

# СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Периодический научный сборник



**2016 № 4-7**  
**ISSN 2413-0869**

ПО МАТЕРИАЛАМ XIII МЕЖДУНАРОДНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
Г. БЕЛГОРОД, 30 АПРЕЛЯ 2016 Г.



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ  
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

**2016 • № 4-7**

**Периодический научный сборник**

*по материалам  
XIII Международной научно-практической конференции  
г. Белгород, 30 апреля 2016 г.*

**ISSN 2413-0869**

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ**

2016 • № 4-7

**Периодический научный сборник**

**Выходит 12 раз в год**

**Учредитель и издатель:**

ИП Ткачева Екатерина Петровна

**Главный редактор:** Ткачева Е.П.

**Адрес редакции:** 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а

**Телефон:** +7 (919) 222 96 60

**Официальный сайт:** issledo.ru

**E-mail:** mail@issledo.ru

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)** по договору № 301-05/2015 от 13.05.2015 г.

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.

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

*По материалам XIII Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 30 апреля 2016 г.).*

**Редакционная коллегия**

*Духно Николай Алексеевич*, директор юридического института МИИТ, доктор юридических наук, профессор

*Васильев Федор Петрович*, профессор МИИТ, доктор юридических наук, доцент, чл. Российской академии юридических наук (РАЮН)

*Тихомирова Евгения Ивановна*, профессор кафедры педагогики и психологии Самарского государственного социально-педагогического университета, доктор педагогических наук, профессор, академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ  
*Алиев Закир Гусейн оглы*, Институт эрозии и орошения НАН Азербайджанской республики к.с.-х.н., с.н.с., доцент

*Стариков Никита Витальевич*, директор научно-исследовательского центра трансфера социокультурных технологий Белгородского государственного института искусств и культуры, кандидат социологических наук

*Ткачев Александр Анатольевич*, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат социологических наук

*Шаповал Жанна Александровна*, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат социологических наук

*Трапезников Сергей Викторович*, начальник отдела аналитики и прогнозирования Института региональной кадровой политики (г. Белгород)

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>СЕКЦИЯ «ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ И АРХЕОЛОГИЯ»</b> .....	<b>5</b>
<i>Александрова А.С., Сметанин А.Г.</i> АФИНСКАЯ СИСТЕМА ФИЗИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ. СРАВНЕНИЕ СО СПАРТАНСКОЙ СИСТЕМОЙ.....	5
<i>Давыдова А.О.</i> КНИЖНАЯ ТОРГОВЛЯ В СИСТЕМЕ СУРГУТСКОГО РАЙРЫБОЛОВПОТРЕБСОЮЗА В 1950-е гг. ....	7
<i>Игнатенко К.Ю.</i> ЛИКВИДАЦИЯ НЕПЕРСПЕКТИВНЫХ СЕЛ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО И ПОСПЕЛИХИНСКОГО РАЙОНОВ).....	9
<i>Костырко В.В.</i> КИЕВО-ПЕЧЕРСКИЙ МОНАСТЫРЬ – ПЕРВАЯ ИСТИННАЯ ОБИТЕЛЬ НА РУСИ.....	13
<i>Кудряшова А.С.</i> ДРЕВНИЕ НАРОДЫ НИЖЕГОРОДСКОГО ПРАВОБЕРЕЖЬЯ.....	15
<i>Нуракова К.С.</i> ПИТАНИЕ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ).....	20
<i>Сущенко В.А.</i> СТАНОВЛЕНИЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ОСНОВ РУССКОГО ГОСУДАРСТВА. XIV-XVIII ВЕКА.....	22
<i>Усенко О.В.</i> ГРАНД-НАРАТИВЫ РОССИЙСКИХ И УКРАИНСКИХ ИСТОРИКОВ XIX ВЕКА КАК ОСНОВА КОНСТРУИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНО-ГОСУДАРСТВЕННЫХ СХЕМ.....	26
<i>Федорова Т.В.</i> ИСТОЧНИКОВЕДЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОЙ ПОДГОТОВКИ ОФИЦЕРОВ РОССИЙСКОЙ АРМИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКОВ (НА ПРИМЕРЕ СИБИРСКИХ ВОЕННЫХ ОКРУГОВ).....	30
<i>Федорова Т.В.</i> ПРАВОВОЙ СТАТУС ВОЕННОПЛЕННЫХ В ПЕРВОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЕ.....	38
<i>Харьков Е.В., Волков В.Г.</i> ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СФЕРЫ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ В ПЕРИОД 1991-1999 гг. ....	44
<i>Черкасов А.В.</i> «СТАРОСЕЛЬСКАЯ ПОЛЕМИКА» 1990-х ГОДОВ В ИСТОРИОГРАФИИ ПЕРВОБЫТНОЙ ИСТОРИИ КРЫМА.....	46
<b>СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»</b> .....	<b>49</b>
<i>Агаркова А.Ю., Королева И.С.</i> ОЦЕНКА РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛОВИЙ ТЕРРИТОРИИ КОРОЧАНСКОГО РАЙОНА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	49
<i>Альбекова А.А.</i> ПРИМЕНЕНИЕ МСФО КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ВЫХОДА РОССИИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК.....	51
<i>Байкалова Н.А.</i> ОТРАЖЕНИЕ ВЫРУЧКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	54
<i>Беда Д.С.</i> АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ИТ-КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ.....	56
<i>Бондарская Т.А., Бондарская О.В.</i> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНОВ: ПРОБЛЕМЫ И РЕЗЕРВЫ.....	60
<i>Боровских А.В.</i> АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	69
<i>Боровских К.В.</i> ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	71

<b>Варакина А.В., Усенко Р.С.</b> СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ.....	73
<b>Ворошилов С.Н., Бранчевский С.Л.</b> ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПРОДАЖ ХИРУРГИЧЕСКИХ УСЛУГ ПУТЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПАЦИЕНТОВ НА ОПЕРАТИВНОЕ ЛЕЧЕНИЕ КАТАРАКТЫ НА РАННИХ СТАДИЯХ .....	78
<b>Гаганова А.Н., Корнекова С.Ю.</b> РОЛЬ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА.....	83
<b>Герасимов К.Б.</b> ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	89
<b>Кабш Р.Д.</b> ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОМПАНИЙ .....	94
<b>Колокольцов Р.Д.</b> РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-КОМПАНИЙ В РОССИИ.....	101
<b>Коломиец М.А., Молчанова О.В.</b> МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ РИСКОВ НА ООО «ЛУКОЙЛ-НИЖНЕВОЛЖСКНЕФТЬ» .....	104
<b>Конonenко Н.А., Рукицкая А.В., Щербатая И.Н.</b> АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ОТЛОЖЕННЫХ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ .....	110
<b>Кричевская Е.С.</b> ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА .....	115
<b>Куренкова В.П.</b> ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ОПТОВЫХ РЫНКОВ В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ.....	117
<b>Недавняя М.В., Гребенникова В.А.</b> РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПУБЛИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ .....	120
<b>Радько Я.Р.</b> УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ РОССИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	128
<b>Стародумова Ю.А.</b> САНКЦИИ КАК ПРИЧИНА КРИЗИСА И РИСКА РАСКРУЧИВАНИЯ ИНФЛЯЦИОННОЙ СПИРАЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ..	131
<b>Старостина С.А.</b> ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	133
<b>Столбова Д.А.</b> ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНОЙ ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	137
<b>Тамразян Д.А.</b> ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ РФ.....	141
<b>Цечоев Б.И.</b> ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ СОГЛАСНО ТРЕБОВАНИЯМ МСФО.....	145

## СЕКЦИЯ «ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ И АРХЕОЛОГИЯ»

### АФИНСКАЯ СИСТЕМА ФИЗИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ. СРАВНЕНИЕ СО СПАРТАНСКОЙ СИСТЕМОЙ

*Александрова А.С.*

студентка 3 курса факультета истории и международных отношений,  
Кемеровский государственный университет, Россия, г. Кемерово

*Сметанин А.Г.*

старший преподаватель кафедры физического воспитания,  
Кемеровский государственный университет, Россия, г. Кемерово

В данной статье мы коснемся темы физического воспитания и физической культуры в Афинах и сравним эту систему с физическим воспитанием в Спарте.

Государство Афины достигло своего расцвета благодаря заслугам самих его граждан, которые прилагали немалые усилия для повышения уровня жизни и внедряли в жизнь свои изобретения. Афиняне построили цивилизацию, в которой в наши дни проживают европейцы и этой цивилизации не было равных на протяжении многих веков. Физическое воспитание в Афинах было самым развитым во всем древнем мире. В статье мы рассмотрим те положения, которые делали эту систему таковой и сравним их со спартанской системой.

*Ключевые слова:* Афины, Спарта, физическое воспитание, система, палестра.

В воспитание детей и молодых людей в Афинах входили занятия физической культурой. Юноши в возрасте 7-14 лет ходили в музыкальную школу, там им давалось общее образование, также юноши посещали палестру – школу физической культуры. Мальчики, достигшие 14 лет, посещали гимназии, где занимались физической культурой. Афинская система была нацелена на подготовку к выполнению гражданских обязанностей, во главе с воинской.

Наравне с вышеизложенным, еще одной целью данной системы являлось гармоничное физическое развитие, молодые люди бегали, боролись, прыгали и занимались метаниями копья и диска. Помимо всего прочего, существовали другие физические упражнения такие как пляски и игры. Забеги совершались на расстояние 200м. Во время прыжка в длину, прыгуны брали в руки тяжести и прикрепляли их к поясу. Необходимо было положить соперника на спину трижды чтобы стать победителем в борьбе. Атлеты, как правило, натирали тело маслом и посыпали песком, чтобы при захвате оно не выскальзывало [2, с. 93].

Афинская физическая подготовка была доступна далеко не каждому, а исключительно высшим слоям общества и завершалась она в 18 лет службой, в течение которой юноши овладевали военным искусством. Афинские девочки, в отличие от спартанок, не занимались физической культурой, они лишь осваивали домашнее хозяйство.

Эта система появилась в связи с необходимостью защиты городов и повиновения населения. Игры для детей до 7 лет устраивались родителями или воспитателями и включали в себя занятия с мячом и обручем и подобные упражнения, благодаря которым развивалась ловкость.

В Спарте расцвет физического воспитания произошел в VI в до н. э. В этом полисе проживало почти 200 тысяч рабов, 30 тысяч полусвободных и 9 тысяч спартанцев [1, с. 11]. Эти цифры указывают на то, что Спарта являлась, в каком-то роде, военным лагерем. Физическая подготовка начиналась с самого детства, и на протяжении всей жизни гражданин Спарты был напрямую связан с военными делами.

Достаточно жестко обращались с детьми, родившимися больными, их убивали, считая, что они не способны вынести должных физических нагрузок. Подобно афинской системе, до семи лет ребенок жил в семье и из физических упражнений занимался только закаливанием. После 7 лет детей изымали из семьи, переселяли в общественные дома, разбивали на группы. К каждой группе был приставлен государственный воспитатель. Физические нагрузки являлись самым важным аспектом их воспитания и это воспитание было действительно жестким. Мальчики кушали мало, ходили без обуви и без верхней одежды. Во время занятий они пинались, кусались и царапали друг друга и это не воспрещалось. Иногда драки среди детей провоцировались специально для лучшей подготовки.

По достижении 15 лет юношам устраивали «посвящение»: собиралась группа из 30-40 человек, к ним приставляли воспитателя, и они отправлялись в мятежные районы, совершали налеты на жителей и убивали их. После этого «посвящения» юноши становились подростками и переходили на более высокую ступень обучения, в основе которой лежали занятия в строю и овладение оружием.

Еще одним достаточно суровым испытанием для юношей являлся танец, во время которого необходимо было сражаться с невидимым противником, а также умело защищаться щитом, для того чтобы защититься от бросаемых воспитателями во время танца камней. По достижении 20 лет снова устраивались всевозможные испытания, после которых молодые люди переводились на новую ступень обучения. И такое обучение продолжалось до 30 лет. Что касается девушек, с ними до 20 лет обращались так же, как и с мальчиками. Различие, пожалуй, было только в том, что во время военных походов, когда мужчин не было рядом, на плечи женщины ложилось обеспечение порядка. Древнегреческий историк Плутарх писал следующее: «...Девушки также упражнялись ..., чтобы их тела были сильны и крепки, и чтобы такими же были и рождаемые ими дети.» [3, с. 27].

Сравнивая эти системы, необходимо отметить, что спартанская ставила своей задачей прежде всего улучшение военно-физической подготовки. Афинянин должен быть гармонично развит как умственно, так и физически, в то время как спартаец должен был быть мужественным и сильным.

#### **Список литературы**

1. Голощапов Б.Р. История физической культуры и спорта. М., 2001. 312 с.
2. Кукушкин Г.И. Энциклопедический словарь по физической культуре и спорту. Том 1. М., 1961. 392 с.
3. Петров Е.Н. Очерки по истории физической культуры. М., 1938. 178 с.

## КНИЖНАЯ ТОРГОВЛЯ В СИСТЕМЕ СУРГУТСКОГО РАЙРЫБОЛОВПОТРЕБСОЮЗА В 1950-е гг.

*Давыдова А.О.*

аспирант кафедры истории России,  
Сургутский государственный университет, Россия, г. Сургут

В статье книжная торговля рассматривается как один из важных факторов социального бытования книги на севере Западной Сибири. Организация книжной торговли является значимой составляющей развития социально-культурной среды этой обширной северной территории. В статье анализируются основные проблемы организации книжной торговли в системе одного из крупнейших райрыболовпотребсоюзов этого региона.

*Ключевые слова:* книга, книжная торговля, север Западной Сибири, райрыболовпотребсоюз, социально-культурная среда.

Книжная торговля в 50-е гг. прошлого столетия на территории Севера Западной Сибири осуществлялась через районные книжные магазины, магазины государственных книготоргов, Облрыболовпотребсоюзов, киоски «Союзпечати» и отделения связи [1, с. 3]. Необходимо отметить, что из-за географических особенностей региона основной книжный поток в магазины этой обширной территории в 50-е гг. поступал с началом навигации [2, с. 2].

Значительную роль в распространении книги по региону севера Западной Сибири в обозначенный период являлась торговая сеть Сургутского райрыболовпотребсоюза (СРРПТ). В связи с отсутствием на территории развитой транспортной схемы, катера, доставлявшие в навигацию продуктовые и промышленные товары для сотрудников рыбоучастков, оставались важным каналом распространения книги. Вопрос о книжной торговле регулярно заслушивался на заседаниях правления СРРПТ. Вместе с тем книжная торговля для этой организации в обозначенный период испытывала определенные трудности.

В 1953 г. в сети СРРПТ насчитывалось 99 магазинов и лавок, занимавшихся помимо розничной продажи промышленных и продовольственных товаров, книжной торговлей. Цифры свидетельствуют, что в обозначенный год из принятых на баланс 127 экземпляров книг, было продано всего 79 [3]. Аналогичная ситуация наблюдалась и в последующие годы. К примеру, к 1955 г. количество магазинов и лавок было уменьшилось на одну единицу, а из поступивших к продаже 128 экземпляров книг, было продано лишь 96 [4].

Ситуация несколько изменилась после принятия на баланс СРРПТ книжного магазина Тюменского облкниготорга, работавшего в Сургуте. Книжный магазин был принят согласно постановления Облпотребсоюза № 26 от 24.06.1957 г. и в соответствии с постановлением правления СРРПТ от 16.07.1957 г. Принятый книжный магазин был поставлен на баланс раймага СРРПТ и передан ему в подчинение [5].

С появлением новой книжной точки увеличилось количество поступивших к продаже книг. В 1957 г. эта цифра была в несколько раз больше,



чем в предыдущие годы и составила 604 экземпляра. Продано же было чуть больше половины от этого количества – 356 экземпляров книг [6].

Вопрос об улучшении ситуации в сфере книжной торговли рассматривался отдельно на заседании правления СРРПТ, состоявшегося 27.12.1957 г. В постановлении этого заседания отмечалось, что торговля книгой в рыбкоопках и раймаге находится в запущенном состоянии. Годовой план по продаже книг выполнен всего на 76%. Это связано с тем, что книжная торговля была слабо организована, пущена на самотек. В магазинах и лавках практически не организовывались специальные книжные витрины и выставки. В некоторых из них и вовсе свернули торговлю книгой.

К примеру, в сельском магазине Сытомино для книг выделена лишь маленькая полочка. В Салымском магазине книги и вовсе хранятся под прилавком. В поселке Тундрино сельский магазин, имеющий хорошие витрины, организовывал книжные выставки. Однако, обновлялись она редко. Об этом свидетельствуют следующие цифры. В 1956 г. в этот магазин было завезено книг на 4 тыс. руб., а продано на 5 тыс. руб. Цифра увеличилась за счет продажи предыдущих завозов.

Вместе с тем, правление СРРПТ понимали возложенную на него степень ответственности за организацию книжной торговли. На заседании было принято решение о том, что в каждом сельском магазине и лавке организовать отдельный стенд для демонстрации книжных новинок. Так же было решено установить неснижаемые остатки книжной продукции и план продажи книг. Книжную торговлю организовать и в школах, кинотеатрах, клубах, на совещаниях, собраниях, проводимых на селе с привлечением к этому работников культуры и комсомольский актив села. В магазинах СРРПТ завести книги учета спроса книжной продукции и поименного учета литературы по разделам. Магазинам было рекомендовано провести обмен остатками книг, а устаревшую литературу списать.

Для улучшения книжной торговли правление СРРПТ решило на период навигации 1957 г. в восточной части Сургута поселке Черный Мыс открыть специальный киоск для торговли книгой и организовать разносную книжную торговлю на пристани с период стоянки пароходов [7].

Читательский спрос населения Сургутского района покупателей был высок на художественную литературу, особенно на подписные издания. Магазины и лавки СРРПТ заводили специальные лицевые счета подписчиков на книжные издания. К примеру, на 01.01.1958 г. таковых насчитывалось 30. Подписывались на получение многотомных изданий. В списке: «Большая советская энциклопедия», «Библиотека приключений», «Большая медицинская энциклопедия», собрания сочинений Ж. Верна, В. Гюго, Ф. Достоевского, А. Ирасека, В. Маяковского, «Всемирная история» [8].

Потребность в книге на севере Западной Сибири остро возросла в связи с запросами специалистов, приехавших осваивать нефтегазовые месторождения региона. Вместе с тем она не потеряла актуальности для людей, живущих на данной территории издавна. Так, в 1951 г. на страницах газеты «Тюменская правда» было отмечено, что на северных территориях Западной Сибири

книга пользуется большой любовью. «Только через один головной Ханты-Мансийский книготорг, обслуживающий Самаровский, Ларьякский, Кондинский районы в 1950 г. было продано 559.900 экземпляров книг, – писала газета. – К этой цифре следует еще прибавить до 80-90 тыс экземпляров, проданных в 1950 г. через магазины рыболовецких кооперативов, сотни тысяч книг, реализованных через Микояновский, Березовский, Сургутский районные книжные магазины» [9, с. 2].

#### Список литературы

1. Языком цифр о развитии культуры и просвещения в Тюменской области в годы семилетки 1959-1965 гг. Тюмень, 1966.
2. Соловьева О. Растет культура народов Крайнего Севера // Тюменская правда. 1952. 24 февр.
3. СГА. Ф.60. Оп.2. Ед.хр.53. Л.1.
4. Там же. Ед.хр.66. Л.14.
5. Там же. Ед.хр.73. Л.93.
6. Там же. Ед.хр.77. Л.53.
7. Там же. Ед.хр.73. Л.6.
8. Там же. Ед.хр.77. Л.16.
9. Осипов М. Газеты и книги – в массы // Тюменская правда. 1951. 25 сент. С. 2.

## ЛИКВИДАЦИЯ НЕПЕРСПЕКТИВНЫХ СЕЛ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО И ПОСПЕЛИХИНСКОГО РАЙОНОВ)

*Игнатенко К.Ю.*

студентка 1 курса магистратуры исторического факультета,  
Алтайский государственный педагогический университет,  
Россия, г. Барнаул

В статье рассматривается ликвидация неперспективных сел в Алтайском крае, а именно в Алтайском и Поспелихинском районах. Определяются причины указанной политики, методы и этапы ее проведения.

*Ключевые слова:* ликвидация неперспективных сел, сельское расселение, изменение поселенческой структуры.

Политика советского государства в 1960-1980е года была направлена на изменения сельского хозяйства, а именно его огосударствления, концентрацию и централизацию. В качестве одного из средств решения поставленных задач выступала политика ликвидации «неперспективных сел» или, как ее еще называли, политика «совершенствования» системы сельского расселения, реализация которой заключалась в сосредоточении населения в сравнительно крупных поселках и ликвидации мелких. Как отмечает И.Б. Карпунина, власти рассчитывали, что такое, с их точки зрения, рациональное изменение поселенческой структуры позволит регулировать миграционные процессы, предупредит отъезд жителей из села [3, С. 26].

Задачей настоящей публикации является рассмотрение причин и условий ликвидации неперспективных сел в Алтайском крае на примере двух

районов Поспелихинского и Алтайского, а также сравнительная характеристика этапов проводимой политики.

В качестве источников в работе выступают полевые исследования на территории Алтайского района Алтайского края 1993 года, которые проводились под руководством Т.К. Щегловой и материалы интервью, проведенного автором публикации на территории Поспелихинского района Алтайского края в 2015 году.

Проводимая политика привела к гибели сотни сел Алтайского края, которые не могли самостоятельно обеспечить свою территорию и население в технических, культурных и бытовых потребностях, а государство, в свою очередь, экономило на их содержании, а в дальнейшем вообще перестало выделять какие-либо средства, жители были вынуждены съезжать в центральные усадьбы.

В целом на территории Алтайского края с 1959 года по 1979 год число сельских населенных пунктов сократилось на 48,8% (1939 пунктов) [4, С. 400]. Так, в Алтайском районе были ликвидированы: Большая Заимка, Надеждинка, Бирюкса, Светлое, Теплое, Прямая Сосновка, Тавдушка, Лежачиново, Верх-Каянча, Нижняя Устюба, Куячонок, Тавда, Мещанка и другие [4, С. 398]. На территории Поспелихинского района: Рубцовка, Ботенево, Угловское, Покровский, Благодатное и другие.

Именно эти два района для анализа и сравнения проводимой политики ликвидации выбраны не случайно:

Во-первых, разные природно-климатические условия, которые, в свою очередь, наложили определенный отпечаток на ликвидацию. Алтайский район – это горная зона, непригодная для земледелия. Благоприятное соотношение многодворных и малодворных построек сложилось в степных зонах, каковой и является Поспелихинский район. Густая сеть поселений позволяла эффективно использовать все степные участки [4, С. 409].

Во-вторых, выбирая эти районы, появляется возможность рассмотреть условия ликвидации в диахронном виде. Опираясь на материалы по Алтайскому району, рассмотрим систему ликвидации неперспективных сел на начальный период. Завершение политики можно проанализировать на основе материалов интервью по Поспелихинскому району.

Таким образом, представляется актуальным рассмотрение на конкретных примерах в диахронном виде условий ликвидации.

Реализации политики ликвидации неперспективных сел выглядела следующим образом: в Алтайском районе «В 1948 г. слились 5 колхозов: «Красная пашня» (Верх-Каменка), «Буденный» (Сорокине), «Новый Путь» (Лежачиново), «Красная заря» (Филелеев Лог). А потом слили нас в 1953 г. с «Мичуринским», а потом с Пролетарской сливали, а потом разливали» [Агапов Д.Н.]. В ходе слияния начался процесс миграции населения. В Маральем «в 1953 г. с верхнего края уже уехали Киселевы, Свиридовы, Батурины, Сидоровы, Зиновьевы, Казазаевы. А где-то в 1959-1960-х село вообще начало рушиться. Кто уехал в Кыркылу, кто – в Сарасу. Все там закрыли. Школу закрыли. У всех дети, внуки – учить надо. Сначала слили и две Сосновки (прямою и Ко-

сую), а потом с Маральим, потом с Сарасой, Белым. Досливали, что все разъехались. Началось все разваливаться. И поехали...» [Курочкина В.И., 1929 г.р., с. Алтайское].

Собранные материалы демонстрируют тот факт, что методы политики ликвидации просто вынуждали покидать территории. С общественностью никто ничего не согласовывал, это было как на начальном этапе, так и на заключительном.

Жители Алтайского района вспоминают: «Народ дружный был. Все работали и работали до часу ночи. А потом что-то перевернулось, и пошло, скот угнали, коров. Доить некого. Все там закрыли. Школу закрыли. Люди уехали». Под политику ликвидации также попала Дресвянка Алтайского района, где, по словам очевидцев, был «колхоз «Стахановец», имели дойный гурт, держали молодняк, были кони, плуги (на лошадях пахали и боронили). Так старики жили до 1949 года. Хлеб сеяли. Хлеб сдавали в Куяган и молоко в Куяган – на сырзавод... В колхозе были трудодни до 1957 года. Пока мы не перешли на совхозную жизнь. В 1957 объединили «Стаханов» (Дресвянка), «Победа» и «Киров» (Куяган). Из них стал единый совхоз. До 1965 года школа Дресвянки прикрылась. У меня тоже были дети и я поехал в Куяган... Вся причина в объединении. Стали объединять – в Куягане радио, свет. В Дресвянке – не было. Если бы не объединяли, то они бы выжили, расстроились бы» [Красилов Н.А. 1932 г.р., Дресвянка, Куяган]. Причины ликвидации поселка Соколовка Поспелихинского района, по мнению самих жителей, безусловно, существовали и самой главной из них выступало отсутствие дороги: «поселок на 12 километров был удален от Центральной усадьбы, дороги к ней не было вообще, была такая, знаешь, как засыпная, и вот всегда и зимой было очень трудно добраться туда, это наверно главная причина, так не разъехались бы люди все равно» [Корниенко Е.А. 1965 г.р., с. Клепечиха].

На территории Поспелихинского района ликвидация проводилась постепенно, вначале закрыли школу: «нас отправили в интернат, все школа закрылась и потом уже не открывалась». Следующим шагом было закрытие магазина, фельдшерского пункта, фермы: «вообще ничего не осталось».

На обоих этапах людей поставили в условия отсутствия образовательного, медицинского и транспортного обеспечения, а также лишили работы, что и послужило толчком к переселению.

Изначально государственная политика не предусматривала финансирование и организацию переселений из неперспективных сел на центральные усадьбы.

Жители вспоминают: «Нас никто не заставлял. Сами поехали...». В Дресвянке «в 1957 г. колхоз на совхоз перешел. Лет через 5 школу закрыли. А куда ребенка водить? Провозгласили – вот так, кто куда желает, только чтоб из поселка уехали. Народ поехал...».

В Поспелихинском районе складывалась другая картина: «а потом прям конкретно, в Хлеборобе построили улицу домов ну как бы для нас и вот продавайте свои дома, все переселяйтесь», на территории села Клепечиха будущим переселенцам предоставляли возможность самостоятельного выбора

места для строительства дома и хозяйственных построек. Переселившись, люди смогли сохранить свое хозяйство, так как для этого были созданы все условия: «ну хозяйство мы полностью все перевезли сюда, коров, тут же не далеко, в руках вели, а курей на машине перевезли, вещи да курей, все хозяйство сюда перевезли, здесь и как бы квартиры были построены и эти сараи вместе, все полностью у нас было».

Следует отметить, что независимо в какое время проходила ликвидация, ярко выраженного протеста встречено не было «Нам говорили, что будет лучше. Дети в школу будут ходить» (Алтайский район). «Ну плакали конечно, не хотели, ну в основном никто не спрашивал сильно» (Поспелихинский).

Были единичные случаи попыток противостояния, так, в Алтайском районе Зиновьева Аксинья Ивановна допоследу жила в с. Лежаново, в поселке Соколовка Поспелихинского района, после отключения электричества, осталась проживать семья Жуковых, но ничего не добившись, через год они уехали в город к детям.

Ликвидация неперспективных сел в начале проведения не предусматривала финансирование и организацию переселений, но в тоже время ее объемы включались в годовые и пятилетние планы развития областей и районов, исполняя план, никто не учитывал интересы жителей самого села [4, С. 397]. В качестве принудительных мер использовали: прекращение строительства и ремонта на территории, закрытие магазинов, школ, отключение электроэнергии, прекращение транспортного обеспечения и др. Люди были вынуждены покидать обжитые территории, переселяться на новое место. В данной ситуации, многие из них сворачивали свое личное подсобное хозяйство, условия для ведения которого в крупных, более развитых и урбанизированных поселениях были значительно хуже из-за нехватки пастбищ, сенокосов, хозяйственных построек при доме [3, С. 27].

Таким образом, сравнив политику ликвидации неперспективных сел в Алтайском крае на примере двух районов, различных по природно-климатическим условиям и этапам проведения политики, заметим, анализ материалов показывает, что, несмотря на провозглашенный принцип добровольности, ликвидация неперспективных сел проводилась административно-командными методами в обоих районах. Отсюда следует, что указанные методы применялись на всей территории края.

К сходству также мы отнесем отсутствие яркого протеста переселению.

При анализе были заметны различия в плане финансирования и организации переселения. Это может быть связано с тем, что, возможно, в 1960е года у государства просто не хватало средств для помощи в переселении, а уже к 1980 году такая возможность появилась.

В настоящей работе устные исторические источники позволили выявить сходства и отличия в начале пути проводимой политики и в конце, а также в разных природно-климатических условиях, чего не позволяют сделать архивные источники.



### Список литературы

1. Красилов Н.А., 1932 г.р., Дресвянка, Куяган.
2. Корниенко Е.А. 1965 г.р. Пospelихинский район с. Клепечиха // Личный архив автора.
3. Карпунина, И.Б. Последствия ликвидации «неперспективных» деревень в Западной Сибири (1960-1980-е) // Актуальные вопросы истории Сибири. Пятые научные чтения памяти профессора А.П. Бородавкина : Сборник научных трудов / Под ред. В.А. Скубневского и Ю.М. Гончарова. – Барнаул: Аз Бука, 2005. – С. 26-27.
4. Щеглова, Т.К. Алтайская деревня в 1950-1970-к гг.: устная история безгласного большинства // История Алтайского края. XVIII-XX вв. Науч. и документ. материалы / Редкол. Т. К. Щеглова (отв. ред.), А. В. Контев. – Барнаул, 2004. – С. 397-416.

## КИЕВО-ПЕЧЕРСКИЙ МОНАСТЫРЬ – ПЕРВАЯ ИСТИННАЯ ОБИТЕЛЬ НА РУСИ

*Костырко В.В.*

юриисконсульт отдела развития имущественного комплекса управления развития имущественного комплекса и организации закупок,  
ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный  
исследовательский университет», Россия, г. Белгород

В статье Киево-Печерский монастырь рассматривается в качестве первой истинной обители на Руси. Анализируется роль монастыря в формировании духовности и в культурном развитии российского общества.

*Ключевые слова:* монашество, монастыри, Киево-Печерская обитель, Антоний и Феодосий Печерские.

Значение монастырей в формировании духовности и культурного наследия достаточно велико, так как они на протяжении всей многовековой истории были необходимой составляющей частью общественной жизни.

Во многих древнерусских литературных памятниках указано разное время появления русской монашеской традиции. Как отмечает церковный историк А.В. Карташев, «начало русского монашества представляет как бы некоторую загадку» [1, с. 87].

Монашество прошло долгий путь становления и распространения в Египте, Палестине и Малой Азии, прежде чем на Руси появились первые монастыри. Большинство исследователей признают временем их появления период, следующий непосредственно за крещением Руси.

Основываясь на древних летописях, известно, что было создано значительное количество монастырей. В «Слове о Законе и Благодати» митрополит Иларион свидетельствует о появлении монастырей следующее: «И в одно время вся земля наша восславил Христа с Отцем и Святым Духом. Тогда начал мрак идольский от нас отходить. Капища разрушались, а церкви поставлялись... Монастыри на горах воздвигли; черноризцы явились...» [3, с. 114].

«Повесть временных лет» преподобного Нестора Летописца (начало XII века) содержит сведения о более позднем периоде существования монашеской жизни.

Кроме этого, не исключается существование монахов и до принятия христианства. Об этом говорит уже упоминаемый нами А.В. Карташев: «Нужно думать, что монахи были в среде киевских христиан и до святого Владимира, и что с приходом из Болгарии, Афона и Византии на Русь новых монахов-миссионеров они вышли на свет Божий, соединились в общества, стали селиться возле вновь возникавших церквей» [1, с. 97].

При этом появление монашества на Руси традиционно связывают с преподобными Антонием и Феодосием Печерскими – основателями Киево-Печерского монастыря. Если с деятельностью первого связано само основание обители, то с деятельностью второго – ее устройство, развитие и сохранение. Следовательно, преподобные являются основателями русского монашества, вопреки тому, что и до них на Руси существовало иночество.

Киево-Печерский монастырь (с конца XVI в. – лавра) был основан во второй половине XI века. Данный монастырь был обителью монашеского строения, воздвигнутым без всяких предварительных денежных средств. Нестор Летописец писал об этом следующее: «Много монастырей поставлено от князей, от бояр и от богатства: но не таковы они, каковы поставленные слезами, пощением и молитвой. Антоний не имел ни золота, ни серебра, но все стяжал слезами и постом» [2, с. 48].

Необходимо отметить, что монастырь имел высокое церковное значение. Он стал примером для других монастырей, а также существенно повлиял на развитие русской православной церкви.

Также с момента возникновения монастырь оказывал огромное влияние на духовную жизнь общества, в том числе на нравственное состояние общества, на развитие литературы, живописи, архитектуры, книгопечатания.

Немаловажное значение имеет и то, что Киево-Печерский монастырь играл важную роль в политических делах государства, был против княжеских междоусобиц, выступал за независимое развитие русской церкви.

Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод, что Киево-Печерская лавра стала главной монашеской общиной и опорой духовной жизни Руси. И в настоящее время, в период духовного возрождения, укрепления православной веры, великая обитель хранит дух древних благочестивых традиций, которые находят отклик в душах самых разных современников.

#### **Список литературы**

1. Картышев А.В. История российской церкви. М.: Эскмо, 2006. 848 с.
2. Повесть временных лет. Полное собрание русских летописей (ПСР). В 32 тт. Т. 1. Лаврентьевская летопись. Спб.: Наука, 1926. 379 с.
3. Лихачев Д.С. Слово о законе и благодати митрополита Илариона. URL: <http://azbyka.ru> (дата обращения: 27.04.2016).

## ДРЕВНИЕ НАРОДЫ НИЖЕГОРОДСКОГО ПРАВОБЕРЕЖЬЯ

*Кудряшова А.С.*

доцент кафедры истории и обществознания, канд. ист. наук, доцент,  
Национальный исследовательский Нижегородский государственный  
университет им. Н.И. Лобачевского, Арзамасский филиал, Россия, г. Арзамас

В статье рассматривается этническое состояние Нижегородского Правобережья до прихода сюда первых русских колонистов. Данный регион в первом тысячелетии нашей эры был заселен преимущественно финно-угорскими племенами, а именно, мещерой, муромой, марийцами и мордвой. Каждое из племен занимало определенную территорию, но очертить ее границы не всегда можно только лишь на основании археологических материалов.

*Ключевые слова:* этносы Поволжья, финно-угры, мещера, мурома, марийцы, мордва.

Первая попытка профессионально изучить этносы Поволжья была сделана сотрудниками Нижегородской губернской ученой архивной комиссией (далее НГУАК). Используя различные архивные документы, члены НГУАК рассмотрели жившие в Нижегородском крае инородческие племена с точек зрения истории и географии расселения [16, с. 54].

На сегодняшний день известно, что нижегородские земли были заселены с древнейших времен, о чем свидетельствуют найденные многочисленные стоянки первобытного человека, могильники, курганы. Археологические раскопки представили доказательства пребывания здесь человека в эпоху мезолита. Последующие тысячелетия явили собой постоянную смену на территории региона различных археологических культур, входивших в разные языковые и этнические общности.

С течением времени в результате сложных и многоступенчатых процессов взаимовлияния, отделения, ассимилирования, происходивших в культурах, произошло формирование племен поволжских финнов. Нижегородское Правобережье являлось исконной этнической территорией, по крайней мере, четырех финно-угорских племен, три из которых называет «Повесть временных лет» по Лаврентьевскому списку: «А по Оке-реке, у впадения в Волгу, – мурома со своим языком, и черемисы со своим языком, и мордва со своим языком» [12, с. 43]. Московский летописный свод дополняет данный перечень мещерой [10, с. 339].

Изучать прошлое племен, которые в силу различных причин не смогли проявить себя в значительной мере в общей жизни государства, а к таким относится мещера, мурома, достаточно сложно, так как материал, необходимый для исторических построений отсутствует или довольно скуден. Во многом здесь сыграло роль отсутствие у них письменности. И все же данные, накопленные в результате сложной и кропотливой работы археологических экспедиций, дают некоторые представления об их жизни.

Среди племенных образований Нижегородского Правобережья наиболее загадочной и слабо документированной историко-археологическими данными является мещера. К началу XII века мещеры как особой народности

уже не существовало, поэтому автор «Повести временных лет» и не вставил ее в свой перечень народов, проживавших по реке Оке. Нет известий о мещере и в ранних летописных списках. Упоминается этот этноним лишь в более поздних документах.

Исторические сведения о мещерском племени противоречивы. Дореволюционные исследователи полагали, что мещера еще в домонгольскую эпоху сошла с насиженных мест или была вытеснена тюркоязычными племенами. В настоящее время существует мнение, что мещеры как народности не существовало. Согласно другой гипотезе считается, что мещерские племена были, но они ассимилировались: частью с русскими, частью с татарами. Существует мнение, что мещера переместилась к черемисам и слилась с ними [9, с. 8]. Еще по одной версии мещера предстает разновидностью черемис.

Многие исследователи делают выводы о том, что мещера была одной из народностей финских племен Окского бассейна и Волго-Окского междуречья. Зона расселения мещеры соответствовала Мещерской низменности, занимающей левобережье Оки и ограниченной с севера Клязьмой с притоками, с юга – обширной поймой Оки, с запада – течениями Цны и Поли, с востока – рекой Гусь [11, с. 215].

Первоначально (до X века) племя занимало излучину левого берега Оки, а уже позднее заселило бассейн нижней Мокши, и как следствие, на всю эту территорию распространилось само понятие Мещера. Уже с XIV века Мещера (Мещерская земля) упоминалась в актовых материалах как понятие административно-географического порядка [11, с. 215].

Число известных памятников, связываемых с данной культурой, весьма ограничено. Археологические памятники мещеры впервые обнаружены в 1870-1871 гг. благодаря случайной находке бронзовых украшений близ с. Жабок бывшего Егорьевского уезда Рязанской губернии. В начале XX века во владимирской Мещере были исследованы грунтовые могильники Заколпский и Пустошенковский. Найденные в них украшения были отнесены к культуре мещерских могильников [3, с. 92].

На территории Нижегородского Правобережья памятники мещеры пока не обнаружены. Поэтому проследить распространение данного этноса в пределах края можно лишь на основании дошедших до наших дней географических названий. Так, в старину современный г. Горбатов носил название «Мещерская поросль», около него находились деревня Мещерская и урочище Мещерские горы, Мещерская заводь [5, с. 12]. На территории Нижегородской ярмарки расположено Мещерское озеро. В целом границы территории распространения названий населенных мест и различного рода урочищ с корневой основой «мещер» в регионе довольно расплывчаты.

Память о мещерском народе сохранилась в топонимике Дивеевской округи. Так, река Вичкинза, приток реки Сатис, ранее имела название Вытсынза, слово из мещерского диалекта, переводимое как «река холодных камней». А недалеко от города Сарова располагается старинное урочище Кисторас. Название его явно мещерское и переводится как «край камней», в честь обилия выхода доломитового грунта на поверхность земли в данной местности [14, с. 43].

Говоря о мещере необходимо отметить следующее. Некоторые исследователи к населению Нижегородского Правобережья дославянского периода относят еще одну народность – татары-мишари. Основной район проживания мишарей – Окско-Сурский бассейн. Делились они на две основные группы – сергачскую (современные Краснооктябрьский, Сергачский и Пильненский районы Нижегородской области) и темниковскую.

Проследить процесс формирования данной народности достаточно сложно, впрочем, также как и определить значение термина «мишарь». Еще в XIX веке П.П. Семенов (Тянь-Шаньский) выдвинул гипотезу о единстве происхождения татар-мишарей и русской мещеры, высказав предположение, что мещера представляла собой отчасти отатарившееся, отчасти обрусевшее финское племя, обитавшее раньше в так называемой Мещерской области [9, с. 11]. Вполне возможно, что сходство слов мещера, мишари говорит о том, что эти этнонимы принадлежали одному народу.

Но в середине XX века ученые-антропологи стали отрицать единство происхождения мишарей и мещеры, особенно после того, как сотрудники Рязанской ученой архивной комиссии на основании археологических раскопок установили, что в бассейн Оки в VIII-X вв. пришло какое-то тюркское племя [6, с. 47].

И хотя вопрос о происхождении татар-мишарей остается открытым, все же с некоторой оговоркой можно согласиться с утверждением современных исследователей, что при заселении Нижегородского Правобережья мишари были в числе первых поселенцев.

Идентификация муромы как своеобразной археологической культуры также состоялась в XIX веке. В 1840 году при земляных работах на южной окраине г. Муромы был открыт первый грунтовый могильник муромы X-XI вв. – Пятницкий. В 1850-х гг. в 14 км от Муромы, на речке Максимовке, близ одноименной деревни, обнаружен второй могильник – Максимовский, сразу же получивший признание как памятник летописной муромы [3, с.81].

Зона расселения муромы в IX-XI вв. представляла собой компактную территорию, 50x30 км, тяготеющую к левобережью Оки, между ее притоками Ушной и Унжей [11, с. 200-201]. С востока и юго-востока к Муромской земле вплотную примыкала мордовская территория, с севера и северо-запада – мерянские земли, а к югу от нее жила мещера [4, с. 155].

Племенная территория муромы своим восточным краем заходила и на правый берег р. Оки, то есть в пределы Нижегородского Правобережья. Археологические памятники этого народа сохранила земля сегодняшних Выксунского, Навашинского, Вачского и Павловского районов – Нижневверейский, Урвановский, Корниловский, Пермиловский и Чулковский грунтовые могильники.

Отдельные группы муромы могли продвинуться далее на восток к Волге. Так, например, название озера Муромского сохранило память об этом народе возле Нижнего Новгорода (Борские луга) [8, с. 17].

Еще один народ, обитавший в Волго-Окско-Сурском междуречье до прихода сюда первых славяно-русских колонистов это – мордва.



Древнемордовские племена в I-V вв. занимали обширную территорию и граничили на западе, в бассейне Оки, со славянскими племенами вятичей и кривичей, на северо-западе, в низовьях Оки – с племенами мещеры и муромы, на севере, за Волгой – черемисами, на востоке, за Сурой – волжскими булгарами. Южная граница мордвы в начале II тыс. н.э. совпадала с южной границей основных лесных массивов междуречья Оки и Суры [7, с. 9]. Во второй половине I тыс. н.э. произошло разделение мордовских племен на две группы – северную и южную. Северная группа дала основу мордвы-эрзи. На основе южной группы племен сформировалась мордва-мокша.

Поиски археологических памятников мордвы ведутся более ста лет. В 1869 году в 12 км от Тамбова при сооружении моста через р. Ляду был открыт могильник X-XI вв., вещи которого были атрибутированы как мордовские. Много сведений об археологических памятниках мордвы было опубликовано в конце XIX – начале XX вв. в сборниках НГУАК, «Нижегородского статистического комитета», «Известиях археологической комиссии» и т.д.

Значительная исследовательская работа по вопросу расселения мордвы в прошлом на территории современной Нижегородской области была сделана А.А. Гераклитовым. Воспользовавшись данными исторических документов, мордовской топонимии, он отметил, что мордовские населенные пункты в подавляющем большинстве получали названия либо от урочища, с которым они связаны, либо от старинных мордовских личных имен [2, с. 16]. Как показывают мордовские названия населенных пунктов, происходящие от урочищ, поселенцы здесь оседали при небольших речках, занимали поляны и другие лесные урочища [14, с. 245].

Судя по данным топонимии, мордва в своем расселении в правобережной части Нижегородского края образовывала широкий клин с юга и юго-востока (от Ардатова-Лукоянова-Сергача) на северо-запад в сторону Нижнего Новгорода [14, с. 245].

Территория расселения мордвы-эрзя в древности простиралась в Нижегородском Правобережье от Оки до Суры и от берегов Волги до его южных границ. Мокшане располагались на небольшой территории в верховьях Алатыря. Самое крупное их поселение располагалось на территории города Сарова. В месте слияния Оки с Волгой, на территории современного Нижнего Новгорода, мордовских племен не было [15, с. 9].

По словам Н. Щеголькова «мордва жила, как бы отдельно от всего остального мира, в привольных местах, где, при самом малом труде, можно было иметь с избытком все необходимое для тогдашней крайне простой, не предъявлявшей никаких особых требований, жизни полудикого народа. Самая природа, среди обширных лесов и болот, не располагала мордву жить большими поселениями, а чуть каждая семья избирала себе особое место для житья на просторе и приволье» [17, с. 4].

Черемисы (марийцы), древнейшее упоминание о которых в памятниках письменности, относится к VI веку, заселяли отдаленные районы средней и верхней Ветлуги, а также побережья Волги вблизи устьев рек Ветлуги и Суры. В целом, указанное время соответствует периоду начала сложения данно-

го этноса, в основе формирования которого лежат древнемарийские племена – наследники пьяноборской и городецкой культур [1, с. 31]. Окончательное формирование и обособление данной народности состоялось к X веку.

Территория проживания марийцев разделена Волгой на два ареала, поэтому они не представляли собой этнического единства и разделялись на две этнические группы: в Нижегородском Правобережье проживали горные марийцы, а земли Заволжья заселили луговые марийцы.

Первые сведения о средневековых могильниках мари связаны с находками женских украшений у с. Лепьял бывшего Уржумского уезда в 1874 году. Исследователем С.К. Кузнецовым было обследовано место находок дважды, но погребения не были обнаружены.

В Нижегородском Правобережье древнемарийские городища были распространены вдоль волжского берега к западу от устья р. Суры (Сомовское II и Сомовское I городища). Письменные источники не указывают на присутствие марийцев в данном регионе, за исключением упоминания в Начальной летописи. Однако ряд географических названий (название озера в междуречье Оки и Волги – Черемисское, название двух деревень – Черемиска, названия населенных пунктов – Монари, Абатурово, Кемары, Макателем, Илево, Кубаево, другие) свидетельствуют, что здесь некогда жили марийцы, оттесненные затем мордвой к северу [13, с. 51].

Пока не получено однозначного ответа на вопрос о проживании в исследуемом регионе до начала славянского проникновения некоторой части тюркоязычного болгарского населения. Еще В.Н. Татищев, опираясь на неизвестные нам источники, определял болгарский город на месте Нижнего Новгорода, хотя данное сообщение не нашло своего подтверждения ни в археологических, ни в лингвистических материалах. Владения болгар были утверждены прочнее на восточном берегу Волги, нежели на западном, что доказывалось и развалинами их городов. Скорее всего, волжские болгары не имели здесь в дославянское время значительных поселений. Нет археологических доказательств пребывания и других народностей на территории Нижегородского Правобережья.

В целом, этнический состав, сложившийся в регионе к приходу сюда первых русских колонистов, исчерпывался выше перечисленными финно-угорскими и отчасти тюркскими народами, но ситуация не оставалась статичной. С появлением славян в Нижегородском Правобережье, происходили изменения в быту, хозяйственной деятельности и общественной структуре коренных этносов. В процессе колонизации менялся характер, а также содержание взаимоотношений колонистов с местным населением.

#### Список литературы

1. Бусыгин Е.П., Зорин Н.В. Этнография народов Среднего Поволжья: Учебное пособие. Часть I. Казань, 1984. 96 с.
2. Гераклитов А.А. Арзамасская мордва по писцовым и переписным книгам XVII-XVIII вв. // Ученые записки Саратовского университета. Т. 8, вып. 2. Саратов, 1930. 152 с.
3. Голубева Л.А. Муром // Финно-угры и балты в эпоху средневековья / Серия: Археология СССР. М., 1987. С. 81-92.

4. Горюнова Е.И. Этническая история Волго-Окского междуречья // Материалы и исследования по археологии СССР. М.: Изд-во Академии Наук СССР. №94. 268 с.
5. Каптерев Л.М. Нижегородское Поволжье X-XVI веков. Горький, 1939. 184 с.
6. Каюмова А.Ш. Татары-мишари в Нижегородском крае // Нижегородский край в эпоху феодализма. Материалы Нижегородских чтений-91. Н. Новгород, 1991. С. 47-51.
7. Козлов В.И. Расселение мордвы (исторический очерк) // Вопросы этнической истории мордовского народа. (Труды Института этнографии АН СССР. Т. LXIII). М., 1960. С. 5-62.
8. Морохин Н.В. Нижегородское Поволжье: предыстория региона // Отечество мое Нижегородское: книга для чтения / сост. Г.С. Камерилова. Н. Новгород: Нижегородский гуманитарный центр, 1997. С. 13-20.
9. Орлов А.М. Мещера, мещеряки, мишари. Казань: Казанское кн. изд-во, 1992. 112 с.
10. Полное собрание русских летописей. Т. XXV Издание 1-е. Московский летописный свод конца XV в. М.; Л., 1949. 464 с.
11. Рябинин Е.А. Финно-угорские племена в составе Древней Руси: К истории славяно-финских этнокультурных связей: Историко-археологические очерки. СПб., 1997. 260 с.
12. Се Повести временных лет (Лаврентьевская летопись) / Сост., авторы примечаний и указателей А.Г. Кузьмин, В.В. Фомин; вступительная статья и перевод А.Г. Кузьмина. Арзамас, 1993. 383 с.
13. Трубе Л.Л. Как возникли географические названия Горьковской области. Горький: Горьковское кн. изд-во, 1962. 192 с.
14. Трубе Л.Л. О былом расселении мордвы на территории Горьковской области по данным топонимии // Труды Мордовского научно-исследовательского института языка, литературы, истории и экономики АССР: серия историческая: вып. 34. Саранск: Саранское кн. изд-во, 1968. С. 234-246.
15. Федоров В.Д., Тюрина А.И., Лапшина О.Ю. История Нижегородской области: Книга для чтения. 4 изд., перераб. и доп. Арзамас, 2004. 300 с.
16. Филатова Ю.В. Нижегородская ученая архивная комиссия и историческая наука. – Н. Новгород, 2000. 216 с.
17. Щегольков Н.М. Исторические сведения о городе Арзамасе. Арзамас: Типография Н. Доброхотова, 1911. 280 с.

## **ПИТАНИЕ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)**

*Нуракова К.С.*

магистрантка кафедры всеобщей истории,  
Алтайский государственный педагогический университет, Россия, г. Барнаул,

В статье рассматривается культура питания сельского населения Алтайского края в годы Великой отечественной войны. Рассматриваются вопросы возрождения традиций прошлого в собирательстве трав-дикоросов и ловчем промысле сусликов.

*Ключевые слова:* Великая отечественная война, сельское население, жизнеобеспечение в годы Великой отечественной войны, питание, травы- дикоросы, ловчий промысел.

Питание является важной составляющей культуры производства и культуры жизнеобеспечения народов как в повседневных, так и экстремальных условиях жизнедеятельности [2, с. 5]. В годы Великой отечественной

войны произошли изменения в системе питания сельского населения Алтайского края. Традиционно сельские жители употребляли пищу, приготовленную из растительного и животноводческого сырья, которое производилось коллективом семьи. В условиях войны в связи с занятостью трудоспособного населения, ограниченных возможностей введения личного подсобного хозяйства постепенно возрождается опыт и традиции прошлого, которые помогали выживать в трудных и экстремальных условиях.

В это время возрождаются трудовые традиции освоения «кормящего ландшафта» [12, с. 248]. Во многих районах края идет активное собирательство трав – дикоросов. К травам-дикоросам, использовавшимся в питании, по словам информантов относятся: свергибуз (травянистое растение сем. крестоцветных, дико растущее по полям, садам, лугам, съедобны молодые, сочные стебли.), слизун, рыжик (травянистое масличное растение семейства крестоцветных (капустных)), сурепка, (травянистое растение семейства капустных. Преимущественно небольшие двулетние или многолетние растения с темно-зелеными листьями и желтыми цветками.) одуванчики и др. «Помню голод был страшный. Вода и земля была чистая, ели траву, одуванчики...» [9]. «Свергибуз этот был, вот цветет как сурепка, его очистишь и ешь...» [6]. «Ели траву всякую – сурепку, зерна толкли и ели...» [1, с.127]. «Если есть нечего – то слизуном питались. Слизун – это растение. Накрошишь слизун, посолишь, оно же горькое, как это выдохнется, тогда вот и ели...» [7]. «Ну, головки-то слизуна дак мы на зиму сушили, драли и мололи его потом на мельце, а он до того скользкий, лепешечка она вроде хорошая, но она скользкая, а зелень сразу съедали...» [8] Таким образом, выбор трав-дикоросов для пропитания был достаточно обширен. Травы в основном собирали дети и подростки т.к. женщины и немногие мужчины были заняты на трудовом фронте.

Помимо замены растительной пищи, населению пришлось искать альтернативу животноводческому сырью. Крестьянская семья вынуждена была дополнять семейное скотоводство ловчими промыслами грызунов, охотой на диких животных и рыбалкой, а белковые и жировые продукты дополнять субпродуктами промыслов, которые изымались из окружающей среды [13, с. 153]. «Мясо суслика для нас было настоящим деликатесом» [10]. «Выловишь в поле суслика – праздник, самое лучшее мясо» [11]. «Ловили сусликов – это было наше излюбленное занятие [1, с. 181]. Таким образом, сусличий промысел в годы войны был направлен на поддержание жизнедеятельности сельского населения.

Помимо необходимости значимой растительной и животноводческой пищи, крестьяне также нуждались и в сахаре. С этой целью расширялись посевы бахчевых культур. – «Бахчи садили. У нас же не было сахара» [4]. «И тогда и пироги пекли, и хорошо тыква то эта [5]. «Дыни мы дома садили, да и арбузы садили, кое-кто» [3]. Большинство сажало тыкву, т.к. ее легче всего было хранить.

Таким образом, расширение бахчевых посевов, собирательство разнообразных трав-дикоросов, ловчий промысел привели к изменению рациона

питания сельских жителей в годы войны. Замена привычных продуктов, в условиях войны являлась мерой необходимой и способствовала выживанию жителей сельской местности Алтайского края.

#### Список литературы

1. Алтайская деревня в рассказах ее жителей / под науч. ред. Т. К. Щегловой, Л. М. Дмитриевой; под ред. Л. А. Вигандт. Барнаул: Алт. дом печати, 2012. 448 с
2. Арутюнов С.А., Рыжакова С. И. Культурная антропология. М.: Весь мир, 2004. 216 с.
3. Архив ЦУИиЭ ЛИК АлтГПУ. Ф. 1. Материалы ИЭЭ 2015 г.: Благовещенский район, п. Благовещенка. Овчарова А. Ф. 1924 г. р.
4. Архив ЦУИиЭ ЛИК АлтГПУ. Ф. 1. Материалы ИЭЭ 2015 г.: Благовещенский район, п. Благовещенка. Шинкевич Н. А. 1925 г. р.
5. Архив ЦУИиЭ ЛИК АлтГПУ. Ф. 1. Материалы ИЭЭ 2015 г.: Благовещенский район, п. Благовещенка. Штанько М. М. 1930 г. р.
6. Архив ЦУИиЭ ЛИК АлтГПУ. Фонд 1. Материалы ИЭЭ 2015 г.: Краснощековский район, с. Верх-Камышенка. Бурцева (Кретинина) А. М. 1927 г. р.
7. Архив ЦУИиЭ ЛИК АлтГПУ. Фонд 1. Материалы ИЭЭ 2015 г.: Краснощековский район, с. Усть-Белое. Медведева М.П 1930 г.р.
8. Архив ЦУИиЭ ЛИК АлтГПУ. Фонд 1. Материалы ИЭЭ 2015 г.: Краснощековский район, с. Чинета. Исакова Л. Ф. 1929 г.р.
9. Архив ЦУИиЭ ЛИК АлтГПУ. Фонд 1. Материалы ИЭЭ 2015 г.: Романовский район, с. Романово. Кочнева (Украинская) Н.Н. 1925 г.р.
10. Архив ЦУИиЭ ЛИК АлтГПУ. Фонд 1. Материалы ИЭЭ 2015 г.: Романовский район, с. Гуселетово. Ткачев А.А. 1927 г. р.
11. Архив ЦУИиЭ ЛИК АлтГПУ. Фонд 1. Материалы ИЭЭ 2015 г.: Романовский район, с. Сидоровка. Ельников А. Т. 1930 г. р.
12. Щеглова Т. К. Система жизнеобеспечения сельского населения тыловой деревни Алтая в годы Великой Отечественной войны: повседневные адаптационные практики, заместительные технологии и жизненные стратегии // Полевые исследования в Прииртышье, Верхнем Приобье и на Алтае. Барнаул, 2015. С. 248-262.
13. Щеглова Т.К. Сусличьи промыслы и система питания колхозной семьи русского населения в годы Великой отечественной войны: участники, способы, орудия ловли // Полевые исследования в Прииртышье, Верхнем Приобье и на Алтае. Павлодар, 2015. С.152-163.

## СТАНОВЛЕНИЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ОСНОВ РУССКОГО ГОСУДАРСТВА XIV-XVIII ВЕКА

*Сущенко В.А.*

профессор кафедры исторической политологии, док. ист. наук, доцент,  
Институт истории и международных отношений ЮФУ,  
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассмотрены причины формирования фундаментальных основ русской государственности, становление которых было обусловлено использованием Россией опыта социально-политического устройства соседних государств. Также показаны обстоятельства исторического развития страны, способствовавшие их укоренению.

*Ключевые слова:* государственность, золотоордынские корни, византийское влияние, древнерусские традиции, деспотизм власти, бесправие народа.



Россия всегда испытывала на себе влияние других государств. Отсюда интересной и полезной является попытка проследить, какие черты социально-политического уклада других стран и народов положила Россия в основу своей государственности, сложившейся на протяжении IX-XVIII веков, что и определило уникальность её исторической судьбы.

От Древней Руси России достались традиции широкого местного и сословного самоуправления, желание решать дела всем миром, что привело к практике созыва Земских соборов, коллективистская ментальность [3, С. 113-122].

Однако длительное пребывание Московского княжества, из которого впоследствии выросла Российская империя, на положении подчинённой территории Золотой Орды обусловило наличие золотоордынских традиций в её политическом устройстве.

Главной традицией, оставшейся с золотоордынских времён, стало утверждение незыблемости самодержавной власти царя, охолопление знати и полное закрепощение народа. Именно из политической практики Золотой орды московские правители извлекли идею т.н. «вотчинного государства», когда вся территория страны считалась личным подворьем Великого князя, а затем царя Московского. Оттуда они черпали свою уверенность в том, что все жители государства, включая представителей самых знатных боярских фамилий, есть их бесправные холопы, которых они вправе казнить и миловать по своему произволу.

Начал лишаться своих политических прав русский правящий класс ещё при Иване III (1488 год), когда окончательно утвердился особый признак знатности рода, определяемый не знатностью происхождения, как в Западной Европе, а временем службы московским правителям. По этой причине род Романовых, чей предок начинал службу ещё при Иване Калите, считался более знатным, чем, допустим, боярские фамилии Голицыных и Хованских, хотя те и возводили свой род к литовскому князю Гедимину.

Окончательно лишились своих прав бояре при Иване IV, вплоть до потери гарантии личной безопасности. Причём, Иван IV Грозный помнил о своих золотоордынских корнях, и при перечислении всех своих титулов с особой гордостью отмечал – царь Казанский.

Русские самодержцы восприняли не только политические формы, но и, своего рода, политическую философию Золотой Орды. Она сводила основные функции государственного управления к защите внешних границ и к сбору налогов. Забота об общественном благосостоянии не считалась главным приоритетом государственной власти, что, впрочем, отмечалось и в более поздние времена.

Вместе с золотоордынскими традициями Московская Русь испытала на себе влияние Византийской империи. Оттуда на Русь пришёл светоч христианской веры. Формированию политического и духовного облика нового государства способствовали греческие книги, скопившиеся в монастырях Владимиро-Суздальской земли, откуда впоследствии вышли московские князья. Целую библиотеку привезла в Москву невеста Великого князя Московского

Ивана III Софья Палеолог, являвшаяся племянницей последнего византийского императора. Из этих книг московские правители почерпнули идею богоизбранности своей власти. Если раньше он по положению был только полководцем и правителем, то отныне становился «помазанником божьим». Это означало, что сам бог поставил его править людьми, и покушение на него есть преступление перед богом. Священной обязанностью всех жителей православного царства было верой и правдой служить своему земному богу, который за свои дела отвечал только перед «царём небесным». Таким образом, кроме самодержавной власти, оставшейся с золотоордынских времён, московский правитель наделялся ещё религиозной харизмой, превращавшей его в сверхъестественное существо.

Такому особому статусу московского правителя способствовала ещё одна черта политического опыта Византийской империи, а именно – подчинённое положение православной церкви по отношению к государственной власти, что делало человека абсолютно беззащитным перед грозной государственной машиной.

Татарская политическая философия и византийская политическая мысль послужили одной из основ для формирования особой государственной идеологии, нашедшей воплощение в теории «Третьего Рима», сочинённой иноком одного из псковских монастырей Филофеем. Согласно этой теории Московская Русь объявлялась последним и главным оплотом мирового православия – «Новым Израилем», т.е. богоизбранным царством. И долг каждого жителя этого царства заключался в верном служении своему богоизбранному царю, который подчиняется только «царю небесному». Власть же, в свою очередь, обязалась охранять своих православных подданных от агарян, латинян и прочих еретиков, покушающихся на православную веру и самобытное устройство Московского государства. На государство новая идеология тоже возлагала особую миссию по объединению всех православных народов под эгидой русского царя [2, С. 61-62].

Таким образом, к первой четверти XVI века завершилось формирование фундаментальных основ вновь образованного русского государства, где явно преобладали восточноазиатские черты, да ещё при мобилизационном способе решения всех стоящих перед государством задач. В дальнейшем они приобрели просто незыблемый характер.

Этому, как ни странно, в немалой степени способствовала преобразовательная деятельность Петра Великого, стремившегося придать России западный вектор развития. Однако в российских условиях начала XVIII века главным инструментом в деле модернизации страны и основным её результатом стало закрепление таких институтов традиционного общества, как деспотизм власти и закрепощенное положение всех сословий общества. Высшим проявлением абсолютизации власти стало беспредельное расширение императорских полномочий, невиданное ни в Европе, ни в Азии, когда Пётр I Великий покусился на самый главный монархический принцип, заключавшийся в передаче власти от отца к сыну. По Указу о престолонаследии император получал право назначать себе преемника из любого представителя династии, даже

в обход прямых наследников. Всё это придавало самодержавной власти фактически беспредельный характер, отдавая в руки правителя жизнь и смерть всех его подданных, превращенных в подневольных слуг государства.

Пользуясь тем обстоятельством, что русская православная церковь всегда находилась в подчинении светской власти, Петр I свел на нет её автономное положение в государстве, фактически превратив в государственное учреждение по духовно-религиозным вопросам. Для этого было устранено патриаршество, а руководство церковью было вверено специально созданному органу «Священному синоду» с государственным чиновником во главе в чине обер-прокурора.

Таким образом, в России император не только сосредоточил в своих руках всю полноту власти, но сам стал творцом всей системы социально-экономических и политических отношений. Если в Европе представительные органы номинально сохранялись, то в России они прекратили своё существование, всю жизнь страны направлял и контролировал мощный бюрократический аппарат. Если в Европе сохранялись очаги местного и сословного самоуправления, а население являлось лично свободным, люди считали себя только подданными монарха, то в России крепостнические порядки распространились на всё общество. Даже дворяне были превращены в подневольных слуг государства, обязаны были нести пожизненную военную или гражданскую службу, подвергались казни и телесным наказаниям с «подлыми сословиями». Если в ряде европейских стран армия и полиция были только главными опорами абсолютизма, то в России вся жизнь общества была построена по военному образцу, страна приобрела вид «государства-казармы».

На Западе трансформация европейского феодализма в раннекапиталистическое общество проходила по пути все большего упрочения и развития свободно-рыночных отношений, расширения гарантий собственности и сокращения сферы внеэкономического принуждения. России же был уготован иной путь. Рост промышленного производства шел, рука об руку с ограничением свободного предпринимательства, что подрывало ростки новых капиталистических отношений в стране и вливало новые жизненные силы в крепостническую систему хозяйствования.

Ради изыскания средств на строительство промышленных предприятий, обеспечения потребностей армии и флота, в России был значительно урезан внутренний рынок и ограничено занятие внешней торговлей, как для частных лиц, так и для компаний. Все виды частного предпринимательства были поставлены под строгий государственный контроль, в руках государства постепенно оказался сосредоточен весь процесс производства и распределения продукта – от определения места строительства новых предприятий до разработки правил реализации и назначения цен на произведенную продукцию. Столь глубокого проникновения государства в хозяйственную жизнь страны остальной цивилизованный мир ещё не знал.

Так что следует отметить, что, хотя Петра I иногда называют «революционером на троне», а его реформы – «революцией сверху», вся его революционность имела в целом консервативный характер. Прямым следствием его

реформ стало еще большее укрепление таких традиционных основ русского общества, как самодержавная власть царя и закрепощенное положение всех сословий абсолютистским государством, установление государственно-регулируемого экономического режима. Что же касается проведенной Петром Великим европеизации страны, то европейское образование и западная культура стали уделом довольно узкого слоя, прежде всего дворянства. Остальной народ остался привержен старым русским культурным ценностям и нормам поведения.

Налицо, таким образом, феномен «консервативной революции», когда культурно-технические достижения Запада были утилитарно использованы для продления жизни архаичных социально-экономических и политических структур. По мнению историка Е.В. Анисимова вся «революционность» Петра Великого носила отчетливо выраженный консервативный характер. Прямым следствием его реформ стало еще большее упрочение таких традиционных основ русского общества, как самодержавная власть, закрепощение всех сословий и установление государственно-регулируемого экономического режима, что стало мощной преградой на пути становления свободно-рыночных отношений [1, С. 11-14].

Итак, в процессе длительной и сложной эволюции, несмотря на все изгибы и потрясения исторической судьбы, на века сложились особые базовые ценности Русского государства. Они заключались в авторитарной форме политической власти, в полном контроле государства над обществом и экономикой, главенстве единой идеологической системы, освящающей существующий порядок. А внутри этой общественной иерархии продолжали существовать сохранившиеся ещё с древних времён самобытные коллективистские формы народной демократии, воплотившиеся в общине и артели.

#### **Список литературы**

1. Анисимов Е.В. Время петровских реформ. Л., 1989. 496 с.
2. Головатенко А. История России: спорные проблемы. М., 1994. 256 с.
3. Семенникова Л.И. Россия в мировом сообществе цивилизаций. М.: Курсив, 1995. 608 с.
4. «Наш путь стрелой татарской древней воли пронзил нам грудь» // Родина. – 1991. – № 8. С.17-25.

## **ГРАНД-НАРАТИВЫ РОССИЙСКИХ И УКРАИНСКИХ ИСТОРИКОВ XIX ВЕКА КАК ОСНОВА КОНСТРУИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНО-ГОСУДАРСТВЕННЫХ СХЕМ**

*Усенко О.В.*

научный сотрудник, Днепропетровский национальный исторический музей им. Д.И. Яворницкого, Украина, г. Днепропетровск

В статье представлен историографический обзор общеисторических трудов российских и украинских историков XIX века. Автор статьи рассматривает пласт литературы – произведений общеисторического характера по истории России и Украины, с позиции

гранд-нарратива, то есть контекста, из которого выделяются в конце XVIII в. тематические работы, посвященные древнерусскому язычеству. Общеисторический гранд-нарратив выступает здесь основой, и источником для дальнейших разработок в направлении изучения тематических сюжетов древнерусской истории.

*Ключевые слова:* гранд-нарратив, историографический обзор, общеисторические труды, стандарт историописания, унификация культуры.

Автор статьи предлагает рассмотреть общеисторические труды российских и украинских историков XIX века с позиции гранд-нарратива – стандарта историописания, унифицирующего культурную, экономическую, политическую и другие составляющие истории. Следует отметить, что именно такой стандарт историописания способствовал конструированию в рамках интеллектуального пространства России XIX века, так называемых национально-государственных схем. Кроме того, гранд-нарратив стал основой для создания монографических тематических исследований (так, например, история фольклора, древнерусского язычества выкристаллизовалась из общеисторических трудов по истории России).

Понятие *гранд-нарратива* принадлежит западноевропейской интеллектуальной традиции. Возникло оно еще в эпоху Просвещения, потом стало идеологией Модерна. Мы воспользуемся концептом «гранд-нарратива», предложенным французским философом-постмодернистом, теоретиком литературы Жан-Франсуа Лиотаром (1924-1998), в его классической работе «Состояние постмодерна» [6] (*Postmodern Condition: A Report on Knowledge*) (1979 г.). В своей работе ученый позиционирует гранд-нарратив как стандарт историописания, который навязывает унификацию составляющих истории.

Что касается русской исторической мысли, то в ней гранд-нарратив воплотил идею особого места России, ее мессианства среди других народов, в том числе и Западной Европы. Российский гранд-нарратив не отрицал исторический опыт последней, но и не абсолютизировал его, а скорее отодвигал на второй план. Приоритетом российского гранд-нарратива (как собственно и украинского) стала сама история России (Украины) с древнейших ее времен. Такими гранд-нарративами выступают работы титанов российской и украинской общественно-исторической мысли: В.Н. Татищева, Н.М. Карамзина, В.О. Ключевского, Н.И. Костомарова, М.С. Грушевского. Характерной чертой российского и украинского гранд-нарративов было то, что большое количество письменных источников: летописей, древних документов были найдены и впервые опубликованы именно их авторами.

Мотивация таких исследований во многом продиктована необходимостью показать историю государства более древней, а также противопоставить дальнейшую за христианизацией Руси историю государственности языческому ее периоду. Такой мотив, с одной стороны, можно объяснить религиозностью и воцерковленностью самих авторов гранд-нарративов, а с другой – интерес к древним временам существования государственности как украинской, так и русской.

В рамках изучения славянской мифологии и древнерусского язычества контекстом, фоном исследования является гранд-нарратив, представленный



большими «историями» России и Украины, несмотря даже на то, что гранд-нарации, посвященные именно украинской государственности были написаны гораздо позже, чем первые монографические исследования по истории древнерусского язычества.

Выбор именно этих персоналий продиктован определенными причинами. Так, Татищева считают «отцом истории», родоначальником российской исторической науки и даже последним летописцем России. Следует заметить, что В.М. Татищев стал и первым академическим ученым. Во время написания своей «Истории Российской» Татищев ставил перед собой задачу реализовать замысел «большой истории» российской государственности, которая своими корнями уходит далеко в глубь веков, чтобы сделать ее более древней либо адаптировать некоторые сюжеты своей «Истории» ко времени, в котором жил сам автор.

Фундаментальное произведение Татищева «История Российская с древнейших времен» [7] рассматривалось прежде всего, как «поле битвы» за достоверность источников. Основные вопросы, которые разворачивались вокруг гранд-наратива Татищева, касались вопросов фальсификации источников. Хотя историк и использовал реально существующие летописи, но не будучи позитивистом по сути своей, дополнял, трактовал – *интерпретировал* их на свой лад. Так, существенным аспектом его исторического *труда* (в прямом и переносном смысле этого слова) стала *интерпретация* исторического источника и в этом смысле Татищев является первым субъективистом в российской истории.

Еще один выдающийся историк и публицист **Н.М. Карамзин** (1766-1826) – автор гранд-наратива «История государства Российского» [3] (1803-1826).

В 1803 году приказом Александра I Карамзин был назначен на должность историографа и до конца своей жизни занимался написания «Истории государства Российского. Хотя его «История» и не была первым описанием истории России, но именно Карамзин открыл историю России для широкой образованной публики. По словам А. С. Пушкина: «Все, даже светские женщины, бросились читать историю своего отечества, дотоле им неизвестную. Она была для них новым открытием. Древняя Россия, казалось, найдена Карамзиным, как Америка – Колумбом»[2, с. 1]. В своей работе, Карамзин выступав больше как писатель, чем историк – описывал исторические факты, заботился о красоте языка, менее всего стараясь делать какие-либо выводы из описываемых событий. Тем не менее, высокую научную ценность представляют его комментарии, содержащие выписки из рукописей, большей частью впервые ним опубликованные. Ученый открыл «Хождение за три моря» Афанасия Никитина в рукописи XVI века и опубликовал его в 1821 году.

Один из крупнейших российских историков и мыслителей, автор множества трудов по русской истории **В.О. Ключевский** (1841-1911), в гранд-нарации («Курсе русской истории» – 86 лекций) [4] освещал основные элементы своей концепции и общей периодизации истории России. Повествование охватывает древнейший период русской истории, «удельные века», раз-

витие Российского государства до середины XIX в. Современники Ключевского считали именно его основателем русского позитивизма. Он по-новому изложил прошлое России. Впервые отошел от хронологического изложения материала и применил структурно-логический принцип построения текста.

Роль В.А. Ключевского в развитии исторической науки была исключительно велика. Применение им структурно-логического подхода к анализу исторического процесса открыло новую страницу в российской историографии.

Ярким примером фундаментального обобщающего исторического труда является «История Украины-Руси» [1] *М.С. Грушевского* – 10-томная монография, посвященная истории Украины от древнейших времен до второй половины XVII в. Теоретическим обоснованием самостоятельности исторического развития украинского народа, как отдельного М.С. Грушевский посвящал научные статьи, несколько источниковедческих томов. Для популяризации разработанной концепции прошлого, Грушевский написал ряд книг и статей, изданных на украинском, немецком, французском, английском, болгарском и чешском языках («Очерки истории украинского народа» (1904), «О давних временах на Украине» (1907), «Краткая история Украины» (1910), «Иллюстрированная история Украины» (1911), сборник статей «Украинский народ в его прошлом и настоящем» (1914)).

**Н.И. Костомаров** – выдающийся русский историк, автор многотомного издания «Русская история в жизнеописание её деятелей», исследователь социально-политической и экономической истории России, а особенно территории современной Украины. В «Русской истории в жизнеописание её деятелей» вся история России показана через персоналии, начиная с Владимира Великого, завершая императрицей Елизаветой Петровной. В первой главе «Князь Владимир Великий» (в разделе «Господство дома Св. Владимира. X-XIV столетия») Николай Иванович касается вопроса религиозных представлений, верований и языческих традиций «славяно-русских племен» [5, с. 1-10].

Таким образом, гранд-нарации, большие истории России и Украины сформировали контекст, задали тон, заложили основы монографическим исследованием, посвященным древнерусскому язычеству, фольклору всей дальнейшей российской и украинской историографии. Во-первых, это стало возможным благодаря источниковой базе, которая использовалась гранд-нараторами, а впоследствии послужила основой формирования монографических, тематических, узкосюжетных исторических исследований; во-вторых, риторика, тон, направление гранд-наратива всего XIX века, сформировали взгляд на историю Украины-Руси (России-Руси, в случае с российской историографией), как на очень древнюю, архаичную. Фактически гранд-наратив прибавил государственности, как таковой, большего веса в российской и украинской интеллектуальных традициях последующего исторического периода.

#### Список литературы

1. Грушевський М.С. Історія України-Руси: в 11 томах, 12 книгах / М.С. Грушевський. Київ: «Наукова думка», 1991.
2. История русской литературы: в 10 т. М.; Л.: Издательство АН СССР, 1950. 3 т. 543 с.

3. Карамзин Н.М. История государства Российского в 4 т. / Н.М. Карамзин. Т. 1: От древних славян до начала монгольского нашествия. М.: DeLibri, 2014. 243 с.
4. Ключевский В.О. Русская история // Полный курс лекций / В.О. Ключевский. М.: ОЛМА-ПРЕСС Образование, 2004. 831 с.
5. Костомаров Н.И. Русская история в жизнеописаниях её главнейших деятелей / Н.И. Костомаров. М.: Мысль, 1993; АСТ, Астрель, 2006. 608 с.
6. Лиотар Ж.-Ф. Состояние постмодерна / Ж.-Ф. Лиотар; пер. С фр. Н.А. Шматко. М.: Институт экспериментальной социологии, СПб.: Алетейя, 1998. 160 с.
7. Татищев В.Н. История Российская / В.Н. Татищев. М.: Директ-Медиа, 2015. 953 с.

## **ИСТОЧНИКОВЕДЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОЙ ПОДГОТОВКИ ОФИЦЕРОВ РОССИЙСКОЙ АРМИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКОВ (НА ПРИМЕРЕ СИБИРСКИХ ВОЕННЫХ ОКРУГОВ)**

*Федорова Т.В.*

доцент кафедры истории, философии и социальных наук, канд. ист. наук,  
Московский государственный лингвистический университет,  
Евразийский лингвистический институт в г. Иркутске (филиал),  
Россия, г. Иркутск

В статье представлен источниковедческий анализ степени разработанности проблемы формирования системы непрерывной подготовки офицеров российской армии во второй половине XIX – начале XX веков (на примере Сибирских военных округов). Сформулированы основные проблемы источниковой базы подготовки профессиональных военных кадров. Статья дает широкое представление об статистических источниках, архивных фондах, воспоминаниях и мемуарах, касающихся проблемы непрерывной подготовки офицеров российской армии.

*Ключевые слова:* офицер, система непрерывной подготовки, Сибирский военный округ, социально-бытовые условия, исторический источник, источниковедение.

Вопросу непрерывной подготовки офицерских кадров Российской армии второй половины XIX – начала XX вв. в большей степени стали уделять внимание в конце XX в. На сегодняшний день проблему исследования формирования системы непрерывной подготовки офицеров российской армии рассматриваемого периода, можно разделить на несколько групп, в каждой из которых содержатся материалы различного характера. И в первую очередь это законы и подзаконные акты, которые являются особо значимы для изучения процесса формирования системы непрерывной подготовки офицеров второй половины XIX – начала XX вв. Эти источники содержат сведения о прохождении службы офицерами армии, чинопроизводстве, наградах, пенсиях и т.д. представленные во Втором полном своде законов [2] и Своде военных постановлений [32].

Свод Военных Постановлений – основное нормативно-правовое издание военного законодательства Российской империи. Первый Свод появился

в 1838 г. Вновь принятые законы положено было издавать периодическими выпусками в виде Продолжений к Своду. Таких Продолжений до 1851 г. накопилось девять, что сильно затрудняло пользование Сводом, и поэтому в 1852 г. было принято решение о его переиздании. Через восемь лет было объявлено к руководству второе издание Свода под названием «Свод Военных Постановлений 1859 года». Однако реформы 60-70-х гг. XIX века привнесли в военное законодательство массу новых положений, тем самым сделав «новый» Свод безнадежно устаревшим.

В январе 1869 г. была утверждена новая программа Свода. Свод Военных Постановлений 1869 г. разделялся на 6 частей: 1 – Военные управления, 2 – Войска регулярные, 3 – Войска иррегулярные, 4 – Военные заведения, 5 – Военное хозяйство, 6 – Уставы военно-уголовные. Каждая из частей объединяла несколько книг, общим количеством – 24. Среди них: 1-я – «Военное министерство и высшие военные установления», 2-я – «Военно-окружные управления», 5-я – «Устройство и состав войск и управление ими», 6-я – «Комплектование войск и управлений...», 7-я «Прохождение службы по военному ведомству», 15-я «Заведения военно-учебные» и др. Новый свод, в отличие от предыдущих, оказался избавленным от всех статей общего законодательства, которые заменялись ссылками на соответствующие акты Полного собрания законов, Собрания законов Российской Империи и Собрания узаконений. Кроме того, все штаты, табели, инструкции, большинство уставов и другие такого рода постановления также выносились в отдельные издания.

Изначально предполагалось все книги Свода издать одновременно. Однако, с 1869 по 1872 гг. в первом издании смогли выйти только 13 книг. Такие важнейшие для организации вооруженных сил книги как 5-я, 6-я и 7-я впервые были опубликованы только в 1892 г., а книга 19 «Довольствие войск» – в 1910-1911 гг. При этом необходимо заметить, что последними официальными изданиями большинство книг было опубликовано в 1907 г., среди них вышеназванные Книги 1, 2, 5, 6, 7, а также, Книга 18 «заготовление и постройки по военному ведомству» и Книга 20 «Внутреннее хозяйство войск». В 1908 г. вышли последние дополнения к книгам Свода. С этих пор ни одной книги Свода военных постановлений официальным порядком издано не было.

Таким образом, большая часть правовых норм, регулирующих отношения в важнейших областях строительства армии в последнее десятилетие Российской империи, оказалась размытой в ежегодных сборниках приказов по военному ведомству, которыми и вносились все нормативные изменения и дополнения Свода военных постановлений.

Практика создания хронологических сводов военных узаконений, которые могли быть объявлены для общего сведения и руководства, имела место еще с конца XVIII в. В свое время издавались: «Собрание приказов по военному ведомству» (с 1788 г. по 1821 г., 26 томов), «Собрание законов и постановлений, до части военного управления относящихся» (с 1816 г. по 1827 г., 12 томов) и другие. С момента появления первого Свода военных постанов-

лений начинают выходить ежегодные сборники «Приказов Военного Министра» (Пр.в.м.). С 1839 по 1878 гг. издан 51 том. С 1869 г. основным хронологическим изданием военного законодательства стал сборник «Приказов по военному ведомству». До 1917 г. было выпущено 52 тома. В каждом из них под соответствующим порядковым номером объявлялись не только приказы министра, но и любые другие, имеющие отношение к военной проблематике правовые акты, весьма различные по своей форме, юридической силе и уровню разработки. В частности:

I. Законы: Именные Высочайшие указы за собственноручной подписью императора; Высочайше утвержденные законопроекты, одобренные Государственным Советом и Государственной Думой или (до 1906 г.) Высочайше утвержденные мнения Государственного Совета; Высочайше утвержденные постановления Военного Совета.

II. Высочайшие повеления: Указы (Высочайшие повеления), а также Высочайше утвержденные доклады военного министра и других лиц (начальников главного штаба, управлений и т.п.)

III. Административные распоряжения: Указы Правительствующего Сената; Постановление Военного Совета, Приказы военного министра и др.

Кроме сборника Приказов по военному ведомству – основного хронологического памятника военного права Российской империи середины XIX – начала XX вв., имелось большое количество других официальных ежегодных и даже ежемесячных изданий, регулировавших самые различные военно-правовые отношения. Среди них: Свод штатов военно-сухопутного ведомства, Циркуляры Главного Штаба и Главных управлений, Приказы по Генеральному Штабу и Главному управлению Генерального Штаба, Правила о форме одежды для генералов, штаб – и обер-офицеров, Расписания сухопутных войск, Высочайшие приказы о чинах военных и многие другие. Официальным источником военного законодательства являлась газета «Русский инвалид», где публиковались все те военно-правовые акты, содержание которых необходимо было довести до самого широкого круга военной общечественности. К важнейшим памятникам военного права относятся некоторые Воинские уставы, Положения и Руководства, которые не вошли ни в один из вышеназванных сборников, а публиковались отдельными книгами и переиздавались по мере изменения своего нормативного содержания. Это – Устав внутренней службы, Устав гарнизонной службы, Положение о полевом управлении войск в военное время, Наставление для офицерских занятий, Руководство по обучению и воспитанию нижних чинов и другие.

Следующую группу источников составляют отчеты. Среди них следует выделить отчеты Главного управления военно-учебных заведений созданного в январе 1863 г., которые составляли первую ступень в системе непрерывной подготовки офицерских кадров. Его материалы важны в исследовании процесса реформирования военного образования. Важное место занимает отчет о состоянии военно-учебных заведений с изложением дальнейших мер, необходимых для их преобразования 1864 г. [20].

Основной источниковой базы проблемы являются материалы Российского государственного военно-исторического архива (РГВИА). В плане исследования процесса реформирования системы непрерывной подготовки офицерских кадров большой интерес представляет записка Д.А. Милютинина [28 д. 5677. л.187, 188.] о необходимости и путях реформирования военно-учебных заведений в целом и кадетских корпусах в частности, хранящаяся в фонде № 725. По мнению Д.А. Милютинина реформа военно-учебных заведений должна была осуществляться в русле других военных реформ, в которых остро нуждалась русская армия.

Фонд 753 I Омской школы прапорщиков содержит 1 единицу хранения. Фонд 783 содержит материалы по Хабаровскому кадетскому корпусу, в фонде всего 1 опись и 30 дел из них одна аттестационная тетрадь на кадета ХКК Березовского Виктора Дмитриевича за 1916 г., требовательные ведомости на выдачу жалования, квартирных и других денег офицерским и классным чинам за 1910, 1911, 1917 гг., приказы и копии приказов за 1911 – 1917 гг., а также 4 послужных списка [26].

Фонд 1000 1-й Сибирской (Омской) гимназии военного-ведомства. Материалы данного фонда весьма скудны. В них содержатся, две описи и соответственно три дела из которых 2 аттестата и приказы по 1-й Сибирской гимназии за 1918 г. Второй документ содержит приказы по 1-й Сибирской гимназии, в которых отмечаются дежурства по заведению «...для общего наблюдения за порядком», [29 д. 2. л. 3] об отчислении воспитанников и по хозяйственной части.

Фонд 1483 отведен материалам Иркутского военного училища, а фонд 1485 Иркутского кадетского корпуса. В данных фондах содержатся дела с приказами по Иркутскому военному училищу и кадетскому корпусу, выпускные аттестационные списки, отчеты об успехах юнкеров, образовательные программы, годовые отчеты, классные журналы, расписания, личные дела воспитанников и т.д. Данные фонды довольно обширны, но и в них имеются некоторые пробелы, связанные с отсутствием большого числа дел [30 д. 3543. л. 3., д. 6. л. 1-25 об.].

Отдельно следует остановиться на материалах таких фондов как 400 (Главный штаб военного министерства), 405 (Департамент Военных поселений) 1468 (Штаб Иркутского военного округа). Здесь имеется информация о военной подготовке офицеров, планах полевых поездок, отражены вопросы, касающиеся проведения военной игры [27].

Следует отметить, что фонды военно-учебных заведений дореволюционной Сибири в значительной мере утрачены и сохранились очень неравномерно. Это касается в большей степени Сибирского (Омского) и Хабаровского кадетских корпусов. Что касается Сибирского (Омского) кадетского корпуса, фонды РГВИА содержат лишь формулярные списки генерала, штаб- и обер-офицеров корпуса.

Большой объем сведений был получен в Государственном архиве Хабаровского края (ГАХК). Некоторые документальные материалы, хранящиеся в ГАХК, не фондированы и представляют собой сшивы дел. В данных сшивах

имеются: циркуляры штаба Приамурского военного округа за 1903 г. [11]; приказы командующего войсками Приамурского военного округа за 1885, 1895, 1896, 1900, 1911 гг.[25], заместителя на Дальнем Востоке, командующего войсками Дальнего Востока и других должностных лиц. Данные приказы отражают сведения различного характера о войсках на Дальнем Востоке: о проведении организационных мероприятий, преобразовании органов военного управления, организации боевой подготовки и т.д. Материалы, которые представлены фондами имеют печатный вид. В них содержатся приказы по войскам Приамурского военного округа за 1886 г. [8, д. 2. л. 3-17], приказание начальника штаба Приамурского Военного округа за 1894 г. [8, д. 2. л. 20-82], приказы по Хабаровскому гарнизону за 1914 [7, д. 1. л.3 – 17., д. 10. л. 2- 40 об.], 1917 г.[7, д. 15. л. 1-66], а также приказы по Хабаровской графа Муравьева-Амурского гимназии военного ведомства за 1919 г.[9, д. 1. л. 1-76], годовой отчет Амурского казачьего генерала графа Муравьева-Амурского полка, в котором содержится информация о комплектовании полка офицерами, уровне их образования и нравственного состояния, а также довольствия [10, д. 1. л. 1 – 6 об.].

В ходе проведения исследования были использованы фонды Государственного архива Иркутской области (ГАИО). Фонд 544 Управление Иркутского губернского воинского начальника, г. Иркутск, возникшего одновременно с образованием Восточно-Сибирского военного округа – в 1865 г. Он содержит в 1 описи 16 единиц хранения за 1870 – 1889 гг. Здесь представлены циркуляры, приказы, распоряжения, дела об увольнении в отпуска и запас, ведомости по следственным делам, книгу личного состава [3, д.16].

Фонд 558 Управление Иркутского уездного воинского начальника, г. Иркутск состоит из 8776 единиц хранения 1880 – 1920 гг., в котором представлены дела о выдаче пособий офицерам и солдатам запаса; об отправлении офицеров в соответствующие части войск; о производстве дознаний и вынесенных приговорах; о дезертирах. Переписка с комендантом г. Иркутска об использовании офицерского, солдатского состава гарнизона для наведения общественного порядка. А также послужные списки командного состава, призванных и уволенных с военной службы [4, д. 5].

Фонд 559 Управление начальника Иркутской местной бригады, г. Иркутск составляет 265 единиц хранения за 1897–1919 гг. В данном фонде находятся дела о мобилизации (1904–1905 гг.; 1914–1918 гг.); о расходовании и поступлении денежных сумм на нужды армии, о пропаганде в войсках (1908 г.); о революционных организациях и их влиянии на армию (1909 г.); о лицах, состоящих под надзором полиции и отбывающих воинскую повинность. Аттестационные списки на офицеров Иркутской и Красноярской казачьих сотен, военнотружущих Иркутской местной бригады. Дела о зачислении на службу; о производстве в чин; о пожаловании наград; о трудовом довольствии семей военнотружущих [5, д. 7., 6 д. 16., 7 д. 121].

Материалы архивных документов подтверждают, что военное ведомство в царской России в целом заботилось о сохранении должного уровня военной подготовки войск, поддерживало и развивало их материально-



техническую базу, поднимало престиж военного образования. Свидетельством тому являются факты посещения военных округов царствующими особами не только в центральной России, но и Сибири.

Наряду с архивными документами важное место в источниковой базе исследования занимают положения, приказы, распоряжения касающиеся жизни и деятельности военно-учебных заведений, военного ведомства и офицерства как в дореволюционной России, так и Сибири. Среди положений следует выделить «Положение о военных гимназиях» (1866 г.) [21], «Положение о Главном управлении военно-учебных заведений» (1896 г.) [22 с. 63]. «Приказ по военному ведомству №161» 1872 г. об открытии юнкерского училища в Иркутске [12 с. 9-175]. Приказы о зачислении воспитанников, о наказании и отчислениях [30], «Приказ военного министра № 379 от 1865 г.», о занятиях молодых офицеров, произведенных из военно-учебных заведений [23], «Приказ по военному ведомству № 28 от 1875 г.» о военной подготовке офицерства [24].

Следующую группу источников составляет воспоминания бывших воспитанников кадетских корпусов, военных училищ и военных гимназий, а также офицеров царской России второй половины XIX – начала XX века. В этом плане можно отметить большую ценность свидетельств современников. Вместе с тем, никто так часто не подвержен конъюнктурным влияниям и личным пристрастиям как современники, а потому и не в состоянии нелицеприятно оценить значение какого-либо исторического процесса в целом, а также событий, имеющих большое значение, в исследуемом вопросе. Тем не менее, свидетельства такого рода очень важны.

Огромный интерес и значение для оценки системы непрерывной подготовки офицеров имеют воспоминания Ю.В. Макарова, который был капитаном лейб-гвардии Семеновского полка. В своих воспоминаниях потомственный военный Ю.В. Макаров – подробно и убедительно, хорошим, колоритным языком рассказывает о внутренней жизни полка, его офицерском Собрании, о форме одежды семеновцев, их традициях, об участии полка в Первой мировой войне [18].

Особый интерес для изучения корпоративной среды, связанной с повседневной жизнью русских офицеров, их бытом, досугом, поведением на службе и вне ее, взаимоотношениям в офицерской среде, представляют работы большого количества авторов. Достаточно обратиться к трудам А.Ф. Редигера, А.Д. Бутовского, А.И. Деникина, А.А. Игнатьева, П.П. Семенова-Тян-Шанского, В.С. Трубецкого. Данные произведения имеют богатые сведения о воспитании будущих офицеров в военно-учебных заведениях, офицерском быте, прохождении службы, и т.п.

Военный министр России А.Ф. Редигер отмечал, что недостаточное финансирование армии способствовало появлению некоторых офицерских традиций, в частности, офицерских собраний, одной из задач которых стало удешевление офицерского стола [31]. Большой интерес в рамках данного ис-

следования представляют воспоминания А.Д. Бутовского «Годы моего ученичества в Петровском-Полтавском кадетском корпусе» [1]. А.Д. Бутовский долгое время работал в военно-учебном ведомстве, был свидетелем расцвета военных гимназий и обращения их в новые кадетские корпуса, принимал участие в усовершенствовании воспитательной и учебной деятельности в этих заведениях, и потому с большей объективностью подходил к описанию жизни корпуса. Автор попытался дать оценку не только положительных, но и отрицательных сторон корпусной жизни.

Глава воспоминаний П.П. Семенова-Тян-Шанского о пребывании им юнкером в училище [33] содержит информацию о внутренней жизни Пажеского кадетского корпуса, взаимоотношениях воспитанников и преподавателей, лагерных сборах и т.п.

Офицер Лейб-Гвардии Кирасирского полка В.С. Трубецкой в своих воспоминаниях дает точный рассказ о военных людях России начала XX века, о буднях их выучки и праздников маневров и смотров. Кроме того, «Записки кирасира» [34] – это единственное в своем роде описание в популярном жанре структуры русской Гвардии и обучения, её офицеров и солдат.

В работе А.А. Игнатьева «Пятьдесят лет в строю» [16] автор дает полную, но достаточно субъективную оценку событий. А.А. Игнатьев начинал офицерскую службу в кавалергардском полку, являлся участником Русско-Японской войны, военным атташе в Европе. Многое из того, что мы встречаем в работах Ю.В. Макарова, В.С. Трубецкого, с достаточной долей совпадения описано и в воспоминаниях А.А. Игнатьева.

Не менее важны в рамках данного исследования воспоминания А.И. Деникина [14] и А.С. Лукомского [17], которые дают представление о военных гимназиях и военных училищах, где акцентируется внутренняя жизнь этих военно-учебных заведений и описывается процесс формирования личности будущего офицера. Воспоминания офицеров Сибири, на сегодняшний день очень малочисленны.

Также следует отметить статьи в периодической печати. Они, как правило, посвящены внутренней жизни военно-учебного заведения. Так, например, обширные сведения по подготовке офицеров в войсках содержатся в Военном сборнике за 1863-1896 гг. Это и заметки по вопросу тактических занятий с офицерами [13 с. 173], и сведения о полевых поездках, о занятиях со строевыми офицерами в поле [19], об упражнениях офицеров в решении тактических задач на планах и о военных беседах [15].

Таким образом, источниковедческий анализ материалов показывает, что уровень и полнота материалов, раскрывающих процесс формирования системы непрерывной подготовки офицеров Российской армии второй половины XIX – начала XX в. является достаточно широкой. К таким источникам следует отнести это законы и подзаконные акты, статистические источники и архивные фонды, а также обширный пласт мемуаристики и материалы периодической печати.

### Список литературы

1. Бутовский А.Д. Годы моего ученичества в Петровском-Полтавском кадетском корпусе. СПб. 1915. 513 с.
2. Второй полный свод законов. СПб., № 9038. § 401. С. 725.
3. ГАИО. Ф. 544. оп. 1, д. 16.
4. ГАИО. Ф. 558. оп. 1, д. 5.
5. ГАИО. Ф. 559. оп. 1, д. 7.
6. ГАИО. Ф. 559. оп. 2, д. 16.
7. ГАХК. Ф. 768. оп. 2, д. 1. л.3 – 17., д. 10. л. 2- 40 об., д. 15. л. 1-66, д. 121.
8. ГАХК. Ф. 786. оп. 2, д. 2. л. 3-82.
9. ГАХК. Ф. 1813. оп.2, д. 1. л. 1-76.
10. ГАХК. Ф. И – 199. оп. 1, д. 1. л. 1-6 об.
11. ГАХК. Циркуляры штаба Приамурского военного округа за 1903-й год.
12. Греков О.В. Краткий исторический очерк военно-учебных заведений 1700 – 1910. М., 1910. С. 9 – 175.
13. Григорьев В. Заметка по поводу тактических занятий с офицерами // Военный сборник. 1896. №1. С. 173.
14. Деникин А. И. Путь русского офицера. М., 1991. 304 с.
15. Зарубаев Н. Об упражнениях офицеров в решении тактических задач на планах и о военных беседах // Военный сборник. 1880. № 5. С. 80.
16. Игнатъев А. А. Пятьдесят лет в строю. М.: Государственное издательство художественной литературы, 1959. Т. 1-2. 599 с.
17. Лукомский А.С. Очерки из моей жизни // Вопросы истории. 2001. № 1. С. 89-114.
18. Макаров Ю.В. Служба в старой гвардии // Военно-исторический журнал. 2002. № 3, 4, 5, 6.
19. О полевых поездках и о занятиях со строевыми офицерами в поле в 1877 г. // Военный сборник. 1878. №7. С. 62.
20. Отчет Главного Управления о состоянии военно-учебных заведений с изложением дальнейших мер, необходимых для их преобразования 1864 г.
21. Положение о военных гимназиях. СПб., 1866. 56 с.
22. Положение о главном управлении военно-учебных заведений. Военное законодательство Российской империи. М., 1896. С. 63.
23. Приказ военного министра № 379 от 1865 г.
24. Приказ по военному ведомству № 28 от 1875 г.
25. Приказы по войскам Приамурского военного округа. Хабаровск, 1900, ГАХК. Инв. 1346, инв. 1336.
26. РГВИА. Ф. 753.
27. РГВИА. Ф. 400, 405, 1468.
28. РГВИА. Ф. 725. оп. 56, д. 5677. л.187-188.
29. РГВИА. Ф. 1000. оп. 1, д. 2. л. 3.
30. РГВИА. Ф. 1483. оп. 1, д. 3543. л. 3., д. 6. л. 1-25 об.
31. Редигер А.Ф. История моей жизни. Воспоминания военного министра. В двух томах. М.: Канон-пресс; Кучково поле, 1999. Редигер А. Офицер // Энциклопедия военных и морских наук / Сост. пол гл. ред. ген.-л-та Леера. Т.V. СПб., 1891.
32. Свод военных постановлений. 1869.-Кн. 15. Изд. 1907.С. 1,5,103, 145, 683, 711 и др.
33. Семенов-Тянь-Шанский П.П. Глава воспоминаний (из мемуаров покойного) о пребывании юнкером в училище в 1841-1845 гг. Пг., 1916. 29 с.
34. Трубецкой В.С. Записки кирасира. М.: Россия, 1991. 221 с.

## ПРАВОВОЙ СТАТУС ВОЕННОПЛЕННЫХ В ПЕРВОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЕ

*Федорова Т.В.*

доцент кафедры истории, философии и социальных наук, канд. ист. наук,  
Московский государственный лингвистический университет,  
Евразийский лингвистический институт в г. Иркутске (филиал),  
Россия, г. Иркутск

В статье рассматривается международная и Российская правовая система касающаяся статуса военнопленных и проблемы их содержания на территории России в период Первой мировой войны.

*Ключевые слова:* плен, военнопленный, Первая мировая война, конвенция.

История Первой мировой войны достаточно хорошо изучена, но, как и во всяком историческом процессе в исследовании данного вопроса осталось не мало белых пятен. Одним из таких вопросов является правовой аспект содержания военнопленных на территории Российской империи. К проблеме военнопленных стали обращаться уже во время Первой мировой войны. Интерес к ним определялся не только характером общественной деятельности, проводимой социальными органами, занимающимися делами военнопленных, но и тем, что в конце войны могла возникнуть необходимость в данных, на основе которых можно было бы строить послевоенные отношения.

В современной обстановке роста международной глобализации и напряженности, вызванной изменениями в геополитике, а также бесконечные войны, ведущиеся на ближнем Востоке, в которые неизбежно втягиваются многие страны в том числе, и Россия остротой встает задача правового вопроса по отношению к военнопленным в условиях взаимодействия с мировыми дипломатическими союзами. Поэтому рассмотрение данного вопроса достаточно актуально на сегодняшний день.

Еще до начала Первой мировой войны положение военнопленных было закреплено в международно-правовых актах. Главным документом по этому вопросу было Положение «О законах и обычаях сухопутной войны», принятое на Гаагской конвенции 1899 г., которое было пересмотрено в 1907 г.

В начале воюющие государства на двустороннем уровне пытались урегулировать этот вопрос. На Международной конференции «Высших Договаривающихся Держав» в Гааге, была пересмотрена и принята Конвенция о законах и обычаях сухопутной войны 5(18) октября 1907 г. В состав Высших Договаривающихся Держав вошли представители 44 государств, включая Россию, Великобританию, Германию, Францию, Австрию, Италию, Северо-Американские Соединенные Штаты, Японию, Китай и даже такие малоизвестные страны, как Республика Таити, Гватемала, Никарагуа и т.д. [3, с.17].

В преамбуле конвенции говорилось о том, что «Высшие Договаривающиеся Страны», желая «служить делу человеколюбия и сообразоваться с постоянно развивающимися требованиями цивилизации... признали необходи-

мым восполнить и, по необходимым пунктам, сделать более точными труды Первой Конференции Мира, которая... приняла постановления, имеющие предметом определить и установить обычаи сухопутной войны.

Впредь до того времени, когда представится возможность издать более полный свод законов войны... в случаях, непредусмотренных принятыми постановлениями, население и воюющие страны остаются под охраною и действием начал международного права, поскольку они вытекают из установившихся между образованными народами обычаев, из законов человечности и требований общественного сознания» [6, с. 575].

Таким образом, на основе международно-правовых актов: «Военнопленным признается не всякий, попавший в руки противника. Военные законы, права и обязанности распространяются на тех, кто по началам международного права признается воюющей стороной, а этой последней подчиняется армия, ополчение и добровольческие отряды, если они удовлетворяют следующим 4 условиям: иметь во главе лицо, ответственное за своих подчиненных, имеется определенный и явственно видный отличительный знак, открыто носит оружие и соблюдает законы и обычаи войны (ст. 1 Конвенции)... [7].

Международное право, ... признавая за гражданами естественное стремление к самозащите и защите своего права, принимает за воюющую сторону население не занятой территории, которое при приближении неприятеля, берется за оружие для борьбы с войсками, но при непременном условии, чтобы население открыто носило оружие и соблюдало законы и обычаи войны. Ответственного лица, стоящего во главе граждан, и внешних отличительных знаков по одежде не требуется. Надо подчеркнуть, что военнопленным может быть признан гражданин, встающий на защиту ее не оккупированной территории. Если она уже занята неприятелем, и он в ней укрепился, всякое враждебное действие считается уже преступлением» [8]. Очевидно, что данная норма направлена была против ведения населением оккупированных территорий партизанских действий.

«Право военного плена распространяется не только на сражавшихся, но и на огромную группу лиц не сражавшихся, даже не входящих в состав армии и лишь выполняющих целый ряд хозяйственных, технических и иных функций. Так, например, поставщики, маржитанты и т.д., будучи захвачены неприятелем, пользуются правами военного плена, если предоставляет удостоверение от военной власти обслуживаемой ими армии» [6, с. 575].

Военнопленные находятся под защитой международного гуманитарного права. Так как субъектами международного права являются государства, «военнопленные находятся во власти неприятельского Правительства, а не отдельных лиц или отрядов, взявших их в плен. С ними надлежит обращаться человеколюбиво» [6, с. 577].

По Гаагскому положению государства обязаны были предоставлять военнопленным следующие имущественные и личные права: право на гуманное обращение; право собственности на принадлежащие им вещи, за исключением оружия, лошадей и военных бумаг (ст. 4); право на оплачиваемую ра-

боту; право на получения части заработка для улучшения своего положения и остававшиеся при освобождении за вычетом расходов на содержание (ст. 6); право пользования такой же пищей, полотенцем и одеждой, какой пользуются войска правительства, взявшего в плен (ст. 7); право на письма, переводы, посылки (ст. 16); право на духовное завещание (ст. 19); право на возвращение на родину по заключению мира (ст. 20) [7].

Также, помимо прав, в положении были предусмотрены и обязанности военнопленных: не удаляться за границы лагеря (ст. 5); выполнять работу сообразно с чинами и способностями (ст. 6); подчиняться законам, уставам, распоряжениям, действующим в армии государства, во власти которого они находятся (ст. 8); на поставленный вопрос объявить свое настоящее имя и чин (ст. 9); если освобождается под честное слово (возможность чего предусматривается данной статьей), добросовестно исполнять принятые на себя обязательства (ст. 10) [7].

Преимущества военного плена могли быть и ограничены, в случае, если пытавшийся бежать из плена задерживался и, как следствие, привлекался к дисциплинарной ответственности (ст. 8), или если военнопленный отказывался назвать свое настоящее имя и звание (ст. 9). В то же время военнопленные, «удачно совершившие побег и вновь взятые в плен, не подлежат никакому взысканию за свой прежний побег» (ст. 8) [7].

В соответствии со статьей 12, если отпущенный военнопленный вновь брался за оружие против этого же правительства и оказывался в плену, то он не получал прав военнопленного и мог быть передан суду. Рассматривая статью 8, которая указывала, что «военнопленные подчиняются законам, уставам и распоряжениям, действующим в армии государства, во власти которого они находятся», можно прийти к мнению, что военнопленные могли привлекаться к уголовной ответственности так же, как и военнослужащие державшего их государства. Норма статьи 12 в данном случае – не единственное основание уголовного осуждения, а лишь специальный состав преступления, который отсутствовал в национальном законодательстве [10, с. 41].

Следует отметить и различия в правах военнопленных. Согласно статье 6 конвенции офицеры имели право работать, но не были обязаны, в отличие от рядовых. В соответствии со статьей 17 военнопленные офицеры получали оклад, на которое имели право офицеры того же ранга страны, где они задержаны, под условием возмещения такого расхода их правительством [6, с. 578].

Оценивая же в целом конвенцию о законах и обычаях сухопутной войны, следует отметить высокую степень декларативности ее норм, так как, с одной стороны, этот документ закреплял очень важные гарантии правового положения военнопленных, а с другой – очень часто нарушался. Например, перечень прав и обязанностей военнопленных мал по объему, поскольку авторы положения полагали, что военнопленные должны содержаться в условиях таких же, что и действующая армия взявшего их в плен государства. Одна из важнейших норм (ч. 2 ст. 7), содержащая требования к условиям жизни военнопленных, сформулирована диспозитивно, и, следовательно,

государства-противники могли оговорить совершенно иные правила содержания военнопленных в особом соглашении [6, с. 578].

В целом можно сделать вывод, что нормы Гаагской конвенции в большой степени были восприняты национальным законодательством многих государств в том числе и Россией. Особо следует отметить и то, что 7(20) октября 1914 г. Николаем II было утверждено Положение «О военнопленных», разработанное Военным министерством России, которое пришло на смену Высочайше утвержденному временному Положению «О военнопленных» от 13 мая 1904 г., которое по ряду принципов устарело и не содержало определения конкретного статуса военнопленных.

В основу Положения «О военнопленных» были заложены принципы Гаагской конвенции «О законах и обычаях сухопутной войны». Например, статья 1 Положения более подробно раскрывала понятие «военнопленный»: «Военному плену могут быть подвергнуты все лица, входящие в состав неприятельских морских и сухопутных сил. Захваченные шпионы не пользуются правами военнопленных. Военному плену могут быть также подвергнуты подданные воюющих с Россией государств, входящие в состав экипажей торговых судов, принадлежащих этим государствам». Статья 2 указывала: «Лица, сопровождающие, с подлежащего разрешения, неприятельскую армию, как то: газетные корреспонденты и репортеры, маржитанты, и поставщики, могут быть, по усмотрению Верховного Главнокомандующего, задержаны в качестве военнопленных» [3, с. 20].

Понятие военного плена дает нам «Военная энциклопедия», изданная в Петербурге в 1912 г. Она указывает, что «военный плен есть способ ограничения свободы лица, принимавшего участие в военных действиях, с целью недопущения его к дальнейшему в них участию» [2, с. 526]. Несколько более пространно толкует это энциклопедический словарь братьев Гранат: «...военный плен есть обусловленное состоянием войны временное задержание воюющим государством попавших в его власть лиц, принадлежащих к составу неприятельской армии, сопровождаемое временным ограничением их свободы и понижением их его власти, и законным распоряжением» [11, с. 615].

При этом существовали различные варианты пленения неприятеля. Так, в 1916 г. был утвержден Высочайший указ Правительствующему Совету России «О прекращении применения правил морской войны, выработавших Лондонскую Морскую Конвенцию 1908 – 1909 гг.», статья 3 которого гласила: «Всякое лицо, входящее в состав военных сил неприятеля и найденное на нейтральном торговом судне, может быть сделано военнопленным, даже если нет оснований захватить судно». Другой пример. Телеграмма командования Румынского фронта, распространенная в войсковых частях в марте 1917 г., гласила: «Ввиду приближающихся праздников Святой Пасхи ... принять самые энергичные строгие меры к парализованию попыток противника под предлогом обмена подарками войти в общение с войсками... Немцы неоднократно платили за наше добродушие и незлобивость коварством и предательством, заманивая наших солдат под видом угощения в окопы, и затем не



только не выпускали их, заявив, что они пленные, но и глумились над ними». В свою очередь, русское командование настойчиво требовало «всех вражеских офицеров и солдат – парламентаров брать в плен», что часто и происходило на практике. Как пример приведем рапорт командира батальона штабс-капитана Скороглядова командиру 6-го пехотного Либавского полка от 2 мая 1917 г.: «При первых же донесениях наших командиров рот о попытках немцев подойти к нашим окопам я приказывал забирать таких парламентаров в плен, а если будут оказывать сопротивление и убегать к себе, то расстреливать [9, с. 99].

Гаагская конвенция 1907 г. провозгласила принципы гуманного отношения к военнопленным, исключала для них тюремный режим; заключение под стражу могло применяться в исключительных случаях. Допуская привлечение военнопленных солдат к труду, конвенция указывала, что работа должна справедливо оплачиваться, не должна быть тяжелой и связанной с военными действиями. Но эти и другие нормы международного гуманитарного права повсеместно нарушались всеми воюющими державами, в том числе и Россией [5, с. 17].

Действительно, не только Положение «О военнопленных», но и большая часть других нормативных документов того времени ухудшала условия обращения с военнопленными по сравнению с Конвенцией. Так, рескрипт императора Николая II от 20 августа (2 сентября) 1914 г. устанавливал «желательность принудительного обращения военнопленных на казенные и общественные работы, причем без какого-либо особого за выполнение таковых работ вознаграждения с предоставлением им лишь установленного казенного пайка». Министерство внутренних дел и Совет Министров 23 августа (3 сентября) 1914 г. рассмотрели вопрос об использовании военнопленных на казенных, земских и городских работах и в циркулярной телеграмме предложили губернаторам сообщить о потребности в бесплатной рабочей силе. В ответ были получены заявки на 70 тыс. пленных для использования их на рубке леса, дорожном и железнодорожном строительстве [5, с. 16].

Само Положение «О военнопленных» передавало заведование всеми делами о военнопленных военному ведомству, устанавливало лагерный режим содержания, вводило обязательное вовлечение военнопленных солдат к работам, указывая, что работы эти оплате не подлежат. Такие же нормы сохранились и в разработанных тогда же Правилах «О порядке предоставления военнопленных для казенных и общественных работ».

8 (21) марта 1915 г. было принято дополнение к Положению «О военнопленных», которое все же предоставляло различным ведомствам право выдавать военнопленным денежные поощрения. Направление на работу военнопленных осуществлялось по запросам ведомств, правлений компаний и обществ в Военное министерство. Управление военнопленными, таким образом, по большому счету переходило местным органам власти, а доставка, содержание и охрана пленных финансировались за счет ведомств, использующих их труд [5, с. 17].

Статья 7 Положения «О военнопленных» определяла, что военнопленные могли находиться «в городе, крепости, лагере или каком-либо другом месте, с обязательством не удаляться за известные пределы» [1, с. 336]. Эта статья в полной мере реализовывалась местными органами власти. Например, приказ № 16 начальника гарнизона г. Красноярск гласит: «Всем военнопленным хождение по г. Красноярску разрешается до 8 часов вечера ..., строжайшим образом воспрещается посещение железнодорожной станции г. Красноярск и увеселительных мест: кофеен, ресторанов, гостиниц, театров, церкви и т.д.». Выполнение этих условий возлагалось на администрацию этих учреждений. Военнопленные, не явившиеся для проверки в военную канцелярию военного городка г. Красноярск, строго наказывались [4].

Проведя тщательный анализ Положения «О военнопленных» 1914 г. можно сделать вывод, что с военнопленными, «как с законными защитниками своего отечества» следовало обращаться толерантно, но иногда это условие нарушалось. В условиях ведения боевых действий, не всегда имелась возможность отслеживать представленные в статьях Положения условия. Однако, бесспорно то, что уничтожение пленных в 1914-1918 гг. не являлось целью деятельности как русских, так и германских властей. Приказы военного министерства России строжайшим образом запрещали применение к пленным физических наказаний или длительное заключение их в тюрьмах, тем более не могло быть и речи о расстрелах военнопленных.

#### Список литературы

1. Авербах О.И. Законодательные акты вызванные войною 1914-1916 гг. : законы, манифесты, рескрипты, указы, положения Совета Министров, военного и адмиралтейств советов : распоряжения и постановления министров и др. Ч. 1. Пг., 1914. 642 с.
2. Военная энциклопедия. СПб, 1912. Т. 6. 729 с.
3. Гергилева А.И. Военнопленные Первой мировой войны на территории Сибири. Красноярск; Изд-во Сиб. ГТУ, 2007. 123 с.
4. Греков, Н.В. Германские и австрийские пленные в Сибири (1914-1917) // Немцы. Россия. Сибирь. Омск, 1996. – С. 154-180.
5. Интернационалисты в боях за власть Советов/под ред. Л.А. Бирмана. М.: Мысль, 1965. С. 398.
6. Колосов, Ю.М. Действующее международное право: в 3 т./Ю.М. Колосов. М.: Юрид. Лит., 1996. Т. 2. С. 825.
7. Конвенция о законах и обычаях сухопутной войны, 18 октября 1907 г. URL:[www./icrc.org/rus/resources/document/misc/hague-convention-iv-181007.htm](http://www./icrc.org/rus/resources/document/misc/hague-convention-iv-181007.htm) (Дата обращения 19.03.2015).
8. Сибирская жизнь. 1914. № 238.
9. Солнцева С.А. Военный плен в годы Первой мировой войны (новые факты) // Вопросы истории. 2000. № 4-5. С. 7-9.
10. Щелокаева Т.А. Эволюция правового статуса военнопленных в XX веке // История государства и права. 2001. № 2. С. 40-41.
11. Энциклопедический словарь товарищества «Бр. А. и И. Гранат и К.». 9-е изд. М. Т. 10. С. 27850.

## **ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СФЕРЫ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ В ПЕРИОД 1991-1999 гг.**

*Харьков Е.В.*

аспирант кафедры истории России,  
Пензенский государственный университет, Россия, г. Пенза

*Волков В.Г.*

доцент кафедры гимнастики, кандидат исторических наук,  
Пензенский государственный университет, Россия, г. Пенза

В данной статье рассматриваются вопросы изменения законодательства сфере физической культуры и спорта. Нижняя граница обусловлена распадом союзного государства и последовавшими изменениями в законодательстве. Верхняя граница статьи обозначена временем принятия федерального закона, регулирующего сферу физической культуры и спорта.

*Ключевые слова:* физическая культура, спорт, федеральный закон, указ президента.

После распада СССР сфера физической культуры и спорта оказалась в новых условиях. Так как после распада изменились территориальные границы, то одним из первых законодательных актов был направлен на изменение системы управления, в частности, указ президента РСФСР от 28.11.1991 № 242 «О реорганизации центральных органов управления РСФСР» [1]. Как известно, через полгода должны были состояться Олимпийские игры в Барселоне, в соответствии с этим был принят указ президента РФ от 20.01.1992 № 40 «О подготовке российских спортсменов к Олимпийским играм 1992 г.» [2, Л. 28].

Новый период был ознаменован поиском новых путей управления рассматриваемой сферой. Об этом говорят: указ президента РФ от 30.09.1992 № 1148, согласно которому был образован Комитет РФ по физическому воспитанию и массовому спорту [3, Л. 61]. Но, не прошло и трех месяцев, как через постановление Правительства РФ от 25.12.1992 № 1009 был уже создан новый орган управления.

В 1993 году произошли два важных события в законодательной сфере. Во-первых, были приняты основы Законодательства РФ о физической культуре и спорте от 27.04.1993 № 4868 [4]. Это стало первым серьезным шагом на пути создания законодательной базы в сфере физической культуры и спорта. В данном документе нашли отражение вопросы по организации развитию данной сферы, полномочия государственных органов. В законе не было напрямую отражено понятие массовой физической культуры, но косвенно она была в нем отражена в виде приобщения к ней через образовательные учреждения и спортивные секции. Важно, что обозначена была категория льготников, которым предоставляются спортивные услуги бесплатно. Во-вторых, была принята конституция РФ. В ней две статьи посвящены данной

сфере: статья 41, в которой указано, что поощряется деятельность, направленная на развитие физической культуры и спорта. Статья 72 пункт «е» закреплено, что в совместном ведении Российской Федерации и ее субъектов находятся общие вопросы физической культуры и спорта [5, С. 4].

Как уже говорилось выше, после распада СССР долгое время продолжался поиск оптимального руководящего органа. Это отразилось и в законодательстве. Так, в частности были принят указ президента от 10.10.1994 № 66 был образован Комитет РФ по делам молодежи, физической культуре и туризму. Некоторое время спустя согласно указом президента от 30.05.1994 № 1109 из его ведения были выведены вопросы молодежной политики. Но, просуществовав чуть больше трех месяцев указом президента от 03.08.1994 № 1583 произошло очередное преобразование в Государственный комитет РФ по физической культуре и спорту.

Некоторые законодательные акты были направлены на решение вопросов финансирования. Так, частности постановлением правительства РФ от 25.04.1996 № 521 «О привлечении дополнительных средств, для привлечения международных спортивных соревнований». Указом президента РФ от 22.05.1996 № 748 был поставлен вопрос об организации дополнительного пенсионного обеспечения ветеранов спорта [6].

К 1999 назрела острая необходимость в пересмотре основ законодательства. Это было вызвано тем, что требовалась скорректировать и установить правовые, организационные, экономические основы деятельности физкультурно-спортивных организаций, определить принципы государственной политики в данной сфере. Вскоре был принят Федеральный закон от 29.04.1999 № 80 «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» [7, Л. 25].

Данный федеральный закон был прогрессивнее основ. В нем появилась характеристика субъектов физкультурно-спортивного движения, включающих в себя: спортивные клубы, детско-юношеские спортивные школы, образовательные организации, федеральный и территориальный органы исполнительной власти в области физической культуры и спорта. на более высоком уровне были раскрыты физкультурно-спортивные объединения и организации. В законе было дано понятие сборной команды Российской Федерации, определен порядок вхождения в данную команду и ее финансирование. В статье 3 данного закона были отражены принципы государственной политики, такие как: непрерывность и преемственность физического воспитания различных возрастных групп, учет интересов всех граждан при разработке и реализации федеральных программ развития рассматриваемой сферы, создание благоприятных условий для ее финансирования. Новый закон на долгие годы остался главным актом, регулирующим вопросы физической культуры и спорта на территории Российской Федерации.

#### Список литературы

1. «Ведомости СНД и ВС РСФСР», 28.11.1991, ст. 1696.
2. Государственный Архив Пензенской области. Ф 2906. Оп. 1. Д. 13, Л.28.

3. Государственный Архив Пензенской области. Ф 2906. Оп. 1. Д. 22, Л.61.
4. Ведомости съезда народных депутатов РФ и Верховного совета РФ. 1993. № 22. Ст. 784.
5. «Российская газета» 1993 от 25 декабря 1993 № 237, С. 4.
6. «Собрание законодательства РФ», 27.05.1996, № 22, ст. 2660.
7. ГАПО. Ф. 2906, Оп. 1, Д. 1142, Л. 25.

## **«СТАРОСЕЛЬСКАЯ ПОЛЕМИКА» 1990-х ГОДОВ В ИСТОРИОГРАФИИ ПЕРВОБЫТНОЙ ИСТОРИИ КРЫМА**

*Черкасов А.В.*

доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин, к.и.н.,  
Филиал ФГБОУ ВО «ГМУ имени адмирала Ф.Ф. Ушакова» в г. Севастополь,  
Россия, г. Севастополь

В публикации рассматриваются особенности и результаты протекания полемики вокруг памятника первобытной истории Крыма – стоянки Староселье. Характеризуются как личностные факторы, так и вопросы научной этики.

*Ключевые слова:* первобытная история Крыма, историография, научное открытие, первобытная стоянка, научная полемика.

Палеолитический мустьерский грот Староселье (Салачик), расположенный в балке Канлы-Дере в Бахчисарае, был открыт и исследован в 1952 – 1956 годах полевым отрядом под руководством отечественного археолога А.А. Формозова. На его территории нашли не только многочисленные кремнёвые орудия, остеологические материалы, но и погребение ребёнка вида *Homo sapiens* с отдельными неандерталоидными признаками [6]. Последнее определило памятнику известность общероссийского и мирового значения. Спустя полстолетия вокруг открытия развернулась своеобразная полемика в форме эпистолярного спора, мотивированная как личностными факторами, так и актуализировавшая важный показатель любых исследований – вопрос научной этики [4]. Характеристика особенностей протекания этой полемики является предметом настоящей публикации.

В 1991 году, в условиях распада Советского государства и, соответственно, целостного поля археологических поисков, украинский археолог В.П. Чабай, защитивший кандидатскую диссертацию на тему «Ранний палеолит юго-западного Крыма», предпринял новые раскопки в гроте Староселье, привлекая к исследованиям американских археологов (в частности, Э. Маркса из Далласа) [5]. Последовавшая в 1992 году реакция официального первооткрывателя стоянки А.А. Формозова была категорической. Ученый, убежденный в том, что без его разрешения копать памятник невозможно, высказал протест, аргументируя позицию не только принципами научной этики, но и нарушением методики (первичный раскоп в 1956 году был тщательно законсервирован, и его сохранность являлась обязанностью Бахчисарайского музея). В ответ В.П. Чабай указал, что по факту стоянку в 50-е годы XX века

обнаружил сотрудник Бахчисарайского музея Н.П. Кацур, а А.А. Формозов в дальнейшем присвоил право первооткрывателя. Кроме этого, сотрудник Института археологии НАН Украины вновь высказал предположение, что найденный в Староселье костяк мог принадлежать не неандертальцу, а крымскому татарину (так как в непосредственной близости от стоянки Э. Маркс исследовал татарские погребения XVIII века). А.А. Формозов отметил, что Н.П. Кацур, работая лаборантом у Е.В. Веймарна, не имел специального археологического образования, а кремнёвые орудия труда в балке Канлы-Дере найдены именно А.А. Формозовым. При этом декларируемое открытие Н.П. Кацура нигде документально не фиксировалось, а сам археолог-любитель умер еще в 1954 году [1]. Что касалось, идентификации костяка «старосельского младенца», то следует заметить: детального сравнения скелетов из грота и татарских погребений не проводилось. Но, даже при условии положительной компаративистики, виновными в подобной ошибке были бы члены столичной комиссии, изучившие костяк в 50-е годы XX века, а не сам А.А. Формозов.

«Спор о первородстве» получил широкий резонанс на страницах как отечественной («Российская археология»), так и зарубежной («Current Anthropology») прессы. В 1998 году Ю.Г. Колосов, сотрудник Института археологии НАН Украины, крымский археолог и научный руководитель В.П. Чабая опубликовал статью-ответ А.А. Формозову «Об исследователях палеолитической стоянки Староселье в Крыму» В целом выступая в поддержку своего ученика, автор критиковал А.А. Формозова по вопросам определения стратиграфии и камеральной обработки найденных в Староселье артефактов. Кроме этого, в контексте выяснения вопроса авторского права в археологии, Ю.Г. Колосов указал, что приоритетным должен оставаться морально-этический аспект. Так исследование крымской стоянки Волчий грот, открытой К.С. Мережковским и подробно изученной в 1938 – 1939 годах О.Н. Бадером, было продолжено в конце 60-х годов XX века Н.О. Бадером. В ситуации со Старосельским первобытным памятником, Ю.Г. Колосов полагал: первооткрывателем стоянки являлся Н.П. Кацур. При этом ученый приводил цитаты из монографии самого А.А. Формозова. Так, по мнению последнего, указывал Ю.Г. Колосов, Н.П. Кацур не говорил ему, что изучает конкретную стоянку, и впервые А.А. Формозов узнал об этом осенью 1953 года, когда погребение в Староселье уже было обнаружено, в Бахчисарай прибыли ученые из Москвы и Ленинграда, а информация о памятнике попала в периодическую печать. При этом отмечал археолог, А.А. Формозов писал, что «в последнее время... остатки палеолита были обнаружены в целой системе балок. Так, на северном склоне балки Осипова Н.П. Кацур в 1952 году отыскал типичный дисковидный нуклеус, а в течение нескольких лет...неопределяемые обломки кремня... недалеко от Староселья» [3; с. 229].

Таким образом, проблематичными становились открытия А.А. Формозовым новых местонахождений крымского палеолита в Алимовском навесе, Кабази и Эфендикое, поскольку памятники исследовались после экспедиций Д.А. Крайнова, а в Алимовской балке – по прямому указанию И.Н. Громова.

Объективной истиной с позиции Ю.Г. Колосова был факт, что стоянку Староселье обнаружил Н.П. Кацур, а после этого комплексно исследовал отряд А.А. Формозова [3].

Распространенный эмоционально окрашенный ответ А.А. Формозова последовал практически незамедлительно. Ученый посчитал, что имел место «бандитский захват чужого памятника, жульничество с обоснованием прав на него и формальный шантаж». «Моё право на Староселье, – писал А.А. Формозов, – не только в том, что я нашел эту стоянку. Оно – в труде, вложенном мной в раскопки (пять лет жизни) и в обработку материалов (те же пять плюс еще два)» [1].

Эпистолярная полемика в итоге осталась незавершенной. Каждый из ее участников субъективно обосновывая собственные позиции, корректировал историю открытия и исследования памятника первобытной истории Крыма. Такой спор мало способствовал совершенствованию историографического метода и оптимизации изучения первобытного прошлого региона. Однако вновь был актуализирован немаловажный вопрос как неформального (этического), так и организационного характера. В первом случае, украинские и американские археологи могли проинформировать московского ученого о предполагаемых и осуществляемых раскопках, указав на целесообразность выбора памятника и необходимость его расконсервации. Во втором случае и по справедливой оценке историка науки Л.С. Клейна, археологические памятники открываются не для личного владения, и со временем поступают в общее пользование ученых [1]. Таким образом, во избежание подобных прецедентов логичной стала бы официальная государственная фиксация в Инструкциях к полевым исследованиям конкретных сроков, отводимых первоисследователю памятника истории для извлечения из последнего необходимой информации и ее последующей интерпретации. Безусловно, по праву культурной традиции и научной этики.

#### Список литературы

1. Клейн, Л.С. История российской археологии: учения, школы и личности. Том 2. Археологи советской эпохи / Лев Самуилович Клейн. – Санкт-Петербург : Евразия. – 640 с. ; ил.
2. Колосов Ю.Г., Степанчук В.Н., Чабай В.П. / Ю.Г. Колосов, В.Н. Степанчук, В.П. Чабай Ранний палеолит Крыма. – М.: Наука, 1991. – 341 с.
3. Колосов Ю.Г. Об исследователях палеолитической стоянки Староселье Крыму (ответ А.А. Формозову) / Ю.Г. Колосов // Российская археология. – 1998. – № 4. – С. 226-229.
4. Коренько В.А. Этические проблемы и кризисные явления в археологии / В.А. Коренько // Проблемы первобытной археологии Евразии. К 75-летию А.А. Формозова. М.: Институт археологии РАН, 2004. – С. 36-47.
5. Чабай В.П. Ранний палеолит юго-западного Крыма: Автореферат дис. ... к.и.н.: 07.00.06 / Ин-т археологии – Киев, 1991 – 23 с.
6. Формозов А.А. Пещерная стоянка Староселье и ее место в палеолите / Александр Александрович Формозов // Материалы и исследования по археологии СССР – М. АН СССР. 1958. – Том 71. – 126 с. + 1 вклейка.



## СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

### ОЦЕНКА РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛОВИЙ ТЕРРИТОРИИ КОРОЧАНСКОГО РАЙОНА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

*Агаркова А.Ю.*

магистр кафедры туризма и социально-культурного сервиса Института управления, Белгородский государственный национальный исследовательский университет (НИУ «БелГУ»), Россия, г. Белгород

*Королева И.С.*

канд. геогр. наук, доцент, Белгородский государственный национальный исследовательский университет (НИУ «БелГУ»), Россия, г. Белгород

В статье рассмотрены факторы, способствующие развитию рекреации на территории Корочанского района Белгородской области. Проанализирована система туристской инфраструктуры района. Проведено туристско-рекреационное районирование, что позволяет выделить наиболее приоритетные зоны для развития рекреационных мероприятий на территории района, создать систему тематических маршрутов, исходя из основного туристско-рекреационного потенциала территории.

*Ключевые слова:* рекреация, туристская инфраструктура, туристско-рекреационный потенциал, особо охраняемые природные территории.

Корочанский район занимает центральную часть Белгородской области. Он расположен на южных и юго-западных склонах Среднерусской возвышенности. Территория Корочанского района протянулась вдоль правого берега реки Короча, которая является одним из притоков реки Северский Донец. Территория района сравнительно компактна и по своей конфигурации имеет неправильную форму. Важным рекреационным фактором является относительно благоприятные климатические условия района. При оценке климата как рекреационного ресурса необходимо выявить степень его здоровья, не только при организации санаторно-курортного лечения, но и оздоровительного, спортивного видов туризма и других видов рекреации.

Рассматривая ряд климатических показателей Корочанского района (температура, влажность, облачность, осадки, ветер и др.) можно сделать вывод о том, что климат района способствует развитию рекреационной деятельности в регионе. Число благоприятных дней в году для летних видов туризма и отдыха составляют в южных районах 153 дня и уменьшаются в северо-западном направлении. Общая продолжительность благоприятного периода от 153 дней на юго-востоке до 130 дней на северо-западе. Летний туристический сезон на территории района длится с конца апреля до конца сентября. Для развития зимних видов отдыха и туризма наиболее благоприятным периодом является период с декабря по март [1, с. 156].

Привлекательными в туристском отношении являются и отдельные охраняемые природные объекты на территории района – геологические обнажения, памятники археологии и многое другое. Примером является памятник археологии – остатки земляного вала, знак «Белгородской засечной чер-

ты» в с. Яблоново Корочанского района.

В Корочанском районе речную сеть составляют шесть малых рек: р. Короча, общая протяженность по району составляет 55,9 км, р. Ивица – 18,8 км, р. Корень – 43,5 км, р. Холок – 15,8 км, р. Халань – 7 км, р. Разумная – 17,5 км. Кроме того в Корочанском районе гидрографическую сеть составляют болота, пруды и водохранилища. Болота на территории района занимают один процент от общей площади и в основном сосредоточены в поймах рек. Пруды, в основном, расположены по днищам балок. Всего насчитывается 23 пруда и одно водохранилище (Корочанское водохранилище). Таким образом, водные и гидроминеральные ресурсы области способствуют развитию пляжно-купального отдыха (купание, принятие солнечных и воздушных ванн), развитию рекреационного и спортивного туризма.

При организации рекреации очень велико значение растительного покрова в качестве биологического ресурса, так как благодаря ионизационным и фитонцидным свойствам растений он оказывает оздоровительное влияние на рекреантов. В ботанико-географическом отношении Корочанский район расположен в лесостепной зоне, где облесенные участки чередуются с участками лугов и окультуренной степи. Некоторые растения имеют лекарственное значение (шиповник, мята, липа, валериана и другие). Лесные и зоологические ресурсы Корочанского района способствуют развитию познавательного, прогулочно-промыслового туризма (сбор лекарственных растений, ягод, грибов), охоты и рыбной ловли, а также самодеятельного туризма [2, с. 247].

Ландшафты Корочанского района обладают благоприятными свойствами, способствующими развитию рекреации. Кроме того, район славится многочисленными «святыми» источниками, расположенными в различных уголках Корочанского района. В Корочанском районе утверждена (решением райисполкома от 08.01.1991 года № 5) сеть особо охраняемых природных территорий. На территории района расположено около 10 ООПТ.

На территории Корочанского района расположено 128 объектов культурного наследия, находящиеся под охраной государства: памятники воинской славы – 67; памятники истории – 7; памятники архитектуры – 19; памятники археологии – 33; памятники садово-паркового искусства – 2.

Рассматривая перспективы развития сферы туризма на территории района, необходимо отметить огромный туристско-рекреационный потенциал территории, который определяет развитие наиболее привлекательных туристских направлений (рекреационный, культурно-исторический, промысловый туризм и т.д.) [3, с. 56-58].

#### **Список литературы**

1. Воронцов С.А. Факторы развитие внутреннего и внешнего туризма в регионе // Современные тенденции развития социально-культурной сферы. 2015. 235 с.
2. Доронин Н.И., Булгаков И.П. Сельский туризм: основа, сущность. М.: Проспект, 2014. 303 с.
3. Потрясаев В.Н., Бочарова Т.А. Развитие сферы туризма на территории Корочанского района // Лучшие муниципальные практики муниципальных образований Белгородской области в сфере гостеприимства, развития туризма и социально-культурного сервиса. 2015. С. 56-65.

## ПРИМЕНЕНИЕ МСФО КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ВЫХОДА РОССИИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

*Альбекова А.А.*

магистрант 1 курса Института магистратуры,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются наиболее существенные аспекты перехода России на международные стандарты финансовой отчетности. Представлены основные проблемы применения МСФО в России, которые в настоящее время являются актуальными для предприятий. Уделено внимание необходимости составления отчетности в формате МСФО.

*Ключевые слова:* МСФО, бухгалтерский учет, трансформация отчетности, стандарты.

В российской системе учета и отчетности происходит сложный период адаптации. Основная задача реформирования сформулирована как приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности. Российскому бухгалтерскому учету нужно впитать в себя лучшие традиции и правила зарубежной практики учета, при этом сохраняя национальные особенности системы организации бухгалтерского учета. Основными целями реформы являются создание отчетности, которая отвечала бы требованиям рыночной экономики, была понятна зарубежным инвесторам и соответственно способствовала привлечению инвестиций.

За основу проведения реформирования бухгалтерского учета и отчетности в России были взяты международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), которые разработаны Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности.

Начиная с конца XX века в Российской Федерации предпринимаются попытки внедрения Международных стандартов финансовой отчетности. Это связано с тем, что Россия является частью мировой экономической системы, следовательно, в ее же интересах, чтобы финансовая отчетность была доступна и понятна для иностранных кредиторов и привлекательна для большего количества инвесторов. Процесс адаптации России к международным стандартам является довольно длительным и трудным, но в то же время и необходимым. Несмотря на такой длительный переход, на сегодняшний день существует множество нерешенных проблем. Эти проблемы в какой-то степени связаны с тем, что МСФО ориентированы на пользователей, российские ПБУ – на бухгалтера, а в целом отчетность – на контролирующие органы.

Сближение отечественных положений по бухгалтерскому учету с МСФО является необходимой мерой и обусловлено следующими причинами:

- все большее распространение приобретают международные транснациональные компании, что выступает следствием процесса глобализации;

- финансовая отчетность организаций разных стран мира является несопоставимой. Это связано с различием в правилах и принципах формирования отчетности. Отчетность, сформированная по единым международным стандартам, обеспечит интеграцию в мировую систему предоставления информации заинтересованным пользователям;

- МСФО облегчает доступ к международным рынкам капитала.

5 декабря 2011 г. Был подписан приказ Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации». Приказ был опубликован в журнале «Бухгалтерский учет» и перечислял все действующие на территории РФ стандарты МСФО и разъяснений к ним.

В России было признано, что использование МСФО имеет смысл в следующих случаях:

1. В процессе создания концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике, что обеспечит сопоставимость бухгалтерской информации, которая формируется российскими и иностранными компаниями;

2. При разработке национальных положений (стандартов) по бухгалтерскому учету в качестве образца и критерия соответствия международной принятой практике.

МСФО и ПБУ – документы различного правового статуса. В процессе их подготовки используются различные подходы, которые обусловлены отличиями в профессиональных традициях и менталитете отечественных бухгалтеров и бухгалтеров других стран.

Основная проблема массового внедрения МСФО в России – кадровая. МСФО на порядок сложнее российских правил бухгалтерского учёта и требуют от финансистов большей профессиональной подготовки и знаний. На текущий момент в России мало квалифицированных специалистов, которые могут консультировать компании, составляющие отчётность по МСФО. Кроме того, такие сотрудники стоят достаточно дорого, и не каждая организация может себе позволить их нанять.

Также еще одной не менее важной проблемой является языковая. Официальным языком международных стандартов финансовой отчетности является английский. Научить в короткие сроки российских бухгалтеров английскому языку невозможно, в связи с этим необходим официальный перевод МСФО на русский язык.

К экономическим факторам, которые сдерживают внедрение МСФО, относятся:

- дорогостоящие издержки на услуги аудиторов (консультантов);
- затраты на замену или модернизацию программного обеспечения;
- издержки на сбор и раскрытие информации об организации;
- затраты на переквалификацию кадров, в том числе аудиторских и консалтинговых организаций.

Но все же существуют экономические факторы, стимулирующие российские предприятия к внедрению МСФО. К ним относятся:

1. Возможность доступа к дешевым по сравнению с российской банковской системой зарубежным инвестициям для улучшения инвестиционных процессов. Российские банки предпочитают работать с так называемыми короткими деньгами, а длинные предоставляют под проценты, которые делают получение кредитов своим пользователям делом невыгодным. Получение кредитов в зарубежных банках отечественными предпринимателями практически недоступно. Выход на зарубежные рынки капитала сталкивается с требованиями кредиторов предоставить качественную финансовую информацию, т. е. финансовой отчетности, соответствующей требованиям МСФО.

2. Рост рыночной капитализации. Акции значительной части российских организаций недооценены по сравнению с акциями европейских компаний по причине разных подходов в применении стандартов финансовой отчетности.

Основным преимуществом перехода к составлению отчетности в соответствии с МСФО для отечественных организаций является то, что он должен стать важным шагом на пути обеспечения открытости и прозрачности российских компаний, повысить их конкурентоспособность, снизить стоимости привлекаемых ими заемных средств.

Переход на МСФО – это сложный, неоднозначный процесс, который должен происходить в соответствии с темпами развития экономической реальности в России и соотноситься с готовностью действующей системы бухгалтерского учета и бухгалтеров-практиков к соответствующим новациям.

Внедрение МСФО в российскую практику должно происходить поэтапно: повышение квалификации бухгалтеров, создание эффективной законодательной базы бухгалтерского учета, разработка стимулирующих механизмов, создание определённой благоприятствующей среды.

Когда выстроенная система будет понятна всем финансовым работникам и позволит им работать более производительнее в своей области, а руководители компаний будут действительно заинтересованы в предоставлении достоверной и объективной информации, внедрение МСФО можно будет считать успешным.

#### **Список литературы**

1. Адаменко А.А., Ткаченко А.С., Чич Н.Ш. Переход на мсфо: проблемы и перспективы на сегодняшнем этапе экономического развития России // ВЭЖ. 2015. №2 (9). С. 31-37.

2. Макаренко Е.Н. Актуальные изменения в нормативном регулировании бухгалтерского учета // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа, аудита, налогообложения и статистики: Материалы VI Всероссийской научно-практической конференции. – Ростов н/Д: Издательство РГЭУ (РИНХ), 2014. С. 9-11.

3. [http://www.elitarium.ru/sblizhenie\\_rsbu\\_msfo/](http://www.elitarium.ru/sblizhenie_rsbu_msfo/)

## ОТРАЖЕНИЕ ВЫРУЧКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Байкалова Н.А.*

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита на железнодорожном транспорте, канд. экон. наук, доцент, Сибирский государственный университет путей сообщения, Россия, г. Новосибирск

В статье раскрываются особенности признания выручки в бухгалтерском учете и ее отражения в отчетности строительных организаций.

*Ключевые слова:* выручка, себестоимость, финансовый результат.

Строительство является одной из отраслей материального производства, но традиционно как по организации работ, так и по организации учета выделяется в отдельную сферу. Это обусловлено отраслевыми особенностями технологии производства строительных работ, расчетов за готовую продукцию, формирования себестоимости строительной продукции, определения выручки от реализации и финансовых результатов. Особенностью строительства является продолжительность производственного цикла, а вместе с тем и способы определения стоимости, формирующих основную проблему признания и распределения по периодам отчетности выручки и затрат по договорам подряда, которые приходится на различные отчетные периоды.

Согласно требованиям Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 и Положения по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» ПБУ 2/2008 подрядчик должен признавать выручку в регистрах бухгалтерского учета при выполнении работ с длительным циклом производства по мере готовности этих работ. Однако необходимо учитывать, что субъекты малого предпринимательства могут не применять требования ПБУ 2/2008.

В процессе строительных работ возникают ситуации, требующие изменения технической документации и заключения договора на дополнительные объекты, работы. В бухгалтерском учете эти изменения должны рассматриваться как отдельный договор при соблюдении хотя бы одного из условий п. 6 ПБУ 2/2008. Вместе с тем согласно п. 12 ПБУ 9/99 выручка от реализации строительно-монтажных работ признается в регистрах бухгалтерского учета. Необходимо обратить внимание на выполнение всех условий данного пункта Положения при получении денежных средств за выполненные работы. В случае несоблюдения хотя бы одного из условий полученные денежные средства подлежат отражению в бухгалтерском учете как предварительная оплата (аванс).

В соответствии с ПБУ 9/99 организация может признавать в бухгалтерском учете выручку от выполнения работ, оказания услуг, продажи продукции с длительным циклом изготовления по мере готовности работы, услуги, продукции или по завершении выполнения работы, оказания услуги, изготовления продукции в целом. Выручка от выполнения конкретной работы, оказания кон-

кретной услуги, продажи конкретного изделия признается в бухгалтерском учете по мере готовности, если возможно определить готовность работы, услуги, изделия. ПБУ 2/2008 допускает возможность признания выручки и расходов по договору строительного подряда способом «по мере готовности». В случае, когда в договоре строительного подряда выделены этапы работ, выручка по такому договору признается как по завершенным, так и по не завершенным и не принятым заказчиком на отчетную дату этапам. Согласно требованиям ст.740, 753 ГК РФ договор строительного подряда заключается на строительство, реконструкцию или ремонт объекта недвижимости, при этом результат работ может быть передан как после полного исполнения договора (завершения строительства, реконструкции, ремонта), так и поэтапно. Однако необходимо обратить внимания на тот факт, что в законодательных и нормативных актах официального определения этапа работ нет.

Таким образом, в соответствии с пунктом 7 ПБУ 1/2008, если по конкретному вопросу в нормативных правовых актах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из настоящего и иных положений по бухгалтерскому учету, а также Международных стандартов финансовой отчетности. Организация по своему усмотрению может определять степень завершенности работ по договору на отчетную дату. В бухгалтерской (финансовой) отчетности выручка по договору определяются исходя из, подтвержденной организацией степени завершенности работ на отчетную дату и признаются в отчете о финансовых результатах в тех же отчетных периодах, в которых выполнены соответствующие работы. Такое отражение выручки выполняется согласно п. 17 ПБУ 2/2008 независимо от предъявления к оплате заказчику до полного завершения работ по договору (этапа работ, предусмотренного договором). В случае, если достоверное определение финансового результата исполнения договора в какой-то отчетный период невозможно, но существует вероятность, что расходы, понесенные при исполнении договора, будут возмещены, выручка по договору признается в отчете о финансовых результатах в величине, равной сумме понесенных расходов. В бухгалтерском учете такую выручку следует отражать как новый вид актива – «не предъявленная к оплате начисленная выручка». В бухгалтерском балансе в соответствии с Рекомендациями аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций за 2013 год (Приложение к письму Минфина России от 29.01.2014 № 07-04-18/01) данный актив может быть отражен по строке 1260 «Прочие оборотные активы» или по строке 1230 «Дебиторская задолженность».

#### **Список литературы**

1. Байкалова Н.А. Бухгалтерский баланс – зеркало хозяйственной жизни // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. – № 7. С. 13-16.
2. Нечеухина Н.С., Акинфиева Я.И. Признание выручки по договорам строительного подряда в соответствии с МСФО и изменениями в законодательстве // Международный бухгалтерский учет. 2013. – № 22. С. 2-13.

## **АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ИТ-КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ**

*Беда Д.С.*

студент кафедры «Оценка бизнеса и корпоративные финансы»,  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются проблемы финансовой устойчивости, с которыми сталкиваются компании Российской Федерации, функционирующие в сфере информационных технологий в настоящее время. Анализ текущих проблем необходим для того, чтобы определить, как можно повысить эффективность работы таких компаний, разработать ряд мер, которые в будущем позволят минимизировать риски ИТ-компаний и повысить их устойчивость.

*Ключевые слова:* информационные технологии, ИТ-компании, финансовая устойчивость, финансовый анализ, ИТ-услуги, программное обеспечение.

Финансовая устойчивость является одним из жизненно важных критериев нормального функционирования любой компании. Если компания становится финансово неустойчивой, то ее дальнейшее существование оказывается под угрозой: компания будет с трудом окупать свои издержки, не сможет рассчитываться по своим обязательствам и т.д. В настоящее время у многих российских ИТ-компаний наблюдается снижение финансовой устойчивости, причиной этому лежат некоторые проблемы, которые должны быть проанализированы.

Для более детального и подробного анализа проблемы обеспечения финансовой устойчивости можно разделить на внутренние и внешние. Такое разделение объясняется тем, что некоторые проблемы лежат в пределах самой компании, в силу, например, особенностей характера функционирования в данной отрасли, а другие лежат за пределами компании и оказывают влияние на компанию извне.

Для начала будут рассмотрены внешние проблемы, источником которых является внешняя среда. На данный момент в России существует достаточно много успешных ИТ-компаний, которые могут предложить потребителю качественный продукт в виде ИТ-услуг или программного обеспечения и которые являются конкурентноспособными на мировом рынке. Рассмотрим динамику доходов крупнейших ИТ-компаний на последние несколько лет. Согласно данным «РИА Рейтинг» [5] в 2014 году достаточно много компаний показали невысокий рост выручки, по сравнению с 2013 годом. Во многих случаях этот рост меньше роста инфляции за данный период: «Совокупный объем доходов 60 крупнейших компаний отрасли по итогам 2014 года достиг 658.7 миллиардов рублей, номинально увеличившись по сравнению с 2013 годом на 6%, что в два раза меньше уровня инфляции и немногим больше темпов роста, наблюдавшихся годом ранее (около 3%)» [5]. Таким



образом, в настоящее время рынок услуг по предоставлению информационных технологий находится в фазе слабого роста. Причиной этому служит неблагоприятная макроэкономическая обстановка в стране в совокупности с напряженной политической напряженностью – компании-потребители ИТ-услуг в России стремительно сокращают издержки, в том числе уменьшая количество данных услуг, что в свою очередь ведет к сокращению спроса на рынке услуг. Естественно это не может не отразиться на финансовой устойчивости ИТ-компаний.

Снижение спроса для ИТ-компаний означает сокращение получаемой выручки, а если принять, что издержки компании остаются примерно на том же самом уровне, то и прибыль компании соответственно уменьшится. Это приводит к тому, что платежеспособность компании снижается, чистый денежный поток уменьшается и т.д. Иными словами финансовая устойчивость при таких условиях заметно снижается. Чтобы сохранить свою финансовую устойчивость при снижающемся уровне спроса на ИТ-услуги, компаниям необходимо расширять сферу охватываемого рынка. Сделать это логичнее всего путем выхода на международные рынки. Журнал «Эксперт» приводит в одном из своих номеров следующую статистику объема экспорта ИТ-услуг из России [10].

Согласно данной статистике на протяжении последних лет в России наблюдается тенденция роста экспорта ИТ-услуг в другие страны: поставки ИТ-продуктов и услуг увеличиваются не только в развивающиеся страны, например в Бразилию, Индию, Китай, но и в развитые государства (США, Германия, Австрия, Швейцария).

Однако стоит заметить, что далеко не все компании имеют возможность выхода на зарубежные рынки. Происходит это из-за определенных причин, которые в конечном счете приводят к проблемам с финансовой устойчивостью ИТ-компаний. Например, наблюдается нехватка поддержки таких компаний со стороны государства, прежде всего финансовой [11].

При использовании ИТ-услуг или программного обеспечения потребитель должен быть уверен в том, что они безопасны. Только доверенное оборудование и программное обеспечение может гарантировать потребителю информационную безопасность путем соблюдения определенного ряда критериев, например, отсутствие возможности получать внутренние данные извне компании, управлять внутренними системами и т.п. В особенности это актуально в случае, если потребителем ИТ-услуг является государство.

Все развитые страны, например, США или страны ЕС, будут защищать свои государственные интересы и обеспечивать информационную безопасность, тем самым будут защищать свой внутренний рынок от сторонних конкурентов из других стран. Однако это не означает, что выход на иностранные рынки совсем невозможен – статистические данные говорят об обратном. Но для того, чтобы выход на иностранные рынки стал доступнее, необходимо образовывать альянсы, совместные венчурные фонды на государственном уровне. Это, в свою очередь, избавило бы ИТ-компания от еще одной проблемы, которая снижает финансовую устойчивость – двойное налогообложе-

ние при экспорте ИТ-услуг. При определенных договоренностях между странами это проблема может быть решена путем предоставления, например, компенсаций, льгот.

Удачным примером государственной политики государства, направленной на поддержание сферы ИТ, является Китай. Компании из данной сферы при помощи поддержки правительства не только обладают значительной долей рынка внутри самой страны, но и активно расширяют сферу предоставляемых услуг за рубежом [9]. Это происходит благодаря масштабной госпрограмме поддержки отечественных производителей высокотехнологичной продукции. Данная система в Китае напоминает лестницу, где при переходе на каждую следующую ступень повышаются взаимные обязательства компании и государства.

Существует также еще одна проблема, которая препятствует экспорту программного обеспечения и ИТ-услуг, это нехватка законодательной базы в области интеллектуальных прав. Как известно, интеллектуальная собственность это один из основных активов ИТ-компаний. Однако определенные юридические нестыковки затрудняют деятельность компаний при экспорте [7].

Например, российское агентство по поддержке экспорта, работающее в рамках Внешэкономбанка, готово взаимодействовать с ИТ-бизнесом, но данное агентство не приспособлено для работы со сферой ИТ из-за того, что законодательно отсутствует понятие «пересечения ИТ-продуктом границы страны». В случае с обычным товаром факт пересечения границы установить весьма просто, но в случае, когда товар нематериален, это сделать весьма затруднительно, а в данном случае практически невозможно.

Более того, законодательно создание интеллектуальной собственности у компаний не поддерживается и несет определенную налоговую нагрузку. В случае, когда компания ставит на баланс какую-либо интеллектуальную собственность, это не несет за собой каких-либо льгот, а наоборот, увеличивает налогооблагаемую базу, что снижает уровень финансовой устойчивости компании. Поэтому компании стараются ставить на балансовый учет только те объекты интеллектуальной собственности, без которых никак не могут обойтись [6].

Существует еще одна проблема, которая в скором времени затронет большинство ИТ-компаний и непременно повлияет на их финансовую устойчивость – это изменение практики взимания НДС с ИТ-компаний. В настоящее время согласно Налоговому кодексу Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 117 ФЗ [1] операции по реализации прав на использование программ для ЭВМ и баз данных освобождены от налогообложения, т.е. от уплаты НДС. Однако Правительство рассматривает отмену данных льгот для ИТ-компаний в ближайшее время. Поскольку НДС является косвенным налогом, то, с большой долей вероятности, повышенная налоговая нагрузка затронет прежде всего потребителей ИТ-услуг и ПО. Но данный факт может вызвать существенное снижение спроса, что отрицательно скажется на финансовой устойчивости. Если же компания примет повышенную налоговую нагрузку на себя и сохранит прежний уровень цен, то это также снизит уровень фи-

нансовой устойчивости, поскольку многие ИТ-компании работают на пределе порога рентабельности.

Рассмотрим внутренние проблемы финансовой устойчивости компаний. Основная проблема, существующая у ИТ-компаний, это проблема привлечения финансирования [8]. Данные компании обладают достаточно большими показателями риска, особенно, если компания только начинает свое функционирование, и привлечь дополнительные финансовые ресурсы, как правильно, весьма затруднительно. ИТ-компании, работая преимущественно в сфере услуг, практически не имеют активов. Поэтому, обращаясь в банк за кредитом, таким компаниям (особенно из области малого и среднего бизнеса) практически нечего использовать в качестве залога, и банк, воспринимая высокие риски, с большой долей вероятности отказывает в предоставлении кредита. Во многих странах банки предоставляют кредиты под залог дебиторской задолженности или заключенные контракты, однако в России данная практика пока не налажена.

Также у ИТ-компаний существует еще одна значимая внутренняя проблема. Большинство затрат компаний из ИТ сферы составляет фонд оплаты труда. Выплаты работникам должны производиться своевременно и в необходимом объеме, в противном же случае это повлечет за собой резкое снижение эффективности труда или уход работников из компании. Однако денежные потоки компании поступают весьма неравномерно во времени из-за того, что каждый проект, подразумевающий предоставление ИТ-услуг, уникален и платежи по ним поступают в разное время [4]. Это накладывает определенные трудности при планировании бюджета, вынуждает компанию создавать дополнительные резервы. В конечном счете, это является фактором снижения финансовой устойчивости.

#### Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 05.04.2016, с изм. от 13.04.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 05.05.2016);
2. Грачёв А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: учеб. пособие. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 400 с.
3. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.
4. В чем специфика управления финансами в ИТ-консалтинге // ZetaSoft. URL: [http://www.zetasoft.ru/zeta\\_ukk\\_upravlenie\\_finansami/](http://www.zetasoft.ru/zeta_ukk_upravlenie_finansami/) (дата обращения: 28.04.2016).
5. Рейтинг крупнейших ИТ-компаний России // РИА РЕЙТИНГ. URL: <http://www.riarating.ru/infografika/20150602/610657244.html> (дата обращения: 28.04.2016).
6. Интеллектуальная собственность: проблемы перехода к постиндустриальному обществу // PCWEEK. URL: <http://www.pcweek.ru/gover/article/detail.php?ID=173495> (дата обращения: 26.04.2016).
7. ИТ в новых условиях: книга жалоб и предложений // RUSSOFT. URL: <http://www.russoft.ru/smi/2554?page=index> (дата обращения: 28.04.2016).
8. Стартап: Кто сделал Россию современной // Газета.Ру. URL: [http://www.gazeta.ru/startup/2013/09/25\\_a\\_5668777.shtml](http://www.gazeta.ru/startup/2013/09/25_a_5668777.shtml) (дата обращения: 27.04.2016).
9. Стратегия КНР в области управления интернетом и обеспечения информационной безопасности // ПИР Центр. URL:

<http://www.pircenter.org/media/content/files/10/13559074100.pdf> (дата обращения: 20.04.2016).

10. Экспорт софта набирает силу // Эксперт Online. URL: <http://expert.ru/2015/12/30/eksport-softa-nabiraet-silu/media/276514/> (дата обращения: 28.04.2016).

11. IT-индустрия в России: проблемы и решения // Ростех. URL: <http://rostec.ru/news/4032> (дата обращения: 29.04.2016).

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНОВ: ПРОБЛЕМЫ И РЕЗЕРВЫ**

***Бондарская Т.А.***

доцент кафедры «Экономический анализ и качество», д-р экон. наук,  
ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет»,  
Россия, г. Тамбов

***Бондарская О.В.***

доцент кафедры «Экономический анализ и качество», канд. экон. наук,  
ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет»,  
Россия, г. Тамбов

В настоящее время в регионах России наблюдаются ярко выраженные тенденции между «периферией» и «центром», заключающийся в оттоке производственных сил и неравномерном перераспределении финансовых, трудовых и материальных ресурсов в связи со значительным отрывом в конкурентоспособности территорий. При этом огромные расстояния, масштаб территории и огромное количество городов и населенных пунктов с неблагоприятными условиями жизни, отсутствие развитой инфраструктуры, в совокупности с низкой плотностью населения, создают пространственные ограничения модернизации национального хозяйства.

Подобная концентрация трудовых ресурсов в пределах одного региона лишь на примере динамики оттока экономически активного населения показывает существенные диспропорции в развитии регионов и присутствие так называемого феномена «государства в государстве».

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, проблемы и резервы, российские регионы, целевые стратегии.

Россия является одним из тех государств мира, на территории которого располагаются крупнейшие запасы всевозможных полезных ископаемых. Именно столь редкое сочетание масштабности территории и разнообразия природных недр обеспечивает солидный совокупный природно-ресурсный потенциал России. Согласно статистическим данным международных организаций, на долю России приходится 21% совокупных ресурсов мира, что делает нашу страну мировым лидером. Основными составляющими национального богатства являются – нефть, газ, леса, рыбы, руды; средства воспроизводства – фабрики, дороги, трубопроводы; человеческий капитал – рабочая и интеллектуальная сила.

Исследуя вопросы национального богатства, Д.С. Львов, отмечает, что на одного россиянина, приходится примерно 400 тыс. американских долларов, в то время как на жителя США и Канады – 326 тыс. долл., а на европейцев – 237 тыс. При этом, если рассматривать лишь природные ресурсы, то получается, что в 2002 г. в России приходилось по 160 тыс. долларов на человека, а в США – по 16 тыс., в Западной Европе – по 6 тыс. Следовательно, эффективное использование имеющегося природного потенциала в интересах общества, будет способствовать повышению качества жизни населения, и развитию национальной экономики в целом [2].

В настоящее время, в российских регионах, располагающих значительным экономическим потенциалом и человеческими ресурсами проживает одна четвертая населения страны, в среднеразвитых регионах проживает более двух третьих населения, а в слаборазвитых регионах – примерно 12 %. Сегодня, менее 40% населения проживает в городах с населением более 250 тыс. жителей, именно эти города оказались наиболее жизнеспособные в переходный период и периоды кризиса, при этом, примерно столько же человек проживает в малых городах и на сельских территориях, обладающих минимальным набором ресурсов, что позволяет сделать вывод о том, что наша страна недоурбанизирована [1]. Кроме того, в период плановой экономики в нашей стране сформировалась иерархическая система городов-центров, передающих модернизационный импульс в менее крупные города и прилегающую территорию. Однако, в России мало городов, из-за чего невозможно распространить влияние по всей территории страны. Кроме того, реализуемая государством политика в отношении регионов несистемна и лишена – обоснованных приоритетов, зачастую органы власти попросту не понимают законов пространственного развития.

Кроме того, следует отметить, что в ряде регионов различие по величине душевого ВРП, на сегодняшний день составляет почти 90 раз. Например, если сравнивать ВРП Ненецкого автономного округа (нефтедобывающий регион) и Республики Ингушетии, с крайне высоким уровнем теневой экономики, то это различие составляет 81 раз. Разрыв регионального развития можно проследить с помощью анализа таких показателей как, потребительская корзина, прожиточный минимум и фиксированный набор товаров и услуг. В ходе проведенного исследования выявлено, что разрыв в региональном развитии на сегодняшний день, составляет 3-3,5 раза. Такая корректировка на ценовые различия сокращает разрыв душевого ВРП Ненецкого округа и Ингушетии вдвое – до 40-45 раз. Все это, усиливает пространственную поляризацию человеческого капитала [1].

По оценкам Минэкономразвития РФ, в ближайшие десятилетие результатом сознательной политики федерального Центра следует ожидать оттока населения с периферии в крупные города, который может составить от 20 до 40 млн. чел. В ходе переписи 2010 г. было выявлено более 19,4 тыс. сельских населенных пунктов, в которых на постоянной основе либо вообще не проживало население, либо его численность была столь мала, что их с трудом

можно назвать населенными пунктами. Между двумя переписями число поселений-призраков выросло на 48%.

Одним из ключевых моментов в рамках пространственных изменений в региональной экономике в настоящий момент являются проблемы реаллокации человеческих ресурсов, проявляющейся в ряде связанных с течением этого процесса проблем. Разница в пространственной концентрации населения прослеживается при анализе численности крупных городов России, когда полоса расселения сужается с западной части страны на восточную, и эта проблема с каждым годом усугубляется оттоком трудовых ресурсов в более «центральные» регионы. В связи с чем «нецентральные» регионы страны можно назвать «трудонедостаточными» в силу этих причин, что заключается в несоответствии между имеющимися в наличии трудовыми ресурсами и потребностью в них у соответствующей территории. При этом данная проблема присуща не только для удаленных от центра регионов, но и для Центрально-Черноземного и Северного, характеризующихся перераспределением человеческого капитала в пользу крупнейшей Московской агломерации, что обусловлено более выгодными условиями для вложения трудовых усилий.

Анализ межрегиональной трудовой миграции показывает, что численность занятых, которые работающих за пределами субъекта Российской Федерации, на территории которого они проживают (своего субъекта), включая людей, работавших на территории другого государства, в среднем в 2012 г. составила 2,4 млн. человек в отличие от 2,0 млн. человек в 2011 г. (рис. 1). Кроме того, в течение 2012 г. резко увеличились размеры межрегиональной трудовой миграции.

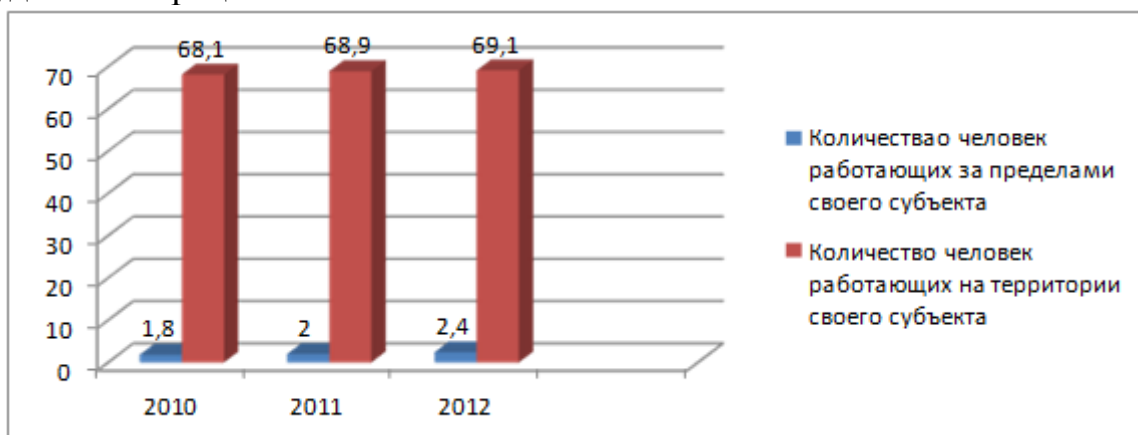


Рис. 1. Количество занятого населения по месту работы и месту постоянного проживания, млн. человек

В структуре занятого населения, выезжающего на работу за пределы своей территории, 82 % составляют граждане, работающие в организациях (юридических лицах), 2 % – индивидуальные предприниматели и лица, работающие на индивидуальной основе, 16 % наемные работники у индивидуальных предпринимателей и физических лиц. В среднем 55 % выезжающих за пределы субъекта постоянного проживания работают по месту основной работы менее 5 лет, из них 16% – менее 1 года. При этом следует отметить, что количество работающих граждан по основному месту работы менее 1 го-

да, среди наемных работников у физических лиц и индивидуальных предпринимателей в 1,9 раза выше, чем у наемных работников предприятий и организаций, о чем свидетельствуют данные табл. 1.

Таблица 1

**Структура занятого населения, работающего за пределами своего субъекта по продолжительности стажа на постоянной работе в 2012 году, в %**

Количество человек работающих на постоянной основе	Количество людей работающих в организациях	Количество индивидуальных предпринимателей	Количество людей работающих по найму
Менее 1 года	16	14	30
1-4 года	38	31	38
5-9 лет	26	30	23
10-14 лет	10	16	6
15 и более лет	9	9	2

Из числа выезжающих на работу за пределы своего субъекта, согласно данным Росстата, 620 тыс. человек (25,7%) были заняты в строительстве, 332 тыс. человек (13,7%) – в торговле, 321 тыс. человек (13,3%) – на транспорте и отрасли связи, 252 тыс. человек (10,4%) – в деятельности по операциям с недвижимым имуществом, 220 тыс. человек (9,1%) – в обрабатывающих производствах (рис. 2).

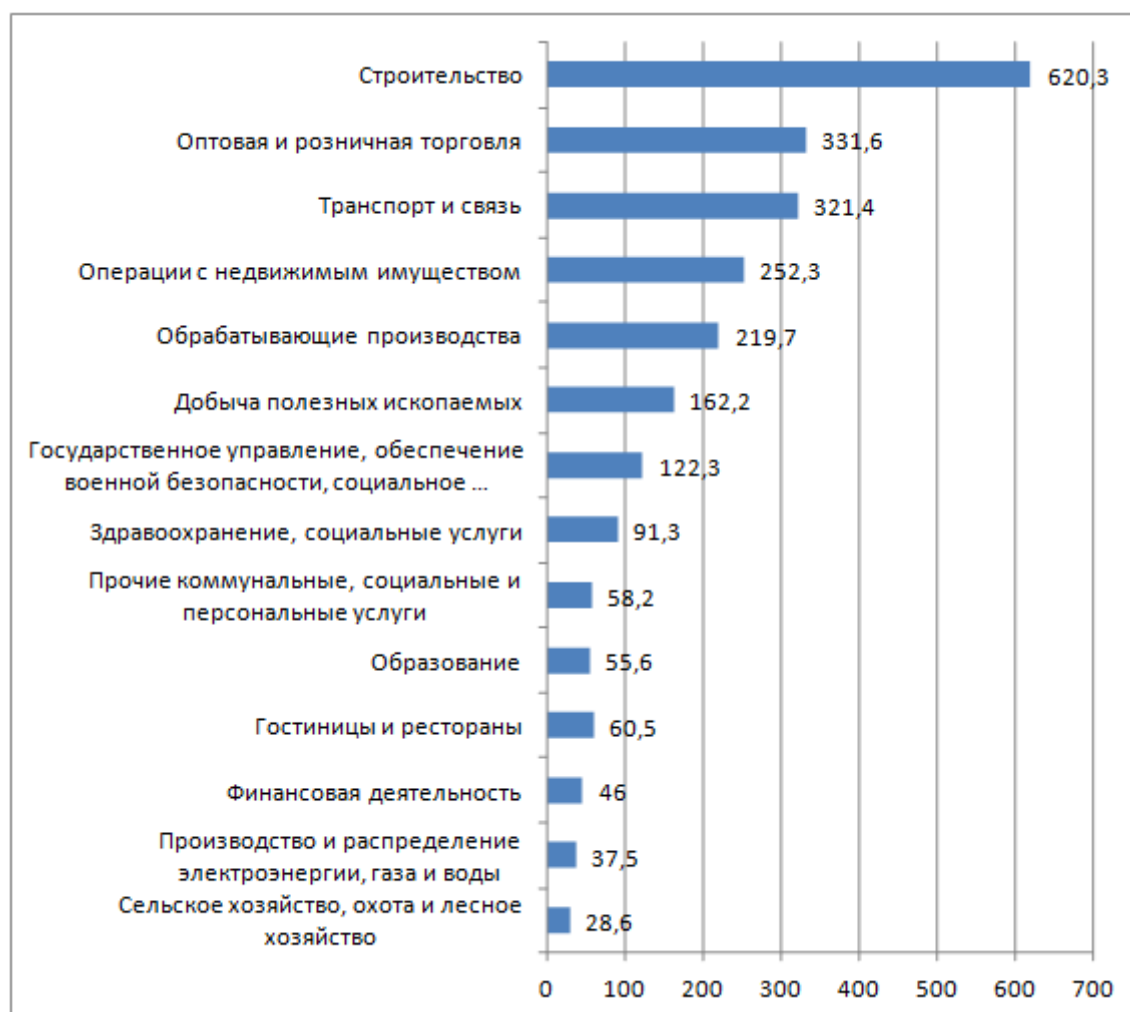


Рис. 2. Распределение трудовых ресурсов за пределами своего субъекта, по видам экономической деятельности в 2012 г., тыс. человек

Наибольшее количество перемещения граждан с целью трудоустройства в 2012 г. в другие регионы наблюдалось в Московской, Ленинградской, Тульской, Владимирской, Ивановской, Тамбовской, Тверской, Смоленской, Орловской, Пензенской областях, а так же Чувашской Республике, Республике Башкортостан, Республике Марий Эл, Республике Адыгея, Республике Калмыкия, Республике Мордовия – от 6,5 до 15% численности занятого населения этих субъектов (Республике Адыгея – 18%).

Как видно из рис. 2, наибольшее количество трудовых ресурсов из общего числа занятых в субъектах ЦФО, не работающих в своем регионе, являются жителями Ивановской области, что составляет 10,1 % от общего числа экономически активного населения региона. Данный показатели составляют по регионам ЦФО следующие значения:

1. Орловская область – 8,7 %,
2. Брянская область – 8,3 %,
3. Тамбовская область – 8,2 %,
4. Тульская область – 7,8 %,
5. Владимирская область – 6,5 %,
6. Тверская область – 6,3 %,
7. Калужская область – 5,9 %,
8. Смоленская область – 5,8 %,
9. Курская область – 4,4 %,
10. Костромская область – 4,3 %,
11. Рязанская область – 2,8 %,
12. Воронежская область – 2,5 %,
13. Белгородская область – 2,1 %,
14. Липецкая область – 1,5 %.

Главным регионам, куда устремляется экономически активное население, являются Москва и Московская область (21,80 % от занятого населения), Санкт-Петербург (6,3 %), Краснодарский край (3,40 %), то есть крупные центры, находящиеся в Европейской части России.

При этом основным местом работы экономически активного населения субъектов ЦФО, покинувших свои регионы в поиске лучших условий труда, является Москва и Московская область как «сердце» Центрального Федерального округа. За 2012 г. свои регионы покинули 467 440 человек с целью поиска и устройства на постоянную работу в Московской области и непосредственно в Москве.

Наибольшее количество оттока человеческих ресурсов из областей Центрального Черноземья, с целью трудоустройства в других регионах, в Тамбовской области и составляет 7,8 % (36 941 человек) от общего числа экономически активного населения региона. Значительно ниже данный показатель в других областях Центрально Черноземного района, так в Курской области он составляет 4,4 % или 30863 человека, Воронежской – 2,5 % или 25457 человек, и в Белгородской области – 2,2 % или 12840 человек. Основной поток экономически активного населения устремляется в крупнейшие центры Европейской части России, например, Москву и Московскую



область – 21,80 % от занятого населения, Санкт-Петербург – 6,3%, Краснодарский край – 3,40 %.

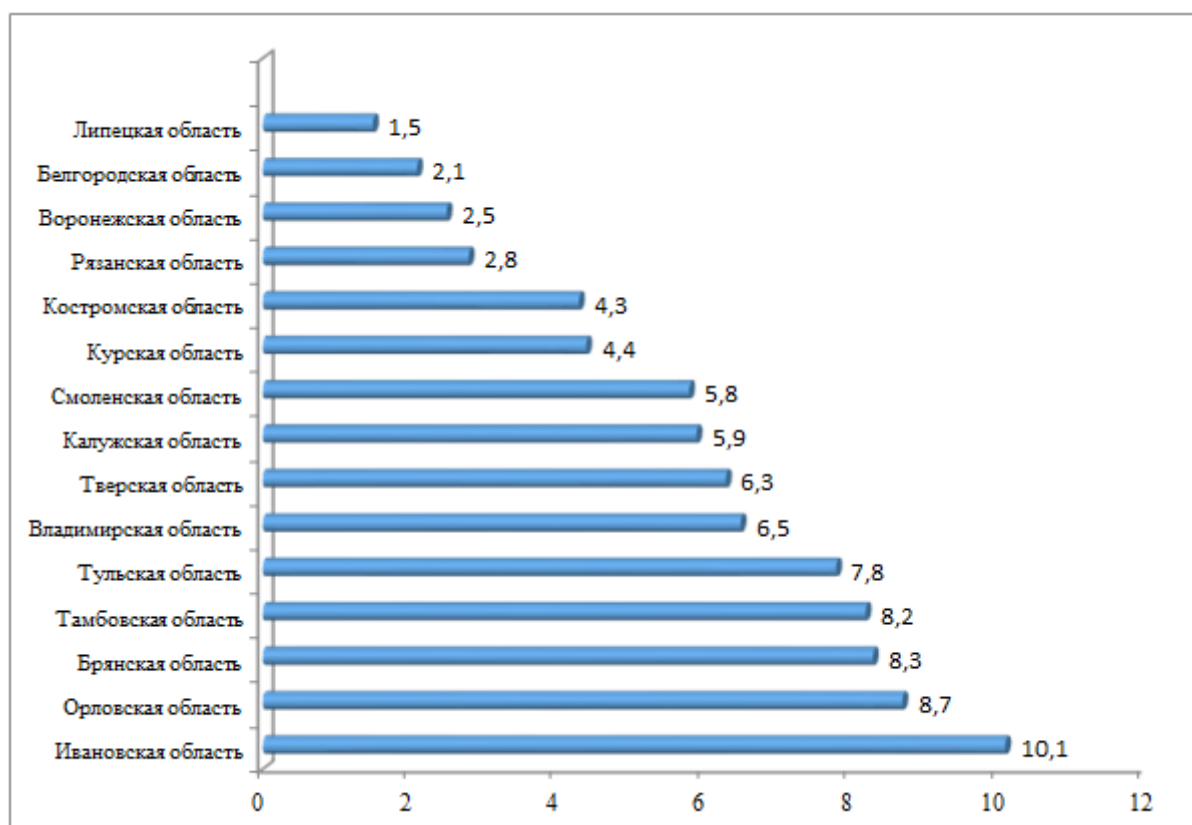


Рис. 3. Динамика перемещений трудовых ресурсов по регионам ЦФО в 2012 г., % к численности занятого населения (по данным Росстата)

Следует отметить, что 42 % экономически активного населения, покинувших свои регионы в поиске лучших условий труда, в Москве составляют жители Московской области, 27 % въехавших в Москву на работу – это жители Республики Мордовия, Чувашской Республики, Брянской, Владимирской, Ивановской, Тамбовской, Тульской и Пензенской областей. При этом большая часть приехавших жителей из других субъектов в Москву задействованы в строительной сфере, отрасли торговли и на транспорте. Аналогичным образом складывается ситуация с трудоустройством в Московской области и Санкт-Петербурге, где в строительстве задействовано соответственно 39 % и 57 % въезжающих на работу, 12 % и 18 % – в торговой деятельности, и 12 % и 19 % – на транспорте.

Данные таблицы 2 подтверждают, что основной поток трудовых ресурсов устремляется из «периферии» в «центр».

При этом основным местом работы экономически активного населения субъектов ЦФО, покинувших свои регионы в поиске лучших условий труда, является Москва и Московская область как «сердце» Центрального Федерального округа. За 2012 г. свои регионы покинули 467 440 человек с целью поиска и устройства на постоянную работу в Московской области и непосредственно в Москве.

Таблица 2

## Перераспределение трудовых ресурсов в регионах ЦФО РФ в 2012 г., чел.

Регион	Краснодарский край	Красноярский край	Волгоградская область	Московская область	Мурманская область	г. Санкт-Петербург	Пензенская область	Тюменская область	Ямало-Ненецкий авт. округ	Нижегородская область
Тамбовская область	–	–	–	3487	–	507	103	364	–	–
Курская область	–	–	60	24508	–	675	–	257	–	–
Воронежская область	684	–	–	22914	–	171	–	120	153	–
Белгородская область	1296	152	149	8262	329	543	–	409	184	–
Липецкая область	34	53	–	8042	–	54	–	–	–	–
Ивановская область	336	–	–	36 983	–	582	–	–	–	1673
Рязанская область	291	–	–	22392	–	–	–	–	–	138
Владимирская область	147	–	–	57366	–	170	–	–	–	3142
Калужская область	46	–	28	26674	–	95	–	–	–	–
Тверская область	332	–	1024	35844	–	–	–	97	–	–
Тульская область	1189	–	–	87523	–	601	–	–	–	–
Смоленская область	238	–	–	31247	–	1146	103	364	–	–
Орловская область	42	42	27	23849	–	457	–	–	–	–
Костромская область	363	105	–	–	6080	716	–	–	34	153
Брянская область	–	–	–	34720	76	268	–	–	–	–

В таблице 3 представлена структура притока трудовых ресурсов в регионы Центрального Черноземья из других областей страны.

Из таблицы 3 видно, что основной поток трудовых ресурсов устремлен из «периферии» в «центр». Так, основным местом работы экономически активного населения Центрально-Черноземного района, является Москва и Московская область – 98 600 человек в 2012 г.



Из таблицы видно, что приток трудовых ресурсов населения в 2012 г. в Белгородскую область без учёта перемещений населения между регионами района составил 554 человека, в Воронежскую область 1668 человек, в Липецкую область 367 человек, в Курскую область 698 человек. Таким образом, налицо отрицательная динамика притока и оттока экономически активного населения Центрально-Черноземного района, что свидетельствует об отсутствии благоприятных экономических условий приложения труда в Центрально-Черноземных регионах, по сравнению с другими регионами, принимающими рабочую силу. В свою очередь, приток трудовых ресурсов в регионы Центрально Черноземного округа в большей степени обусловлен семейными либо форс-мажорными обстоятельствами переезда с целью трудоустройства в другой регион. Кроме того, следует отметить, что в регионы Черноземья, как правило, привлекаются «низкокачественные» трудовые ресурсы из слаборазвитых стран Центральной и Западной Азии, в результате чего вклад такого труда в производство валового регионального продукта практически сводится к нулю.

Таким образом, центропериферийный вектор миграции человеческих ресурсов, унаследованный от административно-командной системы, сохранится и в ближайшей перспективе.

Дифференциация в развитии регионов усиливается пространственной поляризацией человеческих ресурсов. Наибольший отток человеческих ресурсов ощущают на себе постаревшие центральные и северо-западные регионы страны, за исключением Москвы и Санкт-Петербурга. Ситуация усугубляется снижением уровня рождаемости. В результате, в ближайшее время лишь 6-7% российских регионов смогут сохранить естественный прирост населения. Решению проблемы депопуляции населения, достигшей критического масштаба, не способствуют даже меры направленные на стимулирование рождаемости в России.

Усиление пространственной поляризации человеческих ресурсов и качества жизни населения, как уже отмечалось ранее, особенно между нефти – и газодобывающими регионами, с высоким уровнем доходов населения (способствует повышению человеческого потенциала) и периферийных областях, а также в малых городах и сельских поселениях, происходит усиление миграционных процессов, маргинализация населения и деградация общества. Кроме того, следует отметить, что усиливающиеся процессы пространственной поляризации человеческих ресурсов, обусловлены наследством административно-командной системы в совокупности с современной деградацией социально-экономической инфраструктуры.

Эффективных мер для решения данной проблемы, учитывая масштабы территории России и недостатка финансовых средств для модернизации инфраструктуры, не существует. В результате в ближайшее время не стоит ожидать снижения миграционных процессов и маргинализации периферии.

В этих условиях ключевыми для государства становятся две задачи: создание так называемых социальных лифтов для подрастающего поколения (образование, рост мобильности), что будет способствовать снижению уровня маргинализации периферии в будущем, и обеспечение достойного соци-

ального минимума для пожилого населения таких регионов (социальная защита, жизненно важные услуги и базовая инфраструктура). Еще одно направление региональной политики – содействие «переформатированию» экономических функций депрессивных периферийных территорий, особенно в Нечерноземье, с аграрных на преимущественно рекреационные и природоохранные, с соответствующим изменением структуры рабочих мест и ростом самозанятости [3].

С целью сокращения дефицита трудовых ресурсов в регионах целесообразно разрабатывать целевые стратегии для демографически депопулирующих регионов европейской России и северо-восточных регионов, с высоким уровнем миграционного оттока человеческих ресурсов, так как первые испытывают потребность в притоке экономически активной части населения с различным уровнем квалификации, что позволяет им компенсировать существующие демографические потери, в то время как для северных и восточных регионов страны остро стоит задача создания условий для закрепления местного населения, посредством создания новых высокооплачиваемых рабочих мест. В результате, миграционная политика может стать дополнительным фактором привлечения человеческих ресурсов в менее конкурентные сектора экономической системы. При этом не стоит забывать, что замещение выехавшего местного населения мигрантами из стран ближнего зарубежья не только крайне затратно, но и не обеспечивает закрепления новых жителей, которые быстро включаются в возвратную миграцию, а также вслед за местным населением спешат в крупные города и более освоенную часть страны.

#### **Список литературы**

1. Бондарская Т.А., Бондарская О.В. Развитие региональной экономики как суммарного вектора стратегий инновационной системы. Социально-экономические тенденции развития мировых и российских рынков: теория и практика: материалы междунар. науч.-прак. Конф. (г. Саратов, 14 ноября 2014 г.). – Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФТБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2015. – 230 с. С. 75-77.
2. Регионализация в развитии России: географические процессы и проблемы / Под ред. С.С. Артоболевского и А.И. Трейвиша. М.: Эдиториал УРСС, 2001.
3. Зубаревич Н.В. Социально-экономическое развитие регионов: мифы и реалии выравнивания // SPERO. 2008. №9.

## **АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Боровских А.В.***

магистрант кафедры «Бухгалтерский учет и аудит на железнодорожном транспорте», Сибирский государственный университет путей сообщения,  
Россия, г. Новосибирск

В статье описаны результаты проведенных автором исследований, касающихся анализа конкурентоспособности инновационно-активных предприятий. Подробно рассмотрены различные аспекты понятия «конкурентоспособность».

*Ключевые слова:* инновации, инновационно-активное предприятие, инновационный анализ, анализ конкурентоспособности.

По результатам проведенного исследования относительно содержания понятия «конкурентоспособность инновационно-активного предприятия (ИОП)» можно сделать следующие выводы:

- большинство авторов не рассматривают понятие «конкурентоспособности ИОП» с точки зрения занимаемой доли рынка и конкурентоспособности продукции, выпускаемой предприятием. Такой подход является не совсем точным с точки зрения экономической сущности [5];

- конкурентоспособность ИОП характеризует величину и эффективность использования всех ресурсов ИОП [7];

- конкурентоспособность ИОП является динамичным показателем, изменения которого зависят как от внешних, так и от внутренних факторов [8];

- конкурентоспособность ИОП является показателем относительным. Базой для сравнения являются, аналогичные показатели конкурентоспособности предприятий конкурентов либо идеальных (эталонных) предприятий [9];

- конкурентоспособность продукции и предприятия являются взаимосвязанными понятиями. Тем не менее, предприятие является опосредованным носителем свойства конкурентоспособности через свои товары и услуги. Однако конкурентоспособность ИОП определяется характеристиками, отличными от используемых при определении конкурентоспособности товара;

- конкурентоспособность ИОП – это способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке [6];

- конкурентоспособность ИОП показывает уровень развития данной фирмы в сравнении с уровнем развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности;

- конкурентоспособность ИОП характеризует величину привлекательности данного ИОП для инвестора.

Анализируя методы определения комплексных показателей [1] конкурентоспособности организаций и продукции, можно отметить, что многие подходы определения комплексных показателей конкурентоспособности для организаций и продукции совпадают и используют экспертные методы. Большинство предлагаемых методов расчета комплексных показателей конкурентоспособности основано на суммировании единичных показателей с использованием их значимости (весомости) или без учета последних. Поэтому при использовании рассмотренных выше методов оценки комплексного показателя конкурентоспособности организации и продукции перед исследователем встают две существенные проблемы:

- выбор наиболее подходящего метода из приведенных выше;

- обоснование значимости (весомости). единичных показателей конкурентоспособности [3].

Проведенный анализ методов измерения конкурентоспособности ИОП показал, что на сегодняшний день, как в России, так и за рубежом не разработаны ни общепринятое понятие конкурентоспособности ИОП, ни единая

номенклатура ее показателей, ни общие методы их объединения в один интегральный показатель, что в конечном итоге создает серьезные проблемы при оценке конкурентоспособности и управлении ею [2].

Конкурентные преимущества в конкретный момент времени могут проистекать от владения редкими, но ценными и трудными для имитации активами, особенно ноу-хау. Однако в быстроразвивающейся среде, открытой для глобальной конкуренции и характеризующейся разнообразностью географических и организационных источников инноваций и производства, устойчивые преимущества требуют владения не только трудными для репликации активами [4].

#### Список литературы

1. Мосин В.Г., Щербаков В.А. Основы внешней оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия. – Новосибирск: НГАСУ, 1998. – 70 с.
2. Современные проблемы экономики, организации и управления предприятиями промышленности. / Джурабаев К.Т., Щербаков В.А., Анисимов В.А., Щербакова Н.А. и др. – Новосибирск: МАН, 2000. – 185 с.
3. Щербаков В.А., Костяева Е.В. Страхование. – М.: КНОРУС, 2009. – 320 с.
4. Щербаков В.А., Приходько Е.А. Краткосрочная финансовая политика. – М.: КНОРУС, 2009. – 272 с.
5. Щербаков В.А., Карлей М.В. Оценка эффективности промышленного инновационного проекта прорывного характера в российских экономических условиях // Сибирская финансовая школа. – № 2(35). – 2006. – С. 31-37.
6. Щербаков В.А., Сережин К.А. Методика исследования инвестиционной привлекательности предприятий транспортного комплекса // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2012. – № 1. – С. 140-143.
7. Щербаков В.А., Сережин К.А. Экономический анализ деятельности структурных подразделений железнодорожного транспорта. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2009. – № 1. – С. 82-84.
8. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Использование факторного анализа при согласовании результатов оценки бизнеса. // Сибирская финансовая школа. – 2009. – № 5. – С. 70-73.
9. Щербаков В.А., Щербаков А.И. Развитие теории и практики технологии исследований и разработок: опыт и перспективы. – Алма-Ата, 1990. – 33 с.

## ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Боровских К.В.*

магистрант кафедры «Бухгалтерский учет и аудит на железнодорожном транспорте», Сибирский государственный университет путей сообщения, Россия, г. Новосибирск

В статье описано содержание понятия «инвестиционная политика», требования к построению системы оценки инвестиционной политики и возможные пути решения данной сложной научной проблемы.

*Ключевые слова:* инвестиционная политика, инвестиционная деятельность, инвестированный капитал, оценка инвестиционной политики.

Активизация инвестиционных процессов в современной экономике – это важнейший фактор обеспечения устойчивого развития и повышения кон-

курентоспособности предприятия на быстроразвивающихся рынках [1]. Ключевую роль при этом играет инвестиционная политика, т.к. ее высокий уровень зависит от способностей предприятия создать потенциальным инвесторам наиболее привлекательные условия [11].

На основе анализа теоретических подходов к рассматриваемой проблематике [5], установлено недостаточное внимание ученых к вопросам оценки инвестиционной политики компаний, а также отсутствие единого подхода к трактовке терминов, раскрывающих сущность такой категории как «инвестиционная политика» [2]:

- «инвестиции» – это материальные и нематериальные ценности, вкладываемые в предпринимательскую деятельность компаний с целью достижения прибыли с учетом требований постепенного роста инвестированного капитала;

- «инвестиционная деятельность» – целенаправленный процесс вложения и использования ценностей в различные компании и их деятельность с учетом требований к росту инвестированного капитала [6];

- «инвестиционная политика» – последовательность мероприятий по достижению эффекта от процесса инвестирования материальных и нематериальных ценностей в различные виды деятельности с учетом роста инвестированного капитала [4].

В связи с вышесказанным, необходимо рассмотреть термин «инвестиционная политика». В современной науке термин «инвестиционная политика» достаточно новый. Чаще всего он используется в научных работах при сравнительном анализе процессов, при характеристике и оценке объектов инвестирования, а также при рейтинговых сравнениях. Анализ разных точек зрения в современной литературе на его трактовку позволил установить, что в современной науке нет единого подхода к формулировке данной экономической категории [7].

Инвестиционная политика предприятия – это оценка его перспектив развития, объема и возможностей сбыта продукции, эффективности использования активов и их ликвидности, состояния платежеспособности и финансовой устойчивости, а, следовательно, это интегральная характеристика предприятия [9]. Инвестиционная политика субъекта рыночной экономики представляет собой интегральную оценку отдельных компаний – потенциальных объектов инвестирования с точки зрения будущего развития, эффективности и рентабельности его деятельности [8].

Исходя из проведенного выше анализа, оценка такой сложной категории как инвестиционная политика, невозможна с помощью одного показателя. Для более объективной оценки должны быть предложены группы показателей, влияющих на его уровень [3]. Отбор и определение значений показателей, оценка результатов проведенной диагностики, возможность использования результатов измерений в управленческой практике, все это является важными задачами проведения процедуры оценки инвестиционной политики [10].



### Список литературы

1. Мамонов В.И., Щербаков В.А. Координация деятельности предприятий – производителей пространственно-дифференцированных товаров. // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2005, № 3-4. – С. 43-50.
2. Мосин В.Г., Щербаков В.А. Основы внешней оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия. – Новосибирск: НГАСУ, 1998. – 70 с.
3. Современные проблемы экономики, организации и управления предприятиями промышленности. / Джурабаев К.Т., Щербаков В.А., Анисимов В.А., Щербакова Н.А. и др. – Новосибирск: МАН, 2000. – 185 с.
4. Щербаков В.А., Костяева Е.В. Страхование. – М.: КНОРУС, 2009. – 320 с.
5. Щербаков В.А., Приходько Е.А. Краткосрочная финансовая политика. – М.: КНОРУС, 2009. – 272 с.
6. Щербаков В.А., Русин Г.Л., Щербакова Н.А. Совершенствование прогнозирования результатов деятельности предприятия железнодорожного транспорта для целей стоимостного анализа. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2010. – № 1. – С. 52-56.
7. Щербаков В.А., Сережин К.А. Методика исследования инвестиционной привлекательности предприятий транспортного комплекса // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2012. – № 1. – С.140-143.
8. Щербаков В.А., Сережин К.А. Экономический анализ деятельности структурных подразделений железнодорожного транспорта. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2009. – № 1. – С. 82-84.
9. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Использование факторного анализа при согласовании результатов оценки бизнеса. // Сибирская финансовая школа. – 2009. – № 5. – С. 70-73.
10. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Стоимостный анализ хозяйственной деятельности предприятия – естественной монополии. // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока. – 2010. – № 1. – С. 49-52.
11. Экономика. Финансы. Менеджмент (вопросы теории, методологии, практики). / Алтухов С.И., Джурабаева Г.К., Костин М.В., Щербаков В.А., Щербакова Н.А. и др. – Новосибирск: НГТУ, 2004. – 344 с.

## СОСТОЯНИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ

***Варакина А.В.***

студентка направления «Менеджмент» Института экономики и управления,  
ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского», Россия, г. Симферополь

***Усенко Р.С.***

старший преподаватель кафедры бизнес-информатики  
и математического моделирования Института экономики и управления,  
ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского», Россия, г. Симферополь

В статье рассмотрены сегменты рынка электронной коммерции, проведен анализ состояния данного рынка в России, выявлены особенности и основные тенденции его развития, рассмотрены актуальные проблемы функционирования электронной коммерции.

*Ключевые слова:* электронная коммерция, рынок электронной коммерции, интернет, интернет-магазин.

На сегодняшний момент интернет охватил все сферы нашей жизни, что способствует развитию различных видов экономической деятельности в режиме Online. Поэтому одной из бурно развивающихся сфер является электронная коммерция.

Электронная коммерция вносит весомый вклад в развитие международных отношений, торговли, а значит, непосредственно влияет на экономику стран. Электронная коммерция – экономическая сфера, включающая все торговые и финансовые процедуры, которые осуществляются с помощью компьютерной сети, а также процессы бизнеса, которые связаны с их проведением. Электронная коммерция включает в себя несколько рынков, которые взаимосвязаны между собой, использующих Интернет как платформу для продажи товаров и услуг, осуществления финансовых операций.

Первым является рынок онлайн-ритейла, на котором осуществляется продажа физических товаров и услуг (билеты, бытовая техника и др.) через Интернет. В этом сегменте ощутимо возросла поставка товаров из других стран, в первую очередь из Китая. Это способствует улучшению работы компаний, которые занимаются доставкой товаров, а также Почты России. На рынке появляется все большее количество различных компаний. Например, самым популярным онлайн магазином из Китая стал AlieExpress, в котором если товар не пришел, или является некачественным, даже при осуществлении полной предоплаты деньги возвращаются в полном объеме.

Вторым является рынок электронных платежей – это рынок онлайн расчетов между компаниями и пользователями за товары и услуги в Интернете. В состав этого рынка включают оплату товаров и комиссию за это. Данные услуги становятся все более популярными, потому что растет количество пользователей, у которых есть мобильный Интернет на смартфоне или планшете, и становится гораздо удобнее и проще проводить операции Online.

В качестве третьего рынка выделяют рынок продажи онлайн услуг в сфере туризма – продажи авиа и ж/д билетов, туров, бронирование. Туристический рынок в России продолжает развиваться, но не так быстро по той причине, что у людей снижаются возможности покупки туров, ведь наиболее выгодными и популярными были путешествия в Египет и Турцию. Но, тем не менее, этот рынок развивается в направлении продаж авиа, ж/д и автобусных билетов. Такой способ покупки все более распространен в России, так как можно выбрать нужный рейс, время, и цены зачастую ниже, чем при покупке в реальной жизни.

В качестве четвертого рынка на сегодняшний момент выделяют рынок прочих услуг [2]. В этот сегмент входят услуги такси-приложений, купонов, поиск работы и др. Появление подобных услуг обусловлено ростом доверия к данной сфере у пользователей Интернета как во всем мире, так и в России.

В 2015 году объем рынка электронной коммерции в России достиг \$13,9 млрд. [1].

Объем внутреннего рынка электронной коммерции в России в 2015 году достиг 650 млрд. рублей. На рисунке 1 представлена диаграмма роста внутреннего рынка электронной коммерции в России, который в рублевом

выражении вырос на 16% по сравнению с 2014 г., в долларовом выражении впервые за последние годы сократился на 28%.

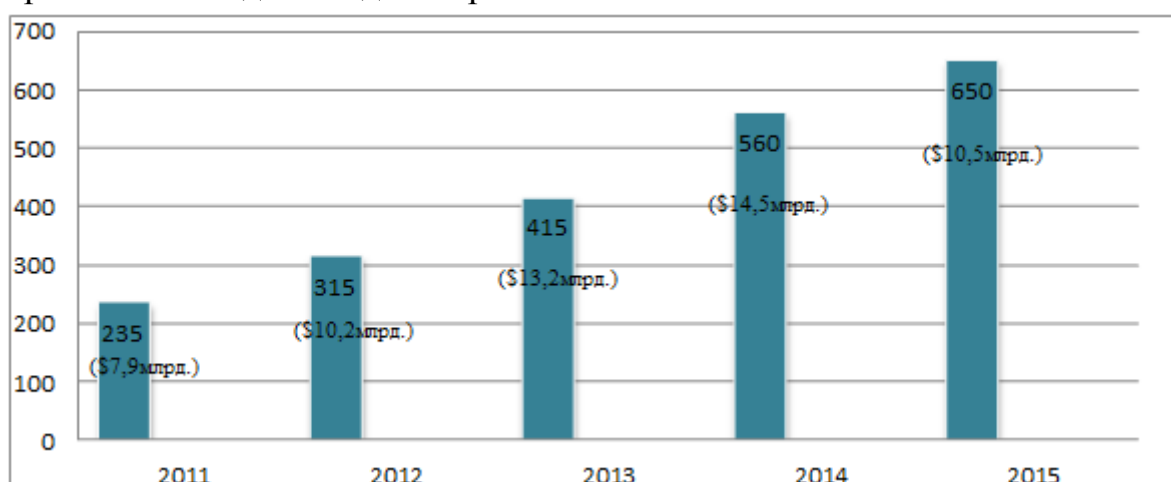


Рис. 1. Объем внутреннего рынка электронной коммерции в России

Рост количества заказов в интернет-магазинах в 2014 и 2015 году в процентном отношении к аналогичному периоду предыдущего года представлен на рисунке 2 [3]. В целом, рост данного сегмента рынка продолжается, но из-за кризисных явлений наблюдается замедление высоких темпов роста. Всплеск роста количества заказов в конце 2014 года можно объяснить падением курса рубля и ростом цен, которые привели к ажиотажному повышению спроса на бытовую технику.

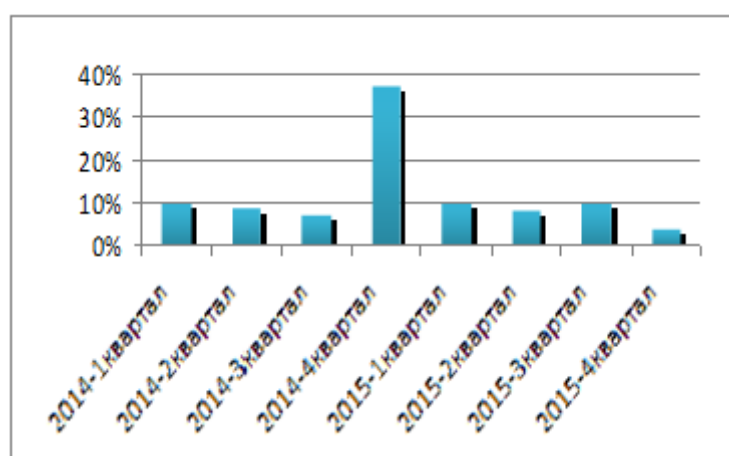


Рис. 2. Рост количества заказов в интернет-магазинах %% к аналогичному периоду предыдущего года (без кроссбордера)

Быстрее среднего росло количество онлайн-покупок в следующих категориях: спорт и активный отдых, товары для животных, товары для детей, одежда и обувь, продукты питания. Изменение величины среднего чека с 2010 по 2015 год представлено на рисунке 3.

Анализируя географию роста, можно заметить, что быстрее среднего в 2015 г. росли онлайн-покупки в небольших городах и поселках, регионах Дальнего Востока, некоторых городах-миллионниках.

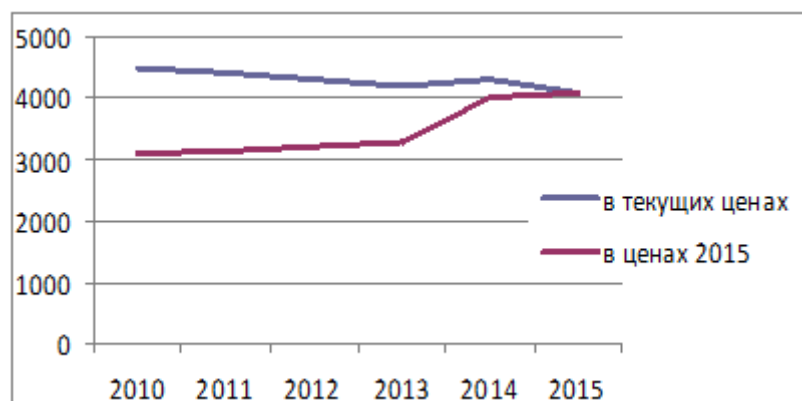


Рис. 3. Изменение величины среднего чека

Крупнейшие интернет-магазины России составляют основу электронной торговли и популярны среди пользователей. Самые крупные из них имеют около десяти тысяч заказов в день и в них заказывают более 90% покупателей. Эти магазины фактически определяют будущее интернет-торговли, появление новых сервисов, появление новых условий и принципов работы.

Однако на рынке электронной коммерции России наметилась тенденция роста объема трансграничных продаж. Под трансграничными продажами понимают покупки, при которых покупатель, находясь в России, приобретает товар в иностранном интернет-магазине, и тот отправляет ему этот товар через границу. Доля таких продаж по итогам 2015 г. составила \$3,4 млрд., или около четверти всего рынка всего рынка электронной коммерции в России. По сравнению с предыдущим годом эти продажи выросли на 55%. Из рисунка 4 видно, что по темпам общего роста доля кроссбордерных интернет-магазинов составляет почти 90%.

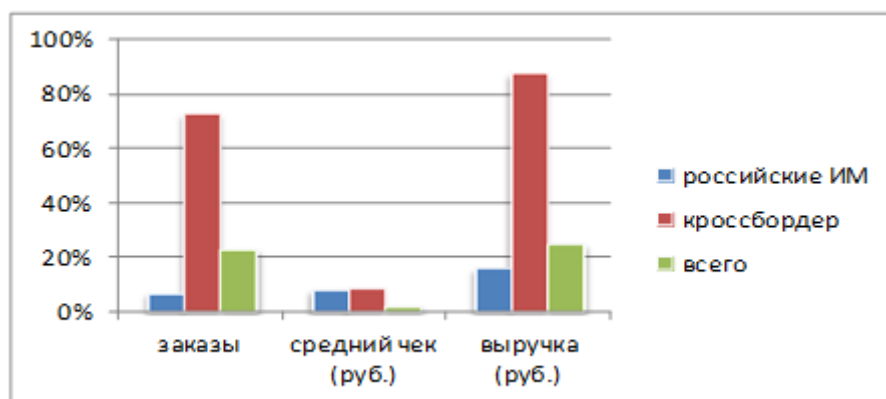


Рис. 4. Сравнение темпов роста между российскими интернет-магазинами и иностранными

Исходя из представленных ниже рисунков 5 и 6, можно сделать вывод о преобладании Китайских интернет магазинов в количестве заказов из других государств.

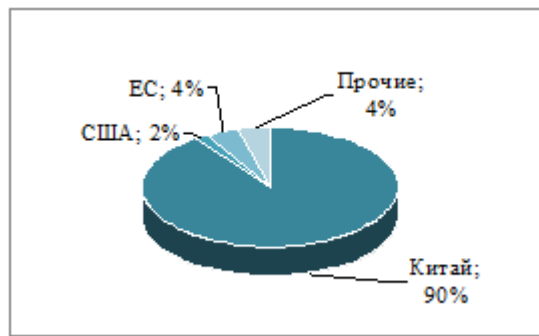


Рис. 5. Распределение поступающих в Россию посылок с точки зрения страны отправителя

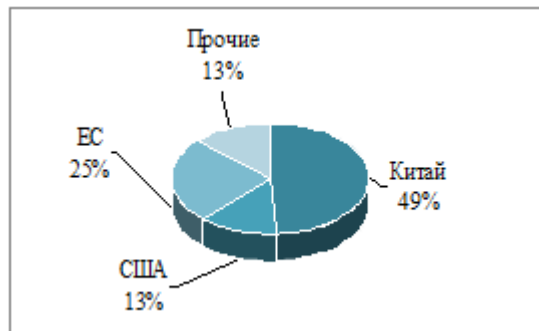


Рис. 6. Распределение поступающих в Россию посылок с точки зрения стоимости отправления

Однако, при своем продолжающемся расширении рынок электронной коммерции имеет недостатки, которые тормозят его развитие. Разница в цене в условиях кризиса, а также то, что многие товары просто нельзя приобрести или очень трудно найти в отечественных интернет-магазинах приводит к тому, что иностранные магазины, особенно китайские, становятся популярными среди россиян. Однако рост популярности магазинов Китая сопровождается заметно увеличившимся числом покупателей, которые столкнулись с проблемами при доставке товара, особенно это касается Крыма, поскольку на протяжении 2014-2015 годов он находился под действием санкций.

Несмотря на кризис, увеличение количества заказов на внутреннем рынке электронной коммерции, говорит о росте качества обслуживания и повышении доверия у клиентов.

Основной из проблем, которые тормозят развитие российской электронной коммерции, продолжает оставаться безопасность данных при онлайн-покупках. Поэтому 70% клиентов оплатят за товары наличными при получении, и только 30% пользуются электронными платежными системами или картами. В особенности это касается жителей Крыма, которые после ввода санкций сталкиваются с проблемами в заказе товаров в иностранных Интернет магазинах, а также с осуществлением электронных платежей с помощью современных платежных систем.

#### Список литературы

1. Рынок электронной коммерции в России достиг \$13,9 млрд. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: [http://www.cnews.ru/news/top/2016-03-02\\_gynok\\_elektronnoj\\_kommertsii\\_v\\_rossii\\_dostig\\_13](http://www.cnews.ru/news/top/2016-03-02_gynok_elektronnoj_kommertsii_v_rossii_dostig_13). (дата обращения: 27.04.16).

2. Экономика Рунета. Исследование экономики рынков интернет-сервисов и контента в России 2014-2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://raec.ru/upload/files/er15.pdf>. (дата обращения: 27.04.16).

3. Электронная торговля в России. Итоги 2015 года // Выступление на конференции «Интернет + Логистика» [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: [http://www.slideshare.net/Data\\_Insight/2015-57273778](http://www.slideshare.net/Data_Insight/2015-57273778). (дата обращения: 27.04.16).

## **ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПРОДАЖ ХИРУРГИЧЕСКИХ УСЛУГ ПУТЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПАЦИЕНТОВ НА ОПЕРАТИВНОЕ ЛЕЧЕНИЕ КАТАРАКТЫ НА РАННИХ СТАДИЯХ**

***Ворошилов С.Н.***

магистр, ЧОУ ВО «Международный институт рынка»,  
Россия, г. Самара

***Бранчевский С.Л.***

Глазная клиника Бранчевского, Россия, г. Самара

В статье привлечение пациентов на оперативное лечение катаракты на ранних стадиях рассматривается, как одно из приоритетных направлений в формировании стратегии продаж хирургических услуг. Хирургия ранних стадий катаракты позволяет получить максимальные результаты лечения в короткие сроки и является экономически выгодной для пациентов и клиники.

*Ключевые слова:* стратегия продаж, хирургия ранних стадий катаракты.

Современные методики хирургического лечения катаракты позволяют оперировать ее на самых ранних стадиях заболевания, не говоря о рефракционных заменах прозрачного хрусталика. Причем операция на ранней стадии не только дает высокую вероятность положительного результата, но оправдана и с экономической точки зрения. Однако сложившаяся традиция «пождать, пока катаракта созреет» до сих пор вынашивается в умах не только пациентов, но и медицинского персонала.

Катаракта – самое распространенное заболевание глаз среди людей пожилого возраста. Хрусталик человеческого глаза – это «живое» увеличительное стекло, фокусирующее световые лучи на сетчатку. Хрусталик располагается внутри глазного яблока между радужкой и стекловидным телом.

В молодом возрасте хрусталик человека прозрачен, эластичен – может менять свою форму, почти мгновенно "наводя фокус", за счет чего глаз видит одинаково хорошо на разном расстоянии. При катаракте происходит помутнение хрусталика, теряется его прозрачность и в глаз попадает лишь часть световых лучей, поэтому зрение снижается, и человек видит нечетко и размыто. С годами болезнь прогрессирует: помутнение увеличивается, и зрение снижается. Если своевременно не провести лечение, катаракта может привести к слепоте. Катаракта встречается в любом возрасте. Но чаще у людей после 50 лет.

По данным Всемирной организации здравоохранения катарактой страдает около 17 миллионов человек, в основном в возрасте после 60 лет. В 70-80 лет катаракта выявляется у 260 мужчин и 460 женщин на 1000 человек, а после 80 лет – практически у каждого. Статистика показывает, что у 20 миллионов человек в мире катаракта стала причиной слепоты! Катарактой страдает более 1,7 миллиона граждан России. Ежегодно в нашей стране делают более 180 тысяч операций по этому поводу.

Чаще всего врачами офтальмологами приводятся следующие аргументы в пользу ранней хирургии катаракты:

Показанием для данной процедуры может стать любая стадия возникновения катаракты. Незрелая катаракта – лучшая степень заболевания для проведения ФЭК и наиболее безопасная. Удаление катаракты на начальном этапе ее развития уменьшает риск возникновения осложнений в постоперационный период. Если ждать развития и созревания катаракты, то вероятность появления осложнений во время операции и после нее увеличивается в разы. <http://zdorovyeglaza.ru/katarakta/fakoemulsifikaciya-katarakty.html>

Необходимое ранее для проведения операции «созревание» хрусталика приводит к его сильному уплотнению. А это, в свою очередь, ведет к увеличению времени оперативного вмешательства и повышает риск осложнений. Именно поэтому катаракту нужно удалять сразу, как только она становится помехой привычному образу жизни. <http://mgkl.ru/patient/stati/oslojnenija-hrustalika>.

Конечно, все сказанное правильно. Общеизвестно, что, чем ранее начато лечение, тем более благоприятный прогноз при любой болезни. Поставленный диагноз «катаракта», особенно в начальных стадиях и предложенная операция – стресс для пациента. Не каждый готов к оперативному лечению в ближайшее время. Тем более при таких размытых аргументах опасности выжидания.

Операция по удалению катаракты признана Всемирной Организацией Здравоохранения (ВОЗ) единственной полностью реабилитирующей операцией среди всех, и не только глазных, хирургических вмешательств.

Но получить высокое зрение после операции удастся не всегда. А каждый пациент, идущий на операцию, на это надеется. Общеизвестны многие причины невысоких результатов послеоперационного периода. И чаще всего это связано с поздним обращением пациентов на той стадии созревания катаракты, когда прогнозировать и получить высокое зрение не представляется возможным. В современной хирургии катаракты, благодаря отработанным технологиям, современному оборудованию и расходным материалам – исход (результат) операции определяется изначальным состоянием глаза. Именно в этом состоит недопонимание пациентов о необходимости ранней ФЭК. Статистические наблюдения помогают в подборе убедительных аргументов.

Проведенное исследование определяет стадию катаракты, оцененную по зрению до операции, при котором вероятность получения высокого результата максимально возможна, а также вероятностью невысокого результата после операции в зависимости от исходного зрения.

Проанализировано 2618 пациентов, из них 23% пациенты в возрасте 80 лет и старше, 39% в возрасте 70-79 лет, 26% в возрасте 60-69 лет, 8% в возрасте 50-59 лет, 3% в возрасте 40-49 лет и 1% в возрасте моложе 40 лет. Все пациенты прооперированы в Глазной клинике Бранчевского в 2015 году тремя хирургами, примерно в равном количестве, каждый имеет опыт ФЭК более 15000 операций. ФЭК проведено на факоэмульсификаторе Constellation Vision System Alcon (США) по стандартной методике. Используются ИОЛ МИОЛ-2 (Репер-НН Россия), SN60WF (AcrysofIQ Alcon США), Asphina 509M (Carl Zeiss Германия).

В работе точкой отсчета выбран 1-й день после операции по следующим причинам.

Во-первых, ощущение пациентов максимально именно в этот день. Ими сравнивается собственное изменение зрения и результат их операции с результатом пациентов, прооперированных с ними в один день.

Во-вторых, невысокое зрение на первой перевязке в разы увеличивает риск непредсказуемости в дальнейшем.

В-третьих, необходимость «долечивания» неудобна и не выгодна ни пациентам, ни клинике.

В работе выделено три зрительных интервала.

1. Интервал «0.4 и выше» позволяет пользоваться бинокулярным зрением.

Бинокулярное зрение – это зрение двумя глазами с формированием единого объемного зрительного образа, получаемого в результате слияния изображений от обоих глаз в одно целое.

Только бинокулярное зрение позволяет полноценно воспринимать окружающую действительность, определять расстояния между предметами (стереоскопическое зрение). Зрение одним глазом – монокулярное – дает представление о высоте, ширине, форме предмета, но не позволяет судить о взаиморасположении предметов в пространстве.

Кроме того, при бинокулярном зрении расширяется поле зрения и достигается более четкое восприятие зрительных образов, т.е. фактически повышается острота зрения. Полноценное бинокулярное зрение является обязательным условием для ряда профессий – водители, летчики, хирурги, и т.д.

На этапе дооперационной диагностики при такой степени помутнения хрусталика возможность оценить состояние заднего отрезка глаза приближается к идеальной. А это с высокой степенью вероятности прогнозирует результат послеоперационных функций практически во всех случаях.

2. Интервал «0.1–0.39» не позволяет видеть бинокулярно.

Такое зрение не дает возможности заниматься многими видами профессиональной деятельности, при таком зрении небезопасно управление любым транспортным средством. Отсутствие бинокулярного зрения повышает риск травмы даже при пешем передвижении (неровности дороги, лестница) и повышается вероятность получения травмы торчащим предметом, так как нет оценки расстояния до чего-либо.



На этапе дооперационной диагностики при такой степени помутнения хрусталика, особенно при зрении, приближенном к 0.1, достоверно оценить состояние заднего отрезка глаза, не представляется возможным. Соответственно прогнозировать высокие функции не всегда удается.

3. Интервал «0.09 и ниже». Состояние зрительного анализатора таково, что, если судить по лучше видящему глазу – оно подходит по критериям нетрудоспособности к 1-й, 2-й и 3-й группе.

При таком зрении значительно ограничивается жизнедеятельность и снижается безопасность при любом виде деятельности.

Оценка состояния структур глаза, находящихся за хрусталиком, крайне ограничена. Прогнозировать высокое зрение невозможно.

Данные по итогам проведенного исследования приведены в таблице.

Таблица

#### Результаты проведенного исследования

Предоперационные данные		Послеоперационные данные в первый день после операции		
подгруппы	кол-во глаз в % от количества в базе	кол-во глаз в % от количества прооперированных в данной подгруппе с остротой зрения с корр. 0,1 и меньше	кол-во глаз в % от количества прооперированных в данной подгруппе с остротой зрения с корр. 0,2–0.49	кол-во глаз в % от количества прооперированных в данной подгруппе с остротой зрения с корр. 0,5 и выше
Острота зрения с корр. 0.4 и выше	1108 42%	20 1%	112 10%	976 89%
Острота зрения с корр. 0,1–0.39	840 32%	53 6%	184 22%	603 72%
Острота зрения с корр. 0,09 и меньше	670 26%	125 20%	174 26%	371 54%
Итого:	2618 100%			

Анализ данных таблицы позволяет сделать следующие выводы.

Чем выше зрение до операции, тем у значительно большего числа пациентов выше результат в 1-й послеоперационный день. Оптимальным с точки зрения наивысшей вероятностью благоприятного исхода является интервал «0.4 и выше». Почти 90% пациентов этого интервала получили высокое зрение. В оставшиеся 11% вошли пациенты, прооперированные с бурными катарактами, подвывихами хрусталиков, низкой плотностью эндотелиальных клеток и другими, не связанными с техникой операции причинами.

Самым рискованным интервалом оказался «0.09 и ниже». В первый послеоперационный день результат 0.1 и ниже наблюдается у каждого пятого, а

это в 20 раз больше, чем в первом интервале. Высокое зрение получили только у каждого второго, а в интервале «0.4 и выше» – у 9 из 10.

Исходя из данных таблицы, можно вывести некоторую формулу статистических исходов хирургического лечения катаракты в зависимости от исходного состояния глаза, опираясь на зрительные функции до операции, как прямое соответствие: чем дольше ожидание операции, тем ниже зрение и тем менее уверенно можно говорить о каких-то гарантиях благоприятного исхода в послеоперационном периоде.

Интервал «0.4 и выше» в 90% дает возможность получить высокое зрение в первый послеоперационный день – максимальная гарантия вероятности благоприятного исхода.

Интервал «0.1–0.39» такую возможность дает только в 70%.

И интервал «0.09 и ниже» – только в половине случаев.

Экономическая выгода от операции для пациентов заключается в сокращении времени реабилитации, более высоком уровне реабилитации и меньшей стоимости операции при её выполнении с высокими до операционными зрительными функциями (интервал 0.4 и выше).

Для клиники также имеются экономические преимущества:

1. Время операции в 2–3 раза меньше, чем при более зрелых катарактах.
2. Меньше амортизация хирургического оборудования.
3. Меньше используется расходных материалов.
4. Укороченный послеоперационный период экономит время работы клиники на одного пациента.
5. Высокий послеоперационный результат в большинстве случаев – лучшая реклама клиники.
6. Выше показания для имплантации современных (мультифокальных) линз.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы.

Хирургическое лечение катаракты наиболее результативно в ранней стадии. Максимальная частота благоприятного результата проведения операции по статистике чаще встречается при исходном зрении до операции 0.4 и выше.

Наблюдаемая зависимость возрастания частоты благоприятных послеоперационных результатов при более высокой исходной остроте зрения и менее плотной катаракте в первый послеоперационный день является убедительным аргументом необходимости ранней хирургии катаракты.

Используя данные проведенного анализа, врачи окулисты при постановке диагноза катаракта могут оправданно аргументировать необходимость раннего хирургического лечения как наиболее безопасного.

Привлечение на оперативное лечение пациентов с начальной катарактой экономически более выгодно, как пациенту, так и клинике.

#### **Список литературы**

1. Азнабаев Б.М. Ультразвуковая хирургия катаракты – факоэмульсификация. 2005.

2. Д.Ю. Муромцев, Ю.Л. Муромцев, В.М. Тютюнник, О.А. Белоусов. Экономическая эффективность и конкурентоспособность: учебное пособие / Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 96 с.

## **РОЛЬ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА**

*Гаганова А.Н.*

студентка 4 курса, направление «Зарубежное регионоведение»,  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,  
Россия, г. Санкт-Петербург

*Корнекова С.Ю.*

доцент кафедры региональной экономики и природопользования, к.г.н.,  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,  
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается проблема продовольственного обеспечения населения Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Основное внимание уделяется агропромышленному комплексу Ленинградской области, динамике производства основных видов продукции растениеводства и животноводства в 2014-2015 гг., особенностям развития пищевой промышленности региона.

*Ключевые слова:* продовольственное обеспечение, импортозамещение, агропромышленный комплекс, продовольственная безопасность.

Стремление к обеспечению продовольственной безопасности страны и созданию устойчивой базы собственного сельскохозяйственного производства считались приоритетными направлениями государственной политики Ленинградской области еще до введения санкций и ответного продовольственного эмбарго России. Беспрецедентное экономическое давление на РФ в новейшей истории лишний раз подтвердило справедливость тезиса о том, что такая страна как *Россия должна иметь собственное развитое сельское хозяйство, даже если оно в существенной мере будет основано на дотациях* [1, 2 и др.]. В настоящий момент особенно важно четко представлять особенности и возможности регионов России, выявлять внутренние резервы и срочно принимать конструктивные решения для обеспечения продовольственной безопасности. Регионы должны пересматривать свои задачи, расставлять приоритеты, выявлять внутренние резервы для адаптации к современным политическим и экономическим реалиям. Основными задачами для АПК Ленинградской области является не только увеличение объёмов производства, но и расширение линейки продуктов, укрепление позиций предприятий на межрегиональных продовольственных рынках, повышение стабильности и конкурентоспособности.

Анализируя статистические показатели функционирования АПК, нетрудно увидеть положительную динамику по большинству показателей, и

как следствие, лидирующие позиции по многим направлениям деятельности, как на Северо-Западе, так и в Российской Федерации в целом. Достижение таких результатов в последние годы стало возможным благодаря значительной государственной поддержке из бюджетов всех уровней (более 5 млрд руб. в год).

В состав агропромышленного комплекса Ленинградской области входит 528 крупных и средних предприятий различных форм собственности, из них 258 – сельскохозяйственных предприятий, 115- предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, 147 – предприятий рыбохозяйственного комплекса. В регионе также работает 8 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, более 1000 фермерских хозяйств и 104 тыс. личных подсобных хозяйств. Общая численность работающих в агропромышленном комплексе региона составляет порядка 40 тысяч человек, 23 167 заняты в сельскохозяйственном производстве [3].

Ленинградская область является одним из немногих регионов России, где в условиях реформ сохранился крупнотоварный сектор производства. Так, 75 % всей продовольственной продукции производится в сельскохозяйственных предприятиях, при этом в производстве мяса доля сельхозпредприятий составляет – 97,6 %, молока – 92,9%, зерновых – 95,7 %, яиц-98,9%.

Можно отметить, что предприятия Ленинградской области по-прежнему занимают лидирующие позиции в молочном животноводстве среди субъектов Российской Федерации. Валовое производство молока составило 588,7 тыс. тонн (103,7% к 2014 году). Средний надой в сельскохозяйственных организациях Ленинградской области составил 7965 кг в год (+334 кг к 2014 году) – это более чем на 40 % превышает средний показатель по России (5590 кг). С целью снижения зависимости отечественного молочного скотоводства от импортного племенного материала, начато строительство селекционно-генетического центра, который планируется ввести в конце 2016 – начале 2017 гг. Племенным материалом планируется обеспечивать предприятия не только области, но и других субъектов Российской Федерации.

Производство мяса всех видов составило в 2015 г. 371, 3 тыс. тонн (101,2 % к 2014 г.). Производство свинины в сельскохозяйственных предприятиях по итогам 2015 года составило 39,7 тыс. тонн, наблюдается небольшой рост – 101% по сравнению с 2014 годом. Существенно увеличилось поголовье крупнорогатого скота специализированных мясных пород до 6485 голов (прирост ставил 1333 голов к 2014 году). Производство мяса КРС (на убой в живом весе) составило 32, 5 тыс. тонн (на 13,6% больше, чем в 2014 г.). Важным фактором развития высокопродуктивного скота является обеспечение его качественными кормами. Можно подчеркнуть, что более 70 % посевных площадей Ленинградской области занято кормовыми культурами.

Лидирующие позиции региона сохраняются и в птицеводстве. Так, регион занимает первое место в рейтинге производителей яиц (3061 млн шт.) среди регионов Российской Федерации и третье – по производству мяса птицы (300 тыс. тонн).

**Производство мясной продукции в Ленинградской области  
в 2014- 2015 гг. (составлено по [3])**

№ п/п	Виды продукции животноводства	Количество	% к 2014 году
1.	Молоко	588,7 тыс. тонн	103,7%
2.	Мясо	371,3 тыс. тонн	101,2 %
3.	Мясо КРС	32,5 тыс. тонн	113,6%
4.	Мясо свиней	39,7 тыс. тонн	101%
5.	Мясо индейки	2 634,1 тонн	113,2%
6.	Мясо перепелок	224,6 тонн	101,2 %

Такие показатели достигнуты, в том числе, за счет обеспечения высокой продуктивности птицы, использования ее генетического потенциала, совершенствования технологии откорма и условий содержания. Так, средняя яйценоскость кур яичных пород по птицеводческих предприятиях Ленинградской области составила 330 штук яиц/год; средние привесы по бройлерам составляют от 55 – до 65 г. в сутки.

В последнее время увеличивается спрос (особенно в Санкт-Петербурге) на нетрадиционные виды продукции птицеводства. В регионе увеличивается производство мяса уток, гусей, индеек, перепелов, страусов. Однако, в производственной цепочке по-прежнему остается высокая импортная составляющая, это прежде всего относится к приобретению племенных суточных цыплят и инкубационного яйца, прародительских форм птиц мясного направления; оборудованию и его комплектующих для птицефабрик. По куриному яйцу и мясу кур и бройлеров предприятия региона практически достигли своего предела, как по технологическим возможностям, так и по рынку сбыта. Ленинградская область реализует мясо птицы и яйцо в другие субъекты Российской Федерации. Вместе с тем, на полках продовольственных магазинов города можно встретить аналогичную продукцию из других регионов России. В мясном птицеводстве региона активно осуществляется структурная перестройка, – на малых птицефермах в 2015 году увеличивается производство мяса индейки – 2634,1 тонн (113,2% к 2014 году) и мяса перепелок – 224,6 тонн (101,2 %), обусловленная стремлением производителей оперативно реагировать на изменение структуры спроса на продукцию.

Анализируя изменения во втором составляющем звене сельскохозяйственного производства Ленинградской области – растениеводстве, можно отметить, что в 2015 г. на 2 тыс. га увеличились площади, занятые зерновыми культурами, посевы картофеля расширились на 600 га, площадь многолетних трав возросла на 2 тыс. га к уровню прошлого года. Следующим положительным фактором развития растениеводства является то, что в Ленинградской области на достаточно высоком уровне развития находится семеноводство. Предприятия АПК полностью обеспечивают себя семенами зерновых и картофеля. Во многом это обусловлено государственной поддержкой, осуществляющей посредством выделения государственных инвестиций, государственного регулирования цен, предоставления налоговых льгот, компен-

сацией затрат на производство оригинальных и элитных (семян элиты) семян, предоставления кредитов на льготных условиях, применения иных мер экономического стимулирования. Однако, сегодня остро стоит вопрос по обеспечению сельскохозяйственных производителей семенами конкурентоспособных отечественных сортов овощей и картофеля. Если для возделывания зерновых и многолетних трав растениеводы области, в основном, используют сорта семян отечественной селекции, то семена овощей на 99% – результат иностранной селекции и иностранного производства. Положительным фактом можно считать принятие решения по созданию селекционно-семеноводческих центров по производству семенного картофеля, семян зерновых культур и многолетних трав на базе семеноводческих хозяйств.

К положительным тенденциям развития растениеводства Ленинградской области, бесспорно, относится рост урожайности культур. Так за четыре года урожайность зерновых увеличилась с 29 ц/га до 35 ц/га. Кроме того, урожайность картофеля возросла с 203 ц/га до 238 ц/га, а урожайность овощей повысилась на 23 ц/га и составила 523 ц/га. Положительная тенденция наблюдается и по показателю валового сбора сельскохозяйственных культур. Так, зерна в целом по области в 2015 г. произведено 145,8 тыс. тонн, увеличение составило 18,4 тыс. тонн или 114,4% к прошлому году (а за последние 2 года рост составил более чем 34,3%), картофеля произвели 321,6 тыс. тонн, увеличение, соответственно, на 37 тыс. тонн, или 112,9%. Единственный вид растениеводческой продукции, по которым наблюдалось снижение валового сбора – это производство овощей – 253,3 тыс. тонн. Сокращение составило – 9 тыс. тонн или 97% от показателей 2014 г. Снижение сбора овощей произошло из-за сокращения их посевных площадей на 192 га или на 2,6% от предыдущего года. Потребность в овощах защищенного грунта, с учетом жителей Санкт-Петербурга, в регионе составляет более 100 тысяч тонн, и это является дополнительным стимулом к дальнейшему развитию и увеличению объемов производства. В 2015 году овощей защищенного грунта в сельхозпредприятиях произведено 26,4 тыс. тонн (118,6% к 2014 году). Кроме того, в 2015 году в Ленинградской области выращено 1290 тонн грибов – шампиньонов, что составляет 15% от объемов российского производства. По этому виду продукции также прослеживается положительная тенденция – отмечается рост продукции на 107,5% по отношению к 2014 году. Кроме того, в фермерских хозяйствах активнее стали производить топинамбур, садовую малину и голубику.

Эффективное развитие сельского хозяйства Ленинградской области является основой местной пищевой промышленности. В рамках программы импортозамещения в 2015 году увеличены объемы производства и ассортимент молочной продукции: расширена гамма творожных изделий, молока питьевого, йогуртов. В целом за 2015 год предприятиями молочной отрасли региона выпущено в натуральном выражении 139,8 тыс. тонн продукции. Так, в 2015 году в Ленинградской области производство сыров и сырных продуктов составило 404 тонн (154,3 % к 2014 года). Несмотря на явное увеличение выпуска сыра, этого количества недостаточно даже для снабжения

населения региона, в то время как производство призвано (в рамках политики импортозамещения) обеспечить и потребности населения Санкт-Петербурга. Региональные предприятия освоили выпуск мягких итальянских (Маскарпоне, Моцарелла, Стракино, Риккотта, Качкавало), полутвердых (Качотта), кавказских (Адыгейский, брынза, Сулугуни) сыров, а также выпуск мягких и полутвердых сыров из козьего и коровьего молока (Качотта, Формаджио, Филадельфия и др.), в том числе с благородной плесенью из козьего молока.

Производство мясопродуктов в 2015 году составило 88,7 тыс. тонн. Однако в этом виде продукции наблюдалось снижение объемов производства, вызванное снижением покупательской способности населения и ростом цен на сырье, ингредиенты (аналоги некоторых зарубежных товаров пока отсутствуют), энергоносители, а также дефицитом оборотных средств у предприятий. За указанный период несколько увеличилось производство хлеба и хлебобулочных изделий до 40,2 тыс. тонн (102,5% к 2014 году). Можно отметить, что собственным производством население Ленинградской области обеспечивается по «блокадным нормам». Вместе с тем, на прилавках продовольственных магазинов Санкт-Петербурга нередко встречается продукция хлебозаводов Ленинградской области. Можно предположить, что недостаточное обеспечение населения региона хлебом собственного производства компенсируется за счет заводов Санкт-Петербурга. Необходимо отметить, что в регионе растет популярность хлебов диетического и лечебно-профилактического направления, наблюдается увеличение производства хлебобулочных изделий диетических и обогащенных микронутриентов составило 1,2 тыс. тонн (159,7% к 2014 году). Выпуск кондитерской продукции возрос на 112,1% по отношению к предыдущему 2014 году и составил 26,8 тыс. тонн. Увеличение наблюдалось и по объему производства мясных консервов, так в 2015 г. их выпуск составил 35,3 млн. условных банок плодоовощных – 3,9 млн. усл. банок (118,2% году).

Таблица 2

**Пищевая, перерабатывающая промышленность Ленинградской области  
в 2014-2015 гг. (составлено по [3])**

№ п/п	Продукция пищевой промышленности	Количество	% к 2014 году
1.	Сыр и сырные продукты	404 тонн	154,3 %
2.	Хлеб и хлебобулочные изделия	40,2 тыс. тонн	102,5%
3.	Хлебобулочные изделия диетических и обогащенных микронутриентов	1,2 тыс. тонн	159,7%
4.	Кондитерская продукция	26,8 тыс. тонн	112,1%
5.	Мясные консервы	35,3 млн. усл. банок	116,5%
6.	Плодоовощные консервы	3,9 млн. усл. банок	118,2%
7.	Комбикорм	1654,9 тыс. тонн	98,5%

Необходимо отметить, что значительное количество продовольствия в регионе производится «дачниками» (как правило жителями Санкт-Петербурга), прежде всего это касается производства овощей и фруктов. Во-вторых, на рынках Санкт-Петербурга растет реализация продукции личных хозяйств сельских жителей (производство овощей и молочной продукции).

Объемы государственной поддержки агропромышленного комплекса Ленинградской области в 2015 году сохранились на уровне 2014 года. В рамках помощи селу наиболее активно решались проблемы обеспечения стабильной транспортной доступностью объектов сельскохозяйственного назначения. В Ленинградской области была продолжена реализация мероприятий по строительству, реконструкции, капитальному ремонту и ремонту автомобильных дорог и за 2015 год отремонтировано более 20,0 км дорог в 19 предприятиях АПК. Кроме того, 110 сельскохозяйственных предприятий и 27 крестьянских фермерских хозяйств получили субсидии. Нельзя не отметить также то, что в хозяйствах обновляется техника, и, следовательно, можно ожидать увеличения эффективности сельскохозяйственного производства. Так, в 2015 году сельскохозяйственными товаропроизводителями приобретено 657 единиц техники и оборудования, на общую сумму 1208 млн. рублей. Из них 108 тракторов, 17 единиц зерноуборочных и 14 единиц кормоуборочных комбайнов, машины сельскохозяйственные 165 единиц, машины для животноводства, птицеводства и кормопроизводства 235 единиц, изделия автомобильной промышленности 85 единиц, дизельные и бензиновые генераторы для животноводческих ферм 23 единицы.

Необходимо отметить, что Ленинградская область является приграничным регионом, имеет общую границу с двумя странами ЕС-Финляндией и Эстонией и, через Балтику, выход к другим государствам Европы. Такое уникальное экономико-географическое положение создает мощные преимущества для развития внешнеэкономических и межрегиональных связей. Вместе с тем, в последний год отмечено серьезное сокращение показателей внешней торговли. Снижение экспорта обусловлено введением санкций России на экспорт отдельных товарных позиций; уменьшение импорта обусловлено введением санкций стран ЕС и США в отношении России и ответным продовольственным эмбарго. При этом следует отметить, что экспорт превышает импортные поставки в 3,3 раза. Основными статьями импорта в Ленинградскую область и Санкт-Петербург долгое время оставались: продовольственные товары и сырье для их производства. Импортные поставки осуществлялись, в основном, из следующих стран: ФРГ (14,3%), Финляндия (9,7%), Бразилия (7,3%), КНР(7,3%), Италия(5,90). Ленинградская область и Санкт-Петербург активно изыскивают резервы для адаптации к продовольственному эмбарго, прежде всего за счет увеличения собственного сельскохозяйственного производства. Вместе с тем, приграничные страны, например, Финляндия, остро ощущает запрет на ввоз в Россию продовольствия: снижается количество туристов, закрываются приграничные продовольственные магазины и др.

К настоящему моменту самая сложная проблемой АПК – значительное увеличение расходов. Это связано с подорожанием импортных удобрений, овощных семян, и, особенно, запасных частей сельскохозяйственной техники. Не менее важной проблемой по мнению специалистов [4] являются высокие процентные ставки по кредитам ЦБ РФ. Остается надеяться, что данные вопросы решаться и это поможет дальнейшему успешному развитию АПК



Ленинградской области и улучшить продовольственное обеспечение населения.

#### Список литературы

1. Гладкий Ю.Н. Продовольственная безопасность России: возможности генной инженерии и агрохайтека // Общество. Среда. Развитие. 2011, № 4. С. 199-203.
2. Корнекова С.Ю., Абдулхамидов Э.Д. Государственная поддержка животноводства – условие продовольственной безопасности // Общество. Среда. Развитие. 2013, № 4. С. 31-35.
3. [http://petrostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/petrostat/ru/statistics/Leningradskaya\\_area/enterprises/agriculture](http://petrostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/petrostat/ru/statistics/Leningradskaya_area/enterprises/agriculture)
4. <http://2163-apk-leningradskoy-oblasti-obespechivaet-potrebnosti-v-produktah-do-50-naseleniyaabsolut-tv.html>

### ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Герасимов К.Б.*

доцент кафедры экономики, канд. экон. наук, доцент, Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королёва (национальный исследовательский университет), Россия, г. Самара

В статье рассмотрены основные параметры эффективности управления продажами на промышленном предприятии. Представлена технология оценки эффективности системы управления продажами на предприятии, что позволит установить потенциально существующие источники повышения (улучшения) показателей производственно-хозяйственной деятельности подразделений.

*Ключевые слова:* технология, система, продажи, эффективность, промышленное предприятие.

Имеющийся опыт деятельности предприятий различного профиля свидетельствует о наличии значительных отклонений фактической экономической эффективности от рассчитанной по различным методикам вследствие того, что состав показателей, характеризующих экономический эффект, и их значимость (важность) зависит от специфики деятельности, классов решаемых функциональных задач управления и некоторых других факторов организационной деятельности [1].

Полное и всестороннее изучение причин этих отклонений становится возможным после длительного периода деятельности промышленного предприятия, когда будет накоплен достаточный фактический материал. Однако уже на стадии внедрения новой системы управления продажами продукции (СУПП) промышленного предприятия, возможно, определить важнейшие факторы, которые формируют экономическую эффективность деятельности предприятия и способствуют определению влияния функциональной структуры на основные экономические показатели предприятия.

Существует необходимость систематизированной классификации факторов и источников экономической эффективности, так как действующая методи-

ка определения эффективности, внося необходимое единство в определение экономической эффективности различных предприятий в целом, не даёт возможности полного учёта всех факторов и, соответственно, не позволяет определить значение эффективности СУПП достаточно достоверно, также исследовать на основе единого подхода количественные значения эффекта от внедрения той или иной задачи управления продажами (ЗУП), комплекса ЗУП [1].

При технико-экономическом обосновании развития СУПП на базе реинжиниринга большинство возникающих проблем сводятся, по существу, к определению источников экономической эффективности, определению их связи с задачами СУПП, через которые эти источники реализуются, и с показателями экономической эффективности, через которые они выражаются количественно, а также к выделению из всего функционально-полного состава (ФПС) задач, наиболее важных с точки зрения получения экономического эффекта.

Под источниками экономической эффективности предприятия понимают потенциально существующие недоиспользованные возможности (резервы) развития операционной и (или) управленческой деятельности, которые могут появиться под воздействием тех или иных элементов СУПП. Все источники эффективности подразделяются по месту их проявления на три группы: в сфере управления, операционной деятельности и народном хозяйстве.

*Факторы эффективности* – это мероприятия, направленные на реализацию имеющихся возможностей операционной деятельности и воплощение их на реальном действующем объекте предприятия. Под направлением влияния факторов эффективности понимаются общие последствия развития структуры продаж на все предприятие, т.е. динамика выбранных показателей и их связь с конкретными факторами. Содержание ЗУП, решаемых в рамках функциональной структуры организации, являются путями практической реализации источников экономической эффективности.

К числу основных источников, формирующих экономическую эффективность СУПП в различных отраслях народного хозяйства, относится рост выпуска продукции/услуг, сокращение операционных потерь, влияющих на использование оборотных средств, улучшение использования основных операционных фондов, снижение уровня незавершенной продукции/услуг.

Факторами, приводящими в действие источники экономической эффективности СУПП, являются:

- высокая скорость выполнения операций по сбору, передаче, обработке и выводу информации всем службам предприятия;
- непрерывность контроля за всеми объектами, процессами и явлениями в деятельности предприятия и его подразделений на основе современной, полной и достоверной информации;
- своевременная фиксация отклонений и остановок операционного процесса;
- своевременность погашения возникающих возмущений и отклонений на основе анализа причин их возникновения и принятия оперативных управленческих решений по их устранению;

- ускорение циркуляции информации в объекте управления, опережающее составление планов и графиков производства;
- обеспечение своевременных управленческих действий по координации взаимодействия отделений, оборудования, устройств между собой и с персоналом предприятия;
- слежение за значительным количеством технологических, производственных и экономических параметров;
- унификация и типизация документации и документооборота;
- обеспечение оперативности в процессе регулирования производственного процесса с обеспечением прямой и обратной связи в процессах и объектах менеджмента предприятия;
- создание творческого социально-психологического климата на предприятии, способствующего повышению производительности труда.

В соответствии с перечисленными выше факторами, основными направлениями их влияния на предприятии будут следующие:

- уменьшение производственных затрат и потерь рабочего времени (простоев, сверхурочных работ и т.д.);
- повышение загрузки оборудования;
- улучшение использования производственных мощностей;
- повышение ритмичности работы отделов, участков, цехов, линий и т.д.;
- сокращение объёмов незавершенных операций;
- повышение качества принимаемых управленческих решений;
- повышение качества информации;
- передача отдельных функций по принятию решений на ЭВМ.

Измерение указанных направлений действия факторов осуществляется с помощью следующих показателей эффективности:

- экономии на сокращении потребности в оборотных средствах, получаемой за счёт уменьшения незавершенных операций и чёткого определения текущих и страховых запасов;
- экономии от повышения оборачиваемости оборотных средств, достигаемой за счёт стабилизации ритмичности режима функционирования производства и сокращения длительности производственных циклов деталей;
- экономии на зарплате основных производственных рабочих в связи с сокращением рабочих или заменой их на персонал с более низкой зарплатой;
- экономии на транспортных расходах, получаемой за счёт оптимального выбора маршрутов перемещений и рационального использования транспортных средств;
- абсолютной экономии фонда зарплаты работников сферы менеджмента, высвобождаемых в связи с уменьшением трудоёмкости управления и повышением производительности труда управленческого аппарата.

*Эффективность СУПП* оценивается показателями функционирования объекта, а уровень проектных показателей эффективности СУПП во многом определяется тем, насколько полно на стадии диагностики будут выявлены реально существующие потери и неиспользованные возможности (резервы). На рисунке представлена авторская технология оценки эффективности СУПП [2].



Рис. Технология оценки эффективности СУПП

Эффективность СУПП может быть рассмотрена с точки зрения ее оценки непосредственным руководством промышленного предприятия. Особенно это характерно для развивающихся промышленных предприятий.

Каждое промышленное предприятие имеет уникальную целевую структуру, которая отражает его деление на ключевые функциональные области.

На основании целевой структуры промышленного предприятия разрабатываются структуры управленческого учета и бюджетирования. Они взаимосвязаны, так как для оценки финансового результата необходимо сравнить фактические показатели деятельности с плановыми, то есть бюджетными. Какие именно показатели наиболее точно отражают результат деятельности предприятия, также зависит от специфики бизнеса [1].

Рассмотрим более подробно ключевые показатели эффективности по основным подразделениям предприятия [2].

*Показатели продаж.* Показатели должны отражать ключевую функцию целевой области, которую мы отслеживаем. Например, область продаж состоит из последовательности процессов: взаимодействие с клиентами; получение заказов; отгрузка; получение оплаты за отгруженный товар.

Ключевые показатели, которые можно получить исходя из этих процессов: выручка в натуральных показателях (штуках, тоннах, метрах); выручка по ассортиментным группам; задолженность клиентов; объем полученной выручки; объем совершенных отгрузок; фактическое выполнение плана продаж («факт / план продаж»); объем просроченной дебиторской задолженности (сравнение фактической просроченной дебиторской задолженности с установленным нормативом).

*Показатели производственных и сервисных подразделений.* Производственная культура – это цеховая культура. И, как правило, 80% показателей в производстве – операционные (показатели исполнения), а 20% – показатели развития. Наиболее распространенные показатели в производстве: объем выпуска продукции; фактическое выполнение плана производства; норматив загрузки оборудования; норматив загрузки персонала.

Чтобы оценивать эффективность работы промышленного предприятия, нужно не просто следить за динамикой ключевых показателей, а сравнивать фактические значения с запланированными. Удобно, если программное обеспечение, используемое на предприятии, позволяет делать это в наглядной форме.

Оценка эффективности СУПП промышленного предприятия позволит установить потенциально существующие источники повышения (улучшения) показателей производственно-хозяйственной деятельности участка, линии, цеха и т.д., источники экономической эффективности реинжиниринга СУПП, а также определить состав задач СУПП промышленного предприятия, если будет найдена взаимосвязь между источниками эффективности и комплексами задач, приводящими их в действие через разнообразие факторов и параметров.

### Список литературы

1. Бездудная А.Г., Веселов А.Г. Методика организации работы интегрированной сбытовой системы кластера машиностроительных предприятий (стандарт интероперабельности кластера) // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-2 (52-2). С. 405-409.
2. Герасимов Б.Н. Проектирование экономических систем. – Самара: НОАНО ВПО СИБиУ, 2014. – 383 с.
3. Герасимов Б.Н. Содержание управленческой деятельности // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 8 (106). С. 33-37.
4. Герасимов Б.Н. Представление системы управления организацией на основе функционального подхода // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета им. академика С.П. Королёва (национального исследовательского университета). 2005. № 1 (7). С. 50-54.
5. Герасимов К.Б. Система управления продажами промышленного предприятия // Экономические науки. 2008. № 46. С. 269-272.

## ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

*Кабш Р.Д.*

аспирант первого курса, Финансовый университет при  
правительстве Российской Федерации, Россия, г. Москва

Результаты анализа финансовой устойчивости любого хозяйствующего субъекта являются важнейшей характеристикой его деятельности и финансово-экономического благополучия. Данная работа посвящена вопросу оценки финансовой устойчивости предприятия. Рассмотрена сущность финансовой устойчивости и состояние компании, основные подходы и оценки. Для практического понимания вопроса, описание финансовой устойчивости было проиллюстрировано на примере исследования финансового состояния инвестиционных компаний ИК РУСС-Инвест» (ОАО «ИК РУСС-Инвест») и ОАО «Промышленные инвестиции» (ОАО «ПИ»).

*Ключевые слова:* финансовая устойчивость, платежеспособность, анализ финансовых показателей, финансы.

В настоящее время экономическая ситуация в стране имеет ряд негативных факторов, которые, с одной стороны, проявляются через санкции в отношении России от других стран, а, с другой стороны, через нестабильность и непоследовательность внутренней политики (кредитно-валютной, страховой, налоговой, инвестиционной, таможенной и иной). Помимо этого, можно отметить значительное снижение со стороны государства помощи и поддержки всех форм собственности, недостаточность бюджетного финансирования, инфляционные процессы, несовершенство законодательной базы, неопределенности в вопросах покупательского спроса и недобросовестной конкурентной борьбы.

Сложившиеся условия функционирования малого и среднего бизнеса состоит в том, что особую значимость приобретает разработка и внедрение методологических подходов к оценке уровня финансовой устойчивости предприятия и формирование соответствующих практических рекомендаций.

Важными аспектами финансово-экономической деятельности коммерческой организации является платежеспособность и финансовая устойчивость, которые в условиях рыночной экономики играют важную роль.

Финансовая устойчивость предприятия – способность наращивания достигнутого уровня ее деловой активности и эффективности бизнеса, гарантирующая постоянную платежеспособность и повышающая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска[2].

Финансовая устойчивость является не однозначной характеристикой деятельности организации. Ее следует понимать как способность наращивать достигнутый уровень деловой активности и эффективности бизнеса, гарантируя при этом платежеспособность, повышая инвестиционную привлекательность в границах допустимого риска [1].

Обобщая вышесказанное можно отметить, что под финансовой устойчивостью понимается сбалансированное соотношение финансовых ресурсов организации и их источников в долгосрочной перспективе, что позволяет компании достигать поставленных целей и одновременно поддерживать должный уровень платежеспособности и нивелировать деловой риск компании. То есть финансовая устойчивость при этом выполняет роль баланса внутри структуры финансов организации, а также позволяет избежать рисков для инвесторов и кредиторов. Представим схематически (рис.) основные показатели, которые позволяют описать финансовую устойчивость предприятия, а именно обеспечивают ее финансовыми ресурсами, поддерживает платежеспособность и кредитоспособность [3].

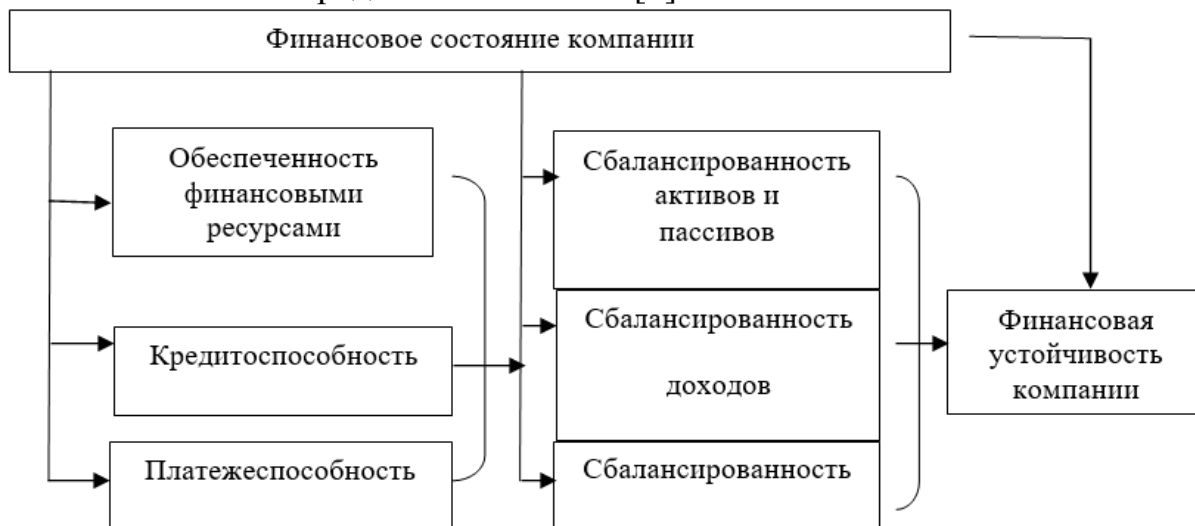


Рис. Составляющие финансовой устойчивости организации

Не менее важным аспектом в обеспечении финансовой устойчивости является управление, которое основано на создании благоприятных условий для поддержания платежеспособности компании на должном уровне. Поэтому важно при управлении финансовой устойчивостью учитывать все параметры и факторы, которые оказывают на нее влияние: внутренние и внешние[4].

Система обеспечения финансовой устойчивости базируется на ряде свойств, которые позволяют по определенному набору параметров организо-

вать процесс управления, а именно: адаптивность и гибкость, способность к диверсификации и своевременному реагированию на изменения ситуации во внутренней и внешней среде, возможность использовать потенциал компании в формальных и неформальных ситуациях. Помимо этого финансовая диагностика направлена на решение ряда задач: выявление симптомов и причин возможного кризиса в компании, классификация и механизмы борьбы с рисками, мероприятия, которые позволят нивелировать последствия от возникших финансовых проблем.

Обеспечение финансовой устойчивости предприятия основано на решении ряда задач:

- проведение диагностики финансовой деятельности предприятия на наличие финансового кризиса и на вероятность ее возникновения;
- выявление неплатежеспособности предприятия по своим обязательствам;
- выявление сокращения собственных средств для финансирования производственно-хозяйственной деятельности и привлеченных средств, которые могут привести к финансовым трудностям или финансовому кризису;
- мониторинг и постоянный анализ финансовой деятельности организации и своевременное реагирование на происходящие отклонения;
- минимизация последствий финансового кризиса.

Для практической реализации функций управления финансовой устойчивостью применяются различные методы, которые базируются на проведении ряда мероприятий, позволяющих спрогнозировать и диагностировать возможность финансового кризиса компании: нормативные, финансово-экономические, административные, социально-психологические, которые в совокупности позволяют сформировать средства по оценке антикризисной устойчивости предприятия.

Основные инструментами финансовой устойчивости являются:

- анализ финансовых коэффициентов, который позволяет охарактеризовать финансовую устойчивость предприятия, дать оценку денежных потоков и рискам;
- оценка и анализ показателей, отражающих имущественное положение организации, его ликвидность и платежеспособность, финансовую устойчивость и деловую активность и пр.

Для характеристики изменений в сумме средств и их источников применяются абсолютные показатели, которые позволяют оценить развитие (рост) или снижение (падение) финансового положения предприятия.

Ликвидность как методика определения финансовой устойчивости предприятия позволяет оценить способна ли организация рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам, то есть рассчитывается ли она со своей кредиторской задолженностью в ближайшей перспективе. То есть в этом случае оценивается возможность активов превращаться в деньги.

В современной отечественной практике большое распространение получили методики финансового состояния с применением коэффициентного



анализа. При этом важными показателями, характеризующими финансовое состояние, являются коэффициенты платежеспособности и ликвидности.

При этом под платежеспособность понимается более широкое понятие, нежели под ликвидностью.

То есть платежеспособность при этом выступает как способность компании полностью покрывать свои обязательства по платежам, а также наличие у компании денежных средств, позволяющих выполнять эти обязательства. Ликвидность же представляет собой ни что иное как способность легко продать (реализовать) свои материальные ценности и тем самым получить денежные средства.

Рассмотрим основные показатели, характеризующие финансовое положение организации (табл. 1).

Таблица 1

**Основные коэффициенты, характеризующие платежеспособность и ликвидность предприятия**

Наименование финансового коэффициента	Рекомендуемое значение	Расчетная формула	
		Числитель	Знаменатель
1	2	3	4
Коэффициент финансовой независимости	$\geq 0,5$	Собственный капитал	Валюта баланса
Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 2,0$	Валюта баланса	Собственный капитал
Коэффициент концентрации заемного капитала	$\leq 0,5$	Заемный капитал	Валюта баланса
Коэффициент задолженности	$\leq 1,0$	Заемный капитал	Собственный капитал
Коэффициент общей платежеспособности	$\geq 1,0$	Валюта баланса	Заемный капитал
Коэффициент инвестирования	$> 0,25 < 1,0$	Собственный капитал	Внеоборотные активы
Коэффициент мгновенной ликвидности	$> 0,8$	Денежные средства и денежные эквиваленты	Краткосрочные обязательства
Коэффициент абсолютной ликвидности	$> 0,2$	Денежные средства и денежные эквиваленты + Краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	Краткосрочные обязательства
Коэффициент быстрой ликвидности (упрощенный вариант)	$\Rightarrow 1,0$	Денежные средства и денежные эквиваленты + Краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) + Дебиторская задолженность	Краткосрочные обязательства
Коэффициент средней ликвидности	$> 2,0$	Денежные средства и денежные эквиваленты + Краткосрочные финансовые	Краткосрочные обязательства

1	2	3	4
		вложения (за исключением денежных эквивалентов) + Дебиторская задолженность + Запасы	
Коэффициент промежуточной ликвидности	=> 1,0	Денежные средства и денежные эквиваленты + Краткосрочные финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) + Дебиторская задолженность + Запасы + Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	Краткосрочные обязательства
Коэффициент текущей ликвидности	1,5 – 2,0	Оборотные активы	Краткосрочные обязательства

Для оценки финансовой устойчивости применяются ряд основных коэффициентов, а именно: собственный капитал (СК), краткосрочные обязательства (КО), заемный капитал (ЗК) и собственные оборотные средства (СОК), определить которые можно посредством использования следующих формул [4, 5]:

$$СК = КиР + ДБП = \text{стр. 1300} + \text{стр. 1530}$$

$$КО = \text{стр. 1500} - \text{стр. 1530}$$

$$ЗК = ДО + КО = \text{стр. 1400} + \text{стр. 1500} - \text{стр. 1530}$$

$$СОК = СК - ВА = \text{стр. 1300} + \text{стр. 1530} - \text{стр. 1100}$$

где КиР – капитал и резервы (стр. 1300); ДБП – доходы будущих периодов (стр. 1530); ДО – долгосрочные обязательства (стр. 1400); ВА – внеоборотные активы (стр. 1100).

Большое значение в обеспечении долгосрочного финансового планирования играет проведение анализа стабильности деятельности предприятия на долгосрочную перспективу. Это, прежде всего, связано с оценкой и анализом общей финансовой устойчивостью предприятия, которую можно охарактеризовать через соотношение собственных и заемных средств. С целью проведение анализа финансовой устойчивости предприятия могут применяться ряд показателей, а именно:

1. Коэффициент автономии, который позволяет оценить долю собственного капитала в пассиве баланса, то есть при этом можно проанализировать насколько предприятие зависит от заемных средств. При высоком показателе автономии можно говорить о минимальном финансовом риске и возможности привлечения дополнительных средств со стороны. Рост коэффициента позволяет судить об увеличении финансовой независимости организации. При этом в качестве теоретически приемлемой принимается нормативная величина коэффициента автономии в размере 0,5 или выше. Обратный данному коэффициенту показатель называется мультипликатором собственного капитала.

2. Финансовый рычаг, который нормативно принимается в соотношении 1:2, при этом около 33% общего финансирования осуществляется за счет заемных средств. На практике зачастую соотношение обусловлено видом бизнеса.

3. Коэффициент финансовой зависимости является более частным случаем финансового рычага, при низком соотношении которого можно говорить о небольшом риске банкротства предприятия и хорошей платежеспособности компании.

4. Коэффициент покрытия процентов прибылью. При снижении данного показателя можно сигнализировать о возникновении затруднений у предприятия. Чем выше этот показатель, тем более устойчивее финансово предприятие. Высокий уровень этого коэффициента позволяет говорить о большей вероятности возврата кредитов и снижении возможности банкротства предприятия.

В рамках рассматриваемой работы рассмотрена оценка финансовой устойчивости предприятия на примере компаний ОАО «Инвестиционная компания ИК РУСС-Инвест» (ОАО «ИК РУСС-Инвест») и ОАО «Промышленные инвестиции» (ОАО «ПИ»).

Проведем анализ финансовой устойчивости представленных компаний за 2014-2015 год (таблица 2).

Таблица 2

**Анализ финансовой устойчивости компаний**

Показатель	Расчеты	ОАО «ИК РУСС-Инвест»		ОАО «ПИ»	
		2015	2014	2015	2014
Собственные оборотные средства (СОС)	$СОС = \text{стр.1200} - \text{стр.1500}$	316 758	-1 665 667	4 123 168	3 331 563
Собственные и долгосрочные источники формирования запасов и затрат (СОД)	$СД = СОС + \text{стр.1400}$	2 307 548	515 364	4 124 460	3 332 996
Общая величина источников формирования запасов и затрат (ОИ)	$ОИ = СД + \text{стр.1510}$	2 307 548	3 293 631	4 194 029	3 332 996
Запасы	1210	0	4 182	495	570
$\Delta СОС$	$\Delta СОС = СОС - 3$	316 758	- 1 669 849	4 122 673	3 330 993
$\Delta СОД$	$\Delta СД = СД - 3$	2 307 548	511 182	4 123 965	3 332 426
$\Delta ОИ$	$\Delta ОИ = ОИ - 3$	2 307 548	3 289 449	5 193 534	3 332 426
Модель		(1;1;1)	(0;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)

Произведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что предприятие имеет устойчивое финансовое состояние. То есть инвестиционные компании имеют возможность отвечать по своим обязательствам в полной мере и не испытывать значительных финансовых сложностей.

Но проведя оценку финансовой устойчивости за 2014-2015 г.г. по двум компаниям, можно отметить, что ОАО «Промышленные инвестиции» имеет более постоянное абсолютное финансовое состояние, в то время как ОАО «Инвестиционная компания ИК РУСС-Инвест» в 2014 году имело нормальное финансовое состояние. Для оценки зависимости предприятия от креди-

торов и инвесторов проведем относительный анализ финансовых показателей (таблица 3). В рамках проведенного исследования можно получить более полную картину относительно финансовой устойчивости двух изучаемых компаний.

Таблица 3

**Относительные показатели финансовой устойчивости**

Показатель	Расчеты	ОАО «ИК РУСС-Инвест»		ОАО «ПИ»	
		2014	2015	2014	2015
Коэффициент автономии	Собственный капитал/ валюта баланса	0,002	0,005	0,93	0,91
Коэффициент финансовой зависимости	Валюта баланса/ собственный капитал	507,5	199,9	1,08	1,10
Финансовый леверидж	Заемный капитал/ валюта баланса	0,99	0,99	0,07	0,09
Коэффициент соотношения заемных средств и собственных средств	Заемный капитал/ собственный капитал	507,0	198,9	0,08	0,10
Коэффициент финансовой устойчивости	Собственный капитал/заемный капитал	0,002	0,005	12,4	10,2
Коэффициент концентрации	Собственный капитал + долгосрочные обязательства/ валюта баланса	0,44	0,98	0,93	0,91
Доля срочных обязательств в капитале	Краткосрочные обязательства/ валюта баланса	0,559	0,022	0,07	0,09
Коэффициент мобильных и иммобилизованных средств	Оборотные активы/ внеоборотные активы	0,29	0,23	3,64	4,41
Коэффициент мобильности	Оборотные активы/ валюта баланса	0,22	0,18	0,78	0,82
Коэффициент покрытия активов собственных оборотных средств	Валюта баланса/ собственные оборотные средства	-2,98	6,46	1,30	1,38
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	Собственные оборотные средства/ оборотные активы	-1,50	0,87	9,05	0,89
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	Собственные оборотные средства/ запасы	-398,3	-	5845	8330
Коэффициент маневренности	Собственные оборотные средства/ собственный капитал	-170,1	30,9	0,77	0,80

Коэффициент автономии ОАО «ИК РУСС-Инвест» имеет довольно низкое значение на протяжении 2014-2015 г.г., что позволяет сделать вывод о недостаточности собственных средств компании для покрытия своих обязательств. При этом компания ОАО «Промышленные инвестиции» имеет возможность отвечать по своим обязательствам, потому как данный коэффициент превысил нормативное значение.

Заемный капитал ОАО «ИК РУСС-Инвест» значительно превышает собственный капитал, что отрицательно сказывается на финансовой устойчивости, в то время как в структуре средств ОАО «Промышленные инвестиции» доля заемных средств занимает минимальный размер.

В целом проведенный анализ дал наглядный пример того, что инвестиционные компании, осуществляющие деятельности в Российской Федерации имеют разный уровень финансовой устойчивости, а именно ОАО «ИК РУСС-Инвест» обладает нестабильной финансовой устойчивостью и прогноз на предстоящий период функционирования довольно отрицательный, потому как в будущем невозможность рассчитываться по своим обязательствам может значительно снизиться и компании грозит банкротство. Обратная ситуация обстоит с компанией ОАО «Промышленные технологии», финансовую устойчивость которой можно назвать практически абсолютной. Данные позволяют судить о том, что, если компания будет придерживаться имеющейся политики функционирования, предупреждать и оценивать риски, то ей удастся избежать банкротства.

#### **Список литературы**

1. Вахрушина М.А., Пласкова Н.С. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой. М.: Вузовский учебник, 2009. –367 с.
2. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения). Учеб. пособие / Под ред. В.В. Ковалева. М.: ООО «Издательство Проспект», 2012. – 342 с.
3. Погодина Т.В., Седаш Т.Н. Оценка инвестиционной привлекательности и инновационной направленности базовых отраслей экономики России для определения потенциала их конкурентоспособности// Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 25 (376). С. 16-22.
4. Рябова М.А. Анализ финансовой отчетности: Учебно практическое пособие / Под ред. М.А. Рябовой. Ульяновск: УлГТУ, 2013. – [Электронный ресурс]–Режим доступа. –URL: <http://venec.ulstu.ru/lib/disk/2013/Rjabova1.pdf>
5. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник. М.: ИНФРА-М, 2014. 649 с.

## **РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-КОМПАНИЙ В РОССИИ**

*Колокольцов Р.Д.*

студент 3 курса, кафедры бухгалтерского учёта,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
Россия, г. Новосибирск

В статье о развитии интернет-компаний в России рассматриваются основные направления развития Рунета, роль интернета в жизни современного человека и общества в целом, влияние на интеллектуальное и профессиональное развитие, а также необходимость применения интернета для ведения успешного бизнеса. Именно Рунет позволяет раскрыть суть процессов, происходящих на рынке.

*Ключевые слова:* электронная коммерция, интернет-среда, компании Рунета, проникновение интернета, интернет-компания.

Интернет является неотъемлемой частью российского общества. Он повсеместно используется как в личной жизни, так и в бизнесе. Ежегодно в Рунете отмечаются изменения в увеличении уровня проникновения интернета в общество, в качества интернета, в развитии получения различных услуг.

В бизнесе так же отмечаются изменения, образуются новые направления и формы работы.

В современном обществе интернет предоставляет большие возможности для предпринимательства. В России на сегодняшний день наблюдается стремительное развитие нового экономического пространства – интернет-среды, как системы новых экономических отношений [1]. Несмотря на высокий интерес к Интернет-пространству, со стороны исследователей, в настоящее время нет полного и точного определения, которое бы позволило чётко обозначить, что включает в себя понятие интернет – компании. В общем виде под интернет компанией подразумевают организацию, которая осуществляет предпринимательскую деятельность с помощью интернет – технологий, со средоточием ресурсов и источников получения прибыли в сети интернет.

Для более полного восприятия понятия интернет – компании, разумно привести классификацию и определить виды компаний. За классификационный признак примем специфику получения дохода в интернет – пространстве.

1. Компании, получающие доходы через реализацию товаров через интернет-среду (интернет-магазин).

2. Компании, предоставляющие услугу доступа к объединённым сайтам, интернет – ресурсам, массивам информации, сгруппированной по определённым признакам. Доходом таких компаний является плата за размещение тематической информации и плата за размещение рекламной информации (информационные порталы).

3. Компании, предоставляющие доступ к информации на платной основе (поставщики содержимого).

4. Социальные сети – платное и бесплатное членство интернет – пользователей.

Виды интернет коммерции:

- B2B (бизнес для бизнеса) – продажа товаров или оказание услуг осуществляется коммерческим компаниям;

- B2C (бизнес для клиента) – продажа товаров или оказание услуг осуществляется конечному потребителю.

Данная классификация и виды позволяют раскрыть суть процессов, происходящих на рынке. Источники получения дохода интернет – компаний различны – это и платное членство, медийная и контекстная реклама, платные исследования и т. п. Определение типа интернет – компании позволяет раскрыть специфику формирования её денежных потоков [2].

Ежегодно рейтинг 30 крупных компаний Рунета составляет журнал «Forbes». Рынок электронной коммерции в 2013 году составил 520 млрд рублей. Интернет бизнес в России значительно отстаёт от стран Европы и США. Тем не менее, специалисты в области электронного бизнеса прогнозируют в России ежегодный прирост компаний на 8-10% в год, а также, что через несколько лет российские компании займут значительные позиции в Европе.

Бурное развитие электронной коммерции в России ведёт к новшествам в законодательстве, инфраструктуре, безопасности личных данных клиентов и в других факторах, влияющих на электронный бизнес. Этот сегмент экономики привлекает всеобщее внимание. Благодаря высокому темпу роста Рунет с 2011 года стал одним из желаемых объектов инвестирования.

Развитие электронной коммерции в России затруднено из-за слабого развития логистики. В то же время опросы, среди россиян показывают хороший потенциал Интернет-торговли, особенно в долгосрочной перспективе.

Учитывая растущее количество интернет-пользователей в России, а также популярность онлайн-шопинга, можно прогнозировать активный рост российского рынка электронной коммерции. Прогнозы специалистов указывают на то, что Россия может стать сверхдержавой в сфере онлайн-коммерции и привлечь внимание представителей новых видов бизнеса. Развитие и принятие электронной коммерции как стратегии для действующих предприятий стали данностью нескольких последних лет.

На сегодняшний день, самыми популярными товарами для продажи в интернете являются бытовая техника, книги, товары для дома и сада, программное обеспечение и т.д. По статистике, самый популярный способ оплаты в российских интернет-магазинах, это наличными деньгами при доставке товара курьером. Таким способом оплачивают заказы более 50% российских интернет-покупателей. На втором месте банковские карты, которые, сумели за несколько лет стать более распространёнными не только в онлайн, но и в оффлайне. Также становятся популярными электронные платёжные системы, например, «Яндекс.Деньги», WebMoney и Qiwi.Кошелек.

Электронная коммерция, является молодым сегментом экономики России. Интернет-бизнес активно набирает обороты в своём развитии, следовательно, это также сказывается на положительном воздействии на экономику страны и уровень общества и на другие аспекты жизни. Грамотная организация бизнеса с учётом всех проблемных нюансов, будет способствовать продвижению России в Интернет-среде. Российский рынок Интернет-пространства является достаточно привлекательным не только для отечественных компаний, но и для зарубежных инвестиционных партнёров. Показатели объёмов российской электронной коммерции имеют положительную динамику.

#### **Список литературы**

1. Банеева Г. А., Самоной Н. В. Роль статистического анализа в учётно-аналитической системе при управлении интернет-компанией // Материалы I Открытого российского статистического конгресса, 20–22 октября 2015. Новосибирск. С. 462-463.
2. Григорьев А.В. Оценка стоимости интернет-компании с учётом интернет-среды // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов 2009. № 4. С. 99-101.

## МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ РИСКОВ НА ООО «ЛУКОЙЛ-НИЖНЕВОЛЖСКНЕФТЬ»

*Коломиец М.А.*

студент-магистрант кафедры «Бухгалтерский учет, АХД и аудит»,  
ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет»,  
Россия, г. Астрахань

*Молчанова О.В.*

профессор кафедры «Бухгалтерский учет, АХД и аудит», канд. экон. наук,  
профессор, ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный технический уни-  
верситет», Россия, г. Астрахань

В статье рассматриваются методы оптимизации логистических рисков в качестве приоритетных факторов развития на предприятии ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть». Развитие эффективности управления логистическими рисками позволяет избежать или минимизировать отрицательные факторы, которые могут угрожать имуществу и доходности организации.

*Ключевые слова:* риски, логистические риски, риск-менеджмент, аутсорсинг.

Одной из ключевых проблем финансовой и предпринимательской деятельности в области логистики является проблема соотношения между риском и доходом. Действительно, риск или неопределенность являются атрибутами практически любой логистической системы. В частности, это связано со сбоями в работе транспортных средств и другого оборудования, нарушениями сроков поставок и их объемов, порчей или пропажей части грузов из-за «внешних» возмущающих воздействий, отклонениями спроса, возможными излишками товарных запасов и т. д. [1]

Понятно, что существующие разработанные методы управления и принятия решений в условиях неопределенности и риска для цепей поставок должны быть учтены и использованы при проектировании соответствующей логистической системы. К сожалению, мероприятия по выявлению, анализу и управлению рисками все еще не настолько популярны в России по сравнению с развитыми странами запада [2].

ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» – одно из крупнейших предприятий нефтепродуктообеспечения ОАО «ЛУКОЙЛ» с филиалами в Астраханской, Ростовской и Воронежской областях.

Основные виды деятельности ООО «ЛУКОЙЛ -Нижневолжскнефть» – поиск, разведка, разработка нефтяных, газовых, газоконденсатных месторождений, добыча нефти и газа в акватории Каспийского и Азовского морей.

Организация занимается поставкой, крупным оптом, а также мелкооптовая и розничная реализация нефтепродуктов потребителям Волгоградской, Астраханской, Ростовской и Воронежской областей и Республики Калмыкия, бункеровкой судов в портах г. Волгограда, Калача-на-Дону, Астрахани, Ростова-на-Дону. ОАО «ЛУКОЙЛ -Астрахань» ведет активную работу по наращива-



нию производственных мощностей, расширению спектра предоставляемых сервисных услуг, повышению их качества, а также по реализации программы производства и продаж фирменных фасованных масел ОАО «ЛУКОЙЛ».

В секторе добычи «ЛУКОЙЛ» располагает широкой и богатой ресурсной базой. Это единственная российская нефтяная компания, имеющая значительные коммерческие запасы углеводородов в двух новых нефтегазоносных провинциях, расположенных в европейской части России.

Весь процесс анализа рисков можно разделить на восемь этапов, которые помогают управлять риском (снижать его отрицательные последствия).

Рассмотрим содержание всех этапов относительно исследуемого предприятия.

#### 1. Идентификация рисков.

Данный этап анализа логистических рисков заключается в формировании полного перечня неблагоприятных событий. При идентификации рисков можно получить как качественную, так и количественную оценку риска.

На первом этапе анализа необходимо использовать все виды рисков.

Поскольку все они имеют определенную степень влияния друг на друга.

На ООО «ЛУКОЙЛ -Нижеволжскнефть» риски можно представить в виде таблицы 1.

Таблица 1

**Таблица логистических рисков ООО «ЛУКОЙЛ -Нижеволжскнефть»**

Признак	Вид риска
1.Организационный	1.1 Риски, связанные с ошибками поставщика, ошибками менеджера, а так же ошибками сотрудников аутсорсинговых фирм. 1.2 Риски, связанные с внутренней организацией работы компании
2.Рыночные	2.1 Риски, снижения спроса на продукцию 2.2 Риск потери ликвидности
3.Предпринимательские (коммерческие)	3.1 Риск, связанный с приемкой; 3.2 Риск, связанный с реализацией товара; 3.3 Риск, связанный с транспортировкой товара 3.4 Риск снижения прибыли; 3.5 Риск уменьшения товарооборота; 3.6 Риск увеличения закупочных (оптовых) цен; 3.7 Риск роста товарных и транспортных издержек;
4.Кредитный	4.1 Риск того, что контрагент не выполнит свои обязательства в срок (нарушение контрактных условий по оплате); 4.2 Риски, связанные с условиями платежа;
5.Технический	5.1 Риск возникновения пожаров, аварий и поломок, приостановление работы сети. 5.2 Форс-мажорные обстоятельства;
6.Технико-технологический	6.1 Риск, связанный с поломкой, компьютерной техники и иного оборудования, при помощи которого осуществляется часть логистических функций.

Морфологическая цепочка, представленная ниже на рисунке, показывает влияние рисков друг на друга. Идентифицируя один риск, проще определить другие риски, являющиеся его следствием.

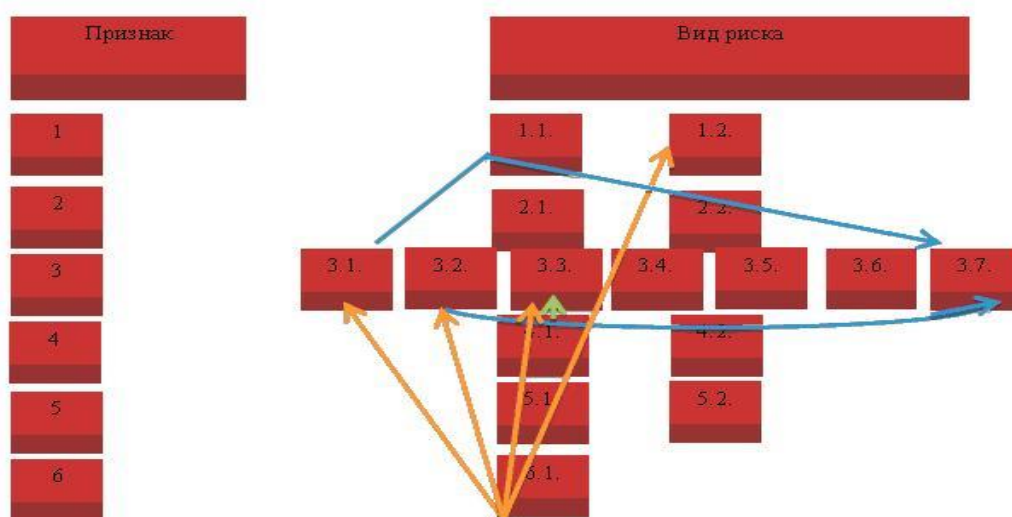


Рис. Цепь рисков на предприятии ООО «ЛУКОЙЛ-Нижеволжскнефть»

Например, если рассмотреть морфологическую цепочку, можно увидеть, что «риск возникновения пожаров, аварий и поломок, приостановление работы сети» ведет за собой возникновение таких рисков, как:

- риск, связанный с приемкой;
- риск, связанный с реализацией товара;
- риск, связанный с транспортировкой товара;
- риски, связанные с ошибками поставщика, ошибками менеджера, а так же ошибками сотрудников аутсорсинговых фирм.

Далее выделяем логистические риски. Логистические риски – это риски выполнения логистических операций транспортировки, складирования, грузопереработки и управления запасами и риски логистического менеджмента всех уровней, в том числе риски управленческого характера, возникающие при выполнении логистических функций и операций.

Для того, чтобы идентифицировать все логистические риски, необходимо обозначить сначала должностные. В них входят:

- а) заказ оборудования;
- б) планирование и согласование графика отгрузок от поставщиков оптимизация схем;
- в) расчет сроков и стоимости доставки;
- г) выбор перевозчика и оптимального транспортного средства;
- д) поиск новых перевозчиков, подготовка и заключение договоров, оформление сопроводительных документов, страхование перевозок;
- е) подготовка документации для изготовления сертификатов;
- ж) урегулирование спорных вопросов, работа с претензиями;
- з) контроль работы складов;
- и) оптимизация складского запаса;
- к) контроль комплектности и готовности заказов к отгрузке;
- л) проведение инвентаризаций.

2. Оценка вероятности наступления неблагоприятных событий.

3. Определение структуры предполагаемого ущерба.

4. Построение законов распределения ущербов.

5. Оценка величины риска.
6. Определение и оценка эффективности возможных методов снижения рисков.

Такие методы разделяются на группы:

- 1) методы, которые помогают избежать риска;
- 2) методы, снижающие вероятность возникновения неблагоприятного события;
- 3) методы, которые уменьшают возможный ущерб;
- 4) методы, суть которых сводится к передаче риска другим объектам;
- 5) методы, которые основываются на компенсации полученного либо нанесенного ущерба.

7. Принятие решения об определении перечня действий по управлению рисками.

8. Контроль эффективности и результатов внедрения мер по снижению рисков.

Итак, в каждой логистической подсистеме ООО «ЛУКОЙЛ-Нижевожскнефть» можно выделить свои риски, примеры которых рассмотрим в таблице 2.

Таблица 2

**Методы снижения логистических рисков ООО «ЛУКОЙЛ -Нижевожскнефть»**

Наименование логистических подсистем	Риск	Вариант решения проблемы
Закупки	Несоответствие цены качеству товара. Увеличение затрат на закупку 1 партии товара	Функционально-ценовой анализ. Соблюдение бюджетных ограничений. Оптимизация (по Парето) условий сделки.
Транспортировка	Увеличение транспортных издержек Нарушение графика поставок. Утрата имущества	«Дерево решений» Оптимизация маршрутов Диспетчеризация. Охрана имущества. Имущественное страхование. Страхование ответственности
Хранение	Иммобилизация материальных ресурсов. Утрата (хищение) имущества	Управление запасами. Охрана имущества. Противопожарные мероприятия. Имущественное страхование
Материально-техническое снабжение	Несбалансированность (несоответствие объема поставок потребностям) Несоответствие по качеству материальных ресурсов. Ситуации возникновения дефицита. Сверхнормативные запасы и неликвиды	Нормирование расхода материальных ресурсов. Входной контроль. Управление производственными запасами. Оперативные закупки. Управление производственными запасами. Поставки "точно в срок"

Рассмотрим каждую из этих подсистем.

### 1) Закупки.

На основании выставленных счетов поставщиком ответственный работник проверяет правильность выставления счетов поставщиком, а также соответствие счета поставщика ценовой политике организации. Важно проверять предоставляемые скидки.

ООО «ЛУКОЙЛ -Нижеволжскнефть» является как производителем, так и посредником, а значит недостача, пересортица, товар не надлежащего качества – то, с чем может столкнуться компания, при работе с поставщиком. При возникновении подобных ситуаций сотрудникам компании следует писать официальные письма с просьбой проведения инвентаризации на складе поставщика, а также доставки товара в кратчайшие сроки и за счет поставщика. В случае, если исследуемому предприятию клиенты выставят штрафные санкции за невыполнение сроков поставки, предприятие имеет право в письменном виде обратиться к компании-поставщику с требованием о возмещении ущерба.

### 2) Хранение.

Складской комплекс ООО «ЛУКОЙЛ -Нижеволжскнефть» позволяет разместить груз как на краткосрочный, так и на длительный период хранения.

На складе предприятия имеются секции для крупных и мелких товаров.

Для разных товаров нужны различные соотношения количеств мелких, средних больших ячеек на складе, различные размеры ячеек по глубине.

С 2016 года на складе начинает вводиться новая система адресного размещения товаров, что позволит избежать потери товаров, пересортицу и убытки. Это важно для обеспечения увеличения оборота, исключения ошибок в размещении товаров и быстрого нахождения их даже новыми сотрудниками после короткого инструктажа. Каждому месту хранения будет присваивается код (адрес), обозначающий номер стеллажа (штабеля), номер вертикальной секции и номер полки. При выписке документов на отгрузку или приемку товара, в накладной будет указано место, на котором должен размещаться данный товар.

Для того, чтобы весь товар был доставлен до адреса в целости и сохранности, следует внимательно отнестись к выбору упаковки. Упаковочные материалы могут быть представлены самыми разными видами: деревянные короба и паллеты, пластиковые контейнеры, тряпичные мешки, полиэтиленовые рулоны и многое другое. В каждом конкретном случае следует выбрать подходящую упаковку, исходя из особенностей самого груза и типа его транспортировки.

Важнейшей необходимостью является инвентаризация на складе:

Основными задачами инвентаризации являются:

- выявление фактического наличия имущества;
- контроль за сохранностью ТМЦ, путем сопоставления фактического наличия с данными бухгалтерского учета;
- выявление ТМЦ, потерявших свои первоначальные качества, залежавшихся и не нужных организации;

- проверка соблюдения правил и условий хранения ТМЦ.

### 3) Транспортировка.

Руководство ООО «ЛУКОЙЛ -Нижеволжскнефть» часто пользуется услугами сторонних организаций, а именно: транспортировкой товара из Астрахани в другие города России. Пользуясь услугами аутсорсинга, можно столкнуться с риском задержки сроков поставки, потери товара в пути, а также его порчи во время перевозки или перегрузки. Во избежание вышесказанных последствий необходимо пользоваться услугами страхования товара от повреждения, утери и порчи. Так, например, при составлении рациональных маршрутов учитывают не только расположение пунктов погрузки и разгрузки в районе перевозки, но и вид перевозимых грузов, вид транспорта, применяемого для перевозки, сменность работы, удаленность автотранспортных предприятий. Поэтому у исследуемой организации имеются предпочтения в использовании услуг транспортных предприятий.

### 4. Материально-техническое снабжение.

Для успешного осуществления хозяйственной деятельности предприятие должно располагать достаточным минимумом собственных оборотных средств.

Финансовое положение предприятий в значительной мере зависит от состояния собственных оборотных средств, их сохранности и грамотного использования.

Риски управления запасами на данном предприятии достаточно велики, поскольку именно уровень запасов является главной причиной удовлетворения спроса клиента. Если предприятие, не прогнозируя спрос, будет пополнять складской запас, то оно столкнется с тем, что потратит средства на нереализованный товар, который в дальнейшем сможет перейти в группу неликвида. Когда предприятие снижает риск возникновения дефицита материальных ресурсов, оно старается повысить уровень запасов, но запасы могут играть негативную роль на предприятии, замораживая финансовые ресурсы организаций бизнеса в больших объемах товарно-материальных ценностей.

Недостаток средств может привести к уменьшению товарооборота, возникновению задолженности поставщикам и банкам за кредиты. Впоследствии данные задолженности ведут за собой риск задержки отгрузок, увеличения сроков поставки, и далее по цепи те же штрафные санкции за не своевременную поставку товара клиенту. Для того, чтобы пополнить товарные запасы, торговое предприятие прибегает к кредитам, а значит, повышает свой общий риск. Ведь многие крупные компании-клиенты закупают товар по договору, в основе которого лежит оплата после поставки. Это означает, что ООО «ЛУКОЙЛ-Нижеволжскнефть» будет вынужден брать кредит в случае нехватки собственных финансовых средств, для закупки необходимой партии товара.

В итоге увеличение кредиторской задолженности ведет к тому, что предприятие постоянно будет отвлекать денежные средства из оборота на уплату процентов по кредиту, штрафы. У предприятия может не оказаться

достаточных средств для закупки соответствующего спросу количества товар. Это ведет к снижению товарооборота, а значит, и прибыли и так далее по цепи. Отсутствие необходимого товара на складе провоцирует упущенную прибыль. Для того, чтобы сохранять собственные оборотные средства предприятия, необходимо прогнозировать складской запас, при помощи, например, экономико-математических методов и моделей.

При прогнозировании спроса на товары длительного пользования не обойтись без данных об их реальном потреблении в течение анализируемого периода и без фактического наличия этих товаров у населения, а также закономерности их выбытия из употребления.

Исследуя все логистические риски, свойственные данному типу предприятия, компания ООО «ЛУКОЙЛ-Нижевожскнефть» имеет возможность предостеречь себя от негативных последствий на всех этапах, а именно: на этапе снабжения, транспортировки и сбыта.

#### **Список литературы**

1. Багиева, М.Н. Концептуальные основы анализа и оценки рисков предприятия: Учеб. пособие по курсу "Упр. рисками". СПб.: Изд-во С. – Петерб. ун-та экономики и финансов, 2013 – 51 с.
2. Бондарев, А.Б. Прогнозирование биржевых сделок предприятий: Практ. пособие. – М.: Экономика и финансы, 2013. – 249 с.

## **АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ОТЛОЖЕННЫХ НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ**

*Кононенко Н.А., Рукицкая А.В., Щербатая И.Н.*

студентки экономического факультета, Новосибирский государственный университет экономики и управления, Россия, г. Новосибирск

В статье раскрывается понятие отложенных налоговых обязательств и приводится анализ их применения российскими и иностранными компаниями.

*Ключевые слова:* источники финансирования, налоговое финансирование, отложенные налоговые обязательства, обязательства.

Любая организация осуществляет свою деятельность за счёт различных источников финансирования, эффективное использование которых обеспечивает стабильное функционирование компании, её устойчивое развитие и в дальнейшем ведёт к положительным финансовым результатам.

На сегодняшний день всё более остро поднимается проблема недостаточности финансовых ресурсов, с которой достаточно часто стали сталкиваться многие экономические субъекты. В связи с этим появляется необходимость поиска дополнительных средств, которые, прежде всего, обеспечат сбалансированность поступления, выплат денежных средств [4, с. 73].

Одним из таких источников финансирования является налоговое финансирование, которое включает в себя: налоговые льготы, отсрочки и рас-

срочки, инвестиционный налоговый кредит. В пассиве баланса данные показатели отражаются как отложенные налоговые обязательства (ОНО). Они появляются в результате налогового регулирования и активно начинают использоваться для стимулирования организационной деятельности. В отличие от других видов источников, например таких как: собственный и заёмный капитал, данный вид финансирования практически не имеет стоимости, что и является актуальным сегодня для каждого хозяйствующего субъекта.

Идея отложенных налогов заключается в том, что компания должна признать в отчетности отложенное обязательство по уплате налогов, если возмещение стоимости какого-либо актива или урегулирование какого-либо обязательства приведёт к увеличению или уменьшению налоговых платежей в будущих периодах по сравнению с тем, когда такое возмещение или урегулирование не имело бы налоговых последствий. В целом, обязательство для целей признания в финансовой отчетности это существующее обязательство, возникающее из прошлых событий, урегулирование которого приведёт к выводу с предприятия ресурсов, содержащих экономические выгоды.

В бухгалтерском учете отложенные налоговые обязательства отражаются на отдельном синтетическом счете по учёту отложенного налогового обязательства, под которым понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах [1].

Для анализа применения налогового финансирования с 2010 по 2014 год мы взяли случайную выборку из 300 компаний, организационно-правовая форма которых – акционерное общество. Большинство компаний в 2014 году, а именно 85%, использовали возможности налогового финансирования. Кроме того, процент компаний, использующих его за последние 5 лет увеличивался ежегодно. Это может быть связано с тем, что налоговое финансирование в России в последние годы является перспективным инструментом для стимулирования развития и активной деятельности организаций. Также этому способствует налоговая система страны, характеризующаяся существованием большого числа льгот, которые закреплены в Налоговом кодексе РФ и других законодательных актах [4, с. 76].

Однако по итогам 2014 года 15% организаций не пользуются налоговым финансированием. Прежде всего, это связано с неосведомлённостью компаний о возможностях использования такого источника и предпочтением строить свою работу на оптимизации финансовых потоков с целью уменьшения размеров основного налогообложения [4, с. 77].

Анализируя долю отложенных налоговых обязательств в пассиве бухгалтерского баланса стоит отметить, что среди организаций, использующих налоговое финансирование в 2014 году он достигает наибольшего значения равного 6,77%, а среднее его значение составляет 1,63%. Рассматривая динамику этого показателя за последние 5 лет наблюдается его незначительное увеличение. В целом динамика данного показателя положительна (рис. 1).

Сравнивая показатели отечественных организаций с аналогичными показателями организаций, находящихся в иностранной собственности, в области применения налогового финансирования, мы пришли к следующим выводам. Компаний данной формы собственности, применяющих налоговое финансирование значительно меньше отечественных компаний. В 2014 году они составили 77%, что на 8% меньше аналогичного показателя, рассчитанного для отечественных организаций. Но при этом также наблюдается положительная динамика. В 2014 году данный показатель увеличился приблизительно на 4% по сравнению с 2010 годом.

При том, что данный вид финансирования применяют меньшее число организаций, доля отложенных налоговых обязательств в пассиве бухгалтерского баланса этих компаний больше в сравнении с отечественными организациями. Максимальное значение этого показателя достигало в 2014 году 10%, что говорит о более эффективном применении отложенных налоговых обязательств некоторыми компаниями. Среднее значение при этом оставалось приблизительно на таком же уровне и равнялось в 2014 году 1,11%. Динамику показателя можно проследить на рис. 2.

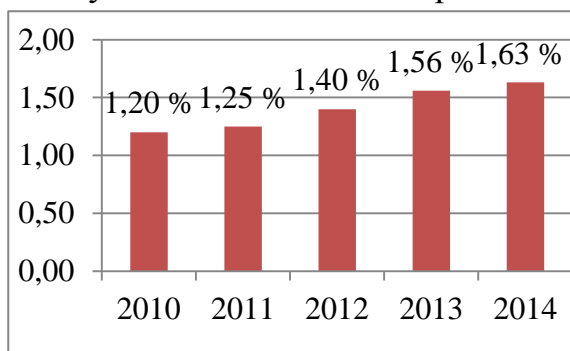


Рис. 1. Динамика средней доли ОНО в пассиве баланса в отечественных организациях

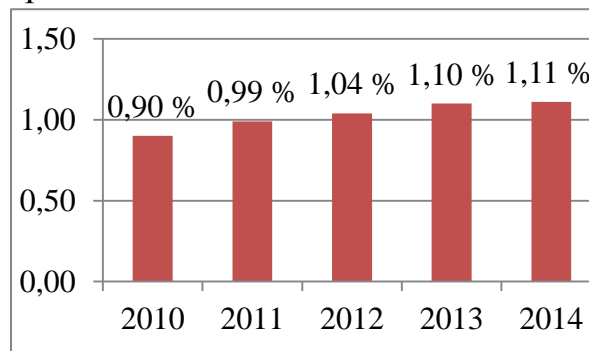


Рис. 2. Динамика средней доли ОНО в пассиве баланса в иностранных организациях

Рассматривая отрасли в которых компании применяют налоговое финансирование, можно сделать вывод о том, что отложенные налоговые обязательства в 2014 году наиболее актуальны для отрасли «Распределение газообразного топлива» (27 компаний), второе место по актуальности занимает отрасль «Передача электроэнергии» (13 компаний), третье место занимают отрасли «Оптовая торговля электрической и тепловой энергией (без их передачи и распределения)» (10 компаний) и «Производство электроэнергии тепловыми электростанциями» (10 компаний). Интересен тот факт, что все эти отрасли входят в один вид экономической деятельности «Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды» (рис.3). В российской экономике газовая отрасль занимает особое место и является одной из самых прибыльных отраслей бизнеса. Так как налоговые органы стремятся обложить самые доходные отрасли максимальными налогами и сборами, то особенно актуальным для компаний этих отраслей является применение всевозможных способов снижения налоговой нагрузки. В связи с этим большинство компаний именно этой отрасли используют данный инструмент. Примечательно, что отрасль «Финансовое посредничество» не применяет налоговое финансирование.



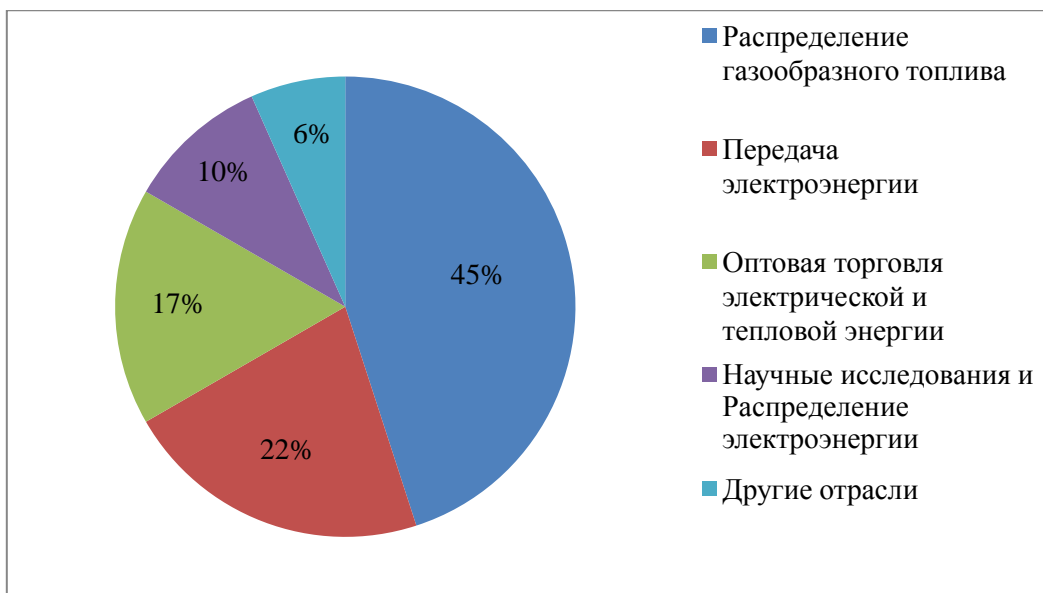


Рис. 3. Отраслевая структура применения ОНО отечественными организациями

Компании, находящиеся в иностранной собственности, наиболее часто применяют отложенные налоговые обязательства в отраслях «Прочая оптовая торговля» (оптовая торговля товарами универсального ассортимента без какой-либо определенной специализации) (9 компаний) и «Сдача внаём собственного нежилого недвижимого имущества» (8 компаний) (рис.4). Торговля как бизнес и сфера деятельности по сравнению с остальными отраслями экономики отличается одним из самых низких барьеров для входа на рынок, что является привлекательным для иностранных компаний. Это, в частности, подразумевает относительно простую законодательную и налоговую базу, чем можно объяснить широкое применение возможностей налогового финансирования иностранными компаниями данной отрасли. Ни одна компания отрасли «Оптовая торговля фармацевтическими и медицинскими товарами, изделиями медицинской техники и ортопедическими изделиями» не применяло отложенные налоговые обязательства [5].



Рис. 4. Отраслевая структура применения ОНО иностранными организациями

На сегодняшний день существует ряд проблем оценки отложенных налоговых обязательств, которые за последние годы имеют тенденцию к росту. Они связаны как с оценкой бизнеса в целом, так и с уточнением стоимости отдельных элементов и факторов роста стоимости компании.

Отложенные налоговые обязательства напрямую не влияют на денежные потоки, но влияют на показатель прибыли после налогообложения по данным бухгалтерского учета. Данный показатель предполагает увеличение налога на прибыль в будущем, на которое, сегодня уменьшена прибыль. Потенциальное увеличение налога на прибыль в бухгалтерском учете сегодня оценивается в полной сумме будущего денежного оттока. В МСФО дисконтирование отложенных налоговых обязательств не допускается, их стоимость зависит от графика погашения.

Отложенные налоговые обязательства могут быть отражены отдельно в составе краткосрочных или долгосрочных обязательств. Место отражения этого показателя зависит от причины его возникновения. В случае их возникновения по причине различий в амортизации, возникающих из-за разницы ведения бухгалтерского и налогового учёта, они отражаются в составе долгосрочных обязательств. Это связано с тем, что они вызваны амортизацией, которая отражается во внеоборотной части. В свою очередь отложенные налоговые обязательства могут быть отражены отдельно в составе краткосрочных обязательств, так как они обусловлены краткосрочными различиями в правилах регистрации выручки [2, с. 180].

Иногда в анализе финансовой отчетности аналитики считают все или часть отложенных обязательств по налогам не обязательствами, а собственным капиталом. Это объясняется тем, что когда компания постоянно растёт, размер отложенных налоговых обязательств также будет постоянно расти. Фактически отложенные налоговые обязательства не будут реализованы в полной мере никогда, так как реализуемые обязательства будут постоянно перекрываться новыми, большими по размеру обязательствами. Таким образом, государство даёт компании практически постоянный беспроцентный кредит, возвращать который, по сути, не требуется [2, с. 181].

Несмотря на то, что в российскую учетную практику понятие «отложенные налоговые обязательства» вошло сравнительно недавно, его широко применяют многие российские и иностранные компании [3, с. 44].

#### **Список литературы**

1. Приказ Минфина РФ от 19.11.2002 N 114н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02».
2. Герасименко А. Финансовая отчётность для руководителей и начинающих специалистов. 2-е изд. М.: Альпина Паблшерз, 2010. С. 436.
3. Колчугин С.В., Копёнкина А.А. Влияние отложенных налогов на показатели финансового анализа / С.В. Колчугин, А.А. Копёнкина // Проблемы учета и финансов. 2014. №4 (16). С. 44-47.
4. Кононенко Н.А., Рукицкая А.В., Щербатая И.Н. Налоговое финансирование / Н.А. Кононенко, А.В. Рукицкая, И.Н. Щербатая // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 3-9. С. 73-78.
5. Система комплексного раскрытия информации об эмитентах [Электронный ресурс] URL: <http://www.skrin.ru/index.asp>.

# ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА

*Кричевская Е.С.*

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, Россия, г. Самара

Разработана экономико-математическая модель стимулирования персонала путем классификации условий премирования. Использование разработанной экономико-математической модели стимулирования позволит сократить расходы организации и повысить значение чистой прибыли.

*Ключевые слова:* стимулирование, экономико-математическая модель, премирование.

Проблема эффективного стимулирования персонала важна для любого предприятия, и становится особенно актуальной по мере его роста [1].

В настоящей работе решение поставленной задачи осуществлялось путем классификации условий премирования на главный показатель, характеризующий основной результат деятельности отдела; основные показатели (менее важные, но столь же значительные показатели деятельности); дополнительные показатели (частные, присущие отдельным профессиям).

Главные показатели могут быть следующих типов: показатели, уменьшение которых благотворно сказывается на состоянии организации (доля непогашенных кредитов и др.); показатели, увеличение которых благотворно сказывается на состоянии организации (качество подбора персонала и др.).

Для приведения значений главных показателей первого типа к диапазону  $[0;1]$  применена формула:

$$v(x) = 1 - e^{0,1 \times (-x_k)}, \quad (1)$$

где  $x_k$  – главный показатель работы подразделения.

Для приведения значений главных показателей второго типа к диапазону  $[0;1]$  применена формула:

$$g(x) = e^{0,1 \times (-x_f)}, \quad (2)$$

где  $x_f$  – главный показатель работы подразделения.

Основные показатели премирования представлены в таблице.

Таблица

**Основные показатели премирования для сотрудников**

Показатель	Метод оценки
Высокая квалификация	Стаж работы по специальности. В среднем, по данным кадровых агентств требуемый опыт работы равен 5 лет.
Выполнение обязанностей отсутствующего работника	Количество отработанных часов. Рабочий день в большинстве организаций равен 8 часов
Самообучение	Количество самостоятельно освоенных курсов
Дисциплинированность	Количество опозданий
Новаторство	Количество новаторских предложений

Премиальный фонд будет характеризоваться формулой:

$$\text{ПФ}_k^{\text{год}} = \text{Пр}_\delta \times k, \quad (3)$$

где  $\text{Пр}_\delta$  – прибыль организации,  
 $k$  – коэффициент стимулирования сотрудников.

Доход, получаемый в результате стимулирования персонала подразделения, рассчитывается по формуле:

$$\text{Н}_w = \text{П}_w, \quad (4)$$

где  $\text{П}_w$  – индивидуальная для каждого подразделения формула, рассчитывающая доход.

Экономический эффект представим как разницу дохода, получаемого в результате стимулирования персонала, и затрат на стимулирование.

Тогда модель стимулирования персонала примет вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Э} = \sum_{h=1}^w \text{Н}_w - \sum_{m=1}^j \text{ПФ}_k^{\text{год}} \frac{1}{j} \left\{ \frac{1}{n} \left[ \sum_{k=1}^p z_k e^{0,1 \times (-x_k)} \right] + \sum_{f=1}^p z_f \left( 1 - e^{0,1 \times (-x_f)} \right) + \sum_{i=2}^p z_i a_i \right\} \rightarrow \max \\ \left\{ \begin{array}{l} x_2 \geq 5 \\ a_2 = 1 - \frac{1}{x_2} \\ x_3 \geq 8 \\ a_3 = 1 - \frac{1}{x_3} \\ x_4 \geq 1 \\ a_4 = 1 - \frac{1}{(x_4 + 1)} \\ x_5 < 1 \\ a_5 = 1 - x_5 \\ x_6 \geq 1 \\ a_6 = 1 - \frac{1}{(x_6 + 1)} \\ x_7 = g_i \\ a_7 = f(x_7) \\ x_8 = y_i \\ a_8 = f(x_8) \\ x_k > 0 \\ x_f, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8 \geq 0 \\ \sum_{m=1}^j \text{ПФ}_k^{\text{год}} \frac{1}{j} \left\{ \frac{1}{n} \left[ \sum_{k=1}^p z_k e^{0,1 \times (-x_k)} \right] + \sum_{f=1}^p z_f \left( 1 - e^{0,1 \times (-x_f)} \right) + \sum_{i=2}^p z_i a_i \right\} \leq \text{ПФ}^{\text{год}} \end{array} \right. \end{array} \right. \quad (5)$$

где  $\text{Э}$  – экономический эффект от стимулирования персонала;  
 $z_k, z_f, z_i$  – коэффициенты использования показателя;  
 $p$  – количество показателей премирования;  
 $x_k, x_f$  – главные показатели премирования;  
 $x_2$  – стаж работы по специальности;  
 $x_3$  – количество отработанных часов за отсутствующего сотрудника;  
 $x_4$  – количество самостоятельно освоенных курсов;  
 $x_5$  – количество опозданий;  
 $x_6$  – количество новаторских предложений;  
 $x_7, x_8$  – дополнительные показатели премирования согласно занимаемым должностям;  
 $a_i$  – количество баллов;  
 $k, f, i, n$  – номер показателя;  
 $j$  – количество премируемых сотрудников;

$\xi_i$  – значение показателя  $x_7$  для  $j$ -сотрудника;

$y_i$  – значение показателя  $x_8$  для  $j$ -сотрудника.

Разработанная модель может использоваться на предприятиях различных сфер деятельности: банковской сферы, сферы водоснабжения и водоотведения и др. Использование разработанной экономико-математической модели стимулирования позволит сократить расходы организации и повысить значение чистой прибыли.

#### Список литературы

1. Меньшикова М.А., Афанасьева Л.А. Совершенствование системы стимулирования труда персонала в обеспечении эффективности деятельности организации // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2012. – № 8. – С. 24-26.

## ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ОПТОВЫХ РЫНКОВ В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ

*Куренкова В.П.*

доцент кафедры торговой политики, канд. эконом. наук,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся функционирования такого элемента инфраструктуры товаропроводящей сети как оптовые рынки и возможности их развития в России на основе опыта деятельности в европейских странах.

*Ключевые слова:* оптовая торговля, оптовые рынки, инфраструктура системы товародвижения.

Деятельность оптовых рынков в европейских странах имеет ряд характерных особенностей, связанных с ролью данных субъектов хозяйствования в формировании товарных потоков.

Оптовые рынки как элементы системы товародвижения действуют на определенных товарных или региональных рынках и практически полностью обеспечивают потребность обслуживаемого региона в товарах массового спроса в соответствии со своей специализацией.

Оптовые рынки выполняют значительный объем работ, связанных с регулированием товарного предложения в зоне своей деятельности, а в некоторых случаях и в целом по стране – в том числе, в области установления уровня оптовых цен, разработки требований к качеству товаров и контроль за его соблюдением, соответствующих стандартов и проч.

Оптовыми рынками осуществляется также анализ конъюнктуры мирового рынка, различные маркетинговые исследования, проводятся самостоятельные научные разработки и тематические исследования.

Оптовые рынки могут работать и по принципу товарной биржи.

Оптовые рынки обслуживают исключительно розничные торговые предприятия и индивидуальных предпринимателей. Допуск конечных потре-

бителей – розничных покупателей не предусматривается в принципе. Организация розничной продажи может осуществляться на незначительных площадях и лишь в виде дополнительной услуги, создающей удобства для участников рынка.

В области организации процесса продажи и обслуживания можно отметить:

- организацию торговли на территории оптового рынка через торговые секции, предоставляемые поставщикам в аренду на различный срок;
- размещение ассортимента происходит по принципу «товарных линий»;
- обеспечивается свободный доступ оптовых покупателей к товару;
- установлен ограниченный период и строго определенное время и жесткий график завоза товаров поставщиками;
- установлено определенное время в течение дня для совершения торговых операций (например, на оптовом рынке плодоовощной продукции ASAM (Италия) время для завоза товаров поставщиками установлено с 3.00 до 5.00 часов утра, а продажа осуществляется с 6.00 до 8.00 часов утра).

Оптовые рынки предоставляют широкий спектр услуг, связанных как с обеспечением торгового процесса, так и с поддержкой торговых предприятий:

- услуги, связанные с организацией процесса закупки товаров на оптовом рынке (перемещение товаров по территории рынка, маркировка товаров, хранение товаров, комплектование партий товаров по предварительным заказам и т.д.);
- транспортные услуги;
- информационные услуги (информация о поставщиках, наличие и размещение товаров, уровни цен и т.д.);
- маркетинговые исследования рынков по заказу клиентов;
- финансовая поддержка розничных предприятий, обеспечение расчетов, кредитование и т.д.

Оптовые рынки располагаются на значительных площадях – от 100 тыс. кв. метров площади хранения и имеют современное техническое оснащение.

С точки зрения готовности товаров, реализуемых на оптовом рынке, к продаже, возможны различные подходы: 1) товар поставляется в виде, полностью исключающем операции по дополнительной обработке товаров; 2) поставщикам предлагается комплекс услуг, связанных с обработкой и промпереработкой поступающего товара.

Оптовые рынки функционируют в большинстве европейских стран – Испании, Италии, Франции, Бельгии и др. В России наибольшую известность получил опыт развития оптовых рынков MERCASA, Испания (необходимо отметить, что компания является государственной – принадлежит Министерству сельского хозяйства и Министерству финансов Испании, – и выполняет функцию государства по повышению прозрачности рынка, стимулированию здоровой конкуренции и контролю безопасности пищевых продуктов), одна-

ко попытка создания рынка подобного типа в Москве в 1997-1998 годах потерпела неудачу, и объект стал функционировать как торговый центр.

Следует отметить, что впервые создание оптовых продовольственных рынков как цель развития деятельности оптовых организаций и складского хозяйства была поставлена на федеральном уровне только в 1998 году [2], однако программа так и не была реализована. Понятийный аппарат также отсутствует, действующий ГОСТ содержит только определение «распределительный центр», под которым понимается «товарный склад в системе оптовой или розничной торговли, обеспечивающий рациональную реализацию функции товароснабжения предприятий торговли» [1].

Вопросам развития системы товародвижения в оптовом звене товарного обращения в российской торговле уделяется значительное внимание в современной экономической науке [5-9], так как данная проблема стоит очень остро. Однако реальные механизмы ее решения, к сожалению, отсутствуют.

Как попытку развития инфраструктуры системы товародвижения можно рассматривать появление в сентябре 2014 года оптово-розничного центра «Фуд-сити», являющегося агрокластером – аналогом оптового рынка Rungis (Франция). В конце 2015 года заявлено о намерении создания крупнейшего оптово-распределительного центра «Агропарк «Максимиха» на площади 300 га. в Московской области (на основании лицензионного соглашения Банка ВТБ и компании Semmaris, управляющей оптовыми рынками Rungis [10]).

К специфике развития оптовых рынков в России следует отнести обязательное осуществление в значительных объемах розничной торговли, что в существующих экономических условиях не позволяет оптовым рынкам выполнять в полном объеме необходимые функции как оптовому посреднику. По нашему мнению, оптовый рынок должен являться самостоятельным элементом системы товародвижения, создающим условия для многосторонних непосредственных контактов продавцов и покупателей товаров при осуществлении оптовых закупочных операций [6], что приведет к снижению звенности товародвижения, упорядочению и координации деятельности по формированию товарного предложения на потребительском рынке.

#### Список литературы

1. "ГОСТ Р 51303-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения", утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст
2. Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков Российской Федерации на 1998-2005 годы, утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 июня 1998 года № 593
3. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 N 717 (ред. от 19.12.2014) "О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы"
4. Постановление Правительства Москвы от 29 апреля 1997 года № 311 «О создании оптово-розничного торгового центра на свободных площадях ГПЗ-1 (Юго-восточный административный округ)»
5. Алексина С.Б., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Современное состояние регионального товародвижения в Российской Федерации и перспективы его развития // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6 -8. С. 7 -10.

6. Куренкова В.П. Регулирование товарного предложения на рынке потребительских товаров в переходный период – Дис. кандидата экономических наук: 08.00.05. – Москва: 1994. – 139 с.

7. Куренкова В.П. Оптовая торговля: регулирование как способ решения социальных задач – Развитие российской торговли в современных условиях: сборник научных трудов кафедры Коммерции и торгового дела / под ред. Г.Н. Чернухиной. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2015. – 184 с.

8. Tyunik O.R., Nikishin A.F., Pankina T.V. Improvement of goods flow in current economic environment // Proceedings of the 7th International Conference on Economic Sciences. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. 2015. P. 7-10.

9. Тимирьянова В.М., Красильникова Е.А., Рузанкин С.О., Каримова А.И. Оценка эффективности товародвижения в экономике регионов // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2014. – № 1 (117). – С. 65-70.

10. [www.vedomosti.ru](http://www.vedomosti.ru)

## **РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПУБЛИЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

***Недавняя М.В.***

студентка магистратуры,

Кубанский государственный университет, Россия, г. Краснодар

***Гребенникова В.А.***

кандидат экономических наук, доцент,

Кубанский государственный университет, Россия, г. Краснодар

В данной статье описывается метод нейтрализации собственных финансовых рисков публичных организаций, основанный на частичном трансферте третьим лицам.

*Ключевые слова:* публичная организация, риски, диверсифицируемый риск, распределение рисков.

Согласно российскому законодательству все отечественные организации можно разделить на две большие группы: публичные и непубличные организации. Разница между ними состоит в наличии или отсутствии возможности публичного размещения своих акций и ценных бумаг.

Возможность размещения акций и ценных бумаг для публичных организаций дает им определенные плюсы. Один из них касается вопроса распределения рисков.

В современной экономической науке под риском понимается вероятность события, в результате наступления которого будет нанесен кому-либо ущерб, убыток [4, с. 7].

В системе методов управления финансовыми рисками публичных организаций основная роль принадлежит внутренним механизмам их нейтрализации. Одним из механизмов является метод распределения рисков.



*Распределение риска* – это метод, при котором риск вероятного ущерба делится между участниками таким образом, что возможные потери каждого относительно невелики. Именно благодаря использованию данного метода финансово-промышленные группы имеют возможность финансирования крупных проектов и фундаментальных исследований [3, с. 63].

Проблемы распределения рисков рассмотрены в трудах таких ученых, как М.М. Агарков, А.Б. Анкудинов, Д.Д. Делмон, В.Е. Есипов, Э.В. Казначеева, А.А.Смирнов, А.А. Собачка, Е.А. Мамий [5, с. 12].

Для снижения риска публичной организации в области вариации доходности (т.е. получения уровня доходности ниже ожидаемой величины) можно пойти по пути диверсификации.

Риски для публичных организаций складываются под воздействием внешних и внутренних факторов, общеэкономических и специфических тенденций.

Риски публичных организаций так же можно разделить на две большие подсистемы – *систематический (недиверсифицируемый) риск* и *несистематический (рисунки 1)*.



Рис. 1. Риски публичных организаций

Под системным риском публичных организаций здесь понимаем риски, которые связаны с общеэкономическими колебаниями. Общеэкономические колебания диверсифицировать никаким образом невозможно. В связи с этим, данный риск носит еще одно название – *недиверсифицируемый риск*.

Отраслевые и исходящие непосредственно от конкретной публичной организации ее личные риски именуется *несистемными*. Этот тип рисков поддается диверсификации, поэтому их еще называют *диверсифицируемыми рисками*.

Диверсификация портфеля имеет определенные пределы. Как только будет сформирован хорошо диверсифицированный портфель, так сразу же последующее снижение риска, описываемым способом, будет просто невозможно. И тогда уже неопределенность поведения диверсифицированного портфеля будет напрямую зависеть лишь от неопределенности поведения рынка.

Степень систематического риска можно измерить. Для этих целей используется специальный коэффициент  $\beta$  (бета-фактор).

Рассмотрим возможные значения данного коэффициента [6].

Возможные значения коэффициента  $\beta$  [6]

$\beta = 1$	Рынок в целом
$\beta = 0$	Безрисковое положение публичной компании
$\beta < 1$	Публичная компания обладает меньшим системным риском, чем средний риск по рынку в целом
$\beta > 1$	Публичная компания обладает большим системным риском, чем средний риск по рынку в целом

Расчет бета-фактора ( $\beta$ ) опирается на сопоставление динамики биржевого индекса (который, как известно, характеризует рынок в целом) и динамики акций конкретной организации (рисунок 2).

Рис. 2. Расчет бета-фактор ( $\beta$ )

Статистически бета-фактор ( $\beta$ ) оценивается как коэффициент регрессии в уравнении парной корреляционной связи следующего вида:

$$y = a + \beta x + e, \text{ где}$$

$Y$  – доходность акций конкретной публичной организации (если дивиденды по акции не выплачиваются, то темп прироста ее курсовой стоимости);

$X$  – средняя рыночная доходность (определяется по специально рассчитанным индикаторам, характеризующим поведение рынка в целом);

$E$  – случайная величина (ошибка линейной регрессивной модели).

Например, нефтехимическая российская публичная организация ООО "Зиракс" – разработчик, производитель и продавец продуктов и решений на основе синтетического хлорида кальция и синтетических кислот и продуктов на их основе – имеет следующую динамику биржевого индекса и курса акций:

Таблица 2

Биржевой индекс и курс акций [6]

Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Курс акций ООО "Зиракс"	0,5	0,63	0,72	0,65	0,7	0,83
Индекс рынка	12	16	23	17	24	27

По акциям на данном рынке дивиденды не выплачивались. Темп прироста курса акций и темп прироста биржевого индекса автоматически равны доходности акции (у) и доходности по рынку в целом (х):

Таблица 3

Год	2012	2013	2014	2015	2016
Доходност акций ООО Зиракс (у), %	26	14,3	-9,7	7,7	18,6
Доходность акций ООО Зиракс (х), %	33,4	43,8	-26,1	41,2	12,5

Рассчитаем коэффициент регрессии  $\beta$ :

$$\beta = \sum (\Delta x \Delta y) / \sum \Delta x^2$$

$$\Delta x = x - X$$

$$\Delta y = y - Y, \text{ где}$$

х – каждое j-ое значение средней доходности,

у – каждое j-ое значение доходности организации Зиракс,

X и Y – средние значения для величин х и у.

Таким образом, для рассматриваемой организации Зиракс:

$$X = (33,4 + 43,8 - 26,1 + 41,2 + 12,5) / 5 = 20,9\%$$

$$Y = (26,0 + 14,3 - 9,7 + 7,7 + 18,6) / 5 = 11,4\%$$

Таблица 4

Год	2012	2013	2014	2015	2016	Сумма
$\Delta x$	12,4	22,8	-47	20,2	-8,4	0
$\Delta y$	14,6	2,9	-21,1	-3,7	7,2	0
$\Delta x \Delta y$	181	66,6	990,9	-74,5	-60,7	$\sum (\Delta x \Delta y) = 1103,2$
$\Delta x^2$	153	520,8	2211,8	409,7	71,1	$\sum \Delta x^2 = 3366,3$

$$\beta = 1103,2 / 3366,3 = 0,328$$

Таким образом, мы видим, что компания Зиракс обладает меньшим системным риском, чем средний риск по рынку в целом ( $\beta < 1$ ).

Существует определенная зависимость уровня доходности на вложенный капитал публичной организации от системного риска.

Для публичных организаций актуальным становится процентный риск. Процентный риск – это риск изменения процентных ставок в будущем. Причем последствия могут быть негативными при двух диаметрально противоположных ситуациях – когда процентные ставки растут, и когда они падают (рисунок 3).

Можно выделить несколько ситуаций, при которых организация склонна к повышенному процентному риску (рисунок 4).



Рис. 3. Причины и последствия процентного риска для публичных компаний



Рис. 4. Ситуации, приводящие к повышенному процентному риску

Рассмотрим каждую ситуацию отдельно.

Несбалансированность по срокам, т.е. когда средняя продолжительность активов не соответствует средней продолжительности обязательств. Примером может служить финансирование долгосрочного проекта краткосрочными кредитами. Повышенные ставки краткосрочных кредитов потянут за собой рост стоимости заемных средств. Если данный момент не учесть в плановых показателях проекта, то организация может терпеть убытки по указанной причине.

Эта же ситуация опасна, если ее развернуть наоборот, т.е. краткосрочные вопросы финансируются долгосрочными пассивами. В периоды падения доходности на финансовом рынке публичная организация рискует получить

меньшие доходы, чем необходимо для обслуживания долга по старой, более высокой ставке.

Для профилактики данного риска у публичной организации советуем использовать иммунизацию, т.е. поддержание баланса между средними сроками активов и обязательств компании, или ее проекта.

Несбалансированность между характером доходов и расходов так же опасна. Примером может выступить ситуация, когда организация имеет относительно стабильный уровень доходности на вложенный капитал. Но при этом, его обязательства являются «плавающими», зависящими от финансового рынка – кредитор выдал денежные средства по ставке, привязанной к ставке предложений межбанковских кредитов (МИБОР, FIBOR, LIBOR и т.д.). Данная ситуация может привести к потенциальной опасности для заемщика и кредитора: динамика стоимости обязательств различается с доходностью вложенного капитала.

Еще одним риском для публичной организации является неверный выбор формы предоставления кредита. Точнее, это риск, связанный с неопределенностью будущих потребностей в финансовых ресурсах, который влечет за собой неопределенность стоимости заемных средств [1, с. 10-17].

Для примера опишем следующую ситуацию.

Банк предоставляет овердрафт или кредитную линию. Компания данной возможностью не пользуется. Несмотря на это, банк взимает комиссию. Следовательно, это оказывает дополнительное давление на стоимость заемных средств.

Компания может выбрать другую альтернативу – срочный кредит. Однако существует вероятность, что данные средства окажутся невостребованными в определенный момент времени. Естественно, за пользование кредитом все равно придется платить процентную ставку.

Как известно, все в мире циклично. Это же касается отдельных отраслей экономики. Например, компания занимается строительством жилой недвижимости. Ее деятельность будет непосредственно зависеть от состояния отечественной экономике в целом и от ключевой ставки, в частности, т.е. от процентных ставок, предоставляемых банками под ипотечное кредитование.

Проиллюстрируем данные на конкретном примере.

*За 2014 г. фонд выплаты дивидендов компании «Градиент-плюс» составил 115 600 руб. Количество обыкновенных акций в течение 2014 г. составляло 20000 штук. У компании в 2014 г. также было 1000 привилегированных акций, номиналом 100 руб., по которым «Градиент-плюс» обязана платить дивиденды в размере 10% от номинала привилегированной акции. Каждая привилегированная акция компании конвертируется в 20 обыкновенных акций. В 2014 г. «Градиент-плюс» эмитировала 60 облигаций, номиналом 1000 руб. с купоном 8% (облигации были размещены по номинальной цене за 60 000 руб.). Каждая облигация конвертируется в 100 обыкновенных акций. Средняя цена акций за 2014 г. составила 20 руб. Ставка налога на прибыль 20%.*

Компания «Градиент-плюс» может выпускать два вида акций (обыкновенные и привилегированные).

До определения размера выплат по обыкновенным акциям необходимо вычесть из фонда оплаты дивидендов все выплаты по привилегированным акциям.

Выплаты по привилегированным акциям составят:

$$1\ 000 \text{ шт} \times 100 \text{ руб.} \times 10\% = 10\ 000 \text{ руб.}$$

Дивиденды по одной обыкновенной акции составят:

$$(115\ 600 \text{ руб.} - 10\ 000 \text{ руб.}) / 20\ 000 \text{ акц.} = \mathbf{5,28 \text{ руб.}}$$

Фонд выплаты дивидендов формируется из чистой прибыли. Выплаты по облигациям являются прочими расходами общества. В связи с этим, при конвертации облигаций в обыкновенные акции уменьшается величина процентов к уплате общества на следующую сумму:

$$60 \text{ обл} \times 1\ 000 \text{ руб.} \times 8\% = 4\ 800 \text{ руб.}$$

Ставка налога на прибыль составляет 20%.

Корректировка фонда выплаты дивидендов (идет в увеличение):

$$4\ 800 \text{ руб} \times (1 - 0,2) = 3\ 840 \text{ руб.}$$

Размыв капитала:

$$1\ 000 \text{ прив.акц.} \times 20 \text{ обыкн.акц.} + 60 \text{ обл} \times 100 \text{ обыкн.акц.} = 26\ 000 \text{ обыкн.акц.}$$

Дивиденды:

$$(115\ 600 \text{ руб.} + 3\ 840 \text{ руб.}) / (20\ 000 \text{ обыкн.акц} + 26\ 000 \text{ обыкн.акц.}) = \mathbf{2,60 \text{ руб.}}$$

Доля собственника, составляет 25% обыкновенных акций:

$$20\ 000 \text{ обыкн.акц.} \times 25\% = 5\ 000 \text{ обыкн. акц.}$$

с дивидендом на одну акцию 5,28 руб.

Доля собственника стала:

$$5\ 000 / (20\ 000 + 1\ 000 \times 20 + 60 \times 100) = 10,87\%$$

с дивидендом на одну акцию 2,60 руб.

Изменение дохода (снижение):

$$5,28 \text{ руб} - 2,60 \text{ руб} = \mathbf{2,68 \text{ руб.}}$$

Доля в капитале компании сократилась:

$$25\% - 10,87\% = \mathbf{14,13 \text{ процентных пункта.}}$$

Таким образом, риски публичных организаций состоят, главным образом, в возможности получения доходности ниже ожидаемой. Чем более неопределенный характер носит будущий результат деятельности организации, тем выше риск. Неопределенность результата деятельности, в свою очередь, напрямую зависит от вариации курса и доходности акции. Своеобразный замкнутый круг. В связи с этим, вариацию доходности можно считать индикатором рисков публичной организации.

Механизм нейтрализации финансовых рисков публичных организаций основан на частичном трансферте третьим лицам.

В настоящее время получили широкое распространение следующие направления распределения рисков.

1) Распределение финансовых рисков между участниками инвестиционного проекта. Передача части финансовых рисков, связанных с невыполнением календарного плана строительно-монтажных работ, низким качеством этих работ, хищением переданных им строительных материалов и проч. своим подрядчиком. Данная нейтрализация основывается на переделке работ за счет подрядчика, начислении им сумм неустоек и штрафов и в других формах возмещения понесенных потерь.

2) Распределение финансовых рисков между организацией и поставщиками. Здесь рассматриваются риски, связанные с потерей (порчей) имущества (активов) в процессе их транспортирования и выполнения погрузо-разгрузочных работ.

3) Распределение финансового риска между участниками лизинговой операции. При оперативном лизинге на арендатора распределяется риск морального устаревания предмета лизинга, риск потери им технической производительности (при соблюдении установленных правил эксплуатации) и ряд других специфических рисков, оговоренных в заключаемом договоре.

4) Распределение риска между участниками факторинговой (форфейтинговой) операции. В данном случае идет речь о распределении финансового риска, связанного с кредитованием. Организация перекладывает риск, в определенной степени, на сторонний финансовый институт – коммерческий банк или факторинговую компанию. Данная форма распределения риска отличается особенностью – носит платный характер.

Методы распределения риска являются относительно гибкими инструментами управления. Один из основных методов заключается в распределении общего риска путем объединения (с разной степенью интеграции) с другими участниками, которые имеют свою заинтересованность в успехе общего дела [2, с. 56]. В качестве участников могут выступать как юридические, так и физические лица. Публичная организация имеет возможность уменьшить уровень собственного риска, привлекая к решению общих проблем в качестве партнеров другие организации и физические лица. Для этого могут создаваться акционерные общества, финансово-промышленные группы; предприятия могут приобретать акции друг друга или обмениваться ими, вступать в различные консорциумы, ассоциации, концерны.

При распределении риска публичной организацией с другими юридическими или физическими лицами, данная организация «впускает» в опосредованное участие в своих проектах сторонних заинтересованных лиц, через получение ими доли доходов на вложенный капитал. Ведь доходы на акции публичной организации (дивиденды, прирост курсовой разницы) напрямую связаны с ее успехами. Например, сторонние лица разделили риск с некой публичной организацией, при этом они имели намерение получить 20% годовых. Ожидания сторонних лиц не сбылись, они не получили предполагаемые 20% годовых. Лица, разделившие риск с публичной организацией, скорее всего, постараются избавиться от акций не оправдавшей их надежды организации, или не станут более покупать их акции, тем самым, сторонние лица откажутся от дальнейшего деления рисков с «несостоятельной» пуб-

личной организацией. Такая ситуация приведет к падению курсовой разницы описываемой нами публичной организации. Соответственно, для публичной организации, ищущей пути снижения своих рисков, обещанные 20% годовых будут играть роль индикатора минимального приемлемого уровня доходности. От этих данных во многом может зависеть дальнейшая судьба конкретной публичной организации.

Риск при принятии решений публичных организаций возникает как из-за существующего множества альтернатив, которые может выбирать топ-менеджмент данной компании, а может и нет – неподконтрольное влияние состояния внешней среды в момент реализации решения.

Таким образом, необходимо соблюсти баланс, найти «золотую середину» между тремя показателями – величина, временная структура и риск.

#### **Список литературы**

1. Анкудинов А.Б. Основы корпоративных финансов: опорный конспект лекций. – Казань: КГФЭИ, 2013. – С. 10-17.
2. Д. Делмон. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной власти. – М.: ГЕО-ТЭК, 2010. С. 56.
3. Есипов В.Е. Цены и ценообразование. Учебник для ВУЗов. – СПб.: Питер, 2013. С. 63.
4. Казначеева Э. В. Управление в условиях неопределённости. – Москва: ВШЭ, 2014. С. 7.
5. Мамий Е.А., Байбуртян М.А. Риск-ориентированный подход к построению системы финансового менеджмента ФПП птицеводства // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 33. С. 12-19.
6. Akintoye A., Hardcastle C., Li B. (2001). VFM and Risk Allocation Models in Construction PPP Projects, University of Edinburgh, Simulation and Modelling in Construction, Vol. 32; Fiscal Risk Management for PPPs. WorldBank.

## **УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ РОССИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

***Радько Я.Р.***

студентка 2 курса кредитно-экономического факультета,  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Россия, г. Москва

В статье описывается макроэкономическая ситуация России и рассматривается приватизация государственной собственности как один из возможных выходов предотвращения последствий кризиса. Приватизация обеспечит устойчивость государственного бюджета, но сделки должны быть прозрачными, активы не должны продаваться по заниженным ценам.

*Ключевые слова:* макроэкономика, приватизация, государственная собственность.

В настоящее время экономика России находится в состоянии рецессии, что можно проследить по ключевым показателям. Международное рейтинговое агентство Standard&Poor's сообщает о дальнейшем снижении уровня



ВВП нашей страны. Если ранее эксперты прогнозировали рост на 0,3%, то сегодня они корректируют этот показатель – предполагается снижение ВВП на 1,3% в 2016 году; рост предвидится лишь в 2017 году – на 1% [5]. Нестабильное состояние заметно повлияло на темпы инфляции. За 2015 год показатель достиг отметки 12,9%, с начала этого года рост потребительских цен составил 1,7% (для сравнения – в начале прошлого года инфляция была на уровне 6,2%) [4]. На данной почве актуальным явился вопрос о политике управления собственностью государства – приватизации на 2014-2016 гг.

Зарубежный опыт показывает, что кризис является одним из факторов преобразования собственности. Спад экономики может привести к приватизации, так и к национализации убыточных предприятий. Оба процесса – важнейшие инструменты государственной антикризисной политики. Приватизация за короткие сроки может принести в госбюджет значительные средства, решая проблему бюджетного дефицита, поэтому этот инструмент так привлекателен в кризисное время. Однако при очевидных плюсах такая манипуляция имеет свои риски. Во-первых, страна может недополучить доход, продавая имущество по заниженным ценам. Во-вторых, при продаже государственной собственности зарубежным инвесторам существует угроза проникновения в страну избыточного иностранного капитала, а затем его отток за границу.

В 2014 году на заседании Минэкономразвития с докладом выступил А. Улюкаев, который привёл прогнозные цифры: в 2014-16 гг. государство планировало заработать на приватизации порядка 1,02 трлн. рублей. Речь шла о таких предприятиях, как РЖД, «Уралвагонзавод», аэропорт Шереметьево и др. (планировалось продать пакет вплоть до 75% плюс одна акция). Полностью приватизировать собирались аэропорт Внуково и «Ростелеком». Сохранить долю государства на уровне 25% планировалось в АК АЛРОСА, «Аэрофлоте», около 50% – в ВТБ, «Роснефти» и «Русгидро» [1].

Целесообразна ли подобная политика управления госсобственностью в условиях экономических санкций? Да, два года назад планы по приватизации выглядели достаточно эффективной мерой решения многих экономических проблем. Были поставлены задачи по модернизации управления значимыми компаниями (во главе с «Роснефтью», РЖД, «Аэрофлотом» и банком «ВТБ»), а также по привлечению российских олигархов к инвестированию отечественных фирм. Об иностранном участии говорилось только в том случае, если западные управленческие методики и технологии могли бы помочь экономике. Для предотвращения неудач по типу «распродажи» 90-х гг. XX века 01.02.2016 г. президент РФ В.В. Путин ввёл ряд мер: активы не должны продаваться по заниженным ценам, их стоимость должна прямо отражать реальную ценность; компании, чьи акции планируется продать, останутся под юрисдикцией России, ими не будут управлять новые владельцы. Иностраных инвесторов приглашают к участию, но предприятия останутся под контролем РФ, включая запрет держать капитал вне России. Одним из главных требований президента было «наличие у покупателя стратегии развития приобретаемой компании» (среди покупателей не должно оказаться спекулянтов,

которые купят компании «на дне» с расчётом на последующий рост и перепродажу) [4].

Ситуация с санкционными ограничениями также затруднила продажу госдоли акций банков. Западные санкции, под которыми находятся «ВТБ» и «Сбербанк» (оба банка были включены в программу приватизации 2014-2016 гг.) запрещают предоставление долгосрочного западного финансирования, что влечёт за собой невозможность размещения дополнительного выпуска акций на внешних рынках. Более того, покупка уже выпущенных акций может быть рассмотрена как нарушение санкций.

Каковы перспективы процесса и альтернативы? Минэкономразвития уверено, что санкции не помеха приватизации банков. "У нас есть сто возможностей для того, чтобы решить этот вопрос. Есть и внутренний спрос на эти активы. Существуют технические возможности даже при условии санкционного режима проводить приватизационные сделки", – подчеркнул Улюкаев [4]. В обход западным санкциям правительство придумало несколько способов приватизации без иностранцев. Первый механизм – МВО (management buyout) – выкуп акций менеджером той же фирмы. Данная модель предусматривает наличие 30% пакета акций у управляющего. Мера целесообразна в качестве запасного варианта в условиях ограниченного доступа к зарубежным ресурсам и без привлечения иностранных инвесторов. Вторым методом – выпуск облигаций, которые будут конвертироваться в акции приватизируемых компаний. «Мы можем сейчас выпустить облигации в счет доли продаваемых приватизируемых акций на сумму, превышающую стоимость сегодняшнего пакета этих акций. Инвесторы будут», – описывал 6 февраля 2016 года схему министр финансов Антон Силуанов [3]. Это разумное предложение, потому что на облигации будет начисляться дополнительный купонный доход (что выгодно держателю), а пакеты акций будут выданы инвесторам лишь при достижении срока погашения облигаций.

Поможет ли приватизация повысить эффективность компании? Вероятно, да, так как новые члены совета директоров будут действовать в направлении прозрачности деятельности и сделок, сменится корпоративное управление. Решат ли вырученные средства проблему дефицита госбюджета? Тут однозначного ответа нет, так как многое зависит от политики Министерства финансов РФ и от условий, на которые пойдут покупатели. Возможно, итоговая стоимость госпакетов окажется выше, чем текущая рыночная (например, при использовании расчёта средней цены акции за определённый период), тогда планы правительства будут выполнены.

Таким образом, при сложившейся обострённой экономической и геополитической ситуации в Российской Федерации возникают новые риски и возможности. На мой взгляд, правильной мерой будет сохранение активов стратегически значимых компаний в руках государства до тех пор, пока в стране не наладится инвестиционный климат и госсобственность можно будет продать по более выгодной цене. Для пополнения бюджета допустимы продажа акций некоторых компаний отечественным инвесторам или поиск контактов по данному поводу со странами Азии.

### Список литературы

1. Михайленко Д. А. “Целесообразность приватизации государственной собственности в России в условиях санкций”. Журнал “Проблемы современной экономики”. Выпуск № 1 (53) / 2015.
2. Интерфакс. Экономика. Электронный ресурс. Дата обращения 02.03.2016 г. URL: <http://www.interfax.ru/business/493547>
3. РБК. Экономика. Статья «Поможет ли стране новая приватизация». Электронный ресурс. Дата обращения 03.03.2016г. URL: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/15/02/2016/>
4. Российская газета. Экономика. Электронный ресурс. Дата обращения 02.03.2016 г. URL: <http://rg.ru/2016/03/02/inflaciia-v-rossii-podnialas-na-17-procenta-s-nachala-goda.html>
5. Федеральное агентство новостей. Экономика. Электронный ресурс. Дата обращения 29.02.2016 г. URL: <http://riafan.ru/505187-sp-obnovilo-prognoz-po-rostu-vvp-rossii-v-2016-godu>

## САНКЦИИ КАК ПРИЧИНА КРИЗИСА И РИСКА РАСКРУЧИВАНИЯ ИНФЛЯЦИОННОЙ СПИРАЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Стародумова Ю.А.*

Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

В настоящее время Российская Федерация находится в условиях, порождающих спад экономики под воздействием большого числа факторов. Данные факторы оказывают негативное влияние на уровень качества жизни населения. В данной работе мне бы хотелось более подробно рассмотреть влияние санкций против России на прирост инфляции и соответствующие данному явлению последствия.

*Ключевые слова:* санкции, инфляционная спираль, экономический кризис.

Причины санкций в РФ связаны с очень сложным хронологическим процессом, происходящим на мировой арене на протяжении последних лет.

Наиболее стратегически важными для Российской экономики являются отрасли нефтегазовой промышленности. Введенные ограничения снизили уровень экспорта и соответственно увеличили возможность для других стран занять нишу России на мировом рынке. Потери России в 2014 году составили 25 млн. евро или 1,5% ВВП и 75 млн. евро и 4,5% потери ВВП в 2015 [3, с 1]. На мой взгляд, данные показатели характеризуют спад экономики нашей страны и тормозят возможность развиваться и набирать силу на мировом рынке.

Рассмотрим влияние санкций на рост инфляции, 2015 год закончился ростом инфляция на 1,5%, прирост цен на непродовольственные товары составил 5,6%.

Данные Росстата говорят нам о том, что, с декабря по апрель 2015 года инфляция в России составляла 8%, в 2014 также 8%. Цены в магазинах увеличились почти на 17%, с момента введения санкций. Цены на отдельные товары также увеличились не менее чем на 50% [5].

Увеличение цен неразрывно связано с девальвацией рубля.

Большинство граждан России остро ощущают на себе повышение уровня инфляции, что вызывает недовольство среди населения.

На мой взгляд, России необходимо провести политику регулирования доходов населения, с помощью соотношения роста зарплаты с ростом цен. Для проведения данного исследования используется индексация доходов. Данную индексацию определяют уровнем стандартной потребительской корзины или уровнем прожиточного минимума при согласовании с динамикой индекса цен. Вследствие взаимодействия государственной политики и интересов фирм осуществляется регулирование доходов.

Существует два метода для ограничения воздействия на рост заработной платы. К первому методу относится законодательный контроль за ростом цен и зарплаты, ко второму, договорное регулирование увеличения зарплаты при заключении соглашений коллективом. Договорный метод может включать в себя соглашение между правительством и профсоюзами об ограничении роста зарплаты на определенный уровень. В данном случае возникает компромисс между правительством и профсоюзами: правительство обязуется сдерживать рост налогов, а профсоюзы не требуют значительного роста зарплаты. Жить в условиях инфляции станет проще, так как заработная плата, долговые обязательства, налоги и др. станут нечувствительными к ней. Сдерживание инфляции произойдет, если мы сможем правильно ее спрогнозировать, то есть определить ее характер, выделяя основные и связанные с ними факторы, которые подстегивают раскручивание инфляционных процессов.

Также России необходимо ограничить рост цен на продовольственные товары. Для того чтобы снизить риск раскручивания инфляционной спирали, правительству необходимо правильно организовать денежно-кредитную политику, например, в 2015 году правительством РФ было принято решение о повышении процентной ставки на два процентных пункта. Также необходимо правильно организовать социально-ориентированную политику для поддержки населения, сократить большинство социальных расходов, индексацию пенсий и заработных плат так, чтобы это не сказалось на уровне жизни людей. Еще одним рычагом воздействия может послужить сформированный антикризисный фонд для оказания помощи частным предприятиям, «страдающим» от санкций.

Подводя итоги, можно сказать о том, что благосостояние общества и будущее развитие отечественной экономики напрямую зависят от политики, проводимой государством, как на макро, так и на микроуровне.

Говоря о росте инфляции, как о последствии санкционной политики, можно сказать, что напрямую санкции не вызывают угрозу раскручивания инфляционной спирали в нашей стране. В современных условиях практически невозможно избавиться от такой проблемы, как инфляция и рост цен, тем не менее, основной задачей государства является удержать умеренный рост инфляции и не дать ей перерасти в гиперинфляцию и создать крах экономической системы нашей страны.

#### **Список литературы**

1. Выступление Председателя Банка России Э.С.Набиуллиной // Деньги и Кредит. 2014. № 8. С. 5-9.

2. И.В. Логинова, Б.А. Титарнеко, С.Н.Саяпин. Экономические Санкции Против России. Москва, 2015.
3. «Центробанк выступил против Индексации Социальных выплат на Величину Инфляции» : изд-во Научный журнал «Рослбалт», 2015.
4. Турка Анастасия Сергеевна «Факторы Инфляции и методы ее регулирования» Международный научный журнал «Символ Науки». №12/2015.
5. Федеральная служба государственной статистики. <http://www.gks.ru>

## **ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

*Старостина С.А.*

аспирант кафедры финансов и кредита,  
Ульяновский государственный университет, Россия, г. Ульяновск

Актуальность темы исследования данной статьи определяется насущными проблемами, сложившимися в потребительском кредитовании. Просроченная задолженность по кредитам населения растет колоссальными темпами. В период экономического кризиса введение института банкротства физических лиц стало необходимой мерой для восстановления финансового состояния заемщиков, оказавшихся на грани своих финансовых возможностей.

*Ключевые слова:* потребительское кредитование, банкротство, задолженность.

В связи с ухудшением качества кредитного розничного портфеля с 1 октября вступили в законную силу изменения в Федеральный закон №127 от 26.10.2002 «О несостоятельности (банкротстве)», направленные на развитие института банкротства физических лиц. В современных условиях финансовой нестабильности и снижения реальных доходов населения развитие данного института является актуальной мерой в ответ на бурный рост просроченной задолженности по потребительским кредитам.

В соответствии со ст. 2 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» несостоятельность (банкротство) физического лица означает «признание арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам ... и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей» [5]. Гражданин обязан обратиться в суд с заявлением о признании его банкротом, если размер обязательств составляет не менее 500 000 рублей, которые не погашены в течение 3 месяцев.

По данным отчетности Центрального Банка РФ объем задолженности по розничному портфелю однородных ссуд на 01.03.2016 составляет 10 223 трлн. руб., в т.ч. ссуды с просроченными платежами свыше 90 дней – 1 117 трлн. руб., а доля просрочки – 10,9 % (для сравнения: на 01.03.2015 общая задолженность составила 10 668 трлн. руб., просроченная задолженность свыше 90 дней – 946 трлн. руб., а доля просрочки – 8,9%) [1]. Графическое представление (рис.) динамики показателя удельного веса задолженности с просроченными платежами свыше 90 дней в портфеле однородных тре-

бований по кредитам физических лиц за 2009-2016 гг. иллюстрирует, что с мая 2015 данный показатель составляет более 10%, что свидетельствует об ухудшении розничного кредитного портфеля.



Рис. Динамика показателя удельного веса задолженности с просроченными платежами свыше 90 дней в портфеле однородных требований по кредитам физических лиц за 2009-2016 гг [1]

Просроченная задолженность растет рекордными темпами. Сложившаяся ситуация показывает, что все большее количество заемщиков может попасть под действие закона о несостоятельности (банкротстве) физических лиц. Данная ситуация возникла в условиях роста инфляции и снижения реального располагаемого дохода населения. В среднем каждый российский заемщик должен банку 210 тысяч рублей. Во многих регионах долговая нагрузка в полтора-два раза выше среднего. В основном это регионы с высоким уровнем дохода населения, в которых выдается больше кредитов на более значительные суммы [3]. В таблице представлены ТОП – 10 регионов с наибольшим количеством заемщиков, попадающих под закон о банкротстве.

Таблица

**ТОП-10 регионов с наибольшим количеством заемщиков, попадающих под закон о банкротстве [1, 3, 4]**

Регион	Кол-во банкротств, чел.	% от общего кол-ва активных заемщиков	Среднедушевые денежные доходы	Кол-во КО в регионе	Кол-во филиалов в регионе	Доля КО в соответствующем округе, в %	Доля филиалов КО в соответствующем округе, в %
1	2	3	4	5	6	7	8
Московская обл.	49 641	2,1	34 948	9	36	2,18	13,19
Москва	94 927	2,0	54 504	365	111	88,38	40,66
Красноярский край	12 987	1,8	24 806	5	23	12,5	15,23
Санкт-Петербург	32 319	1,7	34 724	37	117	63,79	58,21
Краснодарский край	22 163	1,5	28 788	13	52	40,63	35,86
Свердловская обл.	20 473	1,5	32 157	13	45	36,11	30,61

1	2	3	4	5	6	7	8
Ростовская обл.	17 016	1,5	23 355	12	68	33,33	46,26
Башкортостан	16 375	1,3	25 971	5	19	5,95	7,95
Челябинская обл.	14 288	1,3	23 157	7	56	21,88	38,62
Самарская обл.	11 407	1,2	26 062	14	34	16,67	14,23

Данная ситуация возникла в связи с бурным ростом до 2014 г. прежде всего необеспеченного потребительского кредитования. Согласно таблице регионы с большим количеством присутствия кредитных организаций и их филиалов на рынке характеризуются наибольшим количеством заемщиков, попадающих под закон о банкротстве физических лиц. Потребительский спрос подкреплялся агрессивной политикой кредитных организаций, направленной на увеличение розничного кредитного портфеля. В связи с этим рост просроченной задолженности в настоящее время возникает в основном за счет старых долгов (с просрочкой платежа более 90 дней). Для списания просроченных кредитов банки вынуждены обращаться к процедуре банкротства физических лиц. С одной стороны банки несут потенциальные риски в связи с объявлением заемщика банкротом, но с другой стороны это дает возможность банкам определить качество финансовых потоков, так как благодаря процедуре банкротства определяется возможность возврата просроченной задолженности в связи с реализацией имущества заемщика, а та часть средств, которая будет признана как невозможная к погашению, спишется за счет сформированного резерва на возможные потери по ссудам (РВПС).

Для заемщика введение института банкротства физических лиц дает возможность избавиться от кредитной кабалы и агрессивного давления со стороны кредиторов и коллекторов в период сложной экономической ситуации. С другой стороны, в соответствии со ст. 213.30 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» признания заемщика банкротом приводит к определенным негативным последствиям [5]:

- в течение пяти лет с даты завершения в отношении гражданина процедуры реализации имущества или прекращения производства по делу о банкротстве в ходе такой процедуры он не вправе принимать на себя обязательства по кредитным договорам и (или) договорам займа без указания на факт своего банкротства;

- в течение пяти лет с даты завершения в отношении гражданина процедуры реализации имущества или прекращения производства по делу о банкротстве в ходе такой процедуры дело о его банкротстве не может быть возбуждено по заявлению этого гражданина;

- в течение трех лет с даты завершения в отношении гражданина процедуры реализации имущества или прекращения производства по делу о банкротстве в ходе такой процедуры он не вправе занимать должности в ор-

ганах управления юридического лица, иным образом участвовать в управлении юридическим лицом.

Также суд вправе вынести решение о временном ограничении возможности выезда гражданина из Российской Федерации.

Процедура банкротства предусматривает наличие существенных издержек со стороны истца. Минимальная оплата финансовому управляющему составляет десять тысяч рублей, в дальнейшем финансовый управляющий получает на свой счет по два процента от реализованного имущества. По оценкам юристов, покрытие всех издержек истца от начала процесса банкротства до его завершения может составить от 100 тыс. до 300 тыс. руб [2]. Поэтому в связи с наличием негативных последствий банкротства физическим лицам необходимо определить целесообразность объявления себя несостоятельным при наличии хоть малейшей возможности исполнения финансовых обязательств. Также в случае если суд выявит наличие признаков фиктивного банкротства, то гражданин может быть привлечен к административной или уголовной ответственности.

Таким образом, изменения в законе «О несостоятельности (банкротстве)», касающиеся возможности банкротства физических лиц, затрагивают всех субъектов правоотношений кредитной сделки. В условиях экономического кризиса банки ужесточили требования к потенциальным заемщикам, но для дальнейшего снижения кредитного риска банкам необходимо предъявлять требования к предоставлению заемщиками достаточного обеспечения. Принятия закона может спровоцировать рост мошеннических действий со стороны потенциальных заемщиков – подача заявок с предоставлением заведомо ложных данных, так и со стороны действующих заемщиков – подача заявления на фиктивное банкротство. По данным Объединенного Кредитного Бюро в 2015 г. количество заявок с подозрением на мошенничество выросло на 50% по сравнению с данными предыдущего года. Если в 2014 г. было зафиксировано 244 тыс. подозрительных заявок, то за 2015 г. их количество составило более 362 тыс. Наибольшее количество «плохих» заявок пришлось на декабрь 2015 г. [3]. Поэтому банки должны усилить контроль над деятельностью физических лиц.

Несмотря на многочисленные негативные последствия, введение изменений в законе «О несостоятельности (банкротстве)» несет в себе возможность для человека избавиться от непосильных кредитных долгов и начать путь к финансовому оздоровлению.

#### **Список литературы**

1. Банк России. Обзор банковского сектора РФ. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=pdko> (дата обращения: 25.04.2016).
2. Игбаева Г.Р. Особенности банкротства физических лиц // Евразийская адвокатура. 2016. № 1 (20). С. 92-94.
3. Объединенное кредитное бюро. Пресс-релизы. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bki-okb.ru/press/news> (дата обращения: 25.04.2016).
4. Федеральная служба государственной статистики. Среднедушевые денежные доходы по субъектам Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL:



[http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/urov/urov\\_11sub.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11sub.htm) (дата обращения: 25.04.2016).

5. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.03.2016). [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=191630> (дата обращения: 22.04.2016).

## **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНОЙ ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

*Столбова Д.А.*

студентка кафедры банковского дела, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В статье рассматривается существующий конфликт интересов акционеров и менеджеров в кредитной организации, который влияет на эффективность управления банком, выраженный в проблеме докапитализации кредитных организаций.

*Ключевые слова:* банки, корпоративное управление в кредитных организациях, причины ликвидации банков.

Корпоративное управление играет важную роль в надлежащем развитии той или иной организации, в данном случае рассмотрим его влияние на функционирование банковского сектора. Кредитные организации выполняют одну из важнейших функций в экономике, а именно способствуют экономическому росту по средствам направления денежных средств от накоплений и вкладов на поддержку деятельности предприятий. Стабильность банков составляет основу финансовой устойчивости, поэтому качество организации является значительным фактором достижения экономического благополучия. Недостатки в системе управления банками могут привести к негативным последствиям, как банковского сектора, так и в последствии, всей экономики.

Далее определим собственное понятие, для того, чтобы обозначить основную мысль: корпоративное управление – это совокупность механизмов, направленных на поддержание равноправных отношений между акционерами компании, с помощью которых осуществляется контроль за работой руководства организации, с целью решения вопросов в части максимизации прибыли и стоимости компании, поддержания ее эффективности, а также для организации результативной работы со всеми заинтересованными сторонами деятельности компании (стейкхолдерами).

Существует проблема контроля и надзора за деятельностью руководителей со стороны собственников, следовательно, обозначенные механизмы должны ее разрешать, при этом поддерживать справедливое распределение дивидендов среди акционеров. Решение представленной проблемы важно, прежде всего, для поддержания эффективной работы компании, поскольку это обстоятельство зависит от заявленных целей и путей их достижения, которые в свою очередь задаются собственниками, а достигаются руководите-

лями. Как следствие, в отношениях подобного плана не должно возникать конфликтов различного рода.

Также, при организации корпоративного управления нужно помнить о том, что у каждой заинтересованной стороны бизнеса имеются свои планы на счет построения отношений с компанией, и обозначенные цели и задачи не должны идти вразрез интересам стейкхолдеров, ценной этому может выступить прекращение существования организации.

Перекладывая теоретические основы на практику можно сказать следующее: существует конфликт интересов акционеров и менеджеров в кредитной организации, который влияет на эффективность управления банком. С нашей точки зрения, в настоящее время обозначенная проблема выражается в другой экономической ситуации – докапитализации банков, другими словами: акционеры вкладывают свободные средства, полученные из прибыли, в капитал банка с целью соблюдения обязательных нормативов, а в свою очередь менеджеры считают сумму недостаточной для эффективного ведения бизнеса, а тем более выплаты дивидендов, заявленных акционерами. Таким образом, акционеры заинтересованы в получении дивидендов, а, следовательно, и в увеличении размера прибыли, но в данном финансовом положении следует придерживаться главного: соблюдения нормативов, без которых банк не сможет оставаться на рынке.

Некоторое время назад региональные банки испытывали нехватку денежных средств. Это было связано с тем, что в конце 2014 г. ставки по привлечению средств резко возросли, а, как следствие, кредитным организациям, по истечении небольшого периода времени, не стало хватать денег для выплат процентов по депозитам. Далее такая ситуация привела к тому, что банки не только не приносили прибыль, но и были вынуждены просить поддержки у владельцев бизнеса, для того, чтобы соблюдать нормативы Банка России, выполнять обязательства перед вкладчиками, создавать резервы.

Для оценки масштабов решений, принятых акционерами банков, которые имели отрицательный эффект, в статье будет определено количество кредитных организаций по причинам их ликвидации Банком России в период с 2015 г. по I кв. 2016 г. с целью обозначения актуальности такой экономической проблемы, как докапитализация банков.

Было выявлено три основные причины ликвидации кредитных организаций Банком России, отраженных на рисунке.

Всего в течение 2015 г. и I кв. 2016 г. лицензии на осуществление банковских операций лишились 120 кредитных организации.

Из них 34% не соблюдало требования федерального законодательства и нормативных актов, для более точного понимания выделенной группы, далее обозначим ее основные аспекты. Например, надлежащая оценка кредитного риска и достоверное отражение стоимости активов банка, которые приводили к возникновению у кредитных организаций оснований для осуществления мер по предупреждению несостоятельности (банкротства). После возникавших сложностей руководство и собственники организаций не предпринимали

действенные меры по нормализации ее деятельности, что в основном и привело к соответствующим последствиям.



Рис. Количество ликвидированных КО в период с 2015 по I кв. 2016 г.

Также следует отметить, что в большой доле случаев, кредитные организации проводили высокорискованную кредитную политику, которая часто была связана с размещением денежных средств в низкокачественные активы, и при этом не создавали адекватных принятым рискам резервов на возможные потери по ссудам. Также они не исполняли требований предписаний надзорного органа о введении запретов на осуществление отдельных операций, направленных на защиту интересов вкладчиков банка. Помимо прочего, некоторые организации были вовлечены в проведение сомнительных операций по выводу денежных средств за рубеж, а также подозрительных транзитных операций.

Также в значительной части банков отмечалась потеря ликвидности, и как следствие, несвоевременное исполнение обязательств перед кредиторами, что в свою очередь, становилось одной из причин отзыва лицензии на осуществление банковских операций.

30% общего числа ликвидированных кредитных организаций было лишено лицензий в связи с нарушением в течение одного года требований, предусмотренных статьями 6, 7 (за исключением пункта 3 статьи 7) Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», в том числе в

части своевременного направления в уполномоченный орган сведений по операциям, подлежащим обязательному контролю. При этом кредитные организации в ряде случаев были вовлечены в проведение сомнительных операций с наличными денежными средствами.

Также, почти треть всего количества ликвидированных компаний, а именно 27%, осталось без лицензий на осуществление банковских операций в связи с значением нормативов достаточности собственных средств (капитала) ниже 2%, снижением размера собственных средств (капитала) ниже минимального значения уставного капитала. Чаще всего, кредитные организации проводили высокорискованную политику, связанную с размещением денежных средств в низкокачественные активы. В результате исполнения требований надзорного органа о формировании резервов, адекватных принятым рискам, они полностью утрачивали собственные средства (капитал).

8 кредитных организаций (в общем объеме занимают 6,5%) были лишены лицензии на основании двух причин: нарушение Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», а также снижение значения норматива достаточности собственных средств (капитала) ниже 2%, снижением размера собственных средств (капитала) ниже минимального значения уставного капитала.

Оставшиеся 2,5% (а именно 3 коммерческих банка) утратили лицензию в связи с неисполнением кредитной организацией федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, и нормативных актов Банка России, применением мер, предусмотренных Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», а также учитывая, что банк не достиг на 1 января 2015 года минимального размера собственных средств (капитала), установленного частью седьмой статьи 112 Федерального закона «О банках и банковской деятельности», и не подал в Банк России ходатайство об изменении своего статуса на статус небанковской кредитной организации.

Из проведенного анализа по ранжированию количества кредитных организаций по основным причинам их ликвидации в период с 2015 г. по I кв. 2016 г. можно отметить, что обозначенная проблема докапитализации банков занимает существенное место в банковской системе (почти треть банков, лишившихся лицензий). Кредитные организации потеряли место на рынке в связи с тем, что акционеры не посчитали нужным увеличивать активы и покрывать убытки, прибегать к помощи инвесторов, либо оказались недобросовестными.

#### **Список литературы**

1. Материалы информационного портала Banki.ru. URL: <http://banki.ru>

## ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ РФ

*Тамразян Д.А.*

магистрант факультета «Государственное управление и финансовый контроль»,  
Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение  
высшего образования «Финансовый университет при Правительстве  
Российской Федерации», Россия, г. Москва

В данной статье формы экономического взаимодействия субъектов РФ рассматриваются как один из факторов интеграции и развития территорий. Раскрываются основные характеристики каждой из форм. Также приведена классификация межрегиональных соглашений.

*Ключевые слова:* регион, соглашение, ассоциация, совет.

Экономическая интеграция представляет собой объективный, осознанный и направляемый процесс постепенного сближения, взаимоприспособления и сращивания хозяйственных систем, обладающих потенциалом саморегулирования и саморазвития.

В рамках межрегиональной интеграции создаются различные структуры и институты, которые поддерживают различные формы интеграционных процессов. Могут образовываться «мягкая» форма (формирование ассоциаций) и «жесткая» интеграция – создание межрегиональных структур и межрегиональных органов исполнительной власти. Создание консультативных органов для решения общественно-политических, социально-экономически, этнокультурных вопросов также способствует межрегиональной интеграции. Рассмотрим некоторые из форм межрегионального взаимодействия.

**1. Межрегиональные соглашения.** Это одна из наиболее важных форм взаимодействия и они имеют большое значение для всестороннего развития регионов. В приложениях к соглашениям составляются программы, которые конкретизируют обязательства сторон. В приложениях отражаются создание совместных производств, рабочих групп или специальных органов, координирующих выполнение соглашений, обмен информацией и др. В основном рассматриваются вопросы торгово-экономического сотрудничества. Например, соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Красноярским краем и Республикой Крым от 04 июня 2015 г., целью которого является развитие двусторонних связей на стабильной и долгосрочной основе, эффективное взаимодействие исполнительных органов государственной власти во всех сферах социально-экономической деятельности, а также необходимость реализации действий для обеспечения социально-экономической интеграции субъектов РФ. Или соглашение о сотрудничестве между Администрацией Алтайского края и Правительством Москвы от 30 сентября 2012 г. об обмене информацией об инвестиционных и инновационных проектах с целью возможного совместного участия в их реализации.

Все межрегиональные соглашения можно классифицировать по нескольким признакам. В.Л. Толстых предлагает следующую классификацию [6]:

1) По содержанию:

➤ Комплексное сотрудничество, которое предусматривает сотрудничество во всех сферах деятельности (соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Красноярским краем и Курской областью);

➤ Соглашения, предусматривающие сотрудничество в отдельных сферах деятельности (культурной, научной, торгово-экономической и т.д., например, соглашение между Тверской и Ярославской областями о сотрудничестве в сфере туризма).

2) По географическому расположению зарубежного партнера:

➤ соглашения с партнерами ближнего зарубежья;

➤ соглашения с партнерами дальнего зарубежья.

3) По статусу зарубежного партнера:

➤ Соглашение с административно-территориальным образованием государства (соглашение между Москвой и Баварией [3]);

➤ Соглашение с субъектом федерации (соглашение между Правительством Москвы Российской Федерации и Правительством Республики Беларусь о дальнейшем развитии торгово-экономических связей в области продовольствия);

➤ Соглашение с зарубежным государством (соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Казахстан о межрегиональном и приграничном сотрудничестве [4]).

4) По сроку действия:

➤ Краткосрочные (около одного года);

➤ Долгосрочные (три-пять лет), например, между Правительством Москвы и Правительством Тульской области о торгово-экономическом, научно-техническом и социально-культурном сотрудничестве 2012-2016 гг. [5];

➤ Постоянного действия.

5) По количеству сторон:

➤ Двусторонние;

➤ Многосторонние (соглашение о сотрудничестве по развитию межрегионального проекта «Русский Север» (Ярославская, Вологодская, Архангельская, Новгородская области, Республика Коми), подписанное 31.05.2013 в г. Санкт-Петербург).

6) По статусу должностных лиц и государственных органов:

➤ Межправительственные соглашения;

➤ Соглашения межведомственного характера.

## **2. Межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия.**

Формирование межрегиональных ассоциаций экономического взаимодей-

ствия российских регионов началось в 1991-1993 гг. на основе Указа Президента Российской Федерации № 194 от 11 ноября 1991 года «Об обеспечении условий по повышению роли и взаимодействия республик в составе РСФСР, автономных образований, краев и областей в осуществлении радикальной экономической реформы». Дальнейшее развитие нормативно-правовая база деятельности ассоциаций получила с вступлением в силу Федерального закона «Об общих принципах организации и деятельности ассоциаций экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации» от 17 декабря 1999 г. Данный закон направлен на обеспечение правовых, экономических, организационных гарантий деятельности ассоциаций. В законе определено, что ассоциация представляет собой некоммерческую организацию, ее учредителями выступают органы государственной власти субъектов РФ. Она создается на добровольной основе в целях межрегиональной интеграции и социально-экономического развития субъектов РФ. Также данным законом определяются задачи, порядок создания и регистрации ассоциаций, их взаимодействие с органами государственной власти всех уровней, а также сферу их ответственности.

Всего создано 8 ассоциаций, которые в той или иной степени совпадают в своих границах с экономическими районами. К ним относятся «Большая Волга», «Дальний Восток и Забайкалье», «Северный Кавказ» («Юг»), «Северо-Запад», «Сибирское соглашение», «Большой Урал», «Центральная Россия», «Черноземье».

**3. Парламентские ассоциации в федеральных округах.** Федеральные округа были созданы по Указу Президента РФ В.В. Путина № 849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе» от 13 мая 2000 года [1]. Они не являются субъектами РФ, а были созданы по аналогии с военными округами и экономическими районами, но не совпадали с ними по составу и количеству. На данный момент существует 9 федеральных округов (Центральный ФО; Южный ФО;

Северо-Западный ФО; Дальневосточный ФО; Сибирский ФО; Уральский ФО; Приволжский ФО; Северо-Кавказский ФО; Крымский ФО).

Парламентские ассоциации в федеральных округах представляют собой объединения законодательных (представительных) органов власти субъектов РФ, которые создаются для обмена опытом законодательной деятельности, разработки совместных законодательных инициатив, вынесения общего мнения в отношении проектов федеральных законов и т.д. Создание парламентской ассоциации оформляется договором, который подписывается руководителями вошедших в ее состав субъектов РФ. Цели и задачи, порядок деятельности, структура определяются уставами, принимаемыми на учредительных конференциях. Вопросы деятельности ассоциации решаются на совещаниях, которые формируются из руководителей (делегации депутатов) вошедших в нее органов законодательной (представительной) власти. Могут также создаваться отдельные комитеты по конкретным направлениям зако-

нодательной деятельности. Принимаемые на совещаниях решения носят рекомендательный характер.

На данный момент существует 5 парламентских ассоциаций. Это парламентская ассоциация Северо-Запада России, основанная в ноябре 1994 г., ассоциация законодательных (представительных) органов Дальнего Востока и Забайкалья (декабрь 1994 г.), Южно-российская парламентская ассоциация (образована в июне 2001 г.), Северо-Кавказская парламентская ассоциация (создана в мае 2011 г.) и парламентская ассоциация Приволжского федерального округа, образованная в мае 2002 г.

**4. Общественные советы при полномочных представителях Президента РФ в федеральных округах.** Советы при полномочных представителях Президента РФ в федеральных округах были созданы Указом Президента РФ от 24 марта 2005 г. № 337 «О советах при полномочных представителях Президента Российской Федерации в федеральных округах» [2]. Советы были образованы для обеспечения согласованного взаимодействия федеральных органов государственной власти и органов государственной власти субъектов РФ, а также для укрепления и повышения эффективности института полномочных представителей. Основными задачами советов являются разрешение проблем взаимодействия между Российской Федерацией и субъектами РФ, рассмотрение по предложению Президента РФ проектов федеральных законов и указов Президента РФ, обсуждение проектов федеральных законов о федеральном бюджете в части, касающейся определенного федерального округа, обсуждение основных вопросов кадровой политики федерального округа и т.д.

#### Список литературы

1. Указ Президента от 13 мая 2000 года № 849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе».
2. Указ Президента от 24 марта 2005 г. № 337 «О советах при полномочных представителях Президента Российской Федерации в федеральных округах».
3. Сотрудничество между Москвой и Баварией станет продуктивнее. Подписанный документ даст новый толчок развитию экономических и культурных связей. URL: <https://www.mos.ru/news/item/6796073> (дата обращения: 25.04.2016).
4. Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Казахстан о межрегиональном и приграничном сотрудничестве. URL: [http://www.conventions.ru/view\\_base.php?id=1225](http://www.conventions.ru/view_base.php?id=1225) (дата обращения: 25.04.2016).
5. Соглашение между Правительством Москвы и Правительством Тульской области (2012 г.). URL: <http://welcome.mos.ru/documents/contracts-and-agreements/contracts-and-agreements-in-the-sphere-of-inter-regional-cooperation/1749747/> (дата обращения 27.04.2016).
6. Ю.А. Демьяненко. Межрегиональное сотрудничество субъектов Российской Федерации в контексте федеративного строительства страны. // Политика и право. С. 200-201.



## ФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ СОГЛАСНО ТРЕБОВАНИЯМ МСФО

*Цечоев Б.И.*

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

Научный руководитель – д.э.н., профессор Макаренко Е.Н.

Денежные средства представляют собой наиболее важные финансовые активы предприятия. Денежное обращение показывает отношения между участниками процесса производства, распределения, потребления, поэтому имеет свои специфические способы воздействия на ход и результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Рассмотрен порядок составления отчета о движении денежных средств в соответствии с МСФО.

*Ключевые слова:* денежные потоки, денежные средства, МСФО, бухгалтерский учет.

Составление бухгалтерской отчетности является одной из важных задач бухгалтерского учета, поскольку отчетность служит основанием для принятия тех или иных управленческих решений. Отчет о движении денежных средств дополняет эту информацию, а также делает картину финансового состояния организации более целостной. ПБУ 23/11 «Отчет о движении денежных средств» устанавливает данную форму отчетности обязательной для всех предприятий за исключением малого бизнеса. В соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) составление отчета о движении денежных средств также носит обязательный характер.

Отчет о движении денежных средств является отчетом компании об источниках денежных средств и их использовании в данном временном периоде. Отчет показывает общую картину производственных результатов, краткосрочной ликвидности, долгосрочной кредитоспособности и позволяет с большей легкостью провести финансовый анализ компании. Данный отчет необходим не только руководителям предприятий, но и иным пользователям, например, инвесторам и кредиторам, которые смогут сделать выводы о ликвидности данного предприятия, основываясь на данных отчета.

Сегодня все национальные и международные разработчики стандартов финансовой отчетности сошлись во мнении, что важно раскрывать информацию об источниках поступления и направлениях использования компаниями денежных средств. Отчет о движении денежных средств стал частью пакета финансовой отчетности.

В процессе подготовки финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами составление Отчета о движении денежных средств регламентируется МСФО 7 "Отчет о движении денежных средств". Его главная задача – показать, как за отчетный период изменилось финансовое положение компании и что произошло с денежными средствами и их эк-

вивалентами. При этом под денежными средствами понимаются деньги в кассе и на текущих счетах компании, а под эквивалентами денежных средств – краткосрочные, высоколиквидные вложения, которые легко обратимы в заранее известную сумму денежных средств и подвергаются незначительному риску изменения стоимости. ПБУ 23/2011 "Отчет денежных средств" в этом вопросе согласуется с требованиями международного стандарта.

При формировании отчета о движении денежных средств по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) и МСФО существует ряд отличий. Основным и самым важным отличием выступает то, что в РСБУ существует четкая унифицированная форма, по которой предприятием составляется отчет о движении денежных средств, а в международных стандартах такой формы нет, соответственно, предприятия самостоятельно ее разрабатывают, основываясь на инструкциях, прописанных в МСФО.

Отчет о движении денежных средств, в соответствии с МСФО, должен представлять информацию с учетом классификации потоков денежных средств и их эквивалентов по видам деятельности:

- операционная – основная, приносящая выручку деятельность и прочая деятельность, отличная от инвестиционной и финансовой;
- инвестиционная – приобретение и продажа внеоборотных активов и других инвестиций, не относящихся к денежным эквивалентам;
- финансовая – деятельность, которая приводит к изменениям в размере и составе собственного капитала и заемных средств организации.

Следует отметить, что в МСФО применяется термин не «текущая деятельность», а «операционная деятельность». Данная классификация по видам деятельности обеспечивает информацию, позволяющую пользователям оценить воздействие этой деятельности на финансовое положение предприятия и размер его денежных средств и эквивалентов денежных средств. Эта информация также может использоваться для оценки взаимосвязи между этими видами деятельности. В российском стандарте более конкретно и подробно перечислены примеры денежных потоков от разных видов деятельности, в то время как в МСФО они более обобщены.

Результатом различия в сфере действия ПБУ 23/2011 и МСФО 7 выступает также различия между примерами денежных потоков от операционной деятельности. В соответствии с правилами международного стандарта в части операционной деятельности, отчет составляется одним из методов:

1. Прямой метод, позволяющий раскрыть информацию об основных видах валовых денежных поступлений и платежей (обеспечивает информацию, необходимую для оценки будущих потоков денежных средств);

2. Косвенный метод, при котором чистая прибыль (убыток) корректируется с учетом результатов операций неденежного характера, любых отложенных или начисленных денежных поступлений (платежей) по основной деятельности, а также статей доходов (расходов), связанных с поступлением (выбытием) денежных средств по инвестиционной и финансовой деятельности.

В качестве основного провозглашен прямой метод, однако на практике международного опыта обычно используется косвенный метод представления.

Отчет, составленный по российским стандартам, предусматривает только один метод, аналогичный прямому. ПБУ 23/2011 не предусматривает возможности использования для составления Отчета о движении денежных средств косвенного метода.

В отличие от требований ПБУ 23/2011 в перечень денежных потоков от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности в МСФО 7 не включаются регламентации относительно платежей, выплат процентов и дивидендов.

Существует различие в определении эквивалентов денежных средств. В РСБУ понятие денежных эквивалентов отсутствует, в составе денежных средств учитываются все средства на счетах и в кассе, вне зависимости от того, может ли ими воспользоваться организация (что недопустимо в МСФО).

В пункте 7 МСФО 7 сказано, что эквивалентами денежных средств считаются:

- Краткосрочные финансовые вложения (менее 3 месяцев);
- Вложения с высокой степенью ликвидности, которые можно легко обратить в заранее известную сумму денежных средств;
- Вложения с низким уровнем риска изменения стоимости;
- Банковские овердрафты, которые возмещаются по требованию и являются инструментом управления денежными средствами компании.

Перед составлением отчетности по МСФО организация должна принять решение о структуре эквивалентов денежных средств, отразить это в учетной политике и раскрыть данную информацию в примечаниях к финансовой отчетности.

#### **Список литературы**

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 №160н) (ред. от 07.05.2013).
2. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 N 11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011)».
3. Макаренко Е.Н. Актуальные изменения в нормативном регулировании бухгалтерского учета // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа, аудита, налогообложения и статистики: Материалы VI Всероссийской научно-практической конференции. – Ростов н/Д: Издательство РГЭУ (РИНХ), 2014. С. 9-11.
4. Мамедова Г.К. Отчет о движении денежных средств: контекст РСБУ и МСФО//Международный бухгалтерский учет, 2015, N 31.
5. <http://www.scienceforum.ru/2016/1696/20253>.

Подписано в печать 12.05.2016. Гарнитура Times New Roman.  
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,60. Тираж 100 экз. Заказ № 146  
ООО «ЭПИЦЕНТР»  
308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1  
ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а