. наук,
доцент, Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева,
Россия, г. Орёл

Новицкая М.И.

студентка третьего курса,
Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева, Россия, г. Орёл

В данной статье прелиминаринг представлен как современный метод привлечения молодых специалистов к работе при помощи производственной практики и стажировки. В настоящее время отечественные компании стали уделять больше внимания прелиминарингу как наиболее перспективному способу формирования коллектива. С точки зрения организации управления персоналом он является трудоемким, но если качественно и правильно выстроить систему адаптации и обучения, то прелиминаринг – это эффективный способ привлечения молодых специалистов и обновления кадрового состава отечественных предприятий.

Ключевые слова: прелиминаринг, кадровый резерв, отбор кадров, адаптация молодых специалистов, профессиограмма.

Preliminaring (прелиминаринг) представляет собой привлечение к работе молодых амбициозных специалистов, с использованием стажировки и производственной практики [2, с. 148].

В современном мире прелиминаринг – один из самых перспективных методов отбора специалистов для формирования трудового коллектива. Этот метод основывается на привлечении талантливых выпускников ВУЗов, либо студентов старших курсов на временные или постоянные должности. Традиционно принято считать, что перспективная и талантливая молодежь, обладающая высоким уровнем профессиональной подготовки, является базой развития научно-производственного потенциала компании.

Существенным недостатком племинаринга является его трудоемкость, а также необходимость постоянного осуществления контрольных функций и обучение «новичка». Поэтому большую роль играет качество системы адаптации и обучения в организации. В том случае, если она работает хорошо, то организация сможет обновить коллектив, предоставив работу молодым перспективным сотрудникам.

В настоящее время прелиминаринг пользуется спросом и набирает обороты в Европе и Америке. Эти страны, используя метод прелиминаринга, постоянно привлекают в свои ряды перспективных выпускников лучших учебных заведений России. Они с легкостью адаптируют их под свои рабочие стандарты и нормы, тем самым внося большой вклад в успешность компаний [1, с. 92].

Сотрудничество при прелиминаринге основывается на использовании таких технологий как:

- презентация компании (потенциальных сотрудников знакомят с родом деятельности компании, ее местом на рынке, перспективами и т.д.);
- рекрутинг студентов (среди студентов отбирают наиболее подходящих для стажировки или прохождения практики на предприятии);
- конкурсы среди студентов (со студентами проводятся различные конкурсы с целью выявления лучших, это может быть проверка теоретических знаний, практической подготовленности, предложение студентами новых идей для развития бизнеса, возможно использование анкетирования, тестов и т.д.);
- Top-list (составляется список лучших студентов);
- совместные мероприятия (организуются мероприятия для общения студентов с работодателями).

Благодаря службам содействия трудоустройству и хорошему контактированию ведущих ВУЗов России между собой компаниям гарантируется привлечение лучших студентов [5, с. 59].

При подборе персонала компания должна поставить такие цели, как «омоложение» коллектива, набор более квалифицированные специалистов со свежими знаниями.

Организация может использовать метод прелиминаринга, осуществляя отбор из уже имеющегося персонала в организации. Положительный момент такого отбора заключается в том, что сотрудников уже не нужно обучать, что соответственно экономит средства организации на обучение.

Студенты, проходя практику в организации должны заполнить анкету, предоставить резюме в отдел кадров и пройти тестирование. На основании поданных документов студента ставят в кадровый резерв организации и в случае необходимости его приглашают на работу, проведя с ним дополнительное собеседование.

Отбор кадров на основе прелиминаринга осуществляется в несколько этапов, указанных на рисунке.

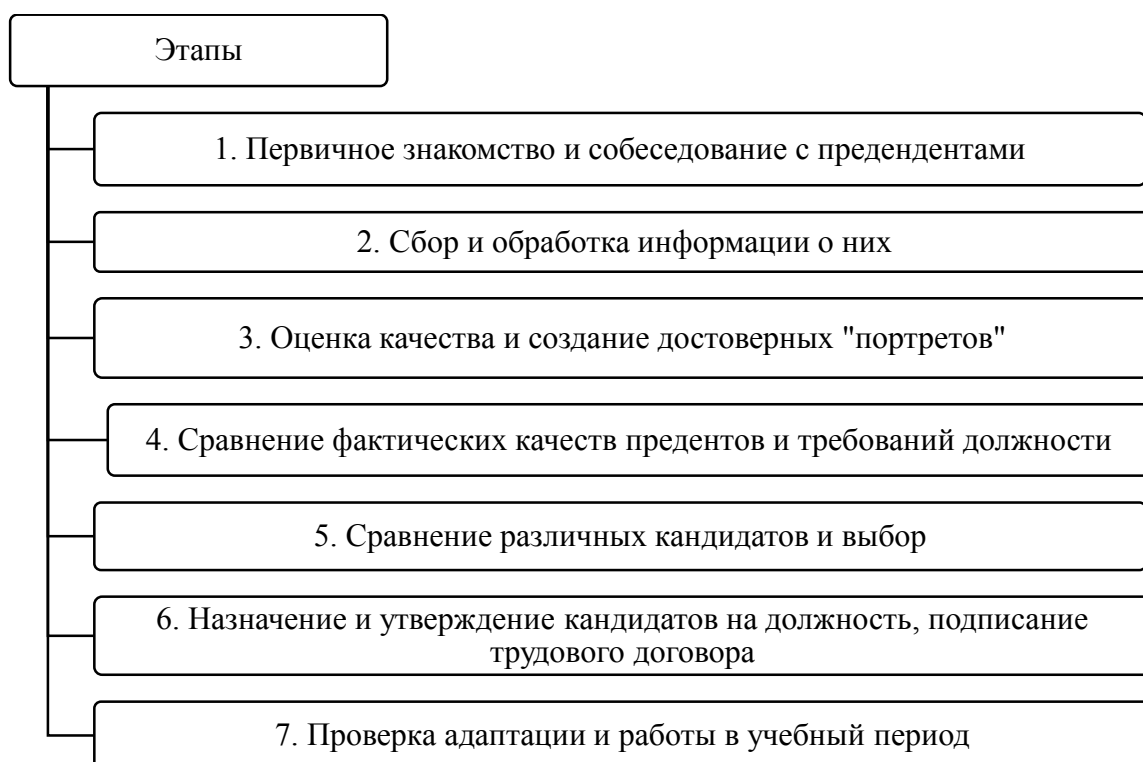


Рис. Этапы отбора кадров на основе прелиминаринга

На основе пройденных этапов и предоставленных данных принимается решение о приеме студента на работу. При этом учитываются такие критерии как:

- опыт;
- деловые качества;
- профессионализм;
- физические характеристики;
- тип личности кандидата;
- потенциальные возможности кандидата.

Как правило, качества, которые должен иметь будущий работник указываются в карте компетентности или профессиограмме [2, с. 137].

Профессиограмма включает в себя несколько разделов:

- 1 раздел – описание общей характеристики профессии и ее значение;
- 2 раздел – особенности трудового процесса;
- 3 раздел – информация о психологических характеристиках;
- 4 раздел – деловые и профессиональные качества сотрудников.

Необходимо отметить, что конкурсный прелиминаринг решает проблемы дефицита кадров, собирает данные о лучших кандидатах.

Однако, как бы ни были эффективны процессы отбора новых сотрудников, они не смогут с «ходу» ознакомиться с корпоративной культурой компании. Прелиминаринг довольно быстро адаптирует новых сотрудников к корпоративной культуре, так как он уже проходил практику на данном предприятии и знаком с его корпоративной культурой [3, с. 72].

Студентам можно предоставить на выполнение сначала простые задания, а затем увеличить их сложность. В основном потенциальные работники прилагают максимум усилий, чтобы заполучить работу.

Некоторые компании спокойно берут на работу неопытных сотрудников, другие же – категорически против этого.

Сотрудники, не имеющие опыта работы благодарны работодателю за то, что тот предоставил ему возможность приобрести опыт. Кроме того, неопытный персонал, как показывает практика, стремится к новым профессиональным знаниям.

В некоторых случаях проще взять на работу сотрудника без опыта и обучить его, чем переучить опытного сотрудника. Используя грамотный и умелый подход, можно получить сотрудника, который будет соответствовать требованиям организации.

Таким образом, не только опытные сотрудники могут способствовать процветанию компании, но и молодые студенты. Успех в поиске работы зависит от таких качеств как: стремление к саморазвитию, активной жизненной позиции, нацеленности на высокий результат. Следовательно, прелиминаринг позволит отобрать лучший рабочий персонал. Эффективность применения прелиминаринга основывается на сокращении затрат на поиск и обучение персонала.

Список литературы

1. Вешкурова А.Б., Шапиро С.А., Самраилова Е.К., Анализ эффективности использования персонала в организации: Директ-Медиа, 2015. 210 с.
2. Кязимов К.Г. Проблемы и пути совершенствования воспроизводства квалифицированных рабочих: Директ-Медиа, 2016. 224 с.
3. Незоренко Т.К. Управление адаптацией персонала на предприятии: Лаборатория книги, 2013. 97 с.
4. Чуланова О.Л. Актуальность компетентностного подхода в управлении персоналом // Интернет-журнал «Науковедение». 2014. №5(24). URL:naukovedenie.ru/PDF/79EVN514.pdf (дата обращения: 20.02.2018).
5. Шапиро С.А. Инновационные подходы к процессу управления персоналом организации: Директ-Медиа, 2015. 172 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ

Жибарева Н.В.

магистрант кафедры теплоэнергетики и теплотехники,
Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова,
Россия, г. Архангельск

В статье рассмотрена необходимость изменений по организации работы энергетической службы предприятия, внедрение ее в структуру управления предприятием, что является одним из звеньев системы комплексного подхода к энергосбережению на предприятии. Кроме того, сам комплексный подход к вопросам энергосбережения и энергоменеджмента на предприятии предполагает рассмотрение вопроса с организационной, технической, экономической и финансовой стороны.

Ключевые слова: энергетическая служба, энергосбережение, энергоменеджмент, управление энергосбережением, комплексный подход.

Внедрение системы энергоменеджмента в структуру управления предприятием актуально для повышения устойчивости его функционирования в целом, уменьшения затрат, в том числе на топливно-энергетические ресурсы путем снижения энергоемкости продукции.

Повышение уровня энергоэффективности – это не только техническая проблема, требующая технологических решений, но и управленческая проблема. Поэтому применение современных технологий и стандартов энергоменеджмента должно быть основано на четкой заинтересованности руководства предприятия и организации работы специального подразделения для выполнения функций энергосбережения. Основная идея решения управленческой проблемы повышения уровня энергоэффективности заключается в последовательном применении системного подхода к энергоменеджменту, основанного в том числе и на закреплении ответственности всех подразделений предприятия, а особенно энергослужбы, в повышении ее роли и наделении полномочиями.

Выделим основные элементы системы энергоменеджмента предприятия:

- наличие документа, в котором определены приоритеты в области энергосбережения и энергоэффективности;
- закрепление ответственности руководства и наличие специального подразделения в компании, отвечающего за энергоменеджмент;
- сформированная энергетическая политика;
- проведение энергетических аудитов;
- обучение персонала по вопросам энергоэффективности, контроль компетенции персонала;
- мониторинг и анализ действующей системы энергоменеджмента.

Энергослужба предприятия должна выступать как связующее звено в управлении энергопотреблением с руководством предприятия, так и организатором мероприятий по повышению энергоэффективности.

Возможно инициировать создание специального совета, состоящего из энергетиков и руководства предприятия, который, отслеживая новейшие разработки в области энергетики, будет рассматривать предложения по оптимизации технологических процессов предприятия и организовывать внедрение наиболее перспективных технических решений, управлять технической политикой, координировать работу по разработке и организации внедрения инновационных технологий.

Актуально создать в составе энергослужбы на постоянной основе группу по энергоменеджменту, которая взаимодействует по своему направлению со всеми подразделениями предприятия.

Принципы работы энергетической службы закладываются при формировании стратегии об энергоэффективности, когда происходит распределение обязанностей и сфер ответственности.

Речь может идти об изменении традиционных методов работы энергослужбы предприятия, в том числе:

- организация мероприятий для обучения персонала как энергослужбы, так и персонала других подразделений предприятия, входящего в группу по энергоменеджменту;
- формирование эффективных методов стимулирования персонала, занятого вопросами энергоэффективности;
- соблюдение интересов всех участников энергосбережения;
- определение функции и областей управления энергетикой предприятия;
- установление и соблюдение баланса между планами реорганизации производства и систем как энергоснабжения, так и энергосбережения;
- создание системы для оценки эффективности работы энергослужбы;

- постоянный анализ энергопотребления от стадии договора с поставщиком до конечной стадии производственного процесса;
- реструктуризация внешних и внутренних взаимоотношений, возникающих при потреблении энергии;
- корректировка стратегии деятельности предприятия с учетом полученных результатов по уменьшению энергоемкости продукции [2, с. 66].

Отметим, что новые методы в работе энергослужбы являются организационными мероприятиями, приводящими к повышению энергоэффективности и относятся к мало затратным мероприятиям.

Среди них, наиболее значительным и эффективным является пересмотр взаимоотношений с энергоснабжающими организациями. Это пересмотр условий договоров энергоснабжения (купли-продажи), заключение отдельных договоров на передачу и покупку электроэнергии, выбор поставщика топлива и энергоснабжающей организации. Этому должен предшествовать анализ счетов за энергию, энергонагрузки и режимов электропотребления за продолжительный период времени. К мероприятиям по изменению условий договоров энергоснабжения можно отнести: анализ и изменение правовых аспектов договора, изменение системы расчетов и тарифов (одноставочный, двухставочный с применением платы за мощность, дифференцированные по зонам суток), изменение расчетной схемы (при переносе и замене приборов учета, переключении и изменении нагрузки), изменение режима электропотребления.

Энергохозяйство предприятий является, с одной стороны, заключительным звеном топливно-энергетического комплекса и обладает многими качествами и спецификой энергетики, а с другой входит в состав предприятия на правах его подразделения. Такая двойственность находит выражение во многих специфических чертах экономики энергохозяйства.

Функции управления энергетикой предприятия частично возложены на руководство предприятия, а большей частью на энергослужбу. Эффективным будет применение всех функций управления: организации, учета, анализа, нормирования, планирования, контроля и регулирования, которые в зависимости от времени проведения подразделяются на оперативное, текущее, перспективное, долгосрочное. Указанные функции управления осуществляются в областях, специфических для энергетики предприятия: потребление энергии, режимы энергоснабжения и работы оборудования, надежность энергоснабжения, энергонадзор, ремонтное обслуживание энергопотребляющего оборудования. Функции и области управления образуют большой комплекс управленческих задач. Можно составить таблицу – матрицу «управленческих задач» [3, с. 215-217].

Еще одной сложнейшей задачей энергетической службы является поиск источников финансирования энергосберегающих мероприятий. Для оптимизации использования собственных средств предприятия необходимо свести задачи учета энергоресурсов, их оплаты и экономии, а также распределения сэкономленных средств в единую систему, чтобы не дать им раствориться в общем потоке денежных средств. Для соблюдения принципа комплексного подхода о постоянности и поэтапности внедрения мероприятий по величине затрат – средства, сэкономленные в результате осуществления мало затратных мероприятий, направляются на осуществление более затратных. Кроме того, начинает работать мультипликационный эффект энергосбережения.

Так как все затраты на энергосберегающие мероприятия могут быть теоретически разделены на мало затратные, средне затратные (установка и замена приборов учета, замена отдельных элементов в приборах и оборудовании, частичная модернизация), высоко затратные (изменение технологической схемы производства, требующее замены оборудования), то и мероприятия по энергосбережению и повышению энергоэффективности необходимо осуществлять по этапам в соответствии с затратами на них:

1 этап – организационные и мало затратные мероприятия, пропаганда энергосбережения. По оценкам специалистов на этом этапе можно реализовать 30% всего потенциала энергосбережения.

2 этап – реконструкция существующего энергетического оборудования и технологий.

3 этап – внедрение низко энергоемких производств и технологий, широкое использование нетрадиционных и возобновляемых источников энергии.

Важна роль руководства предприятия и его заинтересованность в создании эффективной системы энергоменеджмента и оптимизации работы энергетической службы. Актуальны следующие задачи: анализ энергетической политики и результатов, степень достижения целей и задач, планирование энергетических целей для следующего периода, рекомендации по улучшению [1, с. 5].

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 50001-2012. Система энергоменеджмента – Требования и руководство по применению. – Введ. 2013. – М.: Стандартинформ. – 27 с.
2. Мальцев С.В., Кучер В.А. Контроллинг реализации программы энергосбережения на угольном предприятии: Синергия. 2016. № 5. С.63-66.
3. Самсонов В.С., Вяткин М.А. Экономика предприятий энергетического комплекса. М.: Высш. шк., 2003. 416 с.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ЭНЕРГОСБЫТОВЫХ КОМПАНИЯХ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Жибарева Н.В., Киосова В.А.

магистранты кафедры теплоэнергетики и теплотехники,
Северный (Арктический) федеральный университет им. М.В. Ломоносова,
Россия, г. Архангельск

В статье рассмотрены основные этапы риск-менеджмента для управления рисками в деятельности сбытовых компаний. Отмечено множество специфических рисков, требующих выявления, оценки и управления. План реагирования на риски и постоянный их мониторинг будут способствовать повышению надежности деятельности сбытовых компаний и доверия потребителей.

Ключевые слова: энергосбытовая компания, управление рисками, риск-менеджмент, классификация, оценка и мониторинг рисков.

Для увеличения прозрачности бизнеса и тарифов, а также с целью привлечения инвестиций и создания конкуренции в сфере производства и сбыта энергии было произведено реформирование отрасли электроэнергетики.

В результате расформирования РАО «ЕЭС России» была ликвидирована вертикальная интеграция отрасли электроэнергетика и созданы естественные госу-

дарственные монополии в сетевой, распределительной и диспетчерской деятельности. Частный капитал был задействован в сфере генерации и сбыта электроэнергии.

На сегодняшний день в структуре энергетического комплекса присутствуют Гарантирующие поставщики и Энергосбытовые компании, целью деятельности которых является сбыт электроэнергии. Основным видом деятельности Гарантирующих поставщиков – покупка электрической энергии на оптовом и розничном рынке электроэнергии и продажа электрической энергии на розничном рынке юридическим и бытовым потребителям в зоне деятельности.

В силу особенности бизнеса данные компании несут на себе достаточно большие риски, связанные прежде всего с финансовыми требованиями к Гарантирующим поставщикам и сбытовым организациям, а также по соблюдению требований по обслуживанию потребителей, предоставлению клиентских услуг и соблюдению обязательств перед поставщиками электрической энергии (мощности) на оптовом рынке и на розничных рынках, сетевыми организациями, системным оператором и субъектами оперативно-диспетчерского управления.

В связи с изложенным, актуальным является вопрос управления рисками в сбытовых компаниях: классификация, оценка, мониторинг рисков, план реагирования на риски – типичные этапы риск-менеджмента.

Как следует из особенности деятельности сбытовых компаний, на их работу большое влияние оказывают финансовые риски, в связи с большим объемом денежных средств проходящим через предприятие: получая деньги от потребителей львиную долю компания переводит производителям электроэнергии и сетевым компаниям, собственные средства компании складываются только из сбытовой надбавки. Сбытовая деятельность является потенциально конкурентным видом деятельности, а значит существуют и конкурентные риски, так часть потребителей может уйти к сбытовой компании, работающей на территории региона. Так как в общем тарифе на электроэнергию присутствует и сбытовая надбавка, то велики риски тарифного регулирования, которые в конечном итоге оказывают влияние на финансовый результат [1].

В деятельности большинства сбытовых компаний присутствуют такие проблемные вопросы как рост дебиторской задолженности, особенно по группам потребителей ЖКХ и население, что приводит к необходимости постоянного кредитования для выполнения обязательств на оптовом и розничном рынке. Классификация рисков сбытовой компании представлена в таблице 1 [2].

Эксперты могут оценить риски по шкале: маловероятно, вероятно, весьма вероятно. Риски, связанные с собственностью (статусом гарантирующего поставщика), доходами, а также финансовые риски с большой вероятностью в любой энергосбытовой компании будут оценены как опасные [1, с. 156].

В качестве реагирования на риск могут применяться различные методы воздействия: уклонение от риска, снижение, сохранение и передача риска.

С целью снижения рисков и для повышения уровня собираемости платежей проводится постоянная работа с региональными и местными органами власти, претензионная и исковая работа. Кроме того, необходимо постоянное взаимодействие с регулирующими органами в части обеспечения достаточности принимаемых тарифных решений.

С целью передачи рисков в соответствующие органы могут направляться предложения по внесению изменений в законодательные акты, регламентирующие деятельность на розничном рынке электроэнергии, необходима разъяснительная и

консультационная работа с потребителями электроэнергии с целью помощи им в планировании электропотребления и разъяснения многочисленных изменений законодательства, регулирующего отношения в электроэнергетике, что повышает уровень доверия между потребителями и сбытовой компанией.

Таблица 1

Классификация рисков сбытовой компании

Вид риска	Описание риска
Внутренние риски	
Связанные с собственностью (со статусом)	Потеря статуса участника оптового рынка, связанная с неплатежами на оптовый рынок со стороны сбытовой компании, что может быть вызвано в первую очередь неплатежами покупателей электроэнергии и, как следствие, кассовыми разрывами у Гарантирующего поставщика. Потеря статуса гарантирующего поставщика, связанная с нарушением обязательств перед поставщиками оптового и розничного рынка.
Связанные с доходами	Снижение объемов покупки электроэнергии (отток населения, состояние промышленности)
Связанные с персоналом	Уход квалифицированного персонала, снижение качества обслуживания покупателей энергии, дополнительные затраты на обучение.
Связанные с экономической активностью	Сохранение сервисных услуг Инвестиционные проекты
Финансовые риски	Общероссийский финансовый кризис Рост процентных ставок по банковским кредитам Инфляционные риски по долгам потребителей Риск предъявления процентов от кредиторов и поставщиков
Конкурентные риски	Потеря клиентской базы (покупателей) Уход покупателей к другой сбытовой организации Потеря объема рынка сервисных услуг
Внешние риски	
Отраслевые риски	Тарифное регулирование Взаимоотношения с сетевыми и генерирующими компаниями Структура потребителей электроэнергии Выход предприятий на ОРЭМ, старение фондов в сетевых компаниях и предъявление претензии к ГП, установление тарифов ниже экономически обоснованного уровня, рост долгов УК.
Технологические риски	Энергосистема Архангельской области является технологически изолированной, организация полностью конкурентного рынка электроэнергии не возможна. Неценовая зона оптового рынка.
Правовые риски	Законодательные риски в области регулирования энергосбытовой деятельности и электроэнергетики, судебные решения
Региональные риски	Увеличение долгов муниципальных и областных предприятий и учреждений

С целью уклонения от риска сбытовым компаниям необходимо соблюдать графики платежей за передачу электрической энергии и за поставленную электрическую энергию и мощность для сохранения статуса Гарантирующего поставщика или доли рынка сбытовой компании. Возможно привлечение кредитных ресурсов для недопущения несвоевременной оплаты по обязательствам на ОРЭМ.

Заключительный этап риск-менеджмента – мониторинг рисков, проводится на постоянной основе. На данном этапе составляется карта рисков сбытовой компании, представленная в таблице 2, включающая в себя объект, субъект и задачи мониторинга, устанавливаются векторные и целевые оценки, приведены действия сбытовой компании, направленные на достижение векторов оценок и целей.

Таблица 2

Карта рисков сбытовой компании

Объект мониторинга	Внутренние риски			Внешние риски - инфляционные - экономические - законодательные - тарифное регулирование - отраслевые - правовые
	финансовые	конкурентные	технологические	
	Связанные с собственностью (статусом)		Связанные с доходами	
Субъект мониторинга	-совет директоров общества, акционеры, руководство компании, финансовый, экономический отдел			Локальный уровень
	-управляющая организация			Отраслевой уровень
	Руководство региона, Министерство, Агентство по тарифам и ценам			Региональный уровень
	Министерство энергетики, НП ГП, Совет рынка,			Федеральный уровень
Задачи мониторинга	-получение объективной информации -анализ и всесторонняя оценка реальных и потенциальных угроз -доведение полученной информации до сведения лиц, принимающих решение			

Этапы мониторинга:

1 Установление векторов оценок

- финансово-экономические показатели, коэффициенты;
- количество точек поставки, количество потребителей (договоров);
- количество сбытовых компаний на территории области;
- объемы полезного отпуска электроэнергии;
- объемы сбора денежных средств за потребленную электроэнергию, уровень реализации электроэнергии;
- обоснованные тарифа на сбытовую деятельность.

2 Установление целевых оценок

- поддержание финансово-экономических показателей Общества на уровне, обеспечивающем стабильное функционирование рынка электроэнергетики на территории Архангельской области; сохранение статуса участника оптового рынка электрической энергии (мощности); работа по сохранению статуса гарантирующего поставщика; сохранение клиентской базы, а также сложившихся договорных (обязательственных) отношений с потребителями; инвестиционная деятельность, обеспечение прав и законных интересов инвесторов; расширение спектра и объема сервисных услуг, предоставляемых потребителям.

Важно, что между сбытовой компанией и покупателем энергии стоит договор энергоснабжения и ежемесячные расчеты, которые подтверждаются счетом (счет-фактурой) и оплатой. Необходимо модернизировать парк вычислительной

техники, повышать уровень защиты данных, работать в личных кабинетах с потребителем энергии, внедрять новые программные продукты.

В целях своевременного анализа финансовых результатов, исполнения финансовых показателей и коэффициентов актуально формирование бизнес-плана сбытовых компаний на год с разбивкой по кварталам. По окончании каждого квартала – контролировать исполнение бизнес-плана Компании.

Диагностика проводится на основе изменения параметров векторных оценок. При снижении показателей необходимо усилить способы воздействия на соответствующую группу рисков.

В целом все этапы риск-менеджмента направлены на минимизацию рисков в работе компании и на увеличение выручки от реализации энергии, что в конечном итоге должно способствовать получению прибыли, росту рейтинга и доверия потребителей, что является актуальным для эффективной работы [3, с. 3].

Список литературы

1. Архэнергосбыт, годовой отчет за 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.arsk.ru/company/publicinfo/yearreports/> (дата обращения: 23.11.2017).
2. Колесников А.М., Баранов А.В. Анализ рисков предприятий электроэнергетики [Электронный ресурс] // Киберленинка. научная электронная библиотека. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-riskov-predpriyatiy-elektroenergetiki> (дата обращения: 03.12.2017).
3. Ручкин А. Управление рисками в электроэнергетике: организация систем управления рисками и основные риски европейских энергетических компаний [Электронный ресурс] // Энергорынок. проф. журн. – 2008. – №2. Режим доступа: <http://www.e-m.ru/er/2008-02/23394/> (дата обращения: 28.11.2017).

ИННОВАЦИОННАЯ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Заринов А.А.

студент второго курса магистратуры по направлению «Экономика»,
Альметьевский государственный нефтяной институт, Россия, г. Альметьевск

Хафизова З.И.

доцент кафедры экономики и управления предприятием, к.э.н.,
Альметьевский государственный нефтяной институт, Россия, г. Альметьевск

В статье инновационные инвестиционные проекты в современной России рассматриваются основные группы инновационных и инвестиционных проектов. Раскрывается связь инновационных и инвестиционных проектов в процессе деятельности предприятия сквозь их объединение в инновационно-инвестиционный проект. Так же особое внимание уделяется необходимости проведения инновационной и инвестиционной деятельности предприятия совместно, а не по отдельности.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиции, инновационный проект, инвестор, управление, принятие управленческих решений, проблемы инвестирования.

В условиях современной рыночной экономики существует множество возможностей инвестирования и разнообразных вложений капитала. Однако, так же стоит учитывать, что практически у любой организации имеется ограничение финансовых ресурсов, доступных для совершения различных инвестиционных опера-

ций. Отчего существует необходимость оптимизации инвестиционного портфеля компании. Принимается во внимание и тот факт, что такая деятельность, на постоянной основе, будет связана с некоторой неопределенностью, уровень которой имеет широкий диапазон изменений [1].

Инвестиции являются своеобразной совокупностью материальных, трудовых и финансовых ресурсов, направляемые в целях увеличения капитала, а также в целях расширения производства и ввода нововведений в процессы производственной деятельности. Основопологающей целью тех или иных инвестиций является прибыльное размещение собственного капитала предприятия. Инвестиционной деятельностью же называется организация мероприятий с дальнейшим получением прибыли и требуемого результата. Условием существования и постоянного прогресса любого предприятия является экономическая эффективность инвестиций в проекты.

Под инновационной деятельностью предприятия понимается система мероприятий по применению научного, интеллектуального и научно-технического потенциала для получения нового или улучшенного продукта, инновационного способа их производства для удовлетворения, как индивидуального спроса, так и потребностей общества в новшествах в целом. Инновационные проекты могут формироваться как в составе научно-технических программ, реализуя задачи отдельных направлений (заданий, разделов) программы, так и самостоятельно, решая конкретную проблему на приоритетных направлениях развития науки и техники [5].

В согласовании с идеей реализации инновационного проекта формируются и его основные участники. В зависимости от вида проекта в его реализации могут принимать участие от одной до нескольких десятков организаций. У каждой из них свои функции, степень участия в проекте и мера ответственности за его судьбу [4].

Инновационный процесс предусматривает некоторые характерные черты:

1) представляет собой осуществление научно-исследовательской, научно-технической, собственно инновационной, производственной деятельности и маркетинга;

2) под ним можно понимать временные этапы жизненного цикла нововведения от возникновения идеи до ее разработки и распространения;

3) с финансовой точки зрения его можно рассматривать как процесс финансирования и инвестирования разработки и распространения нового вида продукта или услуги. В этом случае он выступает в качестве инновационного проекта, рассматриваемого как частный случай инвестиционного проекта.

Инновационный процесс заключается в получении результатов интеллектуальной деятельности и выделении из них финансовой выгоды. Исходя из условий возникновения инновационных проектов, их реализации и инвестирования во времени по непрерывному процессу «инновационные проекты» – «инвестиционных проекты», под инновационно-инвестиционными проектами можно понимать взаимосвязанную по целям программу научно-исследовательских, конструкторских, производственных, организационных, коммерческих и других мероприятий, обеспеченных необходимыми инвестициями, организованной по срокам и исполнителям [4].

Инновационно-инвестиционный климат России выражается четырьмя основными факторами: правовыми, экономическими, финансовыми, социально-политическими.

В современных условиях экономики инвестиционный капитал формируется в процессе поступления денежных средств населения, предприятий и организаций, а также государства через различные институциональные структуры рынка капита-

лов, которые как посредники по новой инвестируют доверенные им сбережения для получения прибыли от вложенных средств. Поэтому в реформировании финансовой системы страны возрастает роль рационального использования финансового потенциала населения [5].

Большая часть инновационно-инвестиционных проектов, реализуемых на практике, может быть группировано по определенным признакам. При рассмотрении с точки зрения общего подхода группировки инновационно-инвестиционных проектов в промышленном производстве осуществляется разделение проектов по основным признакам на следующие группы:

- тип проекта – в зависимости от сферы деятельности, в которой осуществляется реализация проекта (организационная, технологическая, экономическая, социальная, смешанная);
- масштаб проекта – монопроект, мультипроект, мегапроект (монопроект – проект различного типа и вида, мультипроект – комплексный проект, состоящий из ряда монопроектов, мегапроект – программа развития регионов, отраслей, включающий в свой состав ряд моно- и мультипроектов);
- вид проекта – по характеру предметной области (автоматизации промышленного производства, социально-технические и др.);
- длительность проекта – по продолжительности реализации инновационно-инвестиционного проекта (краткосрочные – до 1 года, среднесрочные – от 1 года до 3 лет, долгосрочные – свыше 3 лет) [3].

Проекты по автоматизации и управлению производством направлены на уход от использования ручного монотонного труда по всему циклу, начиная с автоматизации плановых работ, бухгалтерского учета, учета движения материальных ценностей, автоматизации производственных процессов и др. Такие проекты формируются внутри научно-технических программ для промышленного производства или же направлены на решение конкретных задач на приоритетных направлениях развития науки и техники с включением новых мощностей и строительства новых промышленных организаций.

В зависимости от типа инновационно-инвестиционные проекты можно классифицировать следующим образом:

- социально-технические, направленные на повышение производительности труда работающих и улучшение условий на рабочих местах;
- организационно-управленческие, которые направлены на совершенствование организационных вопросов и увеличение производительности труда управленческого персонала;
- информационные, связанные с совершенствованием потоков информации и их автоматизацией;
- интегрированные, которые состоят из отдельных элементов предыдущих типов проектов;
- другие, отражающие проекты, не вошедшие в приведенный перечень [4].

По масштабу реализации проекты могут внедряться как на уровне всего предприятия, так и на уровне отдельных цехов, участков и отдельных рабочих мест.

По длительности цикла проекты могут быть, как и в общем случае, краткосрочными (до 1 года), среднесрочными (до 3 лет) и долгосрочными (более 3 лет).

С учетом рассмотренных классификаций можно сделать вывод о том, что в настоящее время формируется большое множество разнообразных инновационно-инвестиционных проектов. Они во многом отличаются друг от друга как по своей

природе, так и по необходимым инвестициям, и по эффективности. Поэтому при формировании портфелей инновационно-инвестиционных проектов предприятиям необходимо в первую очередь разработать систему классификации, проранжировать имеющееся множество проектов и после этого произвести отбор проектов, совокупность которых в портфеле принесет организации наибольший эффект.

Список литературы

1. Липсиц И. В., Коссов В. В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа. – М.: Издательство БЕК, 2009.
2. Боссерт В.Д. Инвестиционные проблемы реформируемой экономики России. – М.: Трайнинг Инк, 2004. – 172с.
3. Пахомов В.И., Петрова Г.П. Логистика. М.: Проспект, 2006. 232 с.
4. Авдеева И.А. Теоретико-методологические аспекты управления социальной сферой как социально-экономической системой в условиях формирования конкурентных отношений: канд. экон. наук. Саратов, 2004. 182 с.
5. Поливаева И.А., Сютко В.А. Социальные проблемы молодежи Белгородской области // Современные аспекты науки и образования. 2015. № 7. URL: www.science-journal.ru/124-214885 (дата обращения: 09.10.2015).

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ И ТУРЦИИ: ТОЧКИ СБЛИЖЕНИЯ

Исаева Т.А.

магистрант по направлению «Экономика»,
Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина, Россия, г. Саратов

Инан Альперен (Inan Alperen)

студент, Анатолийский Севье Денизли Лицей (Denizli Seviye Okulları Anadolu Lisesi),
Турция, г. Денизли

В статье рассмотрена динамика экономического роста в России и Турции в сравнении с развитием экономики в других странах мира. Особое внимание уделено инфляционным изменениям, показателю уровня бедности населения и колебаниям ВВП. Выделены основные точки сближения экономик указанных стран с выявлением тенденций развития партнерских отношений.

Ключевые слова: экономический рост, валовой внутренний продукт, инфляция, экономическое развитие, уровень бедности.

Современное российско-турецкое сотрудничество за последние десять лет стало смещаться, по мнению многих современных исследователей [1, с. 4], в геоэкономическую плоскость с образованием преимущественно экономического фундамента. В данном контексте немаловажную роль играют крупные инвестиционные проекты [1, с. 6]:

- сооружение первой турецкой атомной электростанции «Аккую»;
- реализация газовых проектов «Турецкий поток» и «Голубой поток»;
- создание холдингов в сферах финансов, машиностроения, текстильной промышленности, туризма и сельского хозяйства.

За период 1991-2008 гг. внешнеторговый оборот России и Турции вырос более чем в 25 раз. Взаимное сотрудничество, становление рыночных отношений в России и экономический подъем стимулировали экспортно-импортную активность между странами. В последствии открытия газопровода «Голубой поток», Турция становилась более приоритетным потребителем российского природного газа [2].

Политический кризис оказал наибольшее негативное влияние на динамику торгово-экономических отношений между Россией и Турцией, сопровождаемый указом Президента РФ от 28 ноября 2015 г., действующим с 1 января 2016 г. Введены меры временного запрета на ввоз отдельных видов турецких товаров, приостановлен прием на работу турецких граждан, произошло расторжение соглашений при выполнении строительных работ, туристических услуг, гостиничного сервиса.

В итоге, в 2016 г. российско-турецкий товарооборот сократился на 32,1% по сравнению с 2015 г., в том числе экспорт сократился до величины \$13,69 млрд., а импорт – на 47%. Турция сохранила прежнюю структуру экспорта, поставляя в Россию машины, оборудование, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, текстиль, обувь, продукцию химической промышленности [3].

Вследствие ухудшения экономических отношений, согласно выводам Турецкого фонда исследований экономической политики (TEPAV), потери Турции в 2016 г. составили около \$8 млрд. В России кризис затронул преимущественно туристическую отрасль, ущерб в которой достиг 1,7 млрд. руб.

С разрешения ввоза на территорию России в октябре 2016 г. турецких фруктов и овощей экспорт Турции в Россию возрос к началу 2017 года до \$150 млн. В итоге, политическая нормализация между странами способствовала возобновлению не только развитию торговых отношений, но и продолжению сотрудничества в энергетике, газовой промышленности, атомных проектах, туризме. Описанные изменения оказали значительное влияние на темпы экономического роста двух стран и динамику прироста их валового внутреннего продукта (ВВП).

На фоне ускорения темпов роста мировой экономики, ожидается и умеренный прирост ВВП России, который в 2019 году планируется увеличить до 1,8%, что соответствует показателям по США и странам Евросоюза, которые на протяжении многих лет сохраняют ежегодные темпы прироста ВВП на уровне 2-3%. Динамика роста экономики России при этом останется неоднородной. На фоне развития мировой экономики, Китай выглядит несколько обособленно, показывая ежегодные уверенные темпы прироста ВВП в районе 6-7% (рис. 1). Регистрируемое незначительное снижение таких темпов перспективе или прогнозе, не означает замедление экономического роста страны, поскольку приток капитала в китайскую экономику ежегодно увеличивается.

Регистрируемый незначительный рост экономики России в 2017 году вызван повышением цен на нефть и стабилизацией макроэкономической ситуации. Вялый инвестиционный спрос не позволяет стране обеспечивать уверенные ежегодные приросты ВВП (таблица). Структура экономического роста сохраняется аналогичной кризисному периоду: рост достигается за счет добычи природных ресурсов.

Таблица

Динамика ежегодного реального прироста ВВП в различных странах мира, %

Показатель	Факт			Прогноз		
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Китай	6,8	6,5	6,3	6,2	6,1	6,1
США	2,4	2,7	1,6	1,9	2,2	1,9
Евросоюз	1,2	2,0	1,8	2,1	2,2	1,9
Россия	0,7	-2,8	-0,2	1,7	1,7	1,8
Турция	5,2	6,1	2,1	2,7	3,5	3,7

Источник: аналитические отчеты The World Bank

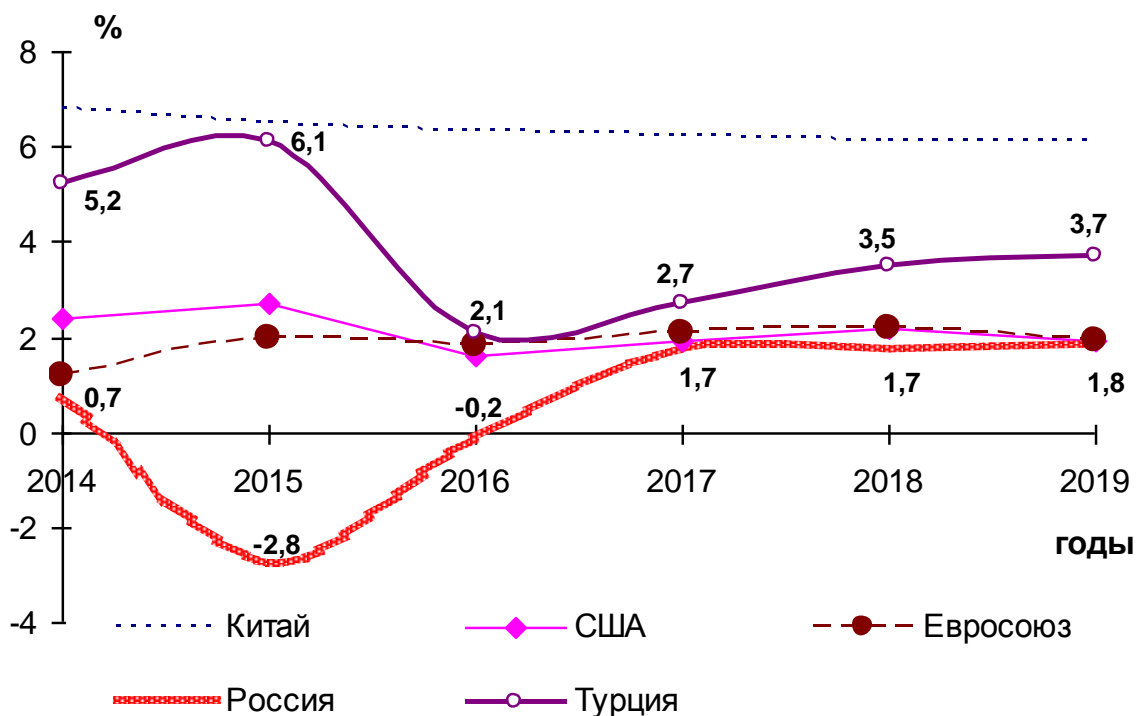


Рис. 1. Сравнение приростов ВВП в различных странах мира

Возможность увязки снижения приростов ВВП в России в 2015 году с резким снижением приростов ВВП Турции в следующем году маловероятна, не смотря на очевидное влияние экономик стран друг на друга. Коэффициент корреляции на уровне -58% указывает на сильное влияние на приросты ВВП прочих факторов и его отрицательное значение указывает на вывод, что с ростом ВВП России происходит снижение ВВП Турции, в чём не прослеживается логическая составляющая. Непременно, экономический рост в Турции был подорван законодательской политикой и запретами на торговлю, введенными в 2016 году в Российской Федерации, но и экономика России была подвергнута санкциям со стороны многих государств, начиная с 2015 года, что сопровождалось приостановлением поставок ресурсов в Турцию.

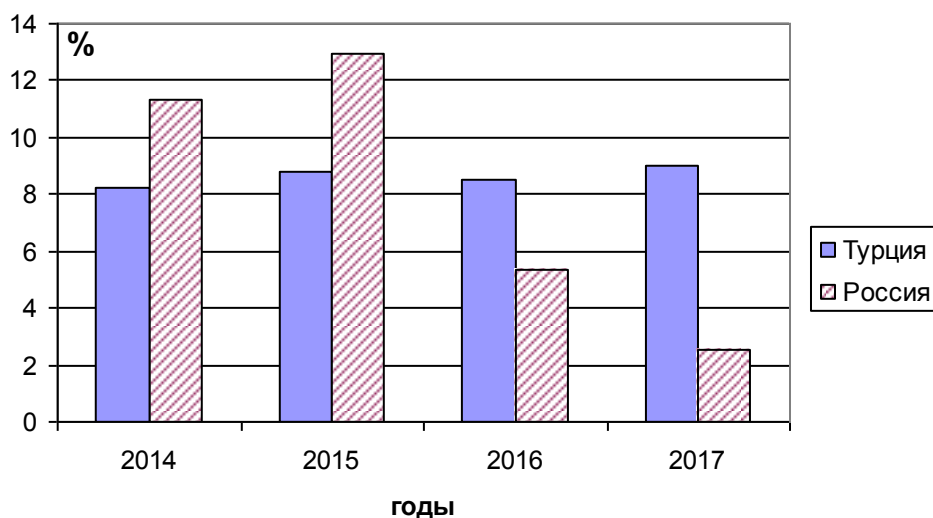


Рис. 2. Сравнение индексов потребительских цен (инфляции), % (Источник: Банк России, Росстат, аналитические отчеты The World Bank)

Инфляционных изменений на протяжении 2014-2015 годов в Турецкой Республике практически не произошло (см. рис. 2), тогда как в Российской Федерации всплеск инфляции в 2015 году продолжился резкими снижениями индексов потребительских цен в 2016-2017 гг. Таким образом, снижение темпов прироста ВВП, сложности проведения экспортно-импортных операций с Россией, особо не затронули изменения цен на потребительские товары и услуги. Однако данный факт можно объяснить сравнением показателей стран через доллар США, стоимость которого для России, в отличие от Турции, резко возросла. Инфляционные проблемы не единственные для России. Планируется улучшить состояние платежного баланса в Российской Федерации в условиях благоприятной ситуации наличия роста внешнего потребления и улучшения условий торговли с Турецкой Республикой.

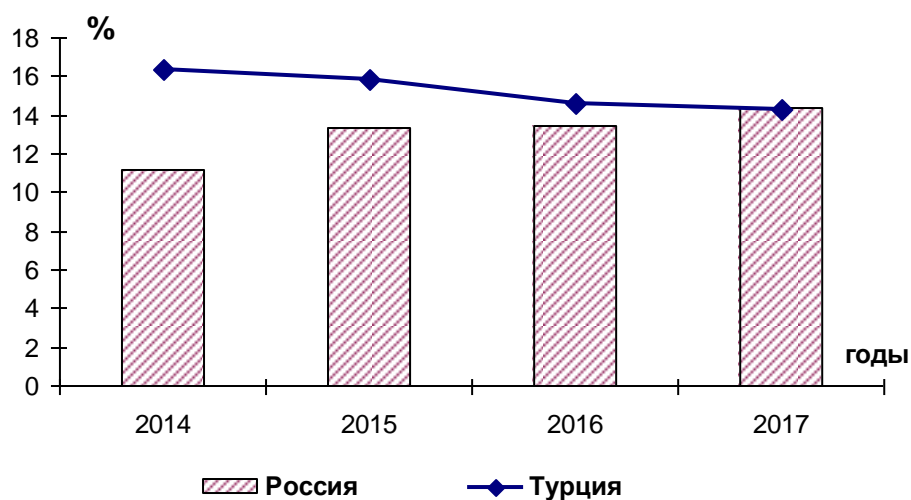


Рис. 3. Уровень бедности (среднее за период), %

Уровень безработицы в России стабилизируется, рост доходов населения восстанавливается, но уровень бедности регистрируется в 2017 году в районе 14,4 %, что выше показателя 2014 года на 3,2% (рис. 3). В Турции складывается иная ситуация. Уровень бедности постепенно снижается, несмотря на спад экономики в 2016 году и её стабилизацию в последующие годы.

В настоящее время политика Турции направлена на достижение целевых ориентиров, способных показать устойчивость государства на мировой арене и дающих возможность оправдывать и поддерживать существующий политический строй в стране. По этой причине экономический рост в Турции стимулировали на протяжении 2017 года. И приросты ВВП были отмечены в третьем квартале 2017 года на уровне 11,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Следует отметить, что во втором квартале 2017 года средний рост экономики в странах Евросоюза составил около 2,1%, в третьем квартале в районе 2,5%, что ниже показателей Турецкой Республики в четыре раза.

С возобновлением партнерских отношений с Россией, смотря на нерешенные социальные проблемы, рост экспорта Турции за 9 месяцев 2017 года вырос более чем на 10%. Возможность граждан Турции быть обеспеченными работой и производить дополнительные единицы продукции для экспорта, позволили не увеличивать уровень бедности населения и вести к стабильному экономическому росту. Так, за половину роста ВВП Турция обязана экспорту, инвестициям и производству, в том числе за счет контрактов с Российской Федерацией. Министерство экономики Турции, в итоге, в 2017 г. увеличило на 81% доходы по поощрительным

программам для бизнеса, по сравнению с предыдущим годом. В текущем 2018 г. инвестиции, вложенные в частный сектор, будут способствовать значительному росту экономики страны, давая возможность получать дополнительные доходы и российским инвесторам.

Список литературы

1. Дружинин А. Г. Актуальные тренды взаимодействия России и Турции в геоэкономической сфере: южно-российская проекция // Учёные записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. 2015. Том 1 (67). №1. С. 3–14.
2. Mehmet Seyfettin Erol. Türk-Rus İmparatorluğu mu? // Milli Gazete [Электронное издание]. 2017. №8. URL:http://www.milligazete.com.tr/koseyazisi/Turk-Rus_Imparatorlugu_mu/22536#.VH_N8nu9ZY1 (дата обращения: 13.02.2018).
3. Стегний П.В. Вдвоём на «хартленде» // Россия в глобальной политике. 2016. № 1. [Электронный ресурс.] // <http://www.globalaffairs.ru/number/Buduschee-Tcentralnoi-Evrazii-17441> (дата обращения 13.02.2018).

МОДЕЛИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

Кохно П.А.

доктор экономических наук, профессор, Центральный научно-исследовательский институт судостроительной промышленности «ЦЕНТР», Россия, г. Москва

Тарасевич Е.С.

аспирантка, Центральный научно-исследовательский институт судостроительной промышленности «ЦЕНТР», Россия, г. Москва

В статье рассматриваются особенности моделей инвестиционно-инновационной деятельности нефтегазовых компаний. Определены основные объективные проблемы и инструменты развития инновационного потенциала предприятия. Модели инвестиционно-инновационной деятельности, выработанные с учетом отечественных, а также мировых практик, способны значительно повысить конкурентоспособность предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, модели инвестиционно-инновационной деятельности, нефтегазовая отрасль, стратегия развития предприятий.

Эффективность инвестиционно-инновационной деятельности компании (предприятия, организации) зависит не только от грамотного управленческого подхода по принятию решений, но и учета специфических характеристик, свойственных именно этой категории промышленных предприятий [1-4]. Для учета специфических факторов предприятия нефтегазовой отрасли используется аппарат системного анализа, адаптированного к её особенностям. Для достижения цели учета особенностей предприятий нефтегазовой отрасли используются инструменты моделирования. Данная практика в сфере нефтегазовой отрасли используется достаточно давно с советских времен, что обусловлено прежде всего тем, что в процессе анализа деятельности предприятия зачастую невозможно иметь дело непосредственно с реальным объектом или процессом. Эффективнее заменить объект на соответствующую модель.

Рассматривая модель инвестиционно-инновационной деятельности предприятия нефтегазовой отрасли необходимо акцентировать внимание на специфических факторах данного типа предприятий, а именно знаниях, информации, технологиях,

конкурентных преимуществах, целях стратегического развития предприятий сферы нефтегазовой отрасли в среднесрочной и долгосрочной перспективах. Модели осуществления инвестиционно-инновационного развития предприятий нефтегазовой отрасли должны также учитывать целенаправленное постоянное совершенствование и повышение эффективности инновационной деятельности. Иными словами, модель управления инвестиционно-инновационным развитием предприятий нефтегазовой отрасли должна показывать, каким образом его инвестиции способствуют развитию инновационной составляющей и трансформируется в повышение экономической ценности. Авторами под инвестиционно-инновационной деятельностью понимается одно из направлений деятельности предприятия, направленное на поиск и определение оптимального набора источников инвестиций в инновационные разработки в целях для создания высокотехнологичной, конкурентоспособной продукции, а также увеличения в среднесрочной или долгосрочной перспективе эффективности организации и увеличения ее рыночной стоимости.

К функциям модели инвестиционно-инновационной деятельности предприятий нефтегазовой отрасли относятся [5-8]: анализ текущей финансово-экономической деятельности, расчет показателей эффективности предприятия; определение финансовых возможностей и потребностей предприятия в финансировании, поиск и определение источников инвестиций, формирование инвестиционного портфеля; выработка и реализация инвестиционно-инновационной стратегии; тактическое управление инвестиционно-инновационной деятельностью в рамках стратегических планов развития.

Цели разработки модели: развитие инновационного потенциала предприятия с целью увеличения эффективности организации и ее рыночной стоимости. Составление модели инвестиционно-инновационной деятельности невозможно без понимания основных объективных проблем в рассматриваемой области, а именно:

1. Для создания высокотехнологичной отрасли промышленности, развития инноваций и становления сферы нефтегазовой отрасли флагманским сектором экономики России недостаточно механизмов существующей системы финансирования, основанной на государственном субсидировании и собственных средствах предприятия. Необходимо задействовать комплекс мер по стимулированию развития инноваций, а именно: развитие частно-государственного партнерства, возможности применения ускоренной амортизации, налоговые вычеты, тарифные льготы. Кроме того имеется ряд проблем, имеющих косвенно отношение к системе финансирования предприятий нефтегазовой отрасли, но прямо влияющих на эффективность их деятельности, что является ключевым фактором при формировании целей модели управления инвестиционно-инновационной деятельностью.

2. Несвоевременная оплата работ и продукции со стороны государственных заказчиков. Данный факт имеет множество негативных последствий для предприятия, среди них сокращение оборотных средств, необходимых для дальнейшего развития, возникновение задолженности по выплатам заработных плат (что в свою очередь ведет к оттоку квалифицированных кадров), необходимость к привлечению дополнительных заемных средств и их удорожание при отсутствии возможности осуществления регулярных платежей. Совокупность описанных последствий является причиной возникновения следующей проблемы.

3. Рост себестоимости производимой продукции в следствие высоких ставок по кредитам, а также увеличение стоимости материалов и комплектующих приводит к снижению эффективности деятельности предприятия в целом.

4. Проблема устаревания средств основных фондов.

5. Недостаточная загруженность производственных мощностей предприятий сферы нефтегазовой отрасли. Уровень загрузки производственных мощностей составляет около 60%. Недостаточная загруженность производственных мощностей предприятий сферы нефтегазовой отрасли государственным заказом обуславливает необходимость расширения линейки производства для сокращения расходов по содержанию незагруженных мощностей или же необходимость включения данных затрат в себестоимость продукции, что вызывает повышение цен на уже производимую продукцию.

Для составления авторской модели инвестиционно-инновационной деятельности предприятия нефтегазовой отрасли выбран метод программно-целевого планирования, в связи с тем, что данный метод позволяет увязать разноплановые факторы по времени, ресурсам и другим параметрам, которые требуют постоянного согласования текущих задач и долгосрочных решений. В основе выбранного метода лежит ориентация на постановку и достижение целей, а также разработка комплекса мероприятий по их реализации. Условно модель программно-целевого метода построена по логической схеме «цели – пути – способы – средства».

Таким образом, на первом этапе построения модели определяются цели, которое требуется достичь, на втором – предлагаются пути их достижения, на третьем – способы и средства. Итогом проделанной работы является проработанная программа мероприятий по достижению целей. Построение модели инвестиционно-инновационной деятельности предприятия нефтегазовой отрасли методом программно-целевого планирования заключается в: определении приоритетных целей инновационного развития предприятия; разработке комплекса мероприятий по достижению поставленных целей с максимальной эффективностью. Кроме того, предложенная методика должна учитывать факторы внешней среды, выбор стратегии инвестиционно-инновационной деятельности, консолидацию находящихся в распоряжении нефтегазовой отрасли ресурсов, оценку и контроль инновационно-инвестиционной деятельности.

Анализ различных моделей управления инвестиционно-инновационной деятельностью промышленных предприятий позволил сформировать авторскую позицию в этой области. Достижение поставленных целей возможно посредством использования следующего инструментария:

- субсидирование стратегически важных предприятий нефтегазовой отрасли с целью предотвращения банкротства;
- субсидирование предприятий нефтегазовой отрасли на возмещение части затрат по уплате процентов по кредитным договорам в связи с изменением условий экономического сотрудничества с иностранными государствами;
- субсидирование венчурных предприятий;
- субсидирование организаций в части возмещения затрат на уплате процентов по целевым кредитным договорам на осуществление инновационных и инвестиционных проектов;
- использование средств, выделяемых на целевое финансирование важнейших инновационных проектов государственного значения;
- субсидирование процентной ставки по банковским кредитам;
- формирование оптимального портфеля источников инвестиционной деятельности, использование государственно – частного партнерства, а также привлечение частных инвестиций;

- использование эффективных методов управления для внедрения и совершенствования инновационного аспекта производственной деятельности;
- использование возможностей по привлечению инвестиций из инвестиционно-инновационных государственных фондов;
- рациональное сочетание государственного регулирования и рыночных методов, мер прямого и косвенного стимулирования научной, научно-технической и инновационной деятельности при реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники;
- использование возможностей регионального уровня по стимулированию и поддержке предприятий нефтегазовой отрасли, например, выпуск продукции непосредственно для нужд регионов;
- профессиональная переподготовка персонала по внедрению и использованию инновационных технологий и повышение престижа научно-технической деятельности;
- подготовка и переподготовка научных и инженерных кадров высшей квалификации для переориентирования на инновационные аспекты деятельности промышленного предприятия;
- разработка, апробация и внедрение оптимальных организационно-управленческих методов и моделей управления инновационным процессом, а также создание экспертных групп для проработки вариантов управленческих решений;
- стимулирование научной и инновационной деятельности в области технического оснащения предприятия;
- осуществление технического перевооружения нефтегазовой отрасли и создание новых производств и технологических линий.

В условиях глобальной конкуренции реализация новых проектов в нефтегазовой отрасли возможна только после развития рыночных компетенций, как на уровне лучших отечественных практик, так и мирового уровня. Например, одно только внедрение CALS-технологий позволяет решить проблему кардинального повышения конкурентоспособности продукции за счет оптимизации и снижения затрат: на разработку и производство продукции – на 20-30%, на устранение дефектов продукции – на 15-20%, на эксплуатацию на 20-25%. При этом повышается качество продукции и на 60-70% сокращаются сроки вывода на рынок новой продукции [9].

В нефтегазовой компании ПАО «Газпром нефть» в соответствии со Стандартом СК-13.09.05 «инвестиционный проект» определяется как комплекс мероприятий, реализуемый в рамках определенного графика, требующий привлечения ресурсов и направленный на получение прибыли и/или достижения иного полезного эффекта для Компании. Инвестиционный проект состоит из модулей (кейсов). Модулями проекта являются кусты / одиночные скважины, а также общая инфраструктура (в случае, когда несколько кустов (более 1) или одиночных скважин объединены общей необходимой инфраструктурой и требуют комплексного решения). Кроме того, в соответствии со Стандартом, в качестве модулей могут быть выделены: ПИР бурения, объекты обустройства скважин и кустов скважин, объекты внутрипромыслового обустройства (включая объекты утилизации/подготовки ПНГ/ЛГ – ресурсов с новых скважин, объекты энергетики для нужд бурения), объекты внешней инфраструктуры месторождений, сейсморазведочные работы в поддержку разработки.

Как правило, иницилируемые к утверждению и запуску в реализацию проекты

определяются на основе ранее сформированной инвестиционной программы. Но вхождение в инвестиционную программу не является обязательным условием для инициации проекта (например, проект вида ГРР часто может не входить в бизнес-план). Можно выделить следующие виды инвестиционных программ:

– КПРА – Комплексный проект развития актива. Долгосрочный инвестиционный план/программа – совокупность всех инвестиционных проектов, реализуемых или планируемых к реализации в течение всего периода разработки. Формируется на 35 лет. Является базой для дальнейшего среднесрочного (СИП) и операционного планирования (Бизнес-план).

– СИП – Среднесрочная инвестиционная программа. Совокупность всех инвестиционных проектов, реализуемых или планируемых к реализации в Компании в трехлетний период, согласованная с точки зрения наличия ресурсов (финансовых, кадровых, организационных и др.) и сбалансированности вертикально-интегрированной производственно-сбытовой цепочки. Формируется на базе КПРА на ближайшие три календарных года: утверждается только портфель на первый год, портфели на 2-й и 3-й годы согласовываются.

При этом выделяют отдельно следующие инвестиционные программы: СИП «Утилизация и повышение эффективности использования попутного нефтяного газа и природного газа» (СИП ПНГ и ПГ) и Программа геологоразведочных работ; Бизнес-план (Годовой инвестиционный портфель) – текущая программа, формируется на 1 год (на базе КПРА и СИП). В инвестиционных программах отдельно выделяют хопперы (horper) – проекты, являющиеся на текущий момент непривлекательными для реализации (разработки) с точки зрения расчётных ключевых показателей эффективности (КПЭ), либо имеющие сложности с точки зрения их технологической разработки.

Инвестиционный проект проходит этапы жизненного цикла, последовательность этапов регламентирована: инициация и планирование; экспертиза ИП; утверждение ИП; мониторинг; постинвестмониторинг. При инициации проекта проект имеет статус «не утвержден» или «не утверждается» – для проектов, не требующих утверждения. В дальнейшем, в ходе жизненного цикла, статус проекта изменяется. Перечень возможных статусов проектов: не утвержден; не утверждается; утвержден частично; утвержден; отклонен / отменен.

Для согласования и в дальнейшем утверждения инвестиционного проекта должен быть разработан документ, раскрывающий сущность инвестиционного проекта, включающий в себя обоснование решений, ожидаемые значения ключевых показателей эффективности, анализ рисков и прочее – паспорт инвестиционного проекта. Соответственно, для не утверждаемых проектов паспорт не требуется. Проект имеет версию, при каждом переутверждении проекта создается новая версия проекта и новая (актуализированная) версия паспорта. Все ранее утвержденные паспорта сохраняются.

Проекты различаются по видам. Отдельные виды проектов могут иметь специфические особенности. При этом необходимо отметить, что для расчета экономической эффективности инвестиционных проектов различных видов требуется различный набор данных и соответственно в процессе предоставления данных задействованы различные службы, предоставляющие соответствующие данные. Проекты реинжиниринга инфраструктуры и инфраструктуры на поддержание базовой добычи рассматриваются индивидуально [10, 11, 12]. Проекты формируются на объекты – актив / месторождения в целом, без деления на скважины и кусты, как

правило, по одному проекту в течение года. В проекте задействованы многочисленные службы ПАО «Газпром нефть» и её дочерних обществ (ДО). Каждая служба фиксирует необходимые затраты на актив.

Для проектов, в которых подразумевается наличие дохода (проекты реинжиниринга), информация о доходах предоставляется в свободном формате; единый унифицированный шаблон отсутствует, поскольку каждый проект индивидуально описывает потенциальную экономию на тех или иных затратах по итогам его реализации. Помимо стандартного набора приложений к паспорту проекта разрабатывается презентация, в которой должен быть описан эффект от реализации Проекта. При утверждении проектов данных видов должна быть приведена оценка экономической целесообразности ремонта /реконструкции /строительства. В паспорт проектов реинжиниринга расчет эффективности проекта (оценка целесообразности реализации проекта) включается в качестве дополнительной вкладки.

Проекты ГРР – это геологоразведочные работы; представляют собой комплекс различных специальных геологических и других работ, производимых с целью поиска, обнаружения и подготовки к промышленному освоению месторождений. Соответственно, в рамках проектов ГРР добыча не ведется, поэтому непосредственно в проектах ГРР имеется только затратная часть. Для корректного расчета экономической эффективности проекты ГРР рассчитываются совместно со следующими за ними зависимыми проектами эксплуатационного бурения (в ряде ДО дополнительно выделяется проект ввода в эксплуатацию разведочной скважины непосредственно после проекта ГРР) и последующими оптимизациями на зависимом фонде. При этом согласование и утверждение проектов ГРР выполняется отдельно от последующих проектов прочих видов.

При расчете ключевых показателей эффективности (КПЭ) по проектам ГРР учитывается фактор неопределенности: производится расчет соответствующих показателей. При расчете показателей в случае неопределенности рассматриваются варианты: скважина – сухая и скважина даст нефть: P10 – 90%-я вероятность успеха (вероятность данного исхода – 0,3); P50 – 50%-я вероятность успеха (вероятность данного исхода – 0,4); P90 – 10%-я вероятность успеха (вероятность данного исхода – 0,3). Объемы запасов для исходов p10, p50, p90 предоставляет научно-технический центр (НТЦ) ПАО «Газпром нефть». Проект имеет стадии (поиск, оценка и др.). При этом критические значения показателей эффективности могут различаться для разных стадий ГРР; решение о продолжении / остановке проекта будет приниматься индивидуально в каждом случае.

Газовые проекты, связанные с утилизацией ПНГ, рассчитываются с точки зрения экономической эффективности справочно, так как доход от монетизации ПНГ учитывается в проектах эксплуатационного бурения (по тем кустам / скважинам, на которых осуществляется добыча попутного нефтяного газа).

Проекты «Новые технологии» – это проекты, в которых планируются к использованию новые технологии. Проекты формируются НТЦ совместно с ДО. После формирования окончательного пакета документов и прохождения экспертизы проекты утверждаются на комитете по технологиям в НТЦ. Финансирование на данные проекты выделяется на уровне ПАО «Газпром нефть» в рамках лимита Дирекции по технологиям, который после утверждения проекта передается в ДО. Дочернее общество реализует данные проекты и осуществляет процесс мониторинга в части освоения инвестиций (план / факт). Учет данных проектов ведется в составе проектов, на которых применяются данные технологии.

Список литературы

1. Кохно П.А., Кохно А.П., Тарасевич Е.С. Эмерджентность сложных отраслевых систем: монография. / Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – М.: Граница, 2018.
2. Кохно П.А., Ирадионов В.И. Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий оборонно-промышленного комплекса // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского, г. Тамбов. – 2016. – №1. – С. 63-74.
3. Кохно П.А., Кохно А.П. Методика оценки финансово-экономической эффективности деятельности отраслевой корпорации // Финансовый бизнес. – 2016. – №6. – С. 19-29.
4. Кохно П.А., Кохно А.П. Патентный подход финансовой оптимизации инновационного развития промышленного производства // Финансовый бизнес. – 2017. – №5. – С. 14-23.
5. Кохно П.А., Тарасевич Е.С. Инструменты формирования устойчивой деловой репутации нефтегазовых компаний // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2017. – №2. – С. 37-44.
6. Кохно П.А., Тарасевич Е.С. Капитализация нефтегазовых компаний с учётом их деловой репутации // Финансовый бизнес. – 2018. – №1.
7. Тарасевич Е.С. Управление интегрированными нефтегазовыми компаниями для достижения максимального эффекта // Экономика и предпринимательство. – 2016. – №12. – Часть 3. – С. 851-857.
8. Тарасевич Е.С. Корпоративные структуры и их доходность на примере нефтегазового комплекса // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. – 2017. – №1. – С. 54-65.
9. Кохно П.А. Объёмно-структурная концепция качества конкурентной продукции // Общество и экономика. – 2017. – №3-4. – С. 16-48.
10. Тарасевич Е.С. Реинжиниринг бизнес-процессов в интегрированных нефтегазовых компаниях // Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России. – 2017. – №2. – С. 92-103.
11. Тарасевич Е.С., Кохно П.А. Показатели и модели оценки экономической эффективности развития нефтегазовых компаний / Ядро промышленности и доходности: монография / автор П.А. Кохно. – М.: Граница, 2017. – 320 с. – С. 230-293.
12. Тарасевич Е.С., Кохно П.А. Позиция фирмы в конкурентоспособной отрасли, определяющая высокие показатели прибыли / Конкурентная среда компаний: монография / Кохно П.А., Кохно А.П., Артемьев А.А. Отв. ред. д.э.н., проф. П.А. Кохно. – Тверь: Центр научных и образовательных технологий, 2017. – 278 с. С. 247-252.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОССИИ

Купрещенко Н.П.

профессор кафедры экономики и бухгалтерского учета, д-р эконом. наук,
профессор, Московский университет МВД России имени В.Я. Кикотя,
Россия, г. Москва

Анализируются особенности государственной политики в области малого и среднего предпринимательства; понятие и значение малого предпринимательства в экономике страны; зарубежный опыт поддержки предпринимательской деятельности; особенности государственного стратегического управления предпринимательской деятельностью; пути совершенствования поддержки и развития малого бизнеса на федеральном и региональном уровне.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательства, экономика страны, бизнес, экономический рост, хозяйствующие субъекты, индивидуальные предприниматели, мировой опыт.

Социально-гуманитарные науки представляют цикл научных дисциплин, направленных на изучение общественных явлений. Для этого выделяют группы

социально-гуманитарных наук, прежде всего экономические науки, на основе которых, определяется социально-экономическая политика в области малого и среднего предпринимательства.

Развития малого и среднего предпринимательства в России является частью государственной социально-экономической политики, которая представляет собой, совокупность правовых, политических, экономических, социальных, образовательных, организационных, информационных, консультационных и других мер, осуществляемых органами государственной власти России.

Основными целями государственной политики в развития малого и среднего предпринимательства являются: формирование субъектов малого и среднего предпринимательства для конкурентной среды в экономике России; организация удобных условий для развития малого и среднего предпринимательства; обеспечение субъектам малого и среднего предпринимательства конкурентоспособности; осуществлять содействия субъектам малого и среднего предпринимательства в продвижении созданных ими товаров и услуг; оказывать помощь в экономическом росте субъектам малого и среднего предпринимательства; уменьшение безработицы и повышение самозанятости; рост доли производимых субъектами малого и среднего предпринимательства товаров и услуг в объеме валового внутреннего продукта и увеличение доли оплаченных налогов.

В соответствии с российским законодательством субъектами малого и среднего предпринимательства являются хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям [1].

Юридическим лицом признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде [2].

Индивидуальные предприниматели – физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, главы крестьянских (фермерских) хозяйств [3].

Рост предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов способствует обеспечению населения товарами и услугами которые пользуются повышенным спросом, сокращению уровня безработицы, продвижению и внедрению качественных товаров и услуг на рынок, формированию конкурентных рыночных отношений, повышению качества и расширению ассортимента предлагаемых товаров или услуг, сокращению уровня безработицы и инфляции, это будет способствовать покупательской способности населения и росту уровня жизни граждан страны.

Главная стратегическая задача для бизнеса и государства в современной России состоит в том, чтобы обеспечить экономический рост и тем самым вывести отечественную экономику на новый качественно уровень развития.

Мировой и отечественный опыт показывает, что основными законодательными актами партнерства являются контракты, договоры, соглашения о взаимодействии предпринимательской деятельности малых и средних субъектов хозяйствования и государства в установленных областях промышленности, сельского хозяйства, строительстве реализации национальных программ, развитие регионов России.

В условиях современных рыночных отношений сектор малого бизнеса оказывает значимое воздействие на развитие хозяйства страны, решение проблем социального характера и, в частности, проблемы занятости населения страны. По численности работников, по объему выпускаемых и продаваемых товаров, субъекты малого и среднего бизнеса практически во всех развитых государствах играют значимую роль. В любого рода мировой экономике малый бизнес выступает в качестве ключевого условия ее роста. Например, в 2016 г. доля малых предприятий в ВВП в отдельных странах составляла: Россия – 22 %; США – 52 %; Германия – 56 %; Япония – 57 %. Доля занятых на малых предприятиях в общей среднесписочной численности занятых: Россия – 14 %; США – 54 %; Германия – 46 %; Япония – 78 %.

Показатель доли занятых в малых фирмах в совокупной среднесписочной численности российского населения в 2016 году была порядка 14%, а доли малых фирм в ВВП – порядка 20% (в то время как за рубежом она более 50%).

Значимость развития малого бизнеса связано с преимуществами, которыми обладают данные субъекты хозяйствования. Главные из них: близость к потребителям и покупателям, быстро реагировать на изменения конъюнктуры рынка, малый уровень накладных издержек. Вместе с тем, малое и средние предпринимательства выступает важнейших источником поступлений налогов в бюджеты всех уровней бюджетной системы.

Малое и средние предпринимательства оказывают существенное воздействие на занятость населения России, уменьшая уровень безработицы. Однако, по сведениям Росстата, в России резким образом снизилось количества фирм малого бизнеса. Например, за период с 2013 г. по 2016 г. – стало меньше на 26,3% по причине таких явлений как экономические санкции и кризиса в экономике. [6] В настоящее время, государством осуществляется поддержка предпринимателей.

Так, под председательством Владимира Путина в Ростове-на-Дону состоялось заседание президиума Государственного совета, посвящённое перспективам развития промышленного потенциала регионов России, 1 февраля 2018 года. Где было отмечено, что необходимо проработать особые меры поддержки малого производственного бизнеса, снизить риски работы начинающих предпринимателей, стимулировать качественную занятость на местах. Центральный банк обсуждал с регионами тему повышения финансовой устойчивости микро- и малых предприятий [4].

В ходе регистрации собственного бизнеса у начинающего предпринимателя возникает множество проблем и прежде всего, потребность в дополнительных финансовых ресурсах для дальнейшего развития, повышение уровня конкуренции, необходимость отслеживания изменений в законодательстве.

Одна из проблем для предпринимателей – отчётность. Цифровизация, безусловно, поможет сократить её, где-то вовсе от неё отказаться. Благодаря повсеместной установке онлайн кассовых аппаратов мы вплотную подошли к существенному сокращению, а кое-где даже и к отмене налоговой отчётности для определённых групп малого и среднего бизнеса. Данные об операциях напрямую поступают в госорганы.

В настоящее время, расширяется программ кредитования малого и среднего бизнеса. За 2017 год по всем льготным программам выдано кредитов на сумму 670 млрд рублей. Это привело к снижению конечных ставок для заёмщиков на 3% в целом по рынку. В этом году мы запустили обновлённую программу. Для кредита в

инвестиционных целях конечная ставка составит 6,5% при максимальном лимите в 1 млрд рублей. Для участия в программе отобрано 15 банков, и регионы должны включиться в эту работу.

В Государственной Думе находится законопроект, который систематизирует все виды государственного контроля и позволит избавить предпринимателей от излишней административной опеки. Уже сейчас контролирующие органы обязаны публиковать перечень требований к тем, кого они проверяют. Заработал единый реестр проверок. Эффективность контроля мы начинаем мерить не штрафами и санкциями, а тем, как ведётся работа по профилактике нарушений. От эффективной работы контрольных органов зависит бизнес-климат.

Всё это, касается делового климата. В последние годы проделана большая работа по улучшению условий ведения бизнеса, в рейтинге Doing Business, отмечается, что с 2011 года Россия постоянно улучшала свои позиции: с 124-го места поднялась на 35-е в 2017 году. И теперь мы находимся на сопоставимом с крупнейшими экономиками мира уровне [5].

Большое значение для развития предпринимательской деятельности в России придается зарубежному опыту.

В соответствии с исследованием, проведенным в 2016 году Всемирным банком, в тройку наиболее экономически-развитых стран Европейского союза вошли Германия, Великобритания и Франция, заняв соответственно 4-6 позиции в общем рейтинге стран по размеру ВВП. Показатели ВВП этих стран варьируются в пределах от 3,9 до 2,8 млрд. долл. Большую долю ВВП в странах Европейского союза обеспечивают субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП).

Например, государственная поддержка МСП в Германии включает более 500 программ различного уровня, содействующих инвестиционной активности. Правительственным органом, обеспечивающим реализацию этих программ, является Директорат малого и среднего бизнеса, ремесленничества, услуг и свободных профессий.

Также среди прямых форм стимулирования и поддержки большую роль играют государственные инвестиционные субсидии и надбавки, которые зачастую не подлежат возврату и не облагаются налогами. Дотации на льготное кредитование в данном случае составляют от 3% до 10% от общей суммы кредита. Помимо этого, государство берет на себя риск невозврата средств от начинающих предпринимателей и выделяет 40% инвестиций без каких-либо гарантий, при этом первые два года льготных кредитов беспроцентные. Такие кредиты выдаются на срок до 20 лет и освобождаются от возвратных обязательств на период в 10 лет. Данная политика позволяет начинающему предпринимателю практически полностью заменить собственный капитал.

При открытии собственного бизнеса предприниматели имеют возможность получить различные консультационные услуги в рамках государственных программ по обучению и переобучению руководителей и сотрудников малых и средних предприятий.

Несмотря на отличительные особенности поддержки МСП в Великобритании и Франции, большую часть методов эти страны успешно переняли у Германии, значительно увеличив и стабилизировав при этом уровень своего экономического развития.

Основными направлениями поддержки МСП в Великобритании и Франции, равно как и в Германии, является предоставление льготного кредитования с «налоговыми каникулами» до 2-х лет, обеспечение комфортных условий инфраструкту-

ры, снижение налогового бремени и административных барьеров, оказание консалтинговых и юридических услуг, поощрение экспортной деятельности. Кроме этого, в Великобритании и Франции оказывают различного рода консультации для предпринимателей, а также организуют курсы повышения квалификации и получения управленческого образования.

Все это создает крайне благоприятные условия для развития малого и среднего предпринимательства в Германии, Великобритании и Франции, делая их передовыми – в экономическом плане – странами Европейского союза.

Соотнося инфраструктуру поддержки МСП в России и странах Евросоюза (Германия, Великобритания, Франция), нельзя не отметить, что подход к деятельности этих структур осуществляется разный. Так, в Европе, все системы поддержки малого и среднего предпринимательства объединены в одну организацию и имеют общий центр управления. Кроме того, полномочия всех структур четко разграничены, что помогает оказывать своевременную и качественную поддержку. Для России такой опыт на сегодняшний день не характерен.

Поскольку прямой перенос всей модели поддержки МСП из Германии в Россию пока невозможен из-за разности менталитета и законодательной базы, однако следует внедрять положительный опыт, что позволит не только сохранить и улучшить экономическое положение уже существующих субъектов малого и среднего предпринимательства в России, но и привлечь новых предпринимателей в область МСП. Развитие предпринимательства, в свою очередь, сделает экономику Российской Федерации более стабильной и сильной, это будет способствовать социальному благополучию людей.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (с изменениями на 27 ноября 2017 года).
2. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017).
3. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 29.12.2017).
4. Заседание президиума Госсовета по вопросу развития промышленного потенциала регионов. Под председательством Владимира Путина в Ростове-на-Дону, посвящённое перспективам развития промышленного потенциала регионов России. 1 февраля 2018 года. // <http://kremlin.ru>
5. Российский инвестиционный форум «Сочи-2018» Вызовы. Тенденции. Приоритеты. Пленарное заседание «Инвестиции в регионы – инвестиции в будущее». Выступление Дмитрия Медведева на пленарном заседании 15 февраля 2018, Сочи, Краснодарский край. // <http://premier.gov.ru>
6. Росстат // <https://rscme.ru/ru/statistics>

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ ВНЕШНЕТОРГОВОГО БАЛАНСА КНР

Литвинцева М.Б.

Иркутский государственный университет, Россия, г. Иркутск

В статье рассматриваются состояние и перспективы внешнеторгового баланса КНР последних лет. Отмечены ряд особенностей и направление развития внешнеторгового сектора китайской экономики.

Ключевые слова: внешнеторговый баланс, КНР, экономический рост, мировая экономика.

Китайская Народная Республика (КНР) является крупнейшим государством мира по числу жителей, входит в число лидеров мировой экономики, и без ее уча-

ствия не может в настоящее время решаться ни одна глобальная проблема. Внешняя торговля в экономике современной Китайской Народной Республики играет очень важную роль. При условии сохранения и увеличения положительного сальдо торгового баланса, она способствует улучшению инвестиционного климата и притоку в страну значительных финансовых ресурсов и новых инвестиций, стимулирует дальнейшее развитие и распространение современных технологий [7], создание новых рабочих мест и условий для повышения образовательного и квалификационного уровня экономически активного населения страны, и удовлетворения потребности населения КНР в необходимых товарах и продовольствии.

Актуальность данной темы определяется тем, что развитие Китая в 2016 г. происходило на фоне медленного восстановления ведущих экономик мира, сохраняющейся нестабильности в мировой валютной системе, резких колебаний цен и вялого спроса на международных сырьевых и товарных рынках. Несмотря на некоторое замедление, вышеуказанные факторы действуют по принципу неоднородной пользы для разных участников процесса [5], и Китай сохранил стабильные темпы экономического роста и, станет, по мнению экспертов «буксиром» для всей мировой экономики [12].

Характеризуя влияние китайской экономики на мировое экономическое развитие, премьер Госсовета КНР Ли Кэцян на пресс-конференции по итогам 5-й сессии ВСНП 12-го созыва отметил: «Китай по-прежнему является важной силой для стимулирования мирового роста в текущих условиях слабого восстановления глобальной экономики». Опубликованные Государственным статистическим управлением КНР предварительные базовые макроэкономические показатели по итогам 2016 г. свидетельствуют о том, что негативный тренд падения темпов экономического роста несколько замедлился, однако риски «охлаждения» китайской экономики по-прежнему сохраняются.

При оценке внешнеэкономической деятельности страны учитываются такие показатели, как показатели объема внешнеэкономических связей, включающие расчет объема экспорта, импорта, внешнеторгового оборота, внешнеторгового сальдо, реэкспорта, реимпорта, показатели интеграции страны в мировую систему хозяйствования, включающие экспортную, импортную и внешнеторговую квоту, показатели динамики внешнеэкономических связей, включающие темпы роста и прироста экспорта на душу населения, темпы роста и прироста импорта на душу населения, а также коэффициенты эластичности (зависимости) прироста экспорта (импорта) на душу населения от прироста ВВП на душу населения, показатели структуры внешнеэкономических связей, определяющие «географическую и товарную структуру, а также показатели результативности внешнеэкономической деятельности, учитывающие размеры сальдо платежного баланса, экспорта, импорта и внешнеторгового оборота на душу населения, иностранных инвестиций и внешнего долга страны» [13, с. 254].

Внешнеторговый баланс является одним из важных показателей экономической деятельности, это самый крупный компонент баланса платежей страны, который измеряет разницу в сумме от экспортируемых и импортируемых товаров (экспорт минус импорт). Данные по экспорту могут дать представление о развитии, а импорт служит показателем внутреннего спроса. В связи с тем, что Китай имеет экономику, ориентированную на экспорт, существует зависимость от готовности и возможности других стран импортировать их продукцию, – а также возможности ее физической доставки. Любое нарушение этого течения имеет прямое влияние на китайскую экономику. Руководство КНР поддерживает четыре главных направле-

ния развития внешней торговли, которые включают: продвижение собственных брендов [6, с. 100-102], развитие технологий, развитие сферы услуг и повышение уровня качества товаров.

Министерство Торговли КНР подготовило меры, направленные на повышение конкурентоспособности китайских услуг и товаров на мировом рынке и формирование справедливой конкурентной среды:

- совершенствование правового и административного регулирования в области внешней торговли, включая подготовку стандартных процедур выдачи лицензий, определения происхождения, борьбы с грязной конкуренцией, что может достигаться в том числе путем укрепления духовных основ хозяйственной культуры [3, с. 20], улучшения мониторинга;

- совершенствование налоговой политики, в том числе и поддержки интернационализации китайских товаров и стандартизации отраслей, усовершенствование системы возврата налогов на экспортируемую продукцию, а также введение нулевых пошлин при импорте с менее развитыми странами;

- улучшение финансирования проектов внешней торговли, в которое включена и упрощенная выдача кредитов на импорт технологий и экспорт продукции развиваемых отраслей. Принимаются меры по совершенствованию системы формирования валютного курса при обмене юаня. Также руководство Поднебесной укрепляет сотрудничество и координацию между разными государственными институтами, которые участвуют в формировании внешней торговли, отвечая за соблюдение постановлений и законов [9].

Успешному проведению экспортоориентированной стратегии в Китае способствовал целый ряд факторов правительственные программы содействия экспорту. По сравнению с другими странами, китайские товары обладают многими преимуществами в международной конкуренции. Вместе с тем не только конкурентоспособность товаров обеспечивает успех экспансии на внешние рынки – важна и внешнеторговая стратегия и тактика. Это преимущество даёт государственная поддержка экспорта, благодаря которой всячески стимулируется внешняя торговля. Власти Китая пообещали стабилизировать экспорт и поддержать импорт, чтобы уравновесить торговлю, стремясь изменить баланс экономики и изолировать ее от влияния снижающегося мирового спроса [1].

Китай сумел выйти в мировые лидеры экспортной отрасли, вследствие широкого использования механизмов государственной поддержки внешнеэкономической деятельности, особенно в финансовой сфере, а также укреплению институтов и совершенствованию инструментов этой поддержки, что отражает подходы КНР в укреплении роли государства и госслужащих во всех значимых внутри- и внешнеполитических и экономических процессах [4, с. 75-77]. Важнейшим государственным органом, отвечающим за разработку и осуществление внешнеэкономической политики, служит Министерство коммерции КНР, одним из подразделений которого был разработан программный документ «Некоторые рекомендации по содействию стабильному росту внешней торговли» [10].

Однако общая геополитическая напряженность, ухудшение мировых внешнеторговых условий, в том числе снижение спроса на зарубежных товарных рынках, волатильность глобального финансового рынка, долговые проблемы еврозоны и США, замедление темпов экономического роста, как во всем мире, так и в Китае, стали причинами усиливающегося давления, начавшегося в 2014 г. нисходящего тренда во внешней торговле Китая.

Китайская экономика остается зависимой от внешних факторов, задачу ее переключения на обслуживание преимущественно внутреннего спроса нельзя решить в короткие сроки [11]. В такой ситуации правительством была начата программа, направленная на расширение внутреннего спроса [8].

Так, согласно таможенной статистике, внешнеторговый оборот КНР в 2016 году составил 3 685,57 млрд. долларов, что на 6,8% меньше аналогичного показателя 2015 года, экспорт сократился на 7,7 % до 2 909,15 млрд. долларов, импорт на 5,5% до 1 587,42 млрд. долларов. Положительное сальдо торгового баланса в 2016 году составило 3,35 трлн. юаней. Это на 9,1% меньше 2015 года [2].

В 2015 году внешнеторговый оборот КНР сократился на 8,0% до 3 958,64 млрд. долларов, экспорт на 2,8% и составил 2 276,57 млрд. долларов, импорт на 14,1% до 1 682,09 млрд. долларов. Отрицательный тренд отмечается в торговле с основными внешнеторговыми партнерами Китая. Так, например, товарооборот с ЕС сократился на 8,2% до 564,85 млрд. долларов, с АСЕАН – на 1,7% до 472,16 млрд. долларов, с Японией – на 10,8% до 278,64 млрд. долларов. Незначительный рост (+0,6%) отмечается в торговле с США (558,38 млрд. долларов).

В январе 2017 года общий объем внешней торговли КНР составил 2,18 трлн юаней (482,2 млрд. долларов), что на 19,6% больше, чем в январе 2016 г. За первый месяц 2017 года экспорт Поднебесной составил 1,27 трлн юаней с приростом на 15,9% в годовом сопоставлении. В то же время импорт достиг 911,17 млрд юаней с приростом на 25,2%. Активное сальдо внешней торговли страны сократилось на 2,7% и составило 354,53 млрд юаней. За январь-февраль 2017 г. объем внешней торговли Китая составил 3,89 трлн. долларов, что на 20,6% больше, чем за январь-февраль 2016 года.

К отличительным чертам внешнеторгового баланса Китая последних лет можно отнести его времени усиление негативного тренда, связанного со снижением объемов внешней торговли, за счет уменьшения экспорта, а также сокращение внешнеторгового дисбаланса. По итогам 2016 года положительное сальдо торгового баланса составило 510,7 млрд. долларов (-14,9%) или 13,85% совокупного товарооборота против 15,01% в 2015 года.

Также, несмотря на наличие многочисленных факторов риска, в оценке сформировавшейся ситуации, межнациональные эксперты сходятся во мнении, что в краткосрочной перспективе, опираясь на обширный административный ресурс, и накопленный, за последние 30 лет, запас прочности, Китай, вероятно, сумеет избежать крупных экономических потрясений и обеспечит умеренный и стабильный рост экономики в будущем.

Таким образом, страна обладает возможностями, способными минимизировать негативные последствия и более уверенно, чем другие страны, преодолеть кризис. Расширение внутреннего спроса является перспективным стратегическим курсом Китая на противодействие глобальному финансовому кризису и содействие долговременному развитию экономики, сохранение уровня внешнего спроса способствует стабильной занятости населения, развитию предприятий и расширению потребления в государстве.

Список литературы

1. Выбор экономической политики для Китая в условиях обострения внутренних и внешних дисбалансов. // Материалы симпозиума «Экономические циклы в Китае», 2009. С. 3–18.

2. Годовой обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Китайской Народной Республики в 2016 году. Пекин.: Торговое представительство РФ в КНР, 2017. <http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/>
3. Кобжицкая О.Г. Духовные основы хозяйственной культуры. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата философских наук / Иркутский государственный лингвистический университет. Иркутск, 1999. 20 с.
4. Кремнёв Е.В. Формирование современной управленческой культуры госаппарата КНР как один из факторов международной стабильности // Международная безопасность: региональные аспекты: Региональная научно-практическая конференция (Чита, 20 июня 2006 г.). Чита: ЧитГУ, 2006. С. 75-77.
5. Кузнецова О.В. Что полезно одному, то вредно другому // Вестник Иркутского государственного лингвистического университета. Иркутск: ИГЛУ: 2004. № 3. С. 46-52.
6. Кумялова О.В. Использование китайскими компаниями зарубежного опыта брендинговых стратегий // Успехи современной науки. 2017. Т. 8. № 4. С. 100-102.
7. Макеева С.Б. Влияние процесса глобализации на ускорение развития электронной торговли в КНР и место китайского сектора электронной торговли в структуре мировой торговли // В сборнике: Современная наука: тенденции развития Материалы Международной научно-практической конференции. Редакционная коллегия: Бисалиев Р.В., доктор медицинских наук, Астраханский государственный технический университет Сентябрев Н.Н., доктор биологических наук, Волгоградская государственная академия физической культуры Чубур А.А., кандидат исторических наук, Брянский государственный университет им. И.Г. Петровского. 2012. С. 120-123.
8. Потапов М. Китай во время и после мирового кризиса // Проблемы Дальнего Востока. 2011. №1. С.151-157.
9. Развитие торговли Китая: основные направления 2015 года: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.chinamodern.ru/?p=22494>
10. Сводный обзор о мерах и механизмах поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, применяемых в государствах- членах Евразийского экономического союза и ведущих странах-экспортерах сельскохозяйственной продукции и продовольствия. М.: Департамент агропромышленной политики, 2016. <http://www.eurasiancommission.org/ru/>
11. Чжан Чжуоюань. Проблемы устойчивого, сбалансированного и достаточно быстрого развития экономики, которые нужно разрешить в течение 12-й пятилетки. // Материалы симпозиума «Экономические циклы в Китае», 2009. С. 111-119.
12. «Эксперт объяснил, почему Китай становится «буксиром мировой экономики», REGNUM, <https://regnum.ru/news/2335454.html>. (18 октября 2017).
13. Яковлева Е.О. Развитие экономических взаимоотношений России и Китая // Научное обеспечение агропромышленного производства. 2014. С.253-255.

ТЕХНОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРОВ

Лоскутова Н.И.

к.э.н., доцент, Челябинский институт путей сообщения – филиал Уральского государственного университета путей сообщения, Россия, г. Челябинск

Для разработки и принятия решения по формированию умений реализации полевых исследований и совершенствованию учебного процесса при изучении логистики студентами, осуществляющими подготовку по направлениям менеджмент и экономика являются данные, полученные студентами-практикантами при прохождении производственной практики на предприятии железнодорожного транспорта. Обычные менеджеры, персонал организаций, как правило, не знакомы со сложными математическими методами и моделированием. Студенты в контакте со специалистами организации приняли решение в интервале вычисленных размеров заказа для ТМЦ вычерчивать графически соотношение между средним уровнем запасов и вероятностью дефицита.

Ключевые слова: исследования, процесс, уровень запасов, материальные ресурсы, менеджмент, экономика, логистика.

Релевантными для разработки и принятия решения по формированию умений реализации полевых исследований и совершенствованию учебного процесса при изучении логистики студентами, осуществляющими подготовку по направлениям менеджмент и экономика являются данные, полученные студентами-практикантами при прохождении производственной практики на предприятии железнодорожного транспорта.

Исследования осуществленные практикантами (аналитическая группа – 7 человек, 5 – студенты выпускного курса, 2 – руководители практики, преподаватели ведущих практику кафедр) показали, что при управлении запасами организации перспективно определять сведения, характеризующиеся как значимые и однозначно связанные с данным решением, то есть – это условия, в которых принимается решение, наличие целевых критериев оптимизирующих уровень запасов ТМЦ, набор возможных альтернатив рационального управления запасами и финансами (какие решения в принципе можно принять), а так же это последствия принятия каждой из альтернатив (что произойдет, если будет принято, то или иное решение) [1-6].

Также немаловажное значение имеет правильное размещение материальных ресурсов. В исследуемой организации обычно имеется лишь незначительный объем товарно-материальных ресурсов (ТМЦ), другие материальные ресурсы складированы в подсобных помещениях или на региональных складах.

Студенты при участии руководителя производственной практики определили, что отсутствует практическое применение в депо переменного интеграционного использования научных методов управления запасами и финансового контроля. Обычно специалисты объясняют это сложностью прогнозирования сбыта и необходимостью значительных издержек на разработку и внедрение научных методов, либо этим вообще никто в организации не занимается. Однако опыт показывает, что своевременный расчет среднего недельной потребности ТМЦ первой необходимости обеспечивает результативные точные прогнозы. В нередки, необходимо дополнительно учитывать прямолинейный тренд, условия эксплуатации подвижного состава, неопределенности внешней экономической среды или сезонные колебания. Доминирование того, что при ограниченных издержках система управления запасами не может быть результативной, опровергнуть трудно, так как фактические издержки регулирования запасов не всегда можно выделить в объективном виде, а эффект от применения более рациональной системы не всегда выражается лишь в стоимостном виде.

Аналитическая группа определила, что в настоящее время не все операции, связанные с управлением запасами, выполняются при применении эффективных программных компьютерных программ. Обычные менеджеры, персонал организаций, как правило, не знакомы со сложными математическими методами и моделированием. Такие обстоятельства проецируют довольно конкретные ограничения при разработке интеграционной системы управления запасами методами логистики и финансового контроля. В рассматриваемой системе не предусматривается изменение численности и квалификации персонала.

В базе разработанной аналитической группой и руководством ведущей практику кафедры методики и системы точечного управления запасами и интеграции одновременного финансового контроля расходов для использования в учебном процессе вуза предложены принципы: А) для фиксации времени формирования и подачи заявки на поставку партии ТМЦ используются практикоприменимые формулы теории и практики управления запасами и финансовой логистики, Б) про-

граммы, расчеты по определению уровня пополняемых запасов выполняются точечно – в зависимости от необходимости ТМЦ и не только в натуральных показателях, но и в стоимостном выражении с учетом микро инфляции и колебаний стоимостей ТМЦ за последние 1-6 месяцев.

В условиях обеспечения ТМЦ от внешнего поставщика используется модифицированная система с фиксированным размером заказа, поскольку проверки состояния запасов производятся периодически [2, 6]. Если товар поступает со склада, принадлежащего самой организации, то используется система с постоянным уровнем запасов, так как в данном случае издержки управления запасами незначительны.

Студенты в контакте со специалистами организации приняли решение в интервале вычисленных размеров заказа для ТМЦ вычерчивать графически соотношение между средним уровнем запасов и вероятностью дефицита. Менеджмент проанализировал эти результаты и выбрал желательное соотношение, при этом фактически осуществляется выбор постоянного размера партии поставки ряда ТМЦ. Полученные значения усредняются, и для ТМЦ данного класса используется одно точечное значение.

Вследствие большой трудоемкости операций, связанных с регулированием запасов, и отсутствия доступных и недорогих компьютерных программ для обработки данных точечный метод приобретает особое значение как в практике организаций, так и для учебного процесса при изучении дисциплины «Логистика», раздел «Управление запасами». По результатам исследования спроса на товары и стоимости запасов основные позиции товарных групп можно подразделять на три основные группы: А, В и С. Данные говорят, что на долю определенной незначительной группы товаров соориентирована значительная часть стоимости запасов.

Для прогнозирования результатов было отобрано около 160 позиций ТМЦ. Из выборки были исключены малоценные ТМЦ и малоиспользуемые. Для оставшихся ТМЦ были построены графики и диаграммы, характеризующие состояние запасов в рассматриваемом периоде, и определена средняя стоимость запасов, число поданных заказов и число дней, когда ТМЦ отсутствовали. Далее, на основании фактических данных и правил заказа, принятых в системе точечного управления запасами, строится модель состояния запасов, где отображается фактическое состояние запасов и смоделированное, две модели налагаются друг на друга графически. Сравнение модели с фактическими данными показывает, что вероятность дефицита по-прежнему равна нулю, средний уровень запасов уменьшился на 33,1%, а число заказов сократилось на 37,5%. Эти результаты наглядно показывают, какого улучшения возможно достигнуть для отдельного комплектующего. Далее проверяется соответствие между продажами и уровнем запасов товаров, для каждого товара отклонение размера заказа от наиболее экономичного не превышает 35-37%.

Фактическая ценность любой системы управления запасами определяется результатами, которые она обеспечивает. Для проверки трех различных систем точечного управления запасами, действовавших не менее шести месяцев, были аналитической группой выбраны соответствующие подразделения организации. Основная цель точечного управления запасами – это достижение почти полного покрытия имеющегося спроса при минимальном уровне запасов. Аналитической группой использовались два важных показателя, характеризующих систему в момент периодической проверки состояния запасов: стоимость запасов и процент дефицита (отношение числа недостающих товаров к общему числу товаров).

Вначале наблюдалось некоторое увеличение запасов за счет поступления товаров, которые ранее имелись в недостаточном количестве. Однако по мере рас-

продажи избыточных запасов общая стоимость запасов уменьшилась на 6-26 %, дефицит также уменьшился с 19 до 4%. Во всех подразделениях востребованность ТМЦ увеличилась на 5-6% по сравнению с тем же периодом прошлого года, увеличение сбыта наблюдалось и в отделе канцелярских товаров.

Персонал организации встретил, разработанную аналитической группой программу точечного управления запасами благожелательно. Отмечалось, что эта система позволяет принимать более точные решения и более четко регламентирует повседневную деятельность.

Опыт показал, что во всех случаях через 6-9 месяцев после принятия упорядоченной системы подачи заказов происходит сокращение запасов на 5-35%. Это означает, что нельзя принимать большое число правильных решений, основываясь лишь на интуиции. В большинстве случаев произошло также значительное уменьшение дефицита.

Обычно система управления запасами распространяется лишь на часть ТМЦ. По различным причинам отдельные группы ТМЦ могут не включаться в систему: импортные товары не всегда можно заказать повторно; товары, производство которых прерывается, поступают нерегулярно; для новых товаров неизвестны возможности сбыта и т.д.

Необходимо отметить еще один важный момент. Успех научных методов управления запасами в значительной степени зависит от умения разработать практикопримимую методику. Нередко приходится отказываться от графического отображения результатов, в виду их условной интерпретации результатов и заменить их таблицами, потому что персонал организации более предпочтительно их использует (таблица).

В таблице приводятся результаты, полученные для систем различной дифференциации. Исходный уровень запасов составляет 100%, а дефицит – 20%.

Таблица

Дифференциация и стоимость системы управления запасами

Система	Дефицит, %	Уровень запасов, %	Дифференциация и стоимость системы
А	5	112	невысокая
В	4,8	89	невысокая
С	4,9	74	высокая
Д	5	72	высокая

Системы *С* и *Д* функционируют при наличии электронной системы для обработки данных, широко в настоящее время используемое на практике. Но за основу была принята более простая система *В*, требующая меньших затрат, несмотря на то, что уровень запасов несколько выше.

Таким образом, в результате, успех предложенной для внедрения в учебный процесс и в практику деятельности организации и системы управления запасами зависит от того, насколько правильно спланирован переход к новой системе интеграции логистических инструментов управления запасами предприятия и финансового контроля расходов, а также в какой степени подготовлен персонал организации и студенты учебной группы к работе в новых условиях.

Список литературы

1. Алябьева М.В. Теория и методология функционирования оптовой торговли и перспективы ее развития: дис... д-ра экон. наук. – Белгород. 2006. – 399 с.
2. Букан Дж., Кенигсберг Э. Научное управление запасами. – М.: Наука, 1967. – 424 с.

3. Завьялова Л.И. Организационно-экономический механизм использования контроллинга на предприятиях пищевой промышленности: дисс. ... канд. экон. наук. – 148 с.
4. Козлов. А. В. Целочисленные и игровые модели и методы управления запасами продукции: дисс. ... канд. экон. наук. – Санкт-Петербург. 2002. – 144 с.
5. Тектов Д.А. Динамические и статистические модели управления запасами: дисс. ... канд. экон. наук. – Санкт-Петербург. 2003. – 159 с.
6. Токманев С.В. Методология логистического управления запасами активаторов и операторов оптово-посреднических услуг: дисс. ... д-ра экон. наук. – Самара, 2010. – 363 с.

ОБ ОПЫТЕ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КОМПАНИИ «ЛУКОЙЛ»

Матвеева Е.О.

студентка кафедры корпоративного управления,
Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС при Президенте РФ,
Россия, г. Волгоград

Субочев Н.С.

профессор кафедры корпоративного управления, доктор социологических наук,
Волгоградский институт управления – филиал РАНХиГС при Президенте РФ,
Россия, г. Волгоград

В статье раскрывается понятие системы управления персоналом с позиции разных авторов и исследователей, далее приводится опыт Компании «ЛУКОЙЛ» в области стратегии развития системы управления персоналом в части прогнозирования потребности в персонале, привлечения наиболее талантливых и перспективных и их дальнейшей адаптации, а также развития системы преемственности и обучения.

Ключевые слова: персонал, структурное подразделение, должность, оценка и развитие, эффективность.

В современном мире при наличии необходимых финансовых и материально-технических ресурсов квалифицированное управление персоналом становится ключевым фактором успеха предприятия. Более того, как показывают отечественная и зарубежная практики, преданный компании персонал готов пойти на временные лишения, если это необходимо для выживания фирмы в кризисных ситуациях. Именно поэтому своевременное привлечение, профессиональное развитие и рациональное использование необходимых человеческих ресурсов является неотложной задачей, для решения которой необходима продуманная система управления персоналом.

Система управления персоналом по-разному определяется и описывается в научной и учебной литературе, поэтому есть необходимость уточнить содержание этого понятия. Начнем с базового понятия «управление персоналом». Так, А.П. Егоршин предлагает самую общую трактовку этого понятия, рассматривая управление персоналом как одну из функций управленческой деятельности, «главным объектом которой является человек, входящий в определенные социальные группы» [2, с. 116]. В.Р. Веснин предлагает более конкретное и содержательное определение: «Это управление человеком в компании, направленное на обеспечение условий для эффективного использования его интеллектуальных и физических возможностей, укрепление трудовых отношений, мотивации и получение от работ-

ников максимальной отдачи» [1, с. 76]. В данном определении возражение вызывает сугубо утилитарное, потребительское отношение к персоналу, т.к. его интеллектуальные и физические ресурсы рассматриваются лишь с точки зрения получения максимальной отдачи, иными словами, прибыли. Здесь не включается, к примеру, развитие персонала, причем не только профессиональное, но и социальное, интеллектуальное, которое осуществляют многие предприятия.

Деятельностный подход к определению системы управления персоналом предлагает Э. Спиридонов: «Это сфера деятельности руководящего состава организации, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом, направленная на повышение эффективности работы организации за счет повышения эффективности работы с ее сотрудниками психологическими, правовыми, экономическими и социальными методами» [5, с. 202]. Несколько иной, инструментальный подход к системе управления персоналом предлагает И.Ю. Матвеева: «Управление персоналом представляет собой совокупность механизмов, принципов, форм и методов воздействия на формирование, развитие и использование персонала организации, реализуемых как ряд взаимосвязанных направлений и видов деятельности» [3, с. 68]. Достоинством данного определения является описание арсенала инструментов и основных этапов управления персоналом в их взаимосвязи. Однако здесь отсутствует субъектная составляющая системы управления персоналом, без которой управление невозможно.

В результате анализа научных публикаций и собственного опыта управленческой деятельности предлагаем следующее определение системы управления персоналом организации: это комплекс элементов, отношений и технологий, который обеспечивает целесообразное привлечение, рациональное использование, эффективное развитие и своевременное высвобождение персонала. Под элементами в данном определении имеются в виду субъекты и объекты управленческой деятельности, т.е. руководители разного уровня, специалисты службы персонала, общественные организации (профессиональные, ветеранские, советы молодых специалистов и т.п.), а также неформальные лидеры трудовых коллективов и персонал организации в целом. Поскольку в практической деятельности роли субъектов и объектов не закреплены однозначно, и в зависимости от ситуации объектами управления могут стать менеджеры, обязанные, к примеру, выполнять решения собрания трудового коллектива, положения трудового договора, отчитываться о выполненной работе. Разумеется, соотношение управленческих и исполнительских функций у перечисленных лиц не может быть по определению одинаковым. Однако, учитывая популярный тренд вовлечения персонала в обсуждение и принятие управленческих решений [6, с. 13], имеет смысл использовать термин «акторы», т.е. действующие лица, к которым относятся как субъекты, так и объекты управления.

С позиций системного подхода рассмотрим опыт Компании «ЛУКОЙЛ» в области организации управления персоналом. В ПАО «ЛУКОЙЛ» работает многонациональный коллектив профессионалов, который насчитывает свыше ста тысяч человек. Более 700 руководителей и специалистов имеют ученые степени доктора или кандидата наук, что позволяет обеспечить достаточно высокий уровень научного обеспечения деятельности Компании.

Система управления персоналом в организации «ЛУКОЙЛ» регламентируется комплексом документов, включающим Функциональную стратегию управления персоналом, Кодекс деловой этики, Правила корпоративной культуры, а также Социальный кодекс ПАО «ЛУКОЙЛ», который определяет принципы социальной

ответственности Компании в сфере трудовых отношений, а также ряд других нормативных актов в области управления персоналом [4]. Стратегические принципы управления персоналом изложены в Политике управления персоналом.

Служба управления персоналом Компании «ЛУКОЙЛ» – важное структурное подразделение, играющее ключевую роль во всей системе управления персоналом.

Прогнозирование потребности в персонале – важнейшая функция службы управления персоналом, это фундамент общего процесса планирования в Компании.

Основой прогнозирования потребности в персонале является функциональная стратегия управления персоналом Компании, система целей в долгосрочной перспективе с разбивкой по годам, а также ситуация на отраслевом и региональном рынке труда.

В управлении персоналом во избежание сложностей, связанных с потерей ключевых сотрудников, уходящих на пенсию, используется механизм планирования преемственности. Управление преемственностью не рассматривает кандидатов на определенные позиции. Основная задача – создать «запасных» работников, обладающих высоким потенциалом для выполнения ключевых должностных обязанностей. В данном случае, за кандидатами не закрепляется должность [4]. Планирование преемственности – это целенаправленная работа, связанная с обеспечением организаций Группы «ЛУКОЙЛ» необходимыми работниками в будущей перспективе. Управление преемственностью – это часть общей программы управления персоналом, которая стремится привлечь лучших кандидатов с рынка труда, удержать лучших сотрудников и использовать целевое развитие для постоянного роста эффективности бизнеса [4].

Вновь принимаемому работнику устанавливается индивидуальный план развития, в котором учитываются условия для успешного и быстрого введения в суть бизнеса, функциональные обязанности, корпоративные требования и т.д. Одним из способов являются мероприятия по внутреннему обучению, а также электронные курсы, стажировка, ротация, участие в проектах [4]. По результатам проводится оценка эффективности работы вновь принимаемого персонала.

Основными направлениями развития персонала являются: внедрение современных методов оценки и подготовки персонала, формирование корпоративных и целевых программ обучения, развитие системы дистанционного и электронного обучения, сотрудничество с высшими учебными заведениями. Ежегодно более половины персонала организаций Группы «ЛУКОЙЛ» проходят обучение по различным программам повышения квалификации и профессиональной переподготовки, участвуют в семинарах и тренингах.

Службой управления персоналом ведется работа по формированию и подготовке резерва кадров на руководящие должности. Основанием для включения в состав резерва кадров являются результаты деятельности работников, профессионализм, деловые качества, потенциальные возможности для управленческой деятельности, в том числе, результаты оценки деятельности. Резерв кадров формируется сроком на 3 года. Работник может быть включен либо в состав корпоративного управленческого резерва кадров, либо в состав резерва кадров дочерней организации Группы «ЛУКОЙЛ». Один работник может быть включен только на одну должность по каждому линейному/функциональному направлению. Работникам, включенным в состав резерва кадров, составляется индивидуальный план развития

на срок нахождения в резерве кадров. Контроль за исполнением индивидуального плана развития осуществляется руководителями высшего звена управления по линейному/функциональному направлению деятельности.

Таким образом, действующая система управления персоналом Компании «ЛУКОЙЛ» включает все значимые элементы, производственные отношения и современные технологии кадровой работы и обеспечивает стабильный статус «предпочтительного работодателя» на рынке труда.

Список литературы

1. Веснин В.Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2012. – 688с.
2. Егоршин А.П. Основы управления персоналом. – М.: Инфра-М, 2013. – 297 с.
3. Матвеева И.Ю. Инновационный менеджмент: от идеи до реализации: научно-практическое пособие / И.Ю. Матвеева. – М.: ИЦС Литера, 2011. – 160 с.
4. Политика управления персоналом Компании «ЛУКОЙЛ» [Электронный ресурс]: <http://www.lukoil.ru/Responsibility/SocialPartnership/HumanResources>. – Дата обращения 31.01.2018.
5. Спиридонов Э.С., Клыков М.С., Рукин М.Д., Григорьев Н.П., Балалаева Т.И., Смуров А.В. Менеджмент. – М: Терра, 2017. – 317 с.
6. Субочева О.Н. Уровень организационной приверженности работников производственной организации как индикатор эффективности управления человеческими ресурсами//Общество: социология, психология, педагогика. – 2016. № 6. С. 13-15.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ

Михненко Т.Н.

доцент кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства,
кандидат экономических наук, доцент, Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ), Россия, г. Ростов-на-Дону

Лотарева К.М.

магистрант, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассмотрена роль инноваций и их влияние на формирование конкурентных преимуществ организации. Акцентируется внимание на существующих барьерах для осуществления инновационной деятельности, подчеркнута важность проблемы повышения инновационной активности российской предприятий и предложены пути решения.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, конкурентные позиции, стратегия.

Все большую актуальность в современной экономике при поиске путей экономического роста как на микро-, так и на макроуровне, повышении конкурентоспособности предприятий, регионов, страны в целом приобретают инновации. Они являются одним из самых важных источников конкурентных преимуществ. Инновации имеют огромное влияние на конкурентные стратегии предприятия, так как стратегическое управление на основе передовых достижений и инновационного развития делает любой хозяйствующий субъект более конкурентоспособным.

Кроме этого, конкурентная борьба между предприятиями является мощным фактором реального роста эффективности производства. Успех современной орга-

низации на конкурентном рынке во многом зависит от того, удалось ли ей осуществлять инновационную деятельность, и насколько она эффективна. И напротив, чем меньше внимания уделяется инновациям, тем ниже конкурентные позиции. Так, например, из Национального доклада об инновациях в России 2016, видно, что «крупные компании сегодня не реализуют потенциал инновационного развития и демонстрируют низкую инновационную активность, теряя конкурентные позиции. В ряде отраслей уровень расходов на НИОКР и количество регистрируемых патентов существенно ниже иностранных компаний, а средняя цитируемость патентов близка к нулю. Это приводит к потере конкурентных позиций: например, доля отечественных самолетов в парке Аэрофлота упала с 75 % в 2000 г. до 11 % в 2015 г.; в нефтегазовом секторе отсутствие инноваций согласно прогнозам Минэнерго приведет к падению добычи нефти на 6 % уже в 2025 г.» [1].

Для наиболее эффективной деятельности предприятия в условиях современного рынка важна удачная разработка конкурентной стратегии предприятия, поиск конкурентных преимуществ на основе инноваций. При этом большое значение имеет снижение барьеров для осуществления инновационной деятельности. К таким препятствиям можно отнести:

- короткий горизонт планирования;
- отсутствие у большинства компаний инновационной составляющей в стратегии;
- низкий уровень компетенций и процессов на предприятиях, которые необходимы для внедрения инноваций;
- отсутствие у государства стратегического подхода к отраслевым стандартам и последовательной политики финансовой поддержки инноваций.

Следствием этого является низкий уровень капитальных вложений в создание инноваций со стороны предприятий в России. Инвестиции, осуществляемые в нематериальные активы по некоторым странам, представлены на рисунке.

Еще одной проблемой реализации инноваций в России является низкий спрос на технологии со стороны бизнеса. В этой связи, большинство стартапов «уходят» за рубеж, а потом возвращаются в Россию уже в виде конечной продукции. Все это также приводит к снижению конкурентоспособности отечественных предприятий.

О решении проблемы повышения инновационной активности российской предприятий говорится очень много. Например, на заседании Совета по науке и образованию, проведенному Президентом Путиным, 8 февраля 2018 г., для решения указанной проблемы учеными были внесены такие предложения как:

- повышение уровня взаимодействия науки и бизнеса;
- построение прозрачной системы реализации стартапов, которые повышали бы мотивацию ученых к их реализации, освобождение их от выплат франшизы;
- создание и развитие инфраструктуры, которая бы позволила бы эффективно реализовывать инновационную деятельность.

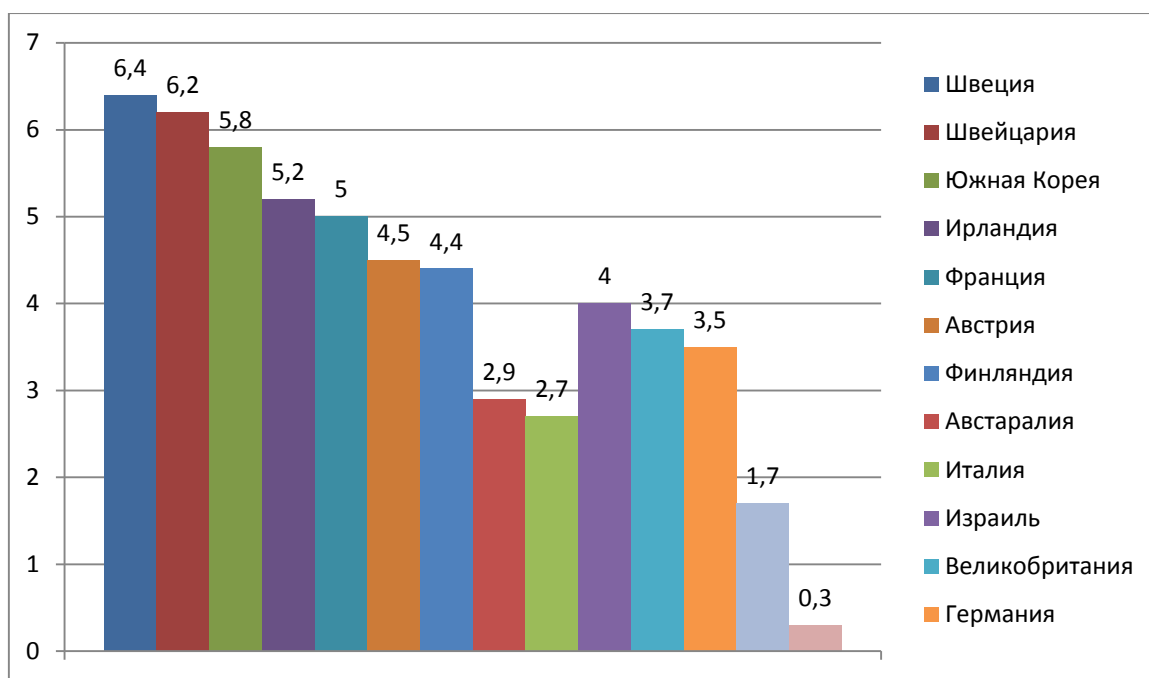


Рис. Инвестиционные вложения в нематериальные активы в 2014 г., в процентах от ВВП

Кроме того, возникает острая необходимость в снижении барьеров для осуществления инновационной деятельности отечественных предприятия. Согласно данным Национального доклада об инновациях в России 2016 можно выделить основные барьеры для развития инноваций:

- внутренние проблемы крупного бизнеса (к внутренним проблемам относят отсутствие должного уровня мотивации у руководства к долгосрочному росту компании и неприспособленность компании к внедрению инноваций);
- препятствия со стороны рынков, то есть низкий спрос со сторон бизнеса на инновации;
- барьеры для инновационного развития поставщиков означают, что они не могут войти на рынки с вертикально интегрированной структурой. Например, в нефтегазовом секторе небольшие нефтесервисные компании разрабатывают новые, инновационные решения, которые остаются невостребованными, так как вход на рынок, где присутствует вертикально интегрированная фирма, затруднен или невозможен. В России такие компании также могли бы быть источником инноваций, однако существующие механизмы их взаимодействия с крупными компаниями препятствует их инновационному развитию;
- барьеры, связанные с регулированием и государственной поддержкой, которые выражаются в отсутствии у государства четкого плана действий относительно существующих различий в российских и международных стандартах: продвижению российских стандартов, взаимному сближению стандартов для упрощения экспорта, либо их дифференциации для защиты внутреннего рынка [1].

Преодоление указанных выше препятствий позволит создать конкурентные преимущества на любом уровне хозяйствования. При этом, конкурентное преимущество на основе инноваций – это уникальные свойства хозяйствующего субъекта, определяющие его превосходство над конкурентами и основанные на эффективном использовании ресурсов инновационного процесса» [2]. Конкурентное преимущество никогда не бывает постоянным, оно характеризуется динамикой. Конкурентное преимущество, в том числе и полученное на основе инноваций, проходит ста-

дии от зарождения до его утраты. В связи с этим, предприятиям необходимо осуществлять поиск и реализацию инноваций постоянно на непрерывной основе, при этом, опережая своих соперников, предвосхищая покупательские потребности. Внедрение новшеств – достижение преимуществ за счет открытий, изобретений и других новшеств, позволивших создать новый рынок с большими возможностями и перспективой высокого роста. Но часто бывает так, что рынок не готов к новшествам, а компания не имеет достаточного опыта тиражирования нововведений, в таком случае компании рискуют остаться банкротами.

Подводя итоги, можно сделать выводы о том, что инновации играют определяющую роль в деятельности предприятия, да и государства в целом. На уровне любого хозяйствующего субъекта необходимо не только планирование производственной, маркетинговой деятельностью, но инновационной деятельностью. Это обусловлено тем, что инновационная деятельность требует немалых затрат, связанных с исследованиями и внедрением, высокими рисками инновационной деятельности, большими сроками окупаемости. Эффективное управление инновационной деятельностью дает результат – конкурентное преимущество. Таким образом, выбор правильной конкурентной стратегии, поиск конкурентных преимуществ, может быть гарантирован за счет оптимального комплекса факторов, за счет снижения барьеров для осуществления инноваций, использования новых технологий и других возможностей, который открываются перед предприятием во внешней среде.

Список литературы

1. http://www.rvc.ru/upload/RVK_innovation_2016_v.pdf
2. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4159>

СИСТЕМА НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ КВАЛИФИКАЦИИ В РОССИИ

Новиков А.А.

студент кафедры региональной экономики и менеджмента,
Юго-Западный государственный университет, Россия, г. Курск

В статье о независимой оценке квалификации рассматривается влияние количества и квалификации кадров на производительность труда. Особое внимание уделяется оценке квалификации соискателя и ее подтверждения в независимых инстанциях. Это является основой качественного выполнения профессиональных обязанностей и безопасности труда.

Ключевые слова: производительность труда, трудоспособное население, оценка квалификации, профессиональная подготовка, комплекс оценочных средств, профессиональный стандарт.

В экономической теории среди факторов, влияющих на производительность труда можно выделить три основных: состояние основного капитала, уровень организации управления и производства, а также количество и квалификация кадров. Последний фактор можно назвать ключевым, так как без высокой квалификации и отсутствия здоровой конкуренции между специалистами невозможно добиться увеличения производительности труда.

Условно, трудоспособность населения можно определить их возрастом. К трудоспособному населению можно отнести женщин в возрасте от 16 до 55-ти и мужчин от 16 до 60 лет, хотя многие люди продолжают трудовую деятельность и после достижения пенсионного возраста (рис. 1).

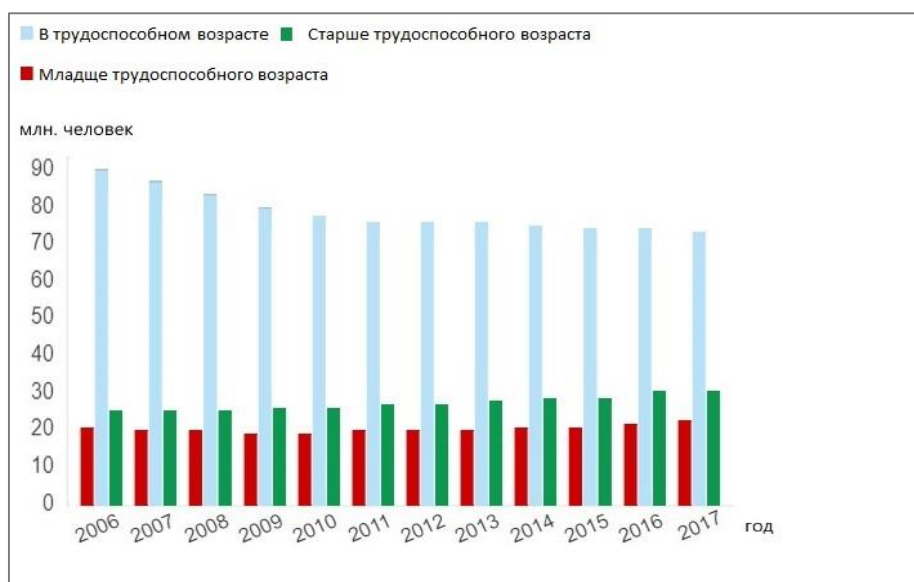


Рис. 1. Структура населения России согласно возрасту

Согласно данным Росстата, в 2006 году было достигнуто максимальное количество населения трудоспособного возраста – почти 90,4 млн человек. В январе 2017 года количество населения в трудоспособном возрасте составило 75,9 млн человек, что на 14,1% меньше, чем в 2006 году. За тот же период сильно возросло количество людей пенсионного возраста: в 2006 году – 29,4 млн. человек, а в начале 2017 года их количество увеличилось до 35,6 млн. человек [2].

Статистические данные указывают на то, что ситуация с недостатком потенциальных кадров будет ухудшаться. За последние десятилетия особенно сильно сократилась численность молодого населения, причиной чего является демографический кризис 1980-2010 гг. В 1990-х годах смертность в 1,5 раза превысила рождаемость. До 2010 года численность населения РФ сокращалась на несколько сотен тысяч человек ежегодно. И только в 2010 году население страны впервые возросло примерно на 200 тысяч человек [1].

В настоящее время в РФ наблюдаются две противоположные тенденции. С одной стороны, увеличивается процент семей, которые откладывают рождение ребёнка на неопределенный срок, что приводит к малодетности или вообще бездетности, а с другой стороны – некоторые семьи наоборот стали рожать детей раньше, сокращать время между рождением следующих детей, а среди них имеется большой процент многодетных семей.

За последние 10 лет, согласно статистическим данным, наблюдается следующая картина:

- количество людей в возрасте от 20 до 30 лет снизилось почти на 10%;
- численность людей в возрасте от 15 до 19 лет сократилась на 43%, с 11,8 до 6,7 млн человек (рис. 2).

В 2014 году число людей возрастных категорий 20-29 лет и 30-39 лет сравнялось, а затем последние стали преобладать.

Многие эксперты предупреждают об очередной демографической яме: в ближайшие 10 лет число родившихся будет только снижаться, а стабилизируется ситуация лишь в 2030 году. Это связано с сокращением числа женщин детородного возраста.

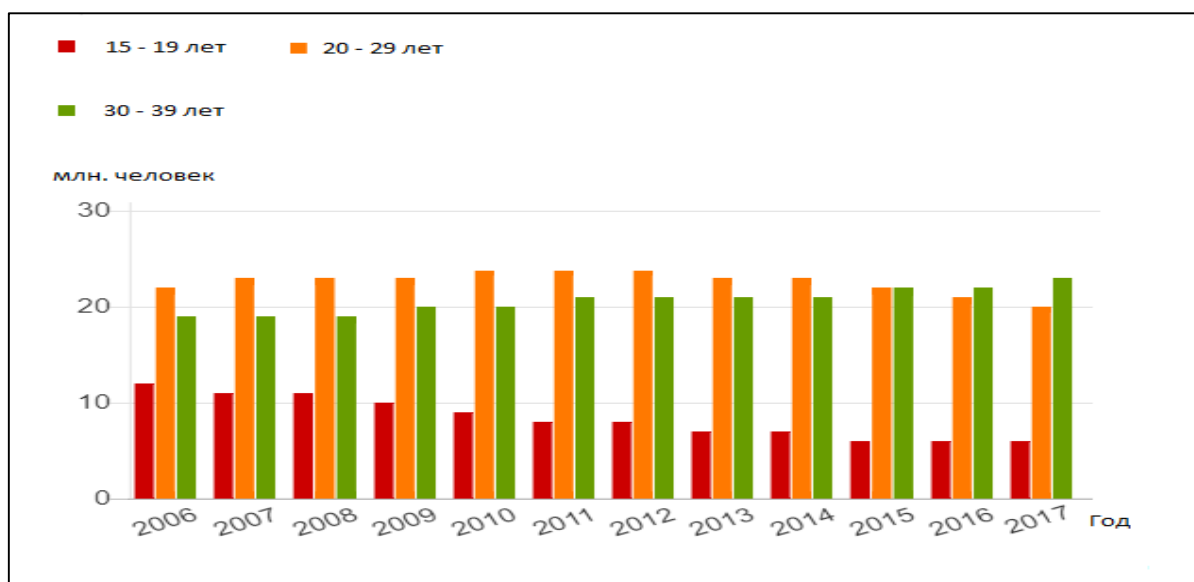


Рис. 2. Численность молодых поколений россиян

Учитывая все вышеизложенное можно сделать вывод, что население России в ближайшие годы будет сокращаться. Уже за первые пять месяцев 2017 года число умерших превзошло число родившихся: естественная убыль населения составила около 112 тысяч человек.

Несмотря на то, что молодых специалистов с каждым годом становится все меньше, новые технологии дают нам возможность продолжать наращивать темпы производительности труда. Все современное оборудование и технологии делают ставку на автоматизацию и механизацию производственных процессов. Но для внедрения, использования и обслуживания новых технологий и оборудования необходим квалифицированный персонал. К сожалению, в Российской Федерации практически полностью утрачена система профессиональной подготовки, как на начальном уровне, так и на уровне среднего профессионального образования. Согласно экспертному мнению качество высшего образования также ухудшилось.

Современная Россия нуждается в большом количестве квалифицированных кадров, инженеров и рабочих. Для изменения ситуации в лучшую сторону необходимо не просто восстановить систему профессионального и высшего образования, а создать ее на новой основе, начиная с технической обеспеченности учебного процесса, создания новых учебных программ и организации обучения, заканчивая качественно новым подходом к независимой оценке уровня знаний и квалификации соискателей.

С этой целью с 1 января 2017 года вступил в силу Федеральный закон от 3 июля 2016 года № 238-ФЗ «О независимой оценке квалификации». Данный документ устанавливает «правовые и организационные основы, порядок проведения независимой оценки квалификации работников или лиц, претендующих на осуществление определенного вида трудовой деятельности, а также определяет правовое положение, права и обязанности участников такой независимой оценки квалификации» [3].

Независимая оценка квалификации – это процесс подтверждения соответствия квалификации кандидата положениям профессионального стандарта или квалификационным требованиям, установленным законодательством, проведенный центром оценки квалификаций.

Основной частью системы являются Профессиональный стандарт и Федеральный государственный образовательный стандарт.

С появлением новых стандартов учебным заведениям необходимо использовать в образовательных программах требования и рекомендации, отраженные в этих стандартах. Для аттестации центров оценки квалификации по отраслевым направлениям, контроля их работы, осуществления проверки соблюдения порядка оценки, в России созданы Советы по профессиональным квалификациям в определенных отраслевых рамках. Для сдачи экзаменов на подтверждение соответствия квалификации кандидата положениям профессионального стандарта будут созданы экзаменационные центры, которые обязательно должны быть аттестованы в центре оценки квалификаций. Для независимой и объективной оценки кандидата экзаменационные центры будут использовать специальные оценочные средства – это совокупность заданий и критерия для их оценки.

Важно, что для всех центров они будут идентичны и будут применяться на всей территории Российской Федерации без каких-либо изменений или дополнений. Сам экзамен будет включать в себя два этапа: первый – это проверка теоретических знаний; второй – практическая часть. Таким образом, кандидат в полной мере продемонстрирует свои навыки выполнения трудовых действий, прописанных в профессиональном стандарте.

Основная проблема заключается в том, что разработать эти оценочные средства и стандарты необходимо таким образом, чтобы полностью раскрыть знания и профессионализм кандидата. Стандарты, разработанные в 2013-2014 гг., являются недоработанными и нуждаются в пересмотре и актуализации. Комплекс оценочных средств – это уникальный инструмент для проведения экзамена по соответствующей квалификации, в котором необходимо изложить теоретические вопросы для контроля необходимых знаний, указанных в профессиональном стандарте, представить практические задания к трудовым дисциплинам, показывающим наличие или отсутствие у кандидата необходимого опыта для работы по указанной квалификации. Комплекс оценочных средств должен отражать все критерии трудовых навыков и умений, закрепленных в профессиональном стандарте, то есть быть сопоставим с ним, отражать в своих заданиях всю полноту представленных квалификаций.

Таким образом, можно сказать, что оценочные средства должны представлять идеальную схему выполнения трудовых задач и операций, которая будет применяться на всей территории нашей страны, выработать единый эталонный подход к трудовым действиям у специалистов и рабочих. В комплексе оценочных средств требуется организовать единый способ проверки знаний, что повлечет за собой унифицированный подход к выполнению и организации определенных видов работ, технологических процессов, последовательности выполнения операций, единые нормы безопасности.

Когда в России будет использоваться данная система для проведения оценки квалификации под управлением независимых центров, это даст множество плюсов: позволит качественно оценить уровень квалификации специалистов и рабочих в стране, дать оценку слабым и сильным сторонам нынешней системы образования, создать базу специалистов, которые подтвердили свою квалификацию, а также сократить количество аварий и чрезвычайных происшествий на опасных производственных объектах, не допустив к работе неквалифицированный персонал.

Список литературы

1. Демографический кризис в Российской Федерации // Википедия – свободная энциклопедия. [Электронный ресурс.] URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki> (дата обращения 15.01.2018г.).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс.] URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 18.01.2018г.).
3. СПС КонсультантПлюс: Законодательство // Федеральный закон от 03.07.2016 № 238-ФЗ «О независимой оценке квалификации». [Электронный ресурс.] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200485/ (дата обращения 10.01.2018г.).

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРУКТУР

Порезанова Е.В.

доцент кафедры экономической теории, к.э.н., доцент,
Саратовский национальный исследовательский государственный
университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия, г. Саратов

В современных условиях остро стоит проблема оптимального взаимодействия стабильных и динамичных структур в экономике России. Имеются симметричные и асимметричные виды взаимодействия экономических структур. Определена специфика этих видов взаимодействия экономических структур.

Ключевые слова: взаимодействие, стабильные и динамичные структуры экономики, симметричные и асимметричные взаимодействия.

Известно, что взаимодействие выступает динамической связью, в процессе которой происходит изменение одной или всех взаимосвязанных сторон. Однако различные авторы по-разному понимают категорию "взаимодействие". Думается, что применительно к изучению экономики (стабильных и динамичных структур) категория "взаимодействие" может быть представлена, по крайней мере, в четырех аспектах.

Онтологический анализ должен охарактеризовать объективную, материальную основу категории взаимодействия, применительно к экономике. Задачей гносеологического анализа этой категории является выявление ее содержания, определяемого функцией категории в научном познании.

Методологический аспект исследования данной категории ставит и решает вопросы, касающиеся роли и значения категории взаимодействия в формировании конкретных научных понятий, теорий и методов. Основная задача исследования в методологическом плане заключается в рассмотрении вопроса о том, какова роль категории и принципа взаимодействия в познании стабильных и динамичных структур экономики. Специальные экономические методы исследования хозяйственных явлений и процессов выступают основным предметом в познании методологической функции категории взаимодействия. Наконец, логический анализ предполагает исследование логических характеристик, определений взаимодействия как основной формы логического отношения.

Любые системы (например, стабильные и динамичные системы экономики) могут взаимодействовать в определенных условиях (в условиях формирования рыночных отношений) в силу того, что между ними всегда существует некоторая общность свойств, закономерностей, и связей. Наличие у систем сходных свойств и определяет возможность закономерной реализации между ними процессов взаимодействия. Закономерный характер самого взаимодействия раскрывается в наличии

устойчивых, повторяющихся характеристик процесса при определенных установившихся внутренних и внешних условиях существования изменяющихся систем. Взаимодействие, выступая как процесс, как форма взаимного изменения связанных объектов (стабильных и динамичных структур экономики), в то же время оказывается важнейшим фактором стабильности, устойчивости этих систем.

Взаимодействие, с одной стороны, реализует связь между этими системами, а с другой – относительно обособляет их, выступая основой формирования специфических свойств систем. Можно предположить, что взаимодействие включает в себе объективную диалектику прерывного и непрерывного, изменчивого и устойчивого, единичного и множественного [1, с. 83].

Представляя собой процесс, т.е. временную систему, элементами которой выступают сменяющие друг друга во времени фазы изменения свойств систем (стабильных и динамичных структур экономики), взаимодействие своими результатами может иметь чрезвычайно многообразные варианты образования сложных, устойчивых систем, т.е. структур пространственных.

Так, в результате взаимодействия могут образовываться:

- 1) более сложные системы из менее сложных, вступивших во взаимодействие первоначально;
- 2) возможно существенное изменение свойств взаимодействующих систем, вплоть до исчезновения их и возникновения на этой основе новых;
- 3) путем поглощения одной системой другой может произойти количественный рост и качественное изменение первой системы;
- 4) возможно исчезновение обеих сторон взаимодействия в результате «катастрофического» их превращения в одну или несколько новых систем;
- 5) взаимодействие может завершиться обособлением первоначально взаимодействующих систем без их существенных результирующих изменений.

Что же понимается под видом взаимодействия стабильных и динамичных структур экономики?

Исходя из общепризнанного понимания вида как особенного специфического в пределах общего (рода), предполагается понимание вида взаимодействия стабильных и динамичных структур экономики как особенных специфических признаков в пределах общих признаков (родовых, которыми являются типы взаимодействия стабильных и динамичных структур экономики). Виды взаимодействия стабильных и динамичных структур экономики характеризуют процесс изменения одной или всех взаимосвязанных сторон явления, взаимного изменения связанных объектов (стабильных и динамичных структур экономики).

Процесс взаимодействия подразделяется на различные виды. Взаимное действие означает не только действие и противодействие в смысле отталкивания, но и действие как притяжение, и действие как взаимодополнение. Взаимодействия систем многообразны и количественно, и качественно. Взаимодействия могут возникать на одном и на разных уровнях. Взаимодействия разных уровней могут существенным образом отличаться. То, что выступает как процесс взаимодействия на одном структурном уровне, может быть процессом развития на другом, или циклом обратных связей на третьем.

Например, развитие горизонтальных связей предприятий на одном уровне – микроуровне (уровне хозяйствующих субъектов), может привести к ритмичной работе предприятий, а на другом уровне – отраслевом (мезоуровне), приведет к развитию этих предприятий, к мультипликативному эффекту в отрасли. При этом на

третьем уровне – государственном (макроуровне), при торможении и пробуксовке принятия нужных для экономики законов и механизмов их реализации, может привести не к позитивным последствиям, а к негативным, что свидетельствует о цикле обратных связей между действиями государства и предприятий.

В зависимости от симметричности виды взаимодействия стабильных и динамичных структур экономики можно подразделить на: симметричные и асимметричные. Симметричные виды взаимодействия этих структур означают, что действие равно противодействию, поэтому противоборство взаимодействующих структур продолжается определенное время без преобладания одной структуры над другой. Например, новые формы развития производства (динамичные структуры), такие, как: кластеры предприятий, могут существовать наряду с традиционными формами производства (стабильными структурами). При этом кластерная форма организации производства не будет господствовать над традиционными формами организации производственного процесса. Кластеры должны будут приспособливаться к изменяющимся рыночным условиям, у них больше рисков, чем у традиционных форм.

Отличительной чертой асимметричных видов взаимодействия является преобладающее воздействие одной структуры на другую [2, с. 21]. Примером асимметрии взаимодействия рыночных агентов будут выступать отношения между производителями и посредниками, которые имеют в экономике России гипертрофированные формы. Это видно из преобладающей роли посредников над производителями, можно сказать, что российская экономика в современных условиях – это экономика посредников, которые диктуют свои условия производителям товаров. В данном случае происходит злоупотребление своей экономической властью: посредники ущемляют права производителей, диктуя условия поставки товаров, цены на товары. При этом имеет место асимметрия взаимодействия самих посредников и производителей товаров в России.

Исходя из степени разрушения, можно вычленить: разрушающие и созидающие виды взаимодействия стабильных и динамичных структур экономики.

Если рассматривать виды взаимодействия со стороны устойчивости можно выделить: устойчивые и изменчивые виды взаимодействия стабильных и динамичных структур экономики. Устойчивые виды говорят о стабильности взаимодействия, действуют продолжительное время, а изменчивые подвержены воздействию различных факторов (политических, экономических, социальных, психологических и др.). Они действуют непродолжительное время, легко модифицируются, трансформируются, т.е. динамичны.

Таким образом, взаимодействие как категория представляет собой взаимосвязь, взаимодополнение, изменение экономических структур, не приводящее к разрушению системы. В современных условиях особое внимание следует обратить на асимметричные виды взаимодействий, так как они препятствуют развитию экономики, разрывают экономические связи и не позволяют достигать синергетических эффектов в экономике России.

Список литературы

1. Аверьянов А.Н. Системное познание мира. М.: Политиздат, 1985. 264 с.
2. Порезанова Е.В. Взаимодействие стабильных и динамичных структур экономики России. Саратов: ООО Изд-во «Научная книга», 2009. 93 с.

СУЩНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЯ «ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ» И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАСЧЕТА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Савостина И.В.

доцент кафедры финансовых рынков и банковского дела, к.э.н., доцент,
Уральский государственный экономический университет, Россия, г. Екатеринбург

Выскребенцева А.Н.

магистрант кафедры финансовых рынков и банковского дела,
Уральский государственный экономический университет, Россия, г. Екатеринбург

На сегодняшний день в мировой практике придается достаточно веское значение понятию «Деловая репутация». Однако в России данный показатель появился сравнительно недавно и пока не нашел адекватной методики расчета и соответствующего значения. В статье приводятся определения самого понятия, говорится о методах расчета и, в качестве примера, рассчитывается показатель «Деловой репутации» коммерческого банка.

Ключевые слова: Гудвилл, деловая репутация, оценка стоимости, нематериальный актив, цена.

В современных условиях глобализации и информатизации отмечается достаточно интересное явление: одни и те же товары с одинаковым уровнем качества и характеристиками, реализуемые разными производителями имеют различную цену. Аналогично и стоимость предприятий, обладающих одними и теми же техническими и финансовыми характеристиками, может достаточно сильно отличаться [9, 10].

Причиной столь сильного различия в стоимости является одна из самых загадочных категорий экономики и бухгалтерского учета – «Деловая репутация» или Гудвилл (англ. Goodwill).

Понятие «Деловая репутация» зародилось более пяти веков назад в Англии, ещё до выхода «Трактата о счетах и записях» Луки Пачоли, родоначальника принципов бухгалтерского учета. Более двухсот лет английское законодательство запрещало учёт Гудвилла при проведении сделок по купле-продаже предприятий в антимонопольных мерах. Предприятие с хорошей Деловой репутацией более выгодно с коммерческой точки зрения и велика вероятность сосредоточения нескольких таких предприятий в одних руках, что уменьшает уровень конкуренции и ведет к монополии [6, 7].

Согласно мнению французского политика и экономиста Пьера-Джозефа Прудона, каждый занятый в хозяйственной деятельности производит конкретный объем продукции, но в результате объединения общих усилий создается прибавочная стоимость, которая является прибылью предприятия.

Немецкий экономист и исследователь систем бухгалтерского учета Ойген Шмаленбах так же связывает увеличение стоимости Гудвилла со слаженной работой коллектива. Профессор считает, что прибавочная стоимость самого отсталого предприятия будет равняться нулю, а у более развитого предприятия, коллектив которого работает более успешно – цена продукта будет выше его стоимости. Шмаленбах выдвигает теорию, о том, что Гудвилл состоит из затрат на привлечение талантливых сотрудников, повышение квалификации, организацию управления коллективом. Данные расходы в последующем должны быть оценены и отнесены в расходы будущих периодов с последующей амортизацией.

Таким образом, еще в XIX веке была определена ключевая роль персонала организации при оценке «Деловой репутации» [5, 11].

В настоящее время в международном законодательстве дается следующее понятие Гудвилла: актив, представляющий собой будущие экономические выгоды, являющиеся результатом других активов, приобретенных при объединении бизнеса, которые не идентифицируются и не признаются по отдельности [3, 15].

В России появление понятия «Деловая репутация» напрямую связано с переходом к рыночной экономике. В Российском законодательстве существуют следующие определения:

– «Деловая репутация» – вид неотчуждаемого и непередаваемого нематериального блага, принадлежащего физическому или юридическому лицу с точки зрения его Деловых качеств [1].

– «Деловая репутация» – нематериальный актив (НМА), возникший в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса, стоимость которого определяется расчетным путем как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения) [3].

Современный экономический словарь дает определение «Деловой репутации», как субъективной оценки предприятия хозяйствующими субъектами: «Деловая репутация» – это оценка фирмы, предприятия, бизнесмена со стороны смежников, контрагентов, потребителей, представления партнеров о фирме, благоприятствующие ее деятельности и учитываемые в условиях хозяйствования [12].

Для России понятие «Деловая репутация» является относительно новым и, в результате рассмотрения определений можно сказать, что его значение не оценено по достоинству.

В настоящее время в условиях интеграции все больше предприятий подвержены слиянию, поглощению, перепродаже. Все острее встает вопрос о количественном измерении понятия Гудвилл и о его влиянии на совокупную стоимость предприятия. Не становится исключением и банковская сфера.

Существует множество подходов к способам расчета показателя Гудвилла. Условно разделим их на три группы: доходные, сравнительные и затратные.

При расчете с доходным подходом основываются на том, что коммерческое предприятие должно приносить прибыль его владельцу, большую, чем вложение тех же средств в безрисковые активы, такие как: депозиты в крупных банках, еврооблигации, ГКО, облигации ФЗ и другие. Кроме того, норма прибыли компании должна быть не ниже, чем у других предприятий по отрасли, в которые может вложиться инвестор. При этом считается, что средства, вложенные сейчас, стоят дороже, чем деньги, полученные в будущем.

При сравнительном подходе используют метод социологических опросов, рейтинговый метод и метод на основе котировок акций.

Затратный подход заключается в вычислении разности между покупной ценой предприятия и суммой приобретаемых активов и обязательств.

В качестве примера выберем наиболее доступные для расчета методы в рамках каждого из трех подходов и попробуем рассчитать количественное значение «Деловой репутации» коммерческого банка. Для расчета возьмем данные Банка ВТБ24 (ПАО), которому предстоит слияние в 2018 году с Банком ВТБ (ПАО). Расчеты представим в таблице.

Расчет Гудвилла коммерческого банка на примере Банка ВТБ24 (ПАО) [4, 8, 13, 14]

Метод	Формула	Исходные данные	Гудвилл
Метод избыточных ресурсов	$GW = \left(\frac{NI}{Rca} - TA \right) * W$	NI=45 440 млн Rca=0,015 TA= 2 979 459 млн W= 8%	GW=14 млн
Метод на основе котировок акций	$GW = m * C - ANC$	M=113 382 854 357 шт. C=0,51 руб. ANC=238 623 млн	GW= – 180 797 млн
Бухгалтерский метод	$GW = V - (A + O)$	V=57 825 млн A=2 979 459 млн O=2 740 837 млн	GW= – 5 662 472 млн

В рамках доходного подхода был выбран метод избыточных ресурсов. Количественный показатель Гудвилла находится путём вычисления частного чистой прибыли и рентабельностью совокупных активов, нахождением разности между найденным показателем и стоимостью совокупных активов и умножением на долю собственных средств в структуре пассивов предприятия. Воспользовавшись официальной годовой отчетностью за 2016 год, подставляем данные в формулу и получаем значение «Деловой репутации» в 14 миллионов рублей.

В рамках сравнительного подхода наиболее удобным для расчета является метод на основе котировок акций. Количество выпущенных акций умножили на их курс и вычли рыночную стоимость скорректированных чистых активов. Здесь стоимость «Деловой репутации» приобрела отрицательное значение и составила – 180 797 миллионов рублей.

В затратном подходе использовался бухгалтерский метод. Из покупной цены вычли сумму приобретаемых активов и обязательств. Здесь значение Гудвилла составило – 5 662 472 миллионов рублей.

На основании произведенных расчетов можно сказать о том, что выбор метода расчета Гудвилла оказывает серьезное влияние на конечный результат. Кроме того, полученные результаты противоречат всем российским рейтингам и не логичны. Банк, занимающий второе место по объему кредитного и депозитного портфеля физических лиц, а также лидирующие позиции по показателям обслуживания малого бизнеса не может иметь отрицательную «Деловую репутацию».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что понятие Гудвилл в России остается не оцененным по достоинству и до конца не изученным. Предложенные методы российских экспертов дают в корне различные результаты, которые не отражают действительности. Для поддержания здоровой конкуренции в экономике в целом и в банковском секторе необходимо принять во внимание важность такого показателя, как «Деловая репутация», а также подобрать и закрепить законодательно эффективные методы его расчета.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ. Части первая, вторая, третья и четвертая. М.: Проспект, 2017. 560 с.
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS 3) «Объединения бизнеса» // Приказ Минфина России от 18.07.2012 № 106н. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 12.12.2017).

3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) // Приказ Минфина России от 25.10.2010 № 132н, от 24.12.2010 № 186н. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 12.12.2017).
4. Положение по бухгалтерскому учету 14/2007 «Учет нематериальных активов».
5. Гонтарь Б.А. Деловая репутация юридического лица в современном деловом обороте // Проблемы науки. 2017. № 11 (24). С. 64-66.
6. Володин С.А. Воздействие корпоративной социальной ответственности на деловую репутацию компании. В сборнике: Управление экономикой социальных систем. Материалы научно-практической конференции аспирантов и магистрантов. 2016. С. 30-34.
7. Казак А.Ю., Марамыгин М.С., Юзвович Л.И. Оценка инвестиций и финансовый анализ инвестиционного процесса. Екатеринбург, 2007.
8. Карпычева А.А. Развитие методологии бухгалтерского учета гудвила в организациях АПК / А.А. Карпычева. – М., 2016.
9. Марамыгин М.С., Бобов А.А. Экономическая природа комплексных инновационных инвестиций. // Управленец. 2015. № 6 (58). С. 25-27.
10. Марамыгин М.С., Прокофьева Е.Н., Маркова А.А. Сущность электронных денег, преимущества и недостатки. // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2016. № 1. С. 60-65.
11. Марамыгин М.С., Стрельников Е.В. Понятие и экономическая сущность конкуренции на рынке финансовых услуг. // Известия Уральского государственного экономического университета. 2006. № 5 (17). С. 120-126.
12. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 512 с. – (Библиотека словарей «ИНФРА-М»).
13. Аудиторское заключение о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности банка ВТБ24 (публичное акционерное общество) за 2016 год / 2017.
14. Справочник расчетных данных для оценки и консалтинга (Окончание финансового кризиса) (СРД № 6) / под ред. канд. техн. наук Е.Е. Яскевича. – М.: ООО «Научно-практический Центр Профессиональных Оценщиков», 2015. – 50 с.
15. Yuzvovich L., Knyazeva E., Mokeeva N., Avramenko E., Maramygin M. Impact of financial globalization on banking risks. // American Journal of Applied Sciences. 2016. T. 13. № 4. С. 391-399.

ВКЛАДЫ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ НАСЕЛЕНИЯ КАК ГЛАВНЫЙ ИСТОЧНИК ПАССИВА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Строгонова Е.И.

доцент кафедры «Финансы и кредит», кандидат экономических наук,
Южный институт менеджмента, Россия, г. Краснодар

Афанасиядис Г.Ф.

студент третьего курса, Южный институт менеджмента, Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются основные направления исследования, обусловленные необходимостью активизации работы банков по увеличению финансовых ресурсов, которые позволяют им размещать свободные капиталы в разные сектора экономики с целью получения доходов. Финансовые активы домашних хозяйств являются одним из основных источников привлечения капитала для формирования инвестиционных ресурсов коммерческих банков. В современной экономической системе выравнивание общих целей кредитных организаций и большего привлечения клиентской базы с учетом выгодного вложения позволит расширить тактическую и стратегическую инвестиционную политику коммерческих банков, а также размещать свободные капиталы в разные сектора экономики.

Ключевые слова: банковский сектор, кредитная организация, инвестиционная деятельность, вкладные операции, финансовые активы домашних хозяйств, инвестиционный потенциал, стратегия развития банковского сектора.

Современные тенденции развития банковского сектора определяют специфику функционирования коммерческих банков, которые в рыночной экономике стремятся не только строить свои отношения с клиентами на взаимовыгодных рыночных условиях, а озадачены вопросами увеличения прибыли в результате своей деятельности на рынке банковских продуктов и услуг.

Особенность рыночных отношений реализуется в выстраивании общих целей банков и их клиентов с учетом выгодного вложения свободных банковских капиталов в реальный сектор экономики. Имеющиеся риски определяют эффективность инвестиционной политики банков. Поэтому именно инвестиции стали актуальным их направлением.

В современных условиях экономического развития все большее стратегическое значение приобретает инвестиционная деятельность коммерческих банков. Этот вопрос затрагивает не только интересы банковского сектора, но и всей страны в целом. Поскольку инвестиционная активность предполагает эффективность экономического роста, создание предпосылок для социально-экономической стабильности, стимулирование повышения экономической безопасности и как результат экономической активности повышение жизненного уровня населения. Именно рациональность реализации инвестиционной политики коммерческих банков позволит обеспечить их эффективное функционирование в условиях жесткой конкуренции. Очевидно, что инвестиционная политика сопряжена с наличием свободных финансовых ресурсов, которыми обладают или могут обладать кредитные организации. Поэтому для успешной деятельности любой организации необходимы постоянные источники финансирования. Коммерческие банки и вовсе напрямую зависят от денежных вливаний.

Прекращение доступа к дешевым финансовым ресурсам, в связи с принятием экономических санкций, заставляет коммерческие банки искать наиболее оптимальные варианты привлечения свободных денежных средств, в качестве финансовых ресурсов, обеспечивающих нормальную работу кредитных организаций. Тем не менее, объем финансовых инвестиций за последние годы, значительно сократился ввиду сокращения объемов прироста активов банков и высокими рисками, связанным с размещением имеющихся банковских ресурсов на фоне сокращения ВВП и ростом безработицы (рис.1).

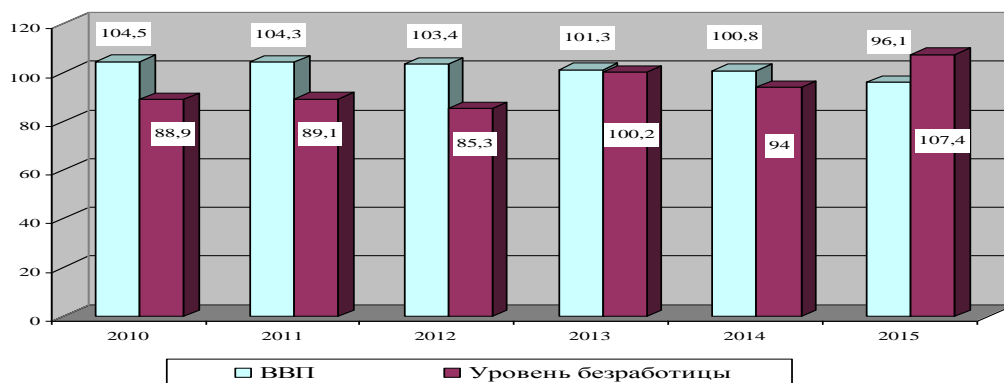


Рис. 1. Соотношение роста ВВП и безработицы в России, %

Развитие инвестиционного рынка является одним из приоритетных направлений деятельности мегарегулятора, поскольку это способствует развитию экономического потенциала страны. Инвестиционный рынок стимулирует работу каналов трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики и соответственно определяет уровень эффективности принимаемых Банком России мер и использование финансовых инструментов для стимуляции вложений инвестиций в реальный сектор экономики. Поэтому в современных условиях рыночной экономики одним из главных источников финансирования коммерческих банков являются финансовые активы домашних хозяйств населения. Они являются отложенным активом для вкладчиков и важным инвестиционным потенциалом коммерческого банка. Качественное привлечение данного актива как инвестиционный ресурс банка является одной из главных предпосылок экономического роста.

В настоящее время нет единого определения понятия сбережений. В узком смысле – накапливаемая часть денежных средств, предназначенная для удовлетворения потребности в будущем. В экономической литературе понятия «сбережения» и «инвестиции» обычно стоят рядом: одно неизбежно предполагает другое. По нашему мнению, несмотря на схожесть понятий, между ними нельзя ставить знак тождественности. Инвестиции предполагают сбережения, но не все сбережения являются инвестициями. Лишь те сбережения становятся инвестиционным ресурсом, которые непосредственно участвуют в воспроизводственном процессе.

По мнению Дж. Кейнса сбережения и инвестиции должны быть равны между собой, поскольку каждая из них равна превышению дохода над потреблением.

Позицию Дж. Кейнса разделяют многие отечественные и зарубежные авторы, но существует также и другая точка зрения, что далеко не все сбережения становятся инвестициями.

Авторы учебника «Экономикс» – Макконел К. Р. и Брю С. Л. Рассматривают инвестиции как механизм увеличения производительных ресурсов общества. Инвестиции – затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов. Инвестиции могут иметь конкретизированный смысл как банковская инвестиция.

Под банковскими инвестициями понимаются как все направления размещения ресурсов коммерческого банка, и как операции по размещению денежных средств на определенный срок с целью получения дохода. В первом случае к инвестициям относят весь комплекс активных операций коммерческого банка, во втором – его срочную составляющую.

Процесс инвестирования, по мнению авторов, сужается до производственного инвестирования. При данной формулировке вложения в банковские продукты – депозиты, ценные бумаги, – не будет считаться «инвестицией», так как не произойдет увеличение производительных ресурсов общества.

При формировании портфеля банковских инвестиций кредитные организации руководствуются такими критериями как:

- уровень рисков;
- уровень прибыльности от инвестиционных вложений;
- особенности регулирования баланса;
- возможность диверсификации активов;
- структура ресурсов по срокам их погашения и др.

Процесс расставания с деньгами сегодня, чтобы получить большую их сумму в будущем – такое определение дают Уильям Шарп и Гордон Дж. Александер. Здесь понятия инвестиции и сбережения и вовсе идентичны.

Таким образом, попробуем сформулировать свою точку зрения насчет понятия сбережений, изучив мнения различных авторов. Сбережения населения – целенаправленное вложение свободных денежных средств, образованных превышением доходов над расходами, на определенный срок, под указанную в договоре процентную ставку, с целью получения большей прибыли в будущем.

В зависимости от того, кто выступает экономическим субъектом: население, корпорации, государство, выделяют виды сбережений. Основным поставщиком инвестиционных ресурсов для финансовых посредников являются сбережения населения или финансовые активы домашних хозяйств, напрямую влияя на деятельность организации. Вклады, ценные бумаги являются главными продуктами коммерческих банков. Важным фактором инвестиционного развития является явное доминирование коммерческих банков. Помимо банковского присутствия на рынке инвестиционных капиталов необходимо развивать инвестиционную активность населения, которое способно участвовать в инвестиционных процессах, в том числе и через банки, вкладывая в них свои финансовые активы домашних хозяйств, для получения в дальнейшем наибольшего дохода.

Сдерживающим фактором инвестиционной активности в современной российской экономике является достаточно низкий уровень накоплений и сбережений населения в коммерческих банках. Так по статистическим данным Банк России удельный вес накоплений и сбережений составляет порядка 10-14 %. Причиной такого положения является низкие процентные ставки по привлекаемым депозитам клиентов физических лиц. Российские Банки не готовы поднимать ставки до уровня зарубежных банков (рис. 2).

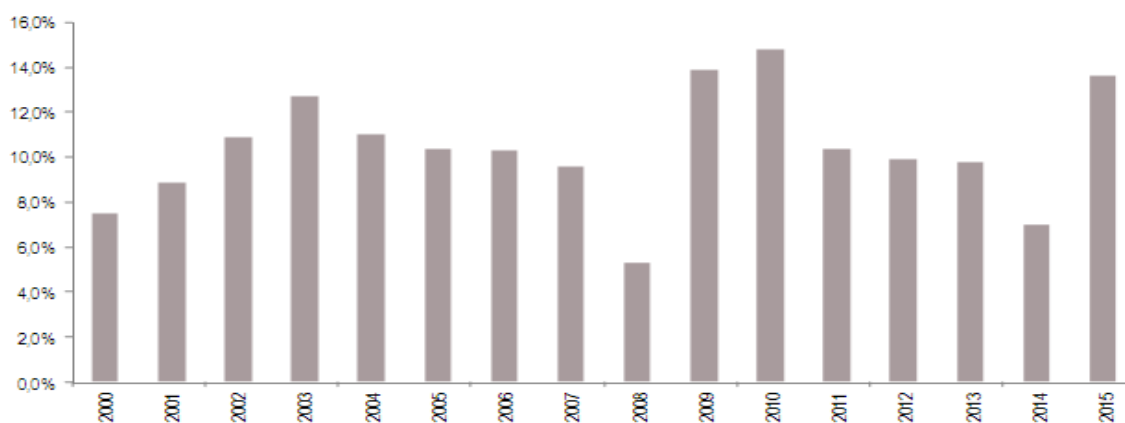


Рис. 2. Динамика доли сбережений в структуре использования денежных средств, %

Таким образом, сбережения населения остаются существенным источником формирования ресурсов коммерческих банков, которые можно использовать в долгосрочных инвестиционных вложениях, например в качестве инвестиционных кредитов. В институциональном аспекте на текущий момент в Российской Федерации функционирует 815 кредитных учреждений. Они предоставляют на выбор своим клиентам различные виды вкладов, что помогает найти индивидуальный подход к каждому заинтересованному клиенту. Банковские депозиты направлены на сохранение и приумножение денежных средств при этом факторами, влияющими на их доходность, являются:

- процентная ставка;
- возможность пополнения вклада в течение срока;
- капитализация процентов;
- страхование вклада;
- срок вклада;
- валюта вклада;
- возможность частичного востребования вклада без потери процентов.

Наиболее высокая процентная ставка у сберегательных сертификатов, так как они не страхуются, являются ценной бумагой на предъявителя, расторгнув раньше указанного в договоре срока, клиент теряет все проценты, тогда как по другим видам вкладов можно получить 2/3 процентной ставки, если депозит отлежал свыше 6 месяцев.

Максимальный процент имеют депозиты, не имеющие пункт пополнения и снятия в течение установленного в договоре срока. Вся линейка вкладов имеет пункт капитализации, то есть последующее начисление процентов на сумму, включающую в себя начисленный процент за предыдущий срок. Для получения максимальной прибыли, клиенту выгоднее не пользоваться начисленными процентами в течение срока. Как правило, чем выше срок размещения вклада, тем больше процентная ставка. В условиях кризиса, нестабильности экономики, изъятием лицензий у многих банков, была поднята страховая выплата депозитов в 2 раза, с 700 тыс. руб., до 1,4 млн руб., что послужило также дополнительным стимулом для инвестирования в банковский капитал. Постоянными вкладчиками банка, как правило, являются пенсионеры, во многих кредитных учреждениях созданы специальные виды вкладов для данной категории клиентов или устанавливается максимальная ставка для выбранного срока независимо от суммы вклада. Чтобы понять, что играет ключевую роль при выборе Банка, для размещения денежных средств нами был, проделан экспресс – опрос у клиентов ПАО «Сбербанк», в ходе которого были опрошены 1500 клиентов, результаты предоставлены в таблице 1.

Таблица 1

Факторы, влияющие на выбор Банка для размещения вклада

Фактор	Кол-во	Количество человек, чел	Удельный вес, %
Надежность		937	62,5
Высокие проценты		293	19,5
Выгодные условия		212	14,1
Удобное расположение филиала		58	3,9
Всего		1500	100,0

Большая филиальная сеть, 17493 подразделения в 83 субъектах России и это число продолжает расти, круглосуточный доступ к устройствам самообслуживания. Высокими процентами похвастаться ПАО «Сбербанк» не может, так как на рынке есть другие учреждения с более высокими процентными ставками, практически при тех же условиях предоставления депозита. Из результатов таблицы 1 следует, что большинство клиентов хотят быть уверены в сохранности вложенных средств и идут на более низкие проценты. Коммерческие банки являются посредниками между вкладчиками и заемщиками, обеспечивая функционирование и устойчивость платежной системы, а также оказывая существенное воздействие на спрос и предложение денежного капитала. Принимая сбережения населения, банки выполняют ряд финансовых операций.

Для успешной деятельности коммерческой банковской организации нужно качественно привлекать средства финансовых активов домашних хозяйств населения. Возможность привлекать денежные сбережения населения связана с вовлечением банков в новые для них сферы деятельности – операции с ценными бумагами, факторинговые, лизинговые и другие операции. Это повлечет за собой включение в состав банковских ресурсов не только денежных средств в национальной и иностранной валюте, но и ценных бумаг, имущества и связанных с ним имущественных прав. В зависимости от соотношения собственного и привлеченного капитала выделяют категорию показателей финансовой устойчивости. Рассмотрим основные показатели двух ведущих кредитных организаций на данный момент: ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ», именно на них приходится максимальная доля привлеченных сбережений населения.

Таблица 2

Показатели финансовой устойчивости, 2016г.

Коэффициенты	ПАО «Сбербанк»	ОАО «ВТБ»
Автономии	0,080	0,093
Финансовой зависимости	0,919	0,907
Соотношения заемных и собственных средств	11,475	9,779

Коэффициент автономии показал, что сравниваемые коммерческие банки сильно зависимы от внешних кредитов предприятия. Оптимальное значение данного коэффициента 0,5-0,7, так как чем выше значение данного коэффициента, тем финансово устойчивее, стабильнее и более независимо от внешних кредиторов предприятие.

Финансовая зависимость – отношение обязательств банка на активы ведущих коммерческих организаций России очевидна: 91,9% для ПАО «Сбербанк» и 90,7% для ОАО «ВТБ», тогда как рекомендованное оптимальное значение 50%. Соотношение заемных и собственных средств тоже велико: в 11,4 раза собственных средств у ПАО «Сбербанка» меньше, в 9,8 раза – у ОАО «ВТБ».

Стабильность ресурсов банка напрямую определяет его способность размещать свои средства в наиболее доходные активы и, соответственно, получать по ним прибыль. Отсюда следует, что качественное совершенствование структуры депозитной базы должно проходить в направлении увеличения доли менее дорогостоящих инструментов – срочных депозитов, поддерживающих ликвидность баланса, при уменьшении доли дорогостоящих межбанковских кредитов и дешевых, но совершенно непредсказуемых по своему поведению во времени депозитов до востребования.

Подводя итоги, можно с уверенностью сказать, что именно вклады финансовых активов домашних хозяйств населения – главный источник пассива коммерческих банков. Сбережения и кредиты населения необходимо рассматривать вместе. Так как без привлечения первых, невозможно осуществление других. Ставка кредита всегда будет выше ставки вклада, так как эта разница и есть главный доход коммерческих банков.

Список литературы

1. Геронин Н.Н. Финансы домашних хозяйств в развитии инвестиционного процесса в России : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 : Москва, 2004 184 с. РГБ ОД, 61:04-8/3162
2. Ермоленко О.М. Макроэкономические индикаторы устойчивости их роль в развитии банковской системы России // Социально-экономический ежегодник. – Изд-во ЮИМ
3. Информационно-аналитические материалы <http://cbr.ru/analytics/>

4. Кейнс, Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс // Антология экономической классики. – М.: ИНФРА-М, 1993. – 697 с.
5. Куракулова Н.В. Сбережения населения России как источник банковских ресурсов // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 10 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru>
6. Мокропуло А.А. Банковское кредитование как фактор реализации политики импорто-замещения // Экономика и предпринимательство. 2016. № 5 (70), С. 1030-1032.
7. Обзор рынка вкладов физических лиц за 2016г. <http://asv.org.ru/>
8. Ольховик Н.М. Сбережения населения как основной источник ресурсов банковской системы России // Интеллект, инновации, инвестиции. 2011.
9. Строгонова Е.И. Развитие пространственной организации страны и формирование ее территориальной социально-экономической политики // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2015 № 4-1. С.215-220.
10. Ушаков Д. Д. О банковских вкладах для физических лиц // Финансы и налоговая политика № 10. 2009.
11. Экономикс: принципы, проблемы и политика Авторы: К Макконнелл, С. Брю. Инфра-М, 1999.

МЕХАНИЗМ ВЫБОРА ПРИЕМЛЕМЫХ РАЗМЕРОВ РОЯЛТИ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ

Сучкова О.Е.

доцент, к.э.н., Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева,
Россия, г. Орёл

В статье рассмотрены проблемы, связанные с анализом различных методов определения размеров роялти, на основе затратно-доходного подхода предложена модель расчета ставки роялти, позволяющая определить степень эквивалентности обмена в процессе создания и коммерциализации инноваций.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, роялти, затратно-доходный подход, коммерциализация инноваций, эквивалентный обмен.

Для работников интеллектуального труда внедрение созданных ими интеллектуальных продуктов, являющихся их интеллектуальной собственностью, очень важно для дальнейшего стимулирования их творческого потенциала. Любой исследователь имеет право получать доход от использования созданных им интеллектуальных продуктов. Этот аспект является важным показателем устойчивого и динамичного развития не только науки, да и страны в целом [1, с. 23].

Существует так называемое лицензионное соглашение между лицензиаром и лицензиатом. В данном соглашении оговаривается форма вознаграждения за использование результатов интеллектуальной деятельности, или, другими словами, возможность использования интеллектуальной собственности.

В приоритете, при начислении размера роялти лежит так называемая база роялти. База роялти – это величина, имеющая стоимостное выражение. Обычно величина роялти устанавливается, исходя из соответствующей ставки роялти. База роялти, имеющая, как говорилось выше, стоимостное выражение, имеет ставку роялти, исчисляемую в процентах. Если необходимо установить ставку роялти в виде фиксированных отчислений, то в качестве базы роялти принимается величина в натуральном выражении.

Зачастую в качестве базового показателя роялти используют объем реализации интеллектуального продукта в денежном выражении. Это, как показывает практика, наиболее приемлемый вариант. А вот прибыль в качестве базы роялти используется достаточно редко. Есть этому своё объяснение. Как правило, величина прибыли зависит от ряда факторов, таких как ценовая политика, каналы сбыта, неудачная рекламная компания, товарные знаки и т.д.

Что касается ставки роялти, то она колеблется, как правило, в пределах 1-12%. Как показывает практика, ставка роялти, колеблющаяся в пределах 2-6% является наиболее часто используемой. «Некоторые отрасли создают так называемые эмпирические шкалы «справедливых» или среднестатистических, рыночных роялти, называемых рыночной ценой лицензии» [2, с. 67].

Рассматривая функциональную зависимость величины роялти от величины рентабельности производства продукции по лицензионному соглашению, можно сделать вывод о том, что происходит снижение значений величин роялти для материалоемких и ресурсоемких производств. Как правило, в них существует тенденция к повышению величины себестоимости производства и реализации продукции по лицензии. Результатом этого является увеличение себестоимости производства продукции и, соответственно, это приводит к снижению значения рентабельности для одной и той же массы прибыли [3, с. 96].

Поэтому вполне объясним тот факт, что происходит увеличение значений роялти для новых наукоёмких технологий. В них, как правило используются новые материалы и ресурсосберегающие технологии. Передовые научно-технические разработки могут способствовать снижению себестоимости производства продукции, что автоматически увеличивает норму рентабельности при неизменной массе прибыли.

Что же определяет диапазон рыночной цены лицензии? Основопологающим фактором является пригодность патента для подавления конкурента. А это, в свою очередь зависит:

- от рынка, на который рассчитана исключительность прав, вытекающих из патента, при этом техническая исключительность описывается в терминах конечных продуктов, которые продаются на рынке или возможно будут проданы;
- затрат на случай пресечения нарушений патента.

Выполнить оценку патента может как и патентообладатель, так и потенциальный покупатель лицензии, ориентируясь на собственные представления о вариантах и перспективах использования новшества.

Таким образом, процесс определения цены ориентируется на две основные оценки:

- минимальные (те, которые наиболее приемлемы для патентообладателя, одна в данном случае вычисляется патентообладателем, другая вычисляется покупателем);
- максимальные (те, которые приемлемы для покупателя, одна из которых вычислена патентообладателем, другая – покупателем).

В процессе проведения переговоров со стороны патентообладателя необходимо выполнить следующее действие. Необходимо запросить у покупателя рассчитанную патентообладателем максимальную стоимость патента, которая была бы наиболее приемлема для покупателя. Покупатель, скорее всего, предложит вычисленную им минимально возможную оценку, которая удовлетворила бы патентообладателя.

По мере того, как фактические расчёты становятся максимально «прозрачными» для каждой из сторон, их позиции и взгляды относительно стоимости должны сближаться. Чтобы устранить возможные расхождения между сторонами, возможно рассмотрение других альтернативных вариантов оценки патента.

Рассмотрим поход из общего профиля бизнеса. Он основан на представлениях, знаниях, интуитивных особенностях менеджеров и бизнесменов. Такой подход чаще всего используется в США и странах Европы. Менеджеры, бизнесмены чаще всего ориентируются на свои собственные ожидания, мнения относительно каких-либо продуктов, либо на бизнес в целом. Часто, они не ставят во главу угла влияние отдельной лицензии на сбыт готового продукта. Главная цель – это покрытие затрат на исследование и развитие фирмы в целом за счет продажи патентов и лицензий, а возникающие издержки устанавливаются как процент от продаж для бизнеса в целом [4].

Таким образом, мы видим, что платежи по данным договорам помимо традиционных могут принимать самые разнообразные формы независимо от метода исчисления. Среди методов определения цены лицензии выделяют следующие:

- передача в счет платежей продукции, изготовленной на базе лицензии;
- осуществление поставок лицензиатом комплектующих изделий лицензиару для производства аналогичной продукции или кооперационные поставки по экспорту, превышающие их импорт на размер платежей за лицензию;
- платежи, осуществляемые акциями лицензиата, в результате которых лицензиар становится совладельцем лицензиата;
- индивидуальные формы платежей для конкретного случая.

Заметим, что индивидуальные изобретатели в процессе ведения переговоров о цене лицензии оказываются в наиболее невыгодном положении. Для любого изобретателя основой цены являются определённые издержки создания новшества, а также немаловажную роль играет чувство морального удовлетворения при признании его интеллектуального труда. Для предпринимателя же основой является прибыль от использования изобретения.

Коммерческая ценность ещё не внедрённого изобретения неизвестна, определить её зачастую может только предприниматель, работающий на рынке. Корпорации скупают наиболее перспективные идеи у изобретателей по ценам, которые гораздо ниже, чем издержки создания новшества, и которые невозможно сопоставить с реальной прибылью от его реализации.

По нашему мнению, самым сложным этапом в процессе согласования размера роялти в интересах обеих сторон (правообладателя и правополучателя) является выявление и обоснование следующих исходных данных:

- выбор критериев и показателей оценки;
- выбор статистических и фактологических данных (сюда может быть включена информация о вкладе сторон в формирование дохода)
- правовая охрана объектов интеллектуальной собственности;
- экономическая свобода (патентная частота) их реализации на рынке;
- прогнозные данные об объёме продаж товаров;
- дохода правообладателей и пр.

На основе затратно-доходного подхода возможно установить границы, в рамках которых определяется потенциальный размер роялти, удовлетворяющий

интересы как правообладателя, так и правополучателя (рисунок). Именно затратно-доходный подход является наиболее приемлемым и на его основе можно предложить модель расчета ставки роялти, оцениваемых собственником интеллектуального капитала при разном уровне условий контракта, и позволяющие определить степень эквивалентности обмена в процессе создания и коммерциализации инноваций.

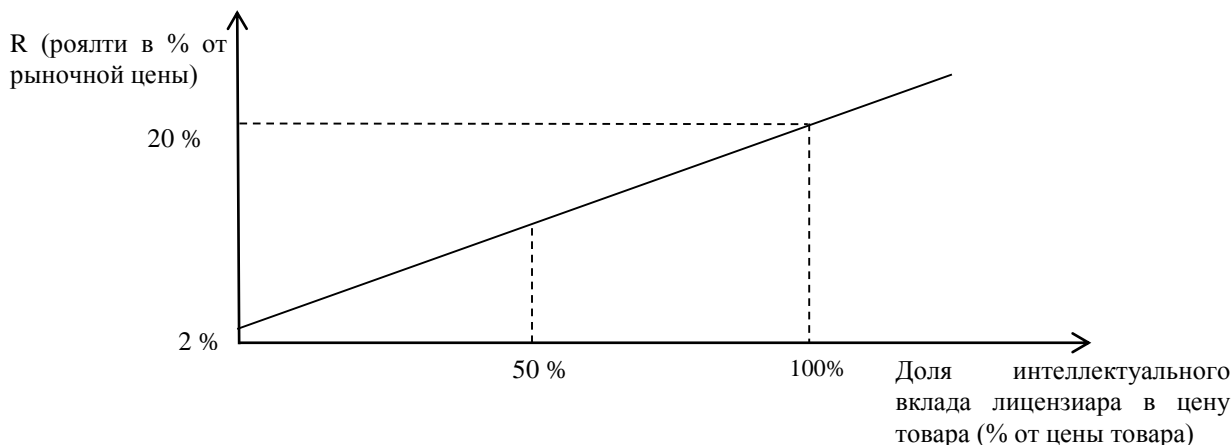


Рис. Границы установления потенциального размера роялти

В зависимости от вклада (доли) интеллектуального капитала в создание инновационного продукта для определения ставки роялти можно предложить следующую формулу:

$$R = 2 + 0,18 D_{ик} \quad (1)$$

где 2 – минимальная ставка, которая определяется как минимальное покрытие расходов лицензиара;

$D_{ик}$ – доля интеллектуального вклада автора.

Соответственно росту и убыванию полезности инновационного продукта во времени, роялти, по мере роста его рыночного потенциала, могут возрастать, а, по достижении конкретного момента t_0 , получать тенденцию к снижению. На наш взгляд, границы динамики роялти, в зависимости от вклада инноватора в разработку продукта и динамики полезности интеллектуального продукта, могут во времени изменяться в пределах $2\% \leq \lambda \leq 20\%$.

Список литературы

1. Мухаметшин, И. С. Как эффективнее защитить, продать или купить научно-техническую продукцию / И. С. Мухаметшин. – М.: Финвест, 1993. – 97 с.
2. Корчагин А.Д., Талянский В.Б. Полищук Е.П. и др. Как защитить интеллектуальную собственность в России. Правовое и экономическое регулирование: Справочное пособие / Под ред. А.Д. Корчагина. – М.: ИНФРА-М, 1995. С. 205.
3. Научно-техническая безопасность регионов России: методические подходы и результаты диагностирования / под ред. А. И. Татаркина, А.А. Куклина. – Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 2000. – 416 с.
4. Сычёва, И. Н. Работник и собственник: союзники или антагонисты [Электронный ресурс] / И. Н. Сычёва, Е. В. Денискина. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://aeli.altai.ru/nauka/sbornik/2001/sicheva_deniskina.html.

БИЗНЕС-АНАЛИЗ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ

Фазлыяхметова О.И.

студентка четвертого курса,
Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
Россия, г. Уфа

Зимина Г.А.

доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит, статистика», к.т.н.,
Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
Россия, г. Уфа

В данной статье рассматривается понятие бизнес-анализ как один из эффективных инструментов управления и развития компаний. Автором данной статьи показано, что с применением данного вида анализа компания может выйти на новый уровень развития, правильно структурировав информацию о деятельности компании. В статье представлены наиболее распространенные ключевые показатели эффективности бизнеса, которые являются составным элементом системы сбалансированных показателей. В результате бизнес-анализ позволяет получить полную и достоверную информацию о текущем состоянии дел в компании по всем ее направлениям.

Ключевые слова: бизнес-анализ, бизнес-аналитик, управленческое решение, система сбалансированных показателей, ключевые показатели эффективности.

Бизнес-анализ охватывает весьма большой спектр вопросов. Применение бизнес-анализа в механизме устойчивого развития дает возможность осуществлять мониторинг успешности текущей деятельности компании и аргументировать направления ее инновационной активности, определять стратегические перспективы долгосрочного стабильного роста. Бизнес-анализ всегда должен присутствовать там, где проект только начинается, что значительно увеличивает шансы на успех.

Дальнейшее развитие и конкурентоспособность компании зависит от того насколько эффективно компания занимается улучшением своей деятельности. К примеру, разрабатывает ли новые технологии, приемы введения бизнеса, а также оптимизацию конечных результатов деятельности, внедряет ли новые более эффективные методы управления и организации деятельности компании.

Целевая направленность бизнес-анализа заключается в организационном и информационном обеспечении эффективного корпоративного управления, которое понимается как система взаимодействия между акционерами и менеджментом компании, а также с другими заинтересованными сторонами с целью реализации интересов собственников, инвесторов, руководителей и других заинтересованных лиц.

Бизнес-анализ – это своего рода набор методик, которые используются некоторыми участниками бизнеса для того, чтобы оценить структуру, функции и порядок компании. В результате возникает возможность принятия оптимальных решений, которые позволяют компании с уверенностью достичь поставленных целей. Для успешного выполнения бизнес-анализа используются всевозможные методы. Стоит отметить, что могут быть использованы сразу несколько различных методов бизнес-аналитиком для выполнения одной задачи [1, с. 12-14].

Бизнес-аналитик – это специалист в сфере бизнеса, который должен уметь анализировать, прогнозировать и формулировать стратегические планы развития

компании, а также предлагать и вносить изменения в пользу успешного процветания компании.

Бизнес-анализ помогает компании самостоятельно оценить эффективность бизнеса компании с помощью бизнес-моделей. Бизнес-модель – это своего рода логическая схема построения бизнеса, которая необходима для функционирования и развития компании в силу прогнозирования потенциала и инвестиционной привлекательности бизнеса в будущем [2, с. 17-19].

Необходимость проведения бизнес-анализа определяется несколькими факторами, которые представлены в таблице.

Таблица

Факторы, определяющие необходимость проведения бизнес-анализа в компании

Фактор №1	Фактор №2	Фактор №3
Разработка стратегии развития компании и реализация эффективного менеджмента в целом.	Оценка репутации компании (привлечение инвестора) и определение позиции компании во всевозможных рейтингах.	Возможность компании адаптироваться к изменениям условий внешней среды и выявление резервов.

При проведении бизнес-анализа также нужно учитывать следующие особенности:

- 1) исследования количественных и качественных характеристик бизнеса, его внешней среды;
- 2) использование комплексной системы показателей для последующего прослеживания экономических явлений, характеризующих деятельность компаний и условия внешней среды бизнеса;
- 3) изучение причин, вследствие которых происходят изменения тех или иных показателей, проведение факторного анализа, который помогает выявить воздействия внутренних и внешних факторов;
- 4) системный подход, выявление и измерение взаимосвязи и взаимообусловленности различных характеристик бизнеса и отражающих их показателей;
- 5) комбинация приемов анализа и синтеза при изучении бизнеса и обосновании мер по его совершенствованию [4, с. 370].

Основной задачей бизнес-анализа является структурирование бизнес-процесса для анализа и диагностики состояния компании, а также планирования и прогнозирования с целью улучшений ее функционирования.

Построение бизнес-процесса начинается с постановки BSC – Balanced Scorecard (системы сбалансированных показателей – ССП). BSC позволяет измерить эффективность осуществляемых в компании процессов, связанных с основными сферами деятельности компании, с точки зрения создания конкурентных преимуществ.

BSC представляет собой оперативный и стратегический инструмент управления, который связывает бизнес-процессы и уровни управления должностных лиц со стратегическими целями компании, осуществляя контроль реализации стратегии. Построение BSC содержит определенные этапы ее формирования, которые представлены на рис. 1.

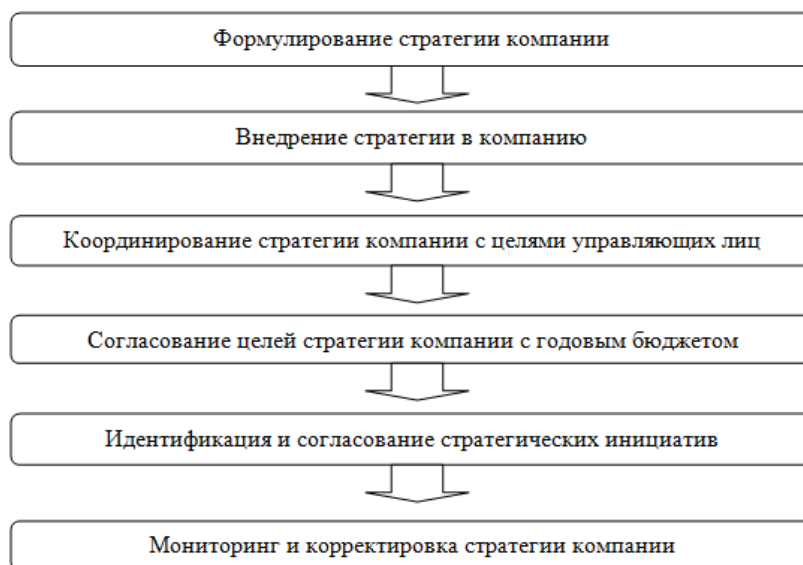


Рис. 1. Этапы формирования BSC

В соответствии с моделью BSC стратегия компании рассматривается в рамках составляющих ее четырех сбалансированных блоков, на основе которых разрабатывается общий показатель эффективности (см. рис. 2).



Рис. 2. Сбалансированные блоки

Данные блоки обеспечивают группировку ключевых показателей деятельности компании – финансовых и нефинансовых (Ключевые показатели эффективности – Key Performance Indicators, KPI), которые могут влиять на качественное и количественное изменение результата работы. KPI базируется на оценке эффективности работы компании с применением стратегических целей. Значимость KPI осуществляется как в отдельно рассматриваемых бизнес-процессов, так и в целом бизнесе. Основная система показателей эффективности бизнеса представлена на рис. 3.

Основными преимуществами BSC являются возможности постоянного измерения и корректировки деятельности всей компании по достижению своих стратегических целей за счет структурного подхода к формированию показателей управления компанией и их сбалансированности [1, с. 23].

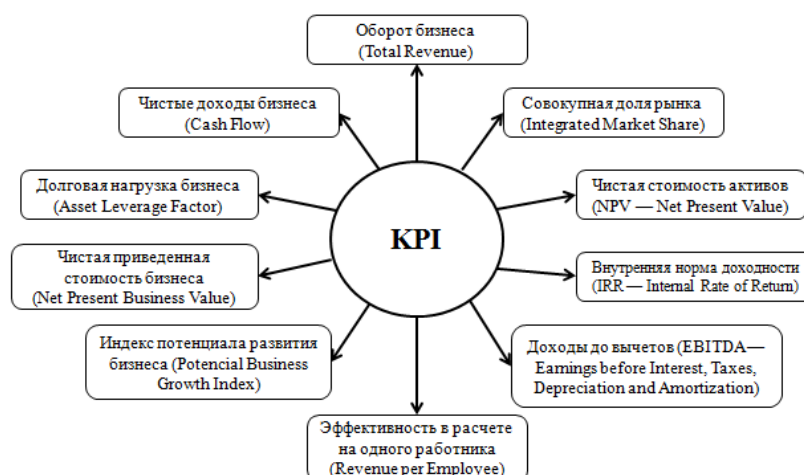


Рис. 3. Основная система показателей эффективности бизнеса

Таким образом, грамотное использование бизнес-анализа дает возможность формировать контуры будущего и прогнозировать траекторию предстоящего развития компании. А применение BSC с использованием KPI становятся основой системы управления компании.

Список литературы

1. Бариленко В. И. Основы бизнес-анализа: учебное пособие. М.: КноРус, 2016. 270 с.
2. Бариленко В.И., Бердников В.В. и др. Аналитические инструменты обоснования и мониторинга эффективности бизнес-моделей компаний малого и среднего бизнеса: монография. М.: ИД «Экономическая газета», 2015. 307 с.
3. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 3-е изд., испр. и доп. / [Пер. с англ. М. Павловой]. М.: Издательство «Олимп-Бизнес», 2017. 320 с.
4. Бариленко В.И. Бизнес-анализ как закономерный этап эволюции российского экономического анализа // Европейский журнал социальных наук: АНО "МИИ", 2015. №10-1. С. 364-371.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА В КОТ-Д'ИВУАРЕ

Фуако З.Б.Ф.

стажер кафедры национальной экономики, экономист,
Российский университет дружбы народов, Россия, г. Москва

Это исследование по существу основанное на полном обзоре и анализе существующей литературы по промышленной политике и промышленному развитию в Кот-д'Ивуаре. Промышленность составляет 25% ВВП, из которого 65% населения заняты в обрабатывающем секторе.

Ключевые слова: пищевая промышленность, промышленный сектор Кот-д'Ивуара, производство, продукты.

Пищевая промышленность занимает самое важное место благодаря обработке сырых продуктов. В 2015 году страна обработала 35% от производства какао, с целью увеличить эту цифру до 50% к 2020 году. Цифры увеличиваются благодаря строительству новых фабрик, таких как Sémoi (открыта в 2015г). Это первая полностью механизированная и укомплектованная квалифицированными работниками промышленная шоколадная фабрика страны. Новые налоговые льготы должны мо-

тивировать фермеров к преобразованиям в местном масштабе: с 2016 года готовые шоколадные изделия освобождены от большей части экспортных налогов. Увеличивая долю готовых изделий, Кот-д'Ивуар станет менее зависимым от сырья и сможет предлагать продукты, которые конкурентоспособны на международных рынках и, прежде всего, на европейских. Местные производители высказывают сомнения относительно реального воздействия этой меры. Аналогичные реформы были провозглашены в 1990-х годах, но затем отменены правительством (все еще действующим сегодня) в 2012 году. Во время кампании 2014-2015 годов приблизительно половина производства семян хлопка была обработана химикатами против осыпания в ряде районов. Это дало увеличение урожая хлопка в 2,5 раза по сравнению с 2010-2011 годами.

Все производство резины подвергается первичной обработке на ивуарийской территории. Почти все пальмовое масло также обрабатывается в местном масштабе. Орехи кешью обработаны в размере 5% от производства. Другим большим промышленным сектором является горнодобывающий сектор, в котором непосредственно занято около 7 миллионов человек и втрое больше занято косвенным образом.

Наша страна является производителем золота, алмазов, марганца, железа, никеля, кобальта и меди. Производство золота увеличилось с 12 до 23.5 тонн между 2011 и 2015 годами, 6 шахт функционируют на территории Кот-д'Ивуара. Это увеличение производства позволило сектору выстоять при падении цен на золото в этот период на международных рынках [1].

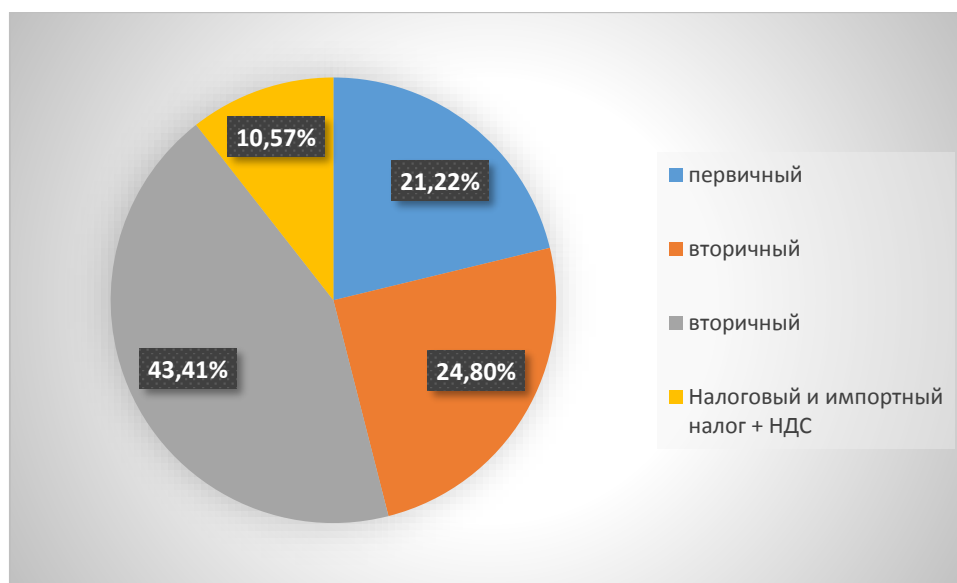


Рис. 1. Доли различных секторов промышленности в ВВП страны (2014г)

Промышленный сектор составлял 25% от ВВП Кот-д'Ивуара в 2014 году [2].

Основной целью промышленной политики является значительное увеличение вклада промышленного сектора в создание богатств нации и в образование новых рабочих мест. Конкретные цели промышленной политики:

- укрепление связей между секторами и промышленности для создания более высокой добавленной стоимости и достойных рабочих мест в большем количестве;
- создание новых полюсов развития отраслей промышленной деятельности.

Направления развития промышленной политики касаются пяти ключевых областей:

1. В аграрной промышленности (пальмовое масло, анакард, хлопок-текстиль, какао, каучук, фрукты и овощи и др.);
2. В использовании природных ресурсов в несельскохозяйственном секторе (добыча нефти, газа и др.);
3. В развитии стратегических отраслей промышленности (сталелитейного и цементного заводов, химического производства и др.);
4. В увеличение продуктов народного потребления (молочного и мясного направления и др.);
5. Рост изделий обрабатывающей промышленности (сборка и монтаж оборудования и др.).

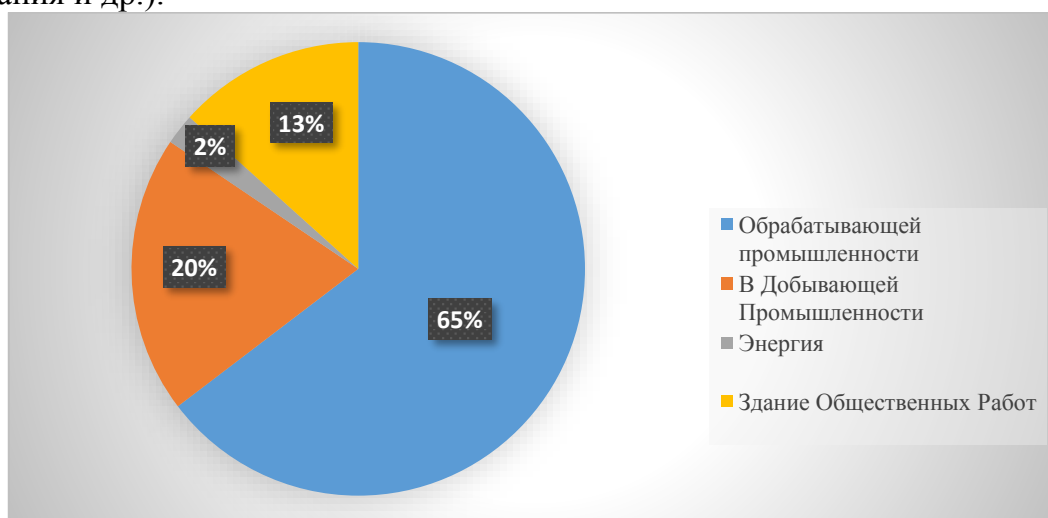


Рис. 2. Доли обрабатывающей и других отраслей промышленности в ВВП страны (2016 г.) в % [2]

Обрабатывающая промышленность составляла 64,5% от промышленного сектора страны в 2015 году. В конечном счете, Кот-д'Ивуар имеет необходимую базу, чтобы быстро стать индустриальной державой в региональном и континентальном аспектах. Несмотря на медленные темпы развития экономики за последние 15 лет, страна продолжает накапливать сравнительные преимущества в натуральных и процентных показателях, занимая одно и первых среди стран западной Африки.

Приоритетными проблемами развития промышленности для Кот-д'Ивуара являются:

- упорядочение современной инфраструктуры производства, несмотря на недофинансирование ее в последние годы;
- ускорение развития горнорудной промышленности, которая оценивалась в 800 млрд. долларов США в 2008 году и должно возрасти до 1600 млрд. долларов в 2020 году;
- более полное использование гидроэнергетического потенциала региона, что может привести к оптимальному сочетанию разных видов энергии и к более эффективному ее использованию на региональном уровне;
- более рациональное использование земельных ресурсов (70% почвы пригодны к земледелию в Кот-д'Ивуаре, из которых только 30% эксплуатируются, в то время как страна позиционирует себя уже как 5-ая по мощности агропромышлен-

ного экспорта среди стран западной Африки, несмотря на свои структурные проблемы в конкурентоспособности;

– увеличение земельных площадей под кофе и какао и роста экспорта этих ценных продуктов;

– исследование государственного сектора в более структурированной области (сбор налогов, организационно-правовой структуры страны);

– упорядочение интеграции иммигрантов в экономическую жизнь страны (20% они составляют от населения страны);

– необходимы еще хорошо обученные и опытные кадры, несмотря на академические проблемы системы образования и инфраструктуры сельскохозяйственного производства;

– еще недостаточно научных исследований мирового класса в разных отраслях промышленности страны [2].

Краткие выводы

В первую очередь необходимо увеличение экспорта какао и кофе из Кот-д'Ивуара. Для этого приоритетными проблемами являются рост объемов производства этих культур, механизация и производства и обработки зерен. Источником средств для этого являются собственные средства госбюджета страны и заемный капитал мирового банка реконструкции и развития (МБРР) (филиал для стран Африки).

Список литературы

1. <http://www.economiesafricaines.com/les-territoires/cote-d-ivoire/les-secteurs-d-activite/le-secteur-industriel>
2. http://www.industrie.gouv.ci/themes/default/doc/note_politique_industrielle.pdf
3. <http://agriculture.gouv.fr/sites/minagri/files/1506-ci-resinter-fi-cote-ivoire.pdf>
4. nouvelle politique industrielle de la république de côte d'ivoire https://www.unido.org/fileadmin/user_media/Research_and_Statistics/Policy_Advisory_Services/Industrial_Policy_Report_Cote_d_Ivoire_Oct_2012.pdf

РОЛЬ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Цембер М.И.

кафедра экономики предприятия природопользования и учетных систем,
Российский государственный гидрометеорологический университет,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается проблема кредитования малого и среднего бизнеса. Было обнаружено, что именно предприятия такого рода нуждаются в постоянном источнике финансирования, как на начальных этапах своего развития, так и процессе своей непосредственной предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: кредитование, малый бизнес, средний бизнес, бизнес, коммерческие банки.

Говоря о проблеме развития малого и среднего бизнеса (далее – МСБ) в России, следует отметить, что в условиях нестабильной экономики (кризисные явления, антироссийские санкции) чрезвычайно важно состояния такого рода предприятий. Особенно об этом логично говорить в свете того, что именно МСБ на сегодняшний день является одним из приоритетных направлений развития отечественной экономики [2, 3]. Это заключается в том, что именно МСБ являются более чув-

ствительными игроками экономики к потребностям рядовых потребителей, также они имеют больше возможностей для изменения специфики своей деятельности, что, разумеется, положительно влияет на стабилизацию экономического сектора страны [3].

Здесь важно сказать, что именно МСБ, обладая не сильно объемным изначальным капиталом, нуждаются в постоянном источнике финансирования, как на начальных этапах своего развития, так и процессе своей непосредственной предпринимательской деятельности. Кредитование МСБ является одним из ключевых источников финансирования такого рода проекта на современном этапе, так как другие источники средств, либо ориентированы на крупный бизнес, либо ограничены [4].

Зачастую ведущие отечественные банки (ПАО «Сбербанк», ВТБ-24) предоставляют МСБ залоговые кредиты, но, с другой стороны, существуют на банковском рынке такие финансово-кредитные учреждения, которые готовы предоставлять беззалоговые ссуды, под которыми подразумеваются кредиты на открытие собственного дела «с нуля». Ключевым условием для получения беззалоговой ссуды является предоставление в банк бизнес-план и поручительство специальных фондов содействия развитию предпринимательства. Важно отметить, что процентная ставка по данной беззалоговой ссуде будет определяться от наличия обеспечения и целостных финансовых показателей субъекта МСБ. Другими условиями данного типа кредитования являются:

- чистая кредитная история;
- доказательство деятельности бизнеса не менее полугода.

Говоря непосредственно об объемах выданных кредитов МСБ, то важно отметить, что после введения антироссийских санкций в 2014 г. объемы выданных кредитов субъектам МСБ упали более чем на 30%, а в 2016 г. только продолжили свое снижение (табл.). Можно здесь также говорить о том, что кризис в отечественной экономике отрицательно сказался на качестве обслуживания своих кредитных линий со стороны МСБ [5].

Таблица

Объем выданных кредитов субъектам МСБ в 2014-2016 гг., млн. руб.

Год	Объем кредитов
2014	7,2
2015	5,0
2016	4,1

Поднимая вопросы проблемы реализации политики в области кредитования МСБ, следует отметить, что принято выделять ряд следующих проблем, а именно:

- коммерческие банки не располагают возможностью по открытию долгосрочных кредитных линий для субъектов МСБ, при этом зачастую предприниматели получают ссуды лишь на 3-6 месяцев для приобретения текущих оборотных активов;
- финансово-кредитным организациям невыгодно работать, так как затраты на проведения операций по кредитованию равнозначны как для крупных, так и для мелких заемщиков;
- коммерческие банки видят в МСБ ненадежных заемщиков;
- финансово-кредитные организации видят высокие риски в выдаче беззалоговых ссуд в связи с отсутствием у них базы для оценки данных рисков.

Также можно выделить причину, которая очевидно сдерживает темпы роста кредитования МСБ, как недостаток, либо отсутствие информации относительно оценки кредитного риска МСБ. В данном случае у коммерческих банков отсутствует какая-либо возможность по оценке рисков, так как, в целом, субъекты МСБ не могут предоставить прозрачной отчетности. Более того, в виду того, что отсутствует должный уровень централизованного отслеживания кредитных историй организаций-заемщиков или обмена информации между финансовыми институтами по кредитным историям.

Важно отметить, что самыми распространенными причинами отказов в предоставлении ссуд со стороны банков:

- неустойчивое состояние в роли заемщика;
- нестабильный уровень ликвидности залога;
- объемное долговое бремя на заемщике;
- цель кредита, которая не коррелируется с его параметрами;
- полное отсутствие кредитной истории у заемщика.

Коммерческим банкам также представляется невыгодным осуществлять кредитование субъектов МСБ на «нулевом» этапе его развития. В данном случае финансово-кредитная организация крайне обеспокоена фактом возврата заемных денежных средств.

Другой специфичной чертой кредитования предприятий из сферы МСБ является их низкая рентабельность, а также короткий жизненный цикл предприятий и достаточно узкая специализация. Высокий риск кредитования для коммерческих банков может быть объяснен тем, что:

- менеджмент на малом и среднем предприятии не может выработать рациональную и взвешенную стратегию относительно учета всех нюансов, возникающих при реализации проекта;
- сложившийся стереотип о недобросовестных и халатных заемщиках.

Следовательно, логично говорить непосредственно о перспективах развития кредитования субъектом МСБ коммерческими банками:

- банки должны реализовывать принципиально новые программы инновационных и энергоэффективных проектов;
- коммерческим банкам необходимо расширить спектр предлагаемых кредитных продуктов;
- предоставление более обширной информации заемщикам относительно условий кредитования;
- повышение качества обслуживания клиентов;
- предложения банками для МСБ комбинированных кредитных продуктов и др.

Таким образом, подводя итог можно говорить о том, что кредиты являются ключевым источником финансирования предприятий малого и среднего масштаба. Но, так или иначе, существует целый перечень объективных факторов, которые являются препятствиями для предприятий МСБ при получении ссуд.

Коммерческим банкам с целью удовлетворения потребностей необходимо разрабатывать такую политику, которая будут подходить заемщикам из МСБ с различными предпочтениями в ссудах. Следовательно, банки должны оперативно внедрять инновационные системы обслуживания как розничных, так и корпора-

тивных клиентов, ускоряя и упрощая, тем самым, процесс получения ссуды заемщиком из МСБ.

Список литературы

1. Дербенева Е.Н. Особенности и проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса в России // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2017. №1.
2. Грибановская С.В. Предпринимательство в России. Начало истории / Грибановская С.В.//Прогрессивные технологии развития. 2017. № 11. С. 38-41.
3. Курдов А.А., Грибановская С.В. Исследование стратегий повышения экономической эффективности компаний it сектора// В сборнике: Труды экономического и социально-гуманитарного факультета Посвящается светлой памяти ректора РГГМУ Льва Николаевича Карлина. Санкт-Петербург, 2015. С. 108-112.
4. Капранова Л. Д. Кредитование малого и среднего бизнеса: проблемы и решения // Экономика. Налоги. Право. 2016. №1.
5. <http://www.cbr.ru/statistics/udstat.aspx?Tblid=302-17>

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПАССАЖИРОВ В ГОРОДАХ ПЕКИН И ЦЗИНАНЬ

Цзинь Сяо, Лю Вэй

магистрант кафедры организации перевозок и дорожного движения,
Донской государственной технической университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

Чернова А.Н.

доцент кафедры организации перевозок и дорожного движения,
канд. экон. наук, доцент, Донской государственной технической университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Семчугова Е.Ю.

доцент кафедры организации перевозок и дорожного движения,
канд. экон. наук, доцент, Донской государственной технической университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Современное общество предпочитает оперативное получение информации, что способствует более широкому внедрению информационных электронных систем. В статье рассмотрены преимущества использования интеллектуальных транспортных систем на пассажирском транспорте. Проанализирован опыт организации информационного обеспечения пассажиров в г. Пекин. Исследованы проблемы представления транспортной информации в г. Цзинань. Изучение и внедрение положительного опыта организации информационного обеспечения пассажиров позволит повысить качество жизни населения.

Ключевые слова: общественный транспорт, информационное обеспечение, пассажиры, информационное табло, интеллектуальные транспортные системы.

Качество транспортного обслуживания населения, являясь комплексным показателем, зависит от многих параметров, один из которых уровень информационного обеспечения пассажиров [1]. В настоящее время пассажиры все большее значение придают оперативности, точности, своевременности информации для планирования и осуществления поездок в системе городского пассажирского транспорта [2].

Важное значение в управлении общественным транспортом играет интеллектуальная транспортная система. Основы функционирования китайской интел-

лектуальной транспортной системы [3]:

- модули позиционирования подвижного состава;
- система управления общественным транспортом;
- комплекс автоматизированной системы управления.

Комплекс взаимосвязанных автоматизированных систем, решает задачи управления дорожным движением, мониторинга и управления работой всех видов транспорта, формирование информирования населения в Китае.

Базовый телематический модуль состоит из навигационного приемника Бэйдоу / GPS для определения местоположения подвижного состава и передающего устройства сотовой связи, которое обеспечивает связь пассажирского подвижного состава с диспетчерским центром.

Системы управления общественным транспортом осуществляют [4, 5]:

- определение местоположения автобусов;
- компьютеризацию диспетчерского управления;
- мониторинг спроса на перевозки.

Следует отметить ряд особенностей работы навигационных систем на общественном пассажирском транспорте в г. Пекин. В среде “интернет-транспортное средство” (Internet of Vehicles), используются следующие виды связей [3, 6]:

- V2V (автомобиль – автомобиль);
- V2R (транспортное средство – дорога);
- V2H (транспортное средство – человек);
- V2S (транспортное средство – датчик).

С использованием интеллектуальных транспортных систем осуществляется взаимодействие работы общественного транспорта в реальном масштабе времени на остановочных пунктах, в пересадочных узлах, продажа билетов с помощью мобильной связи и через интернет.

Проведенный авторами анализ показал, что в настоящее время в г. Пекин используют следующие виды электронной информации:

- электронные табло, показывающие время, оставшееся до прибытия на автобусных, и трамвайных остановках и на железнодорожных станциях;
- электронные информационные стенды для получения информации о маршрутах, ценах на билеты, расписаниях, условиях движения и т.д.;
- экраны в городских пассажирских транспортных средствах, в которых содержится голосовое объявление остановок, бегущая строка с телетекстом и другая информация;
- электронные информационные знаки (стрелки, цифры, пиктограммы);
- другие информационные сервисы для пассажирских перевозок (отображение местоположения транспортного средства, время в пути до следующей остановки).

Навигационная система предоставляет оперативную информацию о прибытии транспорта на автобусные остановки по всему г. Пекин. Большинство автобусных служб, работающих в г. Пекин, включены в систему, которая отслеживает количество автобусов и прогнозирует время прибытия в минутах, отображающихся на остановках. Эта информация отражена на автобусных остановках, оснащенных электронным дисплеем (рис. 1), а также доступна через мобильный телефон. Информация предоставляется пассажирам в режиме реального времени с использованием приложения для мобильных телефонов, вывески на уровне платформы и автоматизированных систем оповещения.



Рис. 1. Электронные табло на остановках в г. Пекин

В другом крупном городе Китая, г. Цзинань – важном транспортном узле, политическом, культурном, образовательном центре в провинции Шаньдун организация информационного обслуживания пассажиров пока недостаточно качественная. На информационном табло на остановках г. Цзинань (рис. 2) отображается расписание, в то время как пассажиры желают оперативно знать местонахождение автобусов.



Рис. 2. Информационное табло на остановке в г. Цзинане

Проблемы при организации информационного обеспечения в г. Цзинань следующие [3, 4]:

1. Пассажиры получают мало информации об общественном транспорте. Общий доступ к информации в общественном транспорте ограничен использованием телефона, карты и советами других пассажиров.

2. Доступ к информации низкий. Только в нескольких крупных, таких как Шанхай и Пекин есть информация о работе автобусов на электронных табло.

3. Отсутствие специализированных институтов управления и установления правил транспортной информации. Из-за отсутствия надзора, недостаточного изучения спроса, информация на транспорте не оперативна. Поэтому с увеличением спроса на услуги городской транспортной информации, необходимо иметь специальные управляющие агентства и учреждения для предоставления пассажирам своевременной и точной информации.

4. Пассажирская информационная система в г. Цзинане все ещё слабо разви-

та, не предоставляется своевременной информации об условиях дорожного движения в режиме реального времени для пассажиров. Информационная система статична.

Получая информацию о перемещениях в режиме реального времени, пассажиры могут принимать решения о пересадке на другие маршруты, в том числе в случае задержек транспорта. Поэтому необходимо использовать опыт г. Пекин при организации информационного транспортного обеспечения. Это поможет стимулировать более широкое использование общественным пассажирским транспортом.

Список литературы

1. Зырянов В.В., Семчугова Е.Ю. Качество транспортного обслуживания: Учебное пособие. – Ростов н/Д: Рост. гос. строит. ун-т, 2013. – 195 с.
2. Семчугова Е.Ю., Негров Н.С. Обеспечение мобильности населения в системе городского пассажирского транспорта // Научное обозрение, № 9, часть 3. – 2014. – С. 1022-1026.
3. Research and implementation of an intelligent terminal on vehicles for vehicles [D] // University of Changan. – 2012. – P. 1-99.
4. Семчугова Е.Ю., Лю Вэй Анализ развития BRT в Китае / Строительство и архитектура – 2017. Дорожно-транспортный факультет: материалы науч.-практ. конф. (Ростов-на-Дону, 28-30 ноября 2017 года) / ред. кол. И.В. Топилин [и др.]; Донской гос. техн. ун-т. – Ростов-на-Дону: ДГТУ, 2017. – С. 189-195.
5. Wang Zhenyu, Huang Wei. Research on the Development of China Intelligent Transport System Architecture // Journal of Southeast University. – 2001. – 31(3). – P. 85-89.
6. Yang Zhaosheng, Hu Jianming. Research on China's Intelligent Public Transport System Framework and Implementation Plan // Transportation System Engineering and Information. – 2001. – 1(1). – P. 39-43.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ У БУДУЩЕГО СПЕЦИАЛИСТА-АНАЛИТИКА В ВУЗЕ

Шевченко О.И.

сотрудник, к.п.н.,

Академия Федеральной службы охраны Российской Федерации, Россия, г. Орел

Осипова О.И.

сотрудник, к.э.н., доцент,

Академия Федеральной службы охраны Российской Федерации, Россия, г. Орел

Субботенко О.А.

сотрудник соискатель,

Академия Федеральной службы охраны Российской Федерации, Россия, г. Орел

В статье рассматриваются вопросы вложения инвестиций в образование. Представлены некоторые аспекты образовательной политики в зарубежных странах, а так направления формирования экономического мышления у специалистов-аналитиков. Материалы статьи могут быть использованы при проведении научно-методических семинаров в вузах.

Ключевые слова: инвестиции, экономическое мышление, образование, компетенции, специалист-аналитик.

Информационный век потребовал пристального внимания со стороны ученых всех стран к идеям, заложенным в теории человеческого капитала, изменилось отношение общества к ресурсам, вложенным в человека. В этих средствах научи-

лись видеть инвестиции, обеспечивающие не только производственный эффект, но и выгоды для самого человека. Одна из ведущих ценностей человека – образование. Нарращивание инвестиций в образование является важной задачей современного российского государства, от которой может реально зависеть его будущее. Инвестиции в образование сегодня завтра станут конкурентным преимуществом для страны. Поднять человеческий потенциал страны возможно, только если основные усилия государства направлены на развитие образования. Это эффективно как с социальной точки зрения, так и с экономической, об этом свидетельствуют многие исследования в области экономики. Во всех развитых странах инвестиции в образование – одно из наиболее эффективных мероприятий, как с точки зрения самого человека, так и общества в целом. Сегодня, когда и коммерческие, и государственные вузы предоставляют возможность учиться на платной основе, человек может принимать активное участие в формировании своего человеческого капитала, в который он и вкладывает деньги, оплачивая получаемое образование.

Инвестиционная политика современного российского государства позволяет реализовывать бюджетные инвестиции, налоговый режим для системы образования, образовательные займы и образовательные гранты. Анализ положения дел в других странах по данному аспекту, свидетельствует, что в Южной Корее государственные учебные заведения налогов не платят, негосударственные – не платят налоги в части реинвестируемой в образовательный процесс. В США система образования не платит налогов от основной деятельности, но если формируются побочные, коммерческие проекты, тогда с доходов от этих проектов берутся налоги. В Великобритании государственные учебные заведения налогов не платят, негосударственные учебные заведения также не платят, если они существуют как бесприбыльные организации.

В странах мира по-разному строится образовательная политика. Отечественные социологи в своих научных трудах отмечают следующее: бюджетное образование остаётся более качественным, хотя бы потому, что там существует конкурсный отбор. Об этом можно поспорить при проведении круглых столов и конференций, однако, в целом, понятно, что вкладывая в образование, страна вкладывает в свое будущее. Известно, что российские лучшие школы и вузы, талантливая молодежь, учителя получают мощную финансовую поддержку в рамках приоритетных национальных проектов. За последние десять лет школьников, студентов и курсантов военных вузов, аспирантов и адъюнктов – победителей различных соревнований, олимпиад и конкурсов – государство поддержало солидными суммами.

Отметим еще один важный и принципиальный момент: кроме материального выигрыша повышение уровня образования человека часто дает ему количественно слабо измеримые, но важные преимущества в виде улучшения условий труда, досуга и потребительского выбора. Кроме того, человек получает более широкий доступ к интересной, приятной и перспективной работе. Обязательно нужно отметить также повышение престижа в обществе и возможность получения удовлетворения от самореализации.

Во всем мире заработная плата рассматривается в качестве мерила уважения, с которым общество относится к конкретной профессии. Согласно результатам исследований ученых разных стран, 60 % разницы в доходах людей приходится на образование, а 40 % – на все остальные факторы (здоровье, природные способности, социальное происхождение). Поэтому, вкладывая средства в высшее образование, человек в первую очередь определяет свое будущее.

В настоящее время от специалиста, бакалавра и магистра, окончившего вуз, требуется высокий уровень *экономического мышления*. Для будущих управленцев это еще более актуально. Они должны быть способны воздействовать на мотивацию подчиненных, обладать аналитическими способностями и хорошо знать основы поведенческой психологии. Им должны быть присущи рассудительность, здравый смысл, способность устанавливать личностные отношения, напористость и другие личностные характеристики. Будущий управленец-аналитик должен уметь ставить перед собой цели, создавать и укреплять социальные связи. Для него важно знание гуманитарных дисциплин: *психологии, правоведения (финансового права и т.д.), экономики, социологии, политологии и др.* Нельзя не отметить, что с каждым годом все востребованнее для общества сформированное экономическое мышление у управленцев. Экономическое мышление – это, фактически, рефлексия качества процесса и результата деятельности с позиций требований рынка (например, от инженеров требуются не только знания в своей области, но и умение презентовать свои возможности и реализовывать результат деятельности).

Вместе с тем, у будущего специалиста должны быть сформированы компетенции в области применения информационных систем. Очень важно учитывать, что в системе образования расширяется применение цифровых технологий. Образовательные организации имеют выход в сеть "Интернет" и представлены там на своих сайтах в соответствии с государственными требованиями [1]. В стране активно ведется подготовка кадров для цифровой экономики. Однако соответствие образовательных программ нуждам цифровой экономики недостаточно. Имеется серьезный дефицит кадров в образовательном процессе всех уровней образования. В процедурах итоговой аттестации недостаточно применяются цифровые инструменты учебной деятельности, процесс не включен целостно в цифровую информационную среду, за этим будущее. В стране создана инфраструктура науки и инноваций, представленная различными институтами развития, технопарками, бизнес-инкубаторами, которую можно и нужно использовать в целях развития цифровой экономики. В России успешно развиваются цифровые платформы, однако их виды и подходы к созданию существенным образом различаются. Так, Россия достигла значительных успехов в развитии цифровой платформы предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе за счет установления требований об интероперабельности систем, использования информации из других систем, в том числе платежных. Успешно развиваются федеральная государственная информационная система "Единая система идентификации и аутентификации в инфраструктуре, обеспечивающей информационно-технологическое взаимодействие информационных систем, используемых для предоставления государственных и муниципальных услуг в электронной форме" и платформы для проведения платежей. Конечно, определены приоритеты развития научно-технического сектора экономики страны. Может быть, многие считают, что такие приоритеты определить, фактически, невозможно. Однако, для того чтобы обеспечить финансирование, приходится такие приоритеты определять. Тем более что, существуют реальные вызовы, с которыми сталкивается страна в геополитической, экономической, демографической, социальной сферах, в области национальной безопасности. Не менее важно сосредоточиться на создании отечественного производственного оборудования, станочного парка. Это основа основ развития индустриального, оборонно-промышленного потенциала страны.

Безусловно, гражданам России нужно понимать, что комфортную, активную жизнь человеку можно обеспечить с помощью производства здоровых продуктов питания, экологии, безопасных материалов для жилищного строительства, передовых медицинских технологий. Все вместе это можно назвать научно-технологическим развитием в разных сферах экономики страны, в которых должны быть определены измеримые индикаторы достижения качества, механизмы реализации поставленных задач. В связи с этим, потребуется мощное аналитическое, ресурсное сопровождение.

На каждом предприятии существует должностная инструкция специалиста-аналитика, которой должен придерживаться нанятый специалист. Так, согласно этому документу, аналитик относится к категории специалистов, которые назначаются и снимаются с должности приказом генерального директора предприятия. В приказе должен быть отмечен потенциальный заместитель на случай отсутствия финансового аналитика. Следовательно, должность аналитика очень важна для предприятия и востребована. Например, чтобы быть конкурентоспособным финансовым аналитиком нужно многое знать: законодательные и нормативные правовые акты, которые регламентируют производственно-хозяйственную и финансово-экономическую деятельность, налоговое, гражданское, банковское и административное законодательство, а также законы о рекламе, бухгалтерском учёте, рынке ценных бумаг.

Таким образом, формирование аналитических способностей и экономического мышления у будущих специалистов, обучающихся в высшей школе, становится центральной задачей для преподавательского состава и требует новых педагогических подходов в образовательном процессе.

Список литературы

1. Субботенко, О.А. Особенности мышления специалиста-аналитика в области информационно-аналитической деятельности / О.А. Субботенко, О.И. Шевченко // Ученые записки: электронный научный журнал Курского государственного университета. – 2016. – № 1 (37). – Режим доступа: <http://www.scientific-notes.ru>. – Дата обращения 22.03.2016.

Подписано в печать 09.03.2018. Гарнитура Times New Roman.

Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,60. Тираж 500 экз. Заказ № 88

ООО «ЭПИЦЕНТР»

308010, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135, офис 1

ООО «АПНИ», 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а