

РОЛЬ ГУМАНИТАРНЫХ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

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

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

ЧАСТЬ 2



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

РОЛЬ ГУМАНИТАРНЫХ И
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК
В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

Сборник научных трудов

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

В трех частях
Часть II

Белгород
2019

УДК 001
ББК 72
Р 68

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

Редакционная коллегия

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

М 43

Роль гуманитарных и социально-экономических наук в развитии общества : сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 28 декабря 2018 г. : в 3-х ч. / Под общ. ред. Е. П. Ткачевой. – Белгород : ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ), 2019. – Часть II. – 162 с.

ISBN 978-5-6041996-7-1
ISBN 978-5-6041996-9-5 (Часть II)

В настоящий сборник включены статьи и краткие сообщения по материалам докладов международной научно-практической конференции «Роль гуманитарных и социально-экономических наук в развитии общества», состоявшейся 28 декабря 2018 года в г. Белгороде. В работе конференции приняли участие научные и педагогические работники нескольких российских и зарубежных вузов, преподаватели, аспиранты, магистранты и студенты, специалисты-практики. Материалы данной части сборника включают доклады, представленные участниками в рамках секций, посвященных вопросам истории, философии, экономики.

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

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

УДК 001
ББК 72

© ООО АПНИ, 2019
© Коллектив авторов, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ»	6
<i>Абдылдаев Ж.А., Акматалиев А.Т., Зулпукаров А.К.</i> КАРАКИТАЙСКОЕ ГОСУДАРСТВО В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ	6
<i>Акматалиев А.Т., Зулпукаров А.К., Абдурахманова Н.А.</i> К ДИСКУССИИ ПО ВОПРОСУ О ПРОИСХОЖДЕНИИ КАРАКИТАЕВ И НАЗВАНИЯ ИХ ГОСУДАРСТВА	9
<i>Зеленский Ю.В.</i> О ЧИСЛЕННОСТИ РУССКИХ ВОЙСК В КУЛИКОВСКОЙ БИТВЕ	12
<i>Костырко В.В.</i> ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ УСЛОВИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ КУЛЬТУРНО-ПРОСВЕТИТЕЛЬСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ С УЧАСТИЕМ ЖЕНЩИН В РУССКОЙ ПРОВИНЦИИ В КОНЦЕ XIX ВЕКА (НА ПРИМЕРЕ УСТАВА ЧЕРНЯНСКОЙ БЕСПЛАТНОЙ НАРОДНОЙ БИБЛИОТЕКИ)	15
<i>Костырко В.В., Ольховская А.О.</i> ОСОБЕННОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ В КОНЦЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКА	17
<i>Палана В.С.</i> СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЕ СОРЕВНОВАНИЕ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ В ПЕРИОД ПЕРВОЙ «КРАСНОЯРСКОЙ ДЕСЯТИЛЕТКИ» 1970–1980 гг.	19
<i>Плотникова Е.В.</i> СЕЛЬСКИЙ БАНК СМОЛЕНСКОЙ ВОЛОСТИ ИРКУТСКОГО УЕЗДА ИРКУТСКОЙ ГУБЕРНИИ: ВОЗНИКНОВЕНИЕ И НАЧАЛЬНЫЙ ПЕРИОД РАБОТЫ (ИЮЛЬ – ДЕКАБРЬ 1903 г.)	22
СЕКЦИЯ «ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ»	26
<i>Михеева Г.А.</i> СИМВОЛ И ЯЗЫК КАК СОВРЕМЕННЫЕ ПРИЕМЫ ПОЗНАНИЯ МИРА	26
СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	29
<i>Аддо Самуэль Кваси Абоаги</i> ПРИМЕНЕНИЕ КРИПТОВАЛЮТЫ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ КАК ЭЛЕМЕНТ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ ГАНЫ	29
<i>Бельгибаев А.А.</i> ВОСПРОИЗВОДСТВО НАСЕЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА	32
<i>Бельгибаева Ж.Ж.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА В КАЗАХСТАНЕ	35
<i>Волкова В.С.</i> КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ	38
<i>Галаутдинова В.В.</i> ВНЕДРЕНИЕ ПАРТИОННОГО УЧЕТА В ПЕРЕРАБОТКЕ	41

Гилькова О.Н.	
ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ И РОЛЬ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ НАУК	46
Давлетбаева Л.З.	
КРИПТОВАЛЮТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	49
Золкина А.А.	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТА ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ.....	52
Илив Е.К.	
РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОЯБРЬСКЕ	56
Илив Е.К.	
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОЯБРЬСКЕ ...	60
Капуста А.С.	
ИСТОРИЯ ТОРГОВЫХ ВОЙН	63
Карнаух И.В.	
СУЩНОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И УПРАВЛЕНИЕ ИМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ.....	68
Келаскина Е.Е.	
НЕОБХОДИМОСТЬ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ.....	70
Кондрашихин А.Б.	
ОХРАНА КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ: СЕМАСИОЛОГИЧЕСКИЙ И НАУЧНО-МЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕФИНИЦИЙ	76
Коновалова И.А., Агаджанян А.В.	
ИНВЕСТИЦИИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ КОМПОНЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	79
Коновалова И.А., Ахмеева К.В.	
УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ.....	81
Коновалова И.А., Шипуля М.И.	
БЕЗРАБОТИЦА КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	84
Коровкина Н.И., Золкина А.А.	
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	87
Коровкина Н.И., Золкина А.А.	
РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	93
Матвеева А.С.	
ЗАЙМ В МФО – УТОПИЯ ИЛИ СПАСЕНИЕ	97
Матвеева А.С.	
МИКРОФИНАНСОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КАК НОВЫЙ ИНСТИТУТ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ	99
Матякубова Д.Р.	
ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ КАК ПРИМЕР МНОГОСТОРОННЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ.....	101

Михайлова М.А., Муртазина Л.Ф. ЖИЗНЕННЫЕ ЦИКЛЫ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ	104
Муртазина Л.Ф., Михайлова М.А. ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ОЭЗ «АЛАБУГА»)	107
Очиров А.Р., Шабыкова Н.Э. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	110
Петрович Н.О., Комличенко В.Н. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МОДЕЛИ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ УРОВНЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА	114
Рожникова Е.В. СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КЛАСТЕР КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ	117
Сулейманова З.С., Казимагомедова З.А. ПОРЯДОК УПЛАТЫ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ	124
Тищенко Е.В., Тищенко П.О., Яцечко С.С. ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ РЕГИОНОВ РОССИИ	128
Тищенко Е.В., Яцечко С.С., Тищенко П.О. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ИНСТРУМЕНТА РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОТРАСЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ	133
Федорова Л.И., Раздолгина Ю.Ю. О РАЗВИТИИ И ПОДДЕРЖКЕ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ	136
Хамбулатова З.Р., Ахмадова Л.С., Бибулатов А.А., Ханкерханов А.А. ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА КОЭФФИЦИЕНТНОГО АНАЛИЗА ЕГО ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ	140
Хрущев К.А. ФОРМИРОВАНИЕ РОЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ КОМАНДЫ ПРОЕКТА	145
Цыбикжапов А.С. ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	152
Черных Н.С. ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ УГЛУБЛЕННОЙ АНАЛИТИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО (ФИНАНСОВОГО) УЧЕТА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	156
Эльдиев Р.А., Мержо М.Ш. ДЕВЕЛОПМЕНТ КАК ОСОБЫЙ ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	159

СЕКЦИЯ «ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ»

КАРАКИТАЙСКОЕ ГОСУДАРСТВО В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

Абдылдаев Ж.А.

кандидат философских наук, доцент,
Ошский государственный университет, Киргизия, г. Ош

Акматалиев А.Т.

кандидат философских наук, доцент,
Ошский технологический университет, Киргизия, г. Ош

Зулпукаров А.К.

соискатель Института философии Национальной академии наук
Кыргызской Республики, Киргизия, г. Бишкек

Статья посвящена краткой характеристике истории каракитайского государства в Центральной Азии, тезисному изложению биографии его основателя и описанию основных событий начала 12 века.

Ключевые слова: кидани, каракитай, Великое Ляо, чжурчжени, император каракитаев (киданей), караханиды.

Этническое объединение под названием китаи (каракитай/ кидани/ кыданы/ чидани/ хаты [2, с. 285]) было известно, начиная с 4 века н.э., состояло из 8 ветвей и занимало территорию на Северо-Востоке современной КНР и Монголии. История этого народа подробно описана в китайских источниках, в трудах восточных историков (Джувейни, ал-Асира, Рашид ад-Дина, Абул Гази-хана и других авторов). Все имеющиеся о них сведения проанализированы о. Иакинфом (Н.Я. Бичуриным), Н.А. Аристовым, В.В. Бартольдом, М.А. Кейменем, Г.Г. Пиковым, О.К. Караевым и другими учеными [1, с. 206; 2, с. 280-313; 3, с. 119-218].

В исторической науке проблема этногенеза, расселения и трансформации киданей вызывает большие споры. Их происхождение связывают с монгольскими, тунгусо-маньчжурскими, тюркскими и другими народами [4, с. 224].

Каракитай занимали обширные области Севера и Запада современной КНР и Монголии. Их империя была создана в 907 году, когда вождь киданей Тай-цзу (или Абаоцзы) провозгласил образование независимого государства под названием Ляо. Территория государства расширилась, занимая много областей. В 908-918 гг. уйгуры выразили готовность подчиняться правителю киданей, который помог уйгурам освободиться от зависимости хягасам, т.е. древним кыргызам. Ко двору императора Ляо присылали посланников и дань ханзу (собственно китайцы), монгольские, кыргызские и другие княжества. В 937 году империя получила название Великое Ляо.

Имея свою письменность, государственность, развитую культуру, опыт градостроительства, каракитай приобщали представителей подчиненных им народов к письму, этикету, наукам, архитектуре, военному искусству [1, с. 207].

Однако к концу 11 века в Великом Ляо происходят процессы – ослабление центральной власти, усиление разногласий и противоречий между периферийными владениями, отказ вассальных княжеств платить центру дань, падение дисциплины в армии и т.д., которые привели его к упадку и послужили причиной активизации

соседних чжурчженьских племен. Чжурчжени при поддержке южно-китайского государства Сун уничтожили государство Великое Ляо полностью.

В этой ситуации отдельные князья, стремясь сохранить национальную независимость, пытались действовать самостоятельно, опираясь на поддержку степных племен Севера. Одним из них был потомок Тай-цзу (или Абаоцзи/Абарки [2, с. 282; 5, с. 5]) в восьмом поколении Елюй Даши – человек, образованнейший, имевший звание академика китайской словесности, строгий, решительный и мудрый.

Елюй Даши происходил из аристократического рода дийела (где *ди* «владыка, император», *ли/ил/эл* «народ, масса») [1, с. 207; 5, с. 306-307, 363], был известен своей храбростью в бою и полководческим талантом. Его попытка свергнуть с престола императора киданей – своего родственника не увенчалась успехом. Чжурчжени тоже хотели его поймать и убить. Осенью 1124 г. он бежит на Запад, имея при себе всего лишь 200 верных воинов. Он прошел через земли монголов и тюрок, получил поддержку 7 областей и вождей 18 племен Восточной Сибири и Монголии, пересек пустыню Гоби и оказался на территории крайнего западного пункта Киданьской империи. Здесь к нему присоединился 20-тысячный горнизон каракитайской империи, дислоцированный в крепости Хотунь. В крепости он принял титул гурхана Северного Ляо и стал во главе античжурчженской компании. В 1128 г. гурхан достиг границ Кашгара с огромным войском и через некоторое время после отдельных неудач стал правителем этой области Средней Азии. Позже в 1129 году Елюй Даши, пройдя территории уйгуров, прибыл в долину р. Эмил, основал город и остался там жить. На Алтае в это время численность киданей достигла 40 тысяч семей [4, с. 225]. В составе этих семей были и те каракитаи, которые убежали с восточных территорий Великого Ляо и перешли в эти районы, недовольные действиями своих правителей и взбунтовавшиеся против них.

В 1132 году Елюй Даши пытается проникнуть в Семиречье, но кыргызы помешали ему попасть на Запад Туркестана. Он с многочисленным войском завоевал южную часть Семиречья, Кульджинский край и северо-восточную часть Караханидского каганата. К западу от Или, на берегу р. Чу, недалеко от г. Баласагун находилась ставка Гурхана, носившая название Хус-ордо («сильная орда, крепкая палата, прочный дворец») [3, с. 283; 4, с. 227]. У него имелись летние резиденции в разных частях Семиречья – на берегу реки Или, в Таразе, Барсхане и других местах. Иначе говоря, основное время гурхан проводил на территории современного Кыргызстана. Северная часть Семиречья принадлежала карлукским ханам, в Восточном Туркестане и Мавераннахре правили караханиды. Правителями городов Самарканд, Бухара, Узгенд, Исфиджаб, Дженд, Отрар были потомки караханидов. Владения киданей с Запада на Восток достигали от Тараза до Уч-Турфана, являющегося границей Китая, с Севера на Юг – от Балкаша до Яркенда.

В 1137 году кидани появились у границ Мавераннахра. Правитель страны караханид Махмуд ибн-Мухаммед каган вышел ему навстречу. В районе Ходженда (Таджикистан) состоялась битва между караханидами и киданями, в которой гурхан одержал полную победу.

9 сентября 1141 г. в местности Катаван около Самарканда состоялось сражение между киданями и армией сельжукида-султана Санжара. Гурхан разделил свою армию на три крыла – правое, левое и центр. Численность войск обеих сторон колебалась от 100 000 до 300 000 воинов (в письменных источниках приводятся разные цифры). Битва началась с сильного удара войск гурхана по флангам, а затем по центру сельджукской армии. Потом он прижал своих врагов к ущелью, сельджуки

дрогнули и в панике стали бежать. На поле брани остались убитыми несколько тысяч сельджуков-мусульман.

После битвы армия гурхана несколько месяцев находилась в Самарканде и Елюй Даши был провозглашен императором. Затем он повел свою армию в свою столицу – в Хус-ордо, т.е. в Чуйскую долину. Он умер 18 февраля 1143 г., оставив после себя могущественную державу, хорошо обученную и обеспеченную армию, опытных и грамотных сановников. Территория империи простиралась на Западе от Амударьи до Уйгурии на Востоке, с Севера от оз. Балхаш и по р. Чу до Термеза (Туркмения), Балха (Северный Афганистан) и Хотана (ближе к северу Индии) на Юге.

После смерти Елюй Даши власть династии Си-Ляо (Западное Ляо) перешла в руки его потомков. Последующие гурханы постоянно воевали с сопредельными государствами и подвластными киданям народами. Княжества Мавераннахра перестали платить им дань. Непокойно было в Ферганской долине. В 1182 г. хан кипчаков Алп-Кара освободил от каракитаев обширные области до самого Тараза. Неудачными были карательные действия гурханов по усмирению антикиданьских действий правителей Хорезма, Узгенда, Хорасана. Однако вскоре каракитай укрепили позицию в Хорезме, Термезе, Балхе, Герате, Хорасане, выгнав оттуда газневидов и гуридов, поддерживая молодого хорезмшаха Мухаммада Ала ад-Дина. Однако последний, почувствовав себя более уверенным, отказался платить дань каракитаям, даже захватил г. Бухару и включил его в состав Хорезма [4, с. 230]. Династия каракитаев просуществовала 88 лет [2, с. 286].

В это время и на Востоке Западного Ляо стало неспокойно. Многие вассалы гурхана – уйгурские, карлукские, мерхитские, найманские правители – стали изъявлять желание подчиниться Чингис-хану. 5-6 лет государством владел Кучлугхан, зять гурхана Елюй Даши и вождь найманов. Он был убит монголами на Бадахшане. Впоследствии потомки киданей были истреблены чингизидами или ассимилированы другими народами. По мнению Н.А. Аристов, «часть киданей, после разрушения их государства и позднее, во время истребления оседлого населения в XIV веке, примкнула к кыргызам и уцелела до нашего времени в качестве мелких родовых единиц под именами китай, ктай и каракитай в кыргызских коленах сарыбагыш и султу и в отделе сол» [2, с. 313; 5, с. 4-5]. Такова была судьба киданей в Средней Азии.

Список литературы

1. Акеров Т.А. Кыргыз: этногенез и история. – Бишкек, 2014. – 356 с.
2. Аристов Н.А. Усуни и кыргызы или кара-кыргызы. – Бишкек, 2001. – 582 с.
3. Бартольд В.В. Избранные труды по истории кыргызов и Кыргызстана. – Бишкек, 1996. – 608 с.
4. Джуманалиев Т. История Кыргызстана с древнейших времен до середины XVIII века. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Бишкек, 2016. – 476 с.
5. Зулпукаров К.З. Введение в китайско-киргизское сравнительное языкознание. – Бишкек, 2016. – 768 с.

К ДИСКУССИИ ПО ВОПРОСУ О ПРОИСХОЖДЕНИИ КАРАКИТАЕВ И НАЗВАНИЯ ИХ ГОСУДАРСТВА

Акматалиев А.Т.

кандидат философских наук, доцент,
Ошский технологический университет, Киргизия, г. Ош

Зулпукаров А.К.

соискатель Института философии Национальной академии
наук Киргизской Республики, Киргизия, г. Бишкек

Абдурахманова Н.А.

преподаватель кафедры русского языка,
Ошский гуманитарно-педагогический институт, Киргизия, г. Ош

Цель статьи – рассмотреть вопросы этногенеза каракитаев, создавших в Азии мощное государство под названием Великое Ляо, и некоторые исторические и языковые факты, связанные с их происхождением.

Ключевые слова: кидании, каракитаи, чжурчжени, Великое Ляо, алтайская семья народов и языков.

В исторической литературе этнонимы *кидани*, *кытаны*, *хаты*, *каракидани* и *каракитаи* встречаются параллельно и выступают в качестве названий древнего этноса, переселившегося с Востока на территорию Средней Азии в середине 12 века [3, с. 285; 9, с. 240-241; 4, с. 446]. Первая часть сложных названий (*кара-*) имеет значение «черный» почти во всех алтайских языках.

Кидани (по-китайски *qidan*) известны в истории, начиная с 4 века, кочевали на территории Внутренней Монголии (КНР) и современной Монгольской республики.

В 907 году вождь племени Ила-Абуги (в другом чтении – Абарки или Абаоцзы) объявил себя императором киданей и, подчинив себе ряд соседних племен, расширил империю на Западе и Севере, а через 19 лет завоевал на Востоке государство Бохай, образованное еще в 8 веке (в китайских источниках название этого государства звучит в виде *Бо хай го*, где *бо* имеет значения «волна, зыбь; огромный (о воде), судно, корабль», *хай* «море» и *го* «государство», т.е. приморское государство). Основным населением государства Бохай были тунгусские и корейские племена, а также китайцы.

Государство киданей несколько раз переименовалось: в 947 году было названо Великим Ляо, в 983 году – Великим государством киданей, в 1066 году – снова Великим Ляо. Оно, занимая огромную территорию в 10-11 веках, раскинулось от Японского моря до Восточного Туркестана и было наиболее могущественной державой Восточной Азии.

В конце XI века начинается упадок государства. Причин было много. Некоторые князья пытаются усилить его, сплотиться и направить все силы против общего врага – чжурчженей, которые хотели уничтожить государство Ляо и занять его территорию. Один из потомков Тай-цзу (или Абаоцзи) в восьмом поколении по имени Елюй Даши, человек решительный и образованный, не получив поддержки у императора киданей в своем стремлении провести реорганизацию армии для более эффективной обороны чжурчженей, самостоятельно при помощи северных

племен планирует обрушить все силы на чжурчженей и восстановить былое могущество империи каракитаев.

Осенью 1124 года Елюй Даши, опасаясь своей жизни как со стороны императора киданей, так и со стороны чжурчженей, бежал на Запад, имея при себе всего лишь 200 верных воинов. В крепости Хотунь к нему присоединился 20-тысячный гарнизон и он здесь принял титул гурхана Западного Ляо и стал во главе античжурчженской компании. В 1129 году на территории Восточного Туркестана в долине Эмиль основал город, затем подчинил города Кашгар и Бешбалык.

Со временем западные границы государства доходили до Хорезма и Балха, т.е. Северного Афганистана. Западное Ляо включало в себя Уйгурию, Артыш, далее – Иссык-Куль, Талас, Узген, Андижан, Фергану, Хасан, Ташкент, Хорезм, Мургаб и другие области Средней Азии. Резиденция императора находилась в г. Хусордо на реке Чу, т.е. на территории Чуйской долины Кыргызстана [2, с. 207-209].

Династия Елюй Даши просуществовала в Центральной Азии 88 лет [3, с. 286].

Мнения ученых о происхождении каракитаев весьма противоречивы. Если отдельные историки категоричны в своих суждениях по данному вопросу, то другие нерешительно заявляют о их корнях. Предположения ученых по данному вопросу можно разгруппировать следующим образом:

1. Каракитаи относятся к тунгусской группе народов. Они родственны с такими народами, как маньчжуры, чжурчжени, нанайцы, негидальцы, удэгейцы, эвены, эвенки, ороки, орочи и т.д., большинство которых обитает на территории Российской Федерации (Ф. Клапрот, А. Ремисат) [5, с. 224].

2. Каракитаи имеют монгольское происхождение. По языку, культуре, этнической принадлежности, образу жизни они сближаются с такими народами, как буряты, баоаньцы, дунсянцы, калмыки, монголы, монгоры и др. (К. Ширатори, Е.М. Залкинд). Они «входили в этническую группу дун-ху, говорившую на монгольском языке» [5, с. 224].

3. Каракитаи являются тюркоязычным народом. Они жили вдали от других тюркских народов и, находясь в среде обитания нетюркских (монгольских, тунгусских, синских и других) народов, и тесно контактируя с ними, они частично перенимали их обычаи, языковые средства и веру (буддизм). Многие из них были билингвами и владели ханьей, т.е. китайским языком [8, с. 463].

4. Каракитаи – одна из разновидностей древних кыргызов. Их праотец носил имя *Кутай*, что обозначает «бог, благо, счастье» (*кут*) и «луна, чистый, белый» (*ай*). Его потомки получили этническое название *кытай* (С. Аттокуров, Р.Т. Айтматова) [1, с. 8].

5. Они имеют смешанное монголо-тунгусское происхождение (Х. Ховорт). В этом случае так или иначе подчеркивается отдельность этноса, который одной своей стороной связан с тунгусами, другой – с монголами. Такое понимание этногенеза каракитаев допускает рассмотрение их исхода параллельно с дивергенцией монгольских и тунгусо-маньчжурских народов и возведение их корней к одному прототипу [5, с. 224].

6. Каракитаи этногенетически связаны как с синскими, так и с алтайскими народами – тюрками, монголами и тунгусами. Они были билингвами, свободно пользовались в общении родным языком и ханьей (т.е. китайским языком в современном понимании) [6, с. 4-5].

Такая противоречивость суждений относительно этногенеза каракитаев свидетельствует об отсутствии достоверных фактов, подтверждающих то или иное предположение по данному вопросу. Мы считаем, что предки каракитаев были тюркоязычными. В их языке было много субстратных явлений, возникших под влиянием языков соседних тунгусо-маньчжурских, монгольских и синотибетских народов. Для такого утверждения есть три косвенных основания – направление миграции каракитаев, состав областей и племен, поддержавших действия императора Елюй-Даши, и наличие отдельных общих языковых черт прежде всего, общность названия государства. Каракитай под натиском врагов – чжурчженей все время направлялись на Запад, в сторону тюркоязычных народов, ища от них поддержку и понимание [3, с. 283]. До настоящего времени дошли отдельные каракитайские слова, которые воспринимаются тюркоязычными народами как собственные. К таким общим словам мы относим, прежде всего, название государства – *Ляо* [6, с. 4, 307-308].

Мы вправе сравнивать название государства киданей с современным китайским многозначным словом *lǎo* [ляо]. Семантика последнего разнообразна, но единая и целостная по формально-семантическому архетипу имеет трансформированные эквиваленты в тюркских языках, которые легко обобщаются и возводятся к одной праформе.

Китайское *lǎo* имеет много значений с общим содержанием, которые передаются разными киргизскими словами с идентичным пракорнем:

1) «старый, престарелый, пожилой, дряхлый» – кырг. *улг-* в словах: *улгайган* «старый, пожилой, престарелый», *улгайын* «состарившись, становясь пожилым, дряхлым»;

2) «старый, стародавний, врожденный, прежний, привычный, опытный, испытанный» – кырг. *илг-* в словах: *илгери* «давным-давно, в стародавние времена», *илгертен* «издавна, исстари», *илгеркилер* «люди прежних времен, опытные люди»;

3) «старый, старинный, старомодный, консервативный, косный, устаревший, изношенный, ветхий» – кырг. *илг-* в словах: *илгерки үйлөр* «старые, старинные дома», *илгерки чапан* «изношенный халат», *илгерки көпүрө* «ветхий мост»;

4) «старший, почтенный, уважаемый» – кырг. *улуу* «старший, почтенный, уважаемый, известный, великий, выдающийся»; *улуу уул* «старший сын»;

5) «стареть, стариться, дряхлеть, утомляться, черстветь» – кырг. *улг-* то же самое (в отношении людей); *улгайган киши* «старый человек»;

6) «старик (после 50 или 70 лет), старики, родители» – кырг. *улуулар* «старшее поколение, старшие члены семьи, клана»;

7) «старейшина, высокий чин» – кырг. *улук* «старший (по чину), сановник, главный, глава», *улуктар* «элита, аристократы, чиновники высшего ранга, властные» [6, с. 273].

Из этой системы значений названию государства Ляо в наибольшей степени соответствуют семы «великий, верховный, высокий», которые в той или иной степени передаются киргизскими словами *улуу* «великий, громадный, огромный», *улук* «главный с высоким чином, высший сановник». Считаем, что киргизское слово *өлкө* «страна, государство», вероятно, восходит к киданьскому слову *lǎo*. А соответствие киргизских долгих гласных и сочетаний гласных с заднеязычными -г, -к, -х киданьским дифтонгам – весьма распространенное явление и, в силу своей регулярности, может быть оценено как закономерность:

1) кид. *tóu* «вершина, верхушка, верх, голова человека» – кырг. *тоо/так* «гора, вершина горы»;

2) кид. *dào* «грабитель, хищение, воровство, грабить похищать» – кырг. *доо/док* «тяжба, иск, претензия»;

3) кид. *gāo* «сухой, высохший, сушеный, высыхать, засыхать» – кырг. *куу/как* «сухой, высохший»;

4) кид. *shǒu* «голова, лидер, глава, вождь, главарь, предводитель, головной» – кырг. *шаа/шах* «большой (о рогах)/знатный царь, правитель» и т.д. [6, с. 362-366].

Что касается протетических гласных у- и ө- в словах *улуу/улук* и *өлкө*, то их появление объясняется неспособностью кыргызов артикулировать начальный звук л- в заимствованных словах и отсутствием в их языке слов на л-; ср. также примеры: кид. *liào* «огонь, пламя, костер (сигнальный), светильник, факел» и кырг. *алоо* «пламя»; кид. *lā/lá/lǎ* «тянуть, растягивать, удлинять, затягивать (сроки), тянуть (время), налаживать» и кырг. *ула/улоо* «удлинять, соединять, соединять с концами, надставлять, продолжать, следовать неотступно; воспринимать, перенимать и передавать, прививать (растения)» и т.д.

Таким образом, мы склоняемся к выводу о принадлежности киданьского народа к алтайской семье этносов.

Список литературы

1. Айтматова Р.Т. О моих предках. – Бишкек, 2018. – 146 с.
2. Акеров Т. Кыргызы: этногенез и история. – Бишкек, 2014. – 356 с.
3. Аристов Н.А. Усуни и кыргызы или кара-кыргызы. – Бишкек, 2001. – 582 с.
4. Древнетюркский словарь. – Л., 1969. – 711 с.
5. Жуманалиева Т. История Кыргызстана с древнейших времен до середины XVIII века. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Бишкек, 2016. – 476 с.
6. Зулпукаров К.З. Введение в китайско-киргизское сравнительное языкознание. – Бишкек, 2016. – 768 с.
7. Турганбаев Э. Еще раз к проблемам этногенеза древних огузов (на примере кыргызов и казахов). – Бишкек, 2014. – 199 с.
8. Кашкари Махмуд. Диван лугат ат-турк / З.-А.М. Ауэзова. – Алматы, 2005. – 1288 с.
9. Фасмер М. Этимологический словарь русского языка: в 4-х т. – Изд. 2-е, стер. – Том II. – М., 1986. – 672 с.

О ЧИСЛЕННОСТИ РУССКИХ ВОЙСК В КУЛИКОВСКОЙ БИТВЕ

Зеленский Ю.В.

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

В статье рассматривается вопрос о численности русских войск в Куликовской битве. Опровергаются слишком завышенные цифры.

Ключевые слова: Куликовская битва, орда, княжество, воины, ополчение, сражение, бояре.

Куликовская битва неоднократно описывалась в научных и научно-популярных монографиях, книгах и статьях. В них неоднократно поднимался вопрос о численности русского войска. Несмотря на это до сих пор нет единого мнения по этому вопросу. Исследователи называли и называют различные цифры.

Следует сразу же оговорить, что численность любого войска в средневековых источниках всегда преувеличивается.

Готовясь к столкновению с Мамаем, великий князь Дмитрий Иванович начал мобилизацию воинских сил. Как великий князь Владимирский и Московский он мог рассчитывать на присутствие в его войске воинов из Москвы, Владимира, Коломны, Звенигорода, Можайска, Костромы, Галича, Дмитрова, Переяславля-Залесского, Юрьева-Польского, Углича Поле, Волока Ламского, Бежецкого Верха. Двоюродный брат Дмитрия Ивановича серпуховский князь Владимир Андреевич должен был привести воинов из Боровско-Серпуховского уезда [7, с. 606-611]. Эти земли могли выставить 25 – 30 тыс. воинов. Союзниками московского князя были белозерские князья. К нему присоединились войска Моложского, Кашинского и Стародубского княжеств. Также подошли войска Вяземского и Дорогобужского уездов Смоленского княжества. Союзниками московского князя были брянский князь Роман Михайлович и сыновья умершего великого князя литовского Ольгерда – Андрей и Дмитрий. По мнению А.А. Горского в войске Дмитрия Ивановича были отряды из Москвы, Коломны, Звенигорода, Можайска, Волока, Серпухова, Боровска, Дмитрова, Переяславля, Владимира, Юрьева, Костромы, Углича, Галича, Бежецкого верха, Вологды, Торжка. Были также войска из Белозерского, Ярославского, Ростовского, Стародубского, Моложского, Кашинского, Вяземского-Дорогобужского, Тарусско-Оболенского и Новосельского княжеств [3, с.77].

В «Задонщине» утверждалось, что сыновья Ольгерда привели на Куликово поле 70 000 человек [1, с. 152]. Но эта цифра является фантастической. Такая же вымышленная цифра 70 000 приводится при упоминании об участии в Куликовской битве новгородцев. Они якобы возглавлялись посадниками [1, с. 152]. Иногда утверждается, что во время Куликовской битвы погибло 30 новгородских посадников. Однако такого количества посадников в Новгороде не было. И вообще, участие новгородцев в Куликовской битве является поздней легендой [1, с. 153]. К моменту битвы отношения между Новгородом и Москвой были враждебными. Кроме того, Новгород находился под угрозой вторжения войск Литвы и Тевтонского ордена. Это также могло помешать новгородцам послать войска на помощь Дмитрию Ивановичу.

Союзниками Дмитрия Ивановича в Куликовской битве не были князья Нижнего Новгорода, Суздаля и Городца. В сражении не участвовали новосильские князья. Не было на Куликовом поле также тверских князей. Несмотря на то, что по договору с Москвой 1375 г. тверичи должны были выставить войско, князь Михаил Александрович не сделал этого. Рязанский князь Олег Иванович соблюдал нейтралитет, не присоединившись ни к Мамаю, ни к Дмитрию Ивановичу. В «Задонщине» упоминалось о гибели в Куликовской битве 70 рязанских бояр. Но это могло быть проявлением рязанского патриотизма, так как автором «Задонщины» являлся Софроний Рязанец. Следует помнить, что и в 1382 г. рязанские, суздальско-нижегородские и тверские воины не были союзниками Дмитрия Ивановича.

Именно поэтому нельзя верить приводимым во многих источниках цифрам численности русского войска в Куликовской битве. Так очень часто приводится цифра 150 000 или 200 000. А иногда даже встречается ещё более фантастические цифры 300 – 400 000. При этом такое количество войск вряд ли могло уместиться на Куликовом поле.

Следует отметить, что современники учитывали не количество воинов, а города, которые выставили войска. В более позднее время историки называли цифру

50-60 тысяч. С. Б. Веселовский сначала утверждал, что войско Дмитрия Ивановича насчитывало 200-400 тысяч человек, но позже впал в другую крайность и стал утверждать, что его численность была 5-6 тысяч человек [2, с. 268-269]. Однако подобная цифра также является неправильной. На малочисленном составе русских войск настаивают также историк А. Булычёв и археологи О. В. Двуреченский и М. И. Гоняный. Они полагают, что сражение было кратковременным и с русской стороны в нём участвовало 5 – 10 тысяч конных воинов.

Постепенно всё больше увеличивалось количество городов, приславших отряды на помощь. Среди этих городов упоминались Суздаль и Тверь. Увеличивалось также число павших бояр и князей.

Историк Л. Г. Бескровный называл всё ту же цифру 70 000 человек [6, с. 226]. Однако и она является неточной. Иногда утверждают, что, так как один княжеский двор мог выставить 500 воинов, то численность войска Дмитрия Ивановича была не больше 6 000 человек. Но при этих подсчётах не учитывается количество ополченцев.

При перечислении потерь наиболее достоверными являются сведения о гибели московских бояр. На основании этого списка Ю. В. Селезнёв предполагает, что численность владимирско-московской рати составляла 15 тысяч человек [1, с. 157]. Также следует учитывать дружины и служилые дворы союзных и служилых князей: Андрея Ольгердовича, Дмитрия Ольгердовича, ростовского князя Андрея Фёдоровича, стародубского князя Андрея Фёдоровича, одного из ярославских князей, моложского князя Фёдора Михайловича, оболенского князя Семёна Константиновича, тарусского князя Ивана Константиновича, брянского князя Романа Михайловича, кашинского князя Василия Михайловича [4, с. 29-37]. Следует добавить ещё 10 – 15 тысяч человек. Численность русского войска в Куликовской битве была меньше чем численность войска во время похода на Тверь в 1375 г.

Таким образом, общая численность русского войска в Куликовской битве, скорее всего, составляла 27 – 30 тысяч человек. Возможно, можно привести ещё меньшую цифру 10 – 20 тысяч человек [5, с. 296]. Недостоверными являются цифры 150 – 200 000 воинов, а тем более 400 000 воинов. Но также нельзя доверять рассуждениям о 5 – 10 000 воинов. Трудность заключается ещё и в том, что рассуждения историков и археологов о грандиозной численности русского войска, прежде всего, основываются на летописных сообщениях и сведениях исторических сказаний. Следует отказаться от трактовки Куликовской битвы как гигантского сражения, но и считать его незначительной стычкой тоже нельзя.

Список литературы

1. Амелькин А.О., Селезнёв Ю. В. Куликовская битва в свидетельствах современников и памяти потомков. М.: Квадрига. 2011. 384 с.
2. Веселовский С. Б. Из курса лекций аспирантам МГИАИ о методике научных исследований // Веселовский С. Б. Труды по источниковедению и истории России периода феодализма. М.: Наука.
3. Горский А.А. Москва и Орда. М.: Наука. 2000. 214 с.
4. Горский А. А. К вопросу о составе русского войска на Куликовом поле // Древняя Русь: проблемы медиевистики. 2001. № 4 (6).
5. Кузьмин А. В. Куликовская битва // Большая Российская энциклопедия. М.: Большая Российская энциклопедия. Т. 16. 767 с.
6. Куликовская битва. Сборник статей. М.: Наука. 1980. 324 с.
7. Черепнин Л. В. Образование Русского централизованного государства в XIV – XV веках. М.: Соцэкгиз. 1960. 899 с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ УСЛОВИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ КУЛЬТУРНО- ПРОСВЕТИТЕЛЬСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ С УЧАСТИЕМ ЖЕНЩИН В РУССКОЙ ПРОВИНЦИИ В КОНЦЕ XIX ВЕКА (НА ПРИМЕРЕ УСТАВА ЧЕРНЯНСКОЙ БЕСПЛАТНОЙ НАРОДНОЙ БИБЛИОТЕКИ)

Костырко В.В.

магистрант историко-филологического факультета Педагогического института,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

В статье рассматривается правовое положение культурно-просветительских общественных организаций с участием женщин на примере общедоступных бесплатных народных библиотек русской провинции в конце XIX века.

Ключевые слова: культурно-просветительская деятельность, женщины, народные библиотеки, уставы.

В России на рубеже XIX – XX вв., в связи с пробуждением социальной активности разных групп населения, роль женщин в общественной жизни изменилась значительно. Прежде всего, это позволило женщинам участвовать совместно с мужчинами либо в частном порядке в создании и деятельности разнообразных общественных организаций некоммерческого типа.

Некоммерческая деятельность женщин, в основном, носила культурно-просветительский характер и проявлялась в приобщении к таким организациям, как народные библиотеки, клубы, кружки, союзы, музыкальные коллективы, воскресные, художественные школы и т.п.

В русской провинции культурно-просветительские организации также были достаточно многогранны. К наиболее приоритетному направлению в Курской губернии относилось создание общедоступных бесплатных народных библиотек, что было вызвано, в большинстве случаев, существовавшей проблемой неграмотности. Согласно данным Первой всеобщей переписи населения Российской империи по состоянию на 28 января 1897 года процент грамотности всего населения в губернии составлял в пределах 16,3 % [2]. Поэтому народные библиотеки в целях преодоления указанной проблемы играли важное значение в распространении знаний. По частной инициативе с 1892 по 1915 гг. в губернии было открыто 192 библиотеки и читальни [3, с. 92].

Открытие, комплектование народных библиотек, процесс осуществления надзора за ними в рассматриваемое время регламентировались «Правилами о бесплатных народных читальнях и о порядке надзора за ними» от 15 мая 1890 года (далее – Правила). В соответствии с Правилами открытие библиотек сопровождалось достаточно серьезными этапами согласования: устанавливалась благонадежность лиц, желающих открыть библиотеку, проверялись учредительные документы, надзор за созданием и дальнейшей деятельностью библиотек осуществляли подразделения духовного ведомства, министерств внутренних дел, народного просвещения и др. Это объясняется тем, что литература играла ведущую роль в формировании общественного сознания и, власть, опасаясь за появление инакомыслия, всегда относилась серьезно к библиотечному пространству.

Наиболее достоверными источниками, позволяющими составить комплексное представление об организационно-правовых условиях деятельности народных

библиотек, являются их официальные учредительные документы – уставы. В рамках настоящей статьи представляется возможным проанализировать устав Чернянской бесплатной народной библиотеки (далее – Устав).

Устав является частью обращения к губернатору Курской губернии (Милютину А.Д.) жены купца Софьи Ивановны Марковой и полковника Василия Михайловича Орлова о разрешении открыть в слободе Чернянка Новооскольского уезда бесплатную народную библиотеку (1897 г.).

Маркова С.И. выступала наравне с полковником Орловым В.М. в качестве учредителя библиотеки. Необходимо отметить, что практически вся организация работы народных библиотек была возложена на ее создателей. Следовательно, ознакомившись с полномочиями учредителей, закрепленными в Уставе рассматриваемой библиотеки, возможно проследить и участие женщин в данной сфере.

В соответствии с Уставом библиотека учреждалась с целью предоставления доступных условий всем жителям слободы Чернянка безвозмездно пользоваться книгами независимо от «пола, возраста, звания, состояния и национальности» [1, Л. 2]. Нельзя не согласиться, что подобная цель позволяла открыть доступ к знаниям различным по статусу членам общества.

В Уставе четко раскрыт вопрос об организации управления библиотекой, который заключался в том, что все важные задачи были возложены на ее учредителей либо на уполномоченное учредителями лицо [1, Л. 2].

К источникам формирования финансовых ресурсов библиотеки, необходимых для ее функционирования, согласно Уставу относились: обязательные ежегодные взносы учредителей, субсидии от частных лиц, учреждений и обществ, пожертвования, благотворительные сборы и т.п. [1, Л. 2]. Что касается внешней помощи на развитие библиотеки, то общественные, сословные, частные учреждения или отдельные лица, вносимые ежегодно на содержание библиотеки определенные суммы денег (не менее 20 рублей и не менее 5 рублей соответственно), могли принимать участие в управлении библиотекой при согласии учредителей [1, Л. 2об.].

Далее положения Устава включают в себя информацию о книгах и периодических изданиях, разрешенных для использования в библиотеке в соответствии с указанными Правилами. Например, к разрешенным изданиям согласно каталогам министерства народного просвещения относились: религиозно-нравственная, монархическая литература, ведомственные, справочные издания и т.п.

Правила внутреннего распорядка библиотеки также определялись учредителями. Интересно отметить, что в Уставе конкретизировались даты дней, в которые библиотека обязательно была закрыта. К ним относились религиозные праздники: «последние три дня Страстной недели», «первые два дня праздника св. Пасхи», «1-й день праздника св. Троицы» и др. [1, Л. 2об.].

Согласно Уставу, предусматривалось право создания учредителями на территории Чернянской волости отделений библиотеки для распространения просветительской функции среди местного населения при условии разрешения губернатора. Согласование губернатора требовалось и при необходимости внесения необходимых изменений или дополнений в Устав, что снова подтверждает наличие бюрократических мер надзора за народными библиотеками [1, Л. 2об.].

Кроме того, на учредителей возлагалось избрание библиотекаря и составление иных локальных документов, направленных на регламентацию ее деятельности. К ним относились: инструкция для библиотекаря, правила для подписчиков библиотеки и др. [1, Л. 2об.].

Таким образом, проанализированный Устав позволил раскрыть не только организационно-правовые условия деятельности народных библиотек, но и участие женщин в развитии культурно-просветительской среды русской провинции.

Список литературы

1. ГАКО. Ф. 1. Оп. 1. Д. 5942. Л. 2-2 об.
2. Рашин А.Г. Население России за 100 лет (1813–1913). Статистические очерки. URL: <http://istmat.info/node/86> (дата обращения: 25.12.2018).
3. Шатохина С.Б. Женщины в общественной жизни российской провинции на рубеже XIX – XX вв. (по материалам Курской губернии) // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. 2008. № 5 (45). С. 92-95.

ОСОБЕННОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ В КОНЦЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКА

Костырко В.В.

магистрант историко-филологического факультета Педагогического института,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

Ольховская А.О.

магистрант историко-филологического факультета Педагогического института,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

В статье рассматриваются организационно-правовые условия деятельности общественных организаций в России в конце XIX – начале XX века.

Ключевые слова: общественные организации (коммерческие, некоммерческие), разрешительный порядок, надзор.

На рубеже XIX – XX вв. в России происходили существенные изменения в институциональной структуре российского общества. Прежде всего, общественная активность проявлялась в создании многочисленных общественных организаций, охватывавших различные стороны русской жизни: политику, благотворительность, просвещение, науку, искусство, спорт, здравоохранение, экономику, промышленность, торговлю. Активизации общественности способствовали либеральные реформы 60-х гг. XIX в., происходившие в рассматриваемое время процессы урбанизации, индустриализации, а также развитие различных видов предпринимательства, повышение уровня грамотности, формирование в обществе потребности в получении образования и др. [1, с. 188].

С другой стороны, при многообразии общественных организаций, их возникновение в условиях самодержавной монархии происходило под строгим контролем государства, что в некоторых случаях отрицательно сказывалось на проявлении частных инициатив. Деятельность общественных объединений тщательно контролировалась государственно-бюрократическим аппаратом: санкционировалось их открытие, осуществлялся постоянный текущий надзор, а в случае несоответствия установленным стандартам происходило и их закрытие [2].

Кроме того, еще одним отрицательным моментом в регулировании деятель-

ности общественных организаций было и то, что до 1917 г. в России отсутствовали четкие правовые условия, регулирующие порядок их создания и функционирования. Правовые основы взаимоотношений власти и общества составляли правовые нормы, рассредоточенные по разным частям Свода законов Российской империи. К наиболее существенным законодательным актам, регламентировавшим деятельность организаций, относились внутренние нормативные акты – типовые уставы, разработкой которых занималось каждое вновь образующееся общество [2].

Учреждение организаций любой направленности носило разрешительный (концессионный) характер. Их правовое положение полностью зависело от отношения с властью, которая, с одной стороны, создавала наилучшие условия для развития их деятельности, с другой – не разрешала их открытие, если они были не выгодны государству и могли представлять угрозу для государственного строя.

Разрешительная система в России была сохранена до 1917 года. Даже несмотря на попытки усовершенствование законодательства (разработка проекта Гражданского уложения, принятие Временных правил, закрепивших явочный порядок создания юридических лиц и упростивших их деятельность), фактически продолжал существовать все тот же концессионный порядок.

Следует отметить, что создание общественных организаций коммерческого типа, связывающих свою деятельность с благоустройством и удовлетворением потребностей местного населения, с торговлей разнообразными товарами и т.п., создаваемых в виде товариществ (полное, на вере, по вкладам, по участкам, трудовое или артельное), акционерных обществ, государство всемерно поощряло, так как они имели существенное значение для развития промышленности, общественного благосостояния и в целом были необходимы для экономического развития России.

К некоммерческим организациям власть относилась более настороженно, так как их деятельность (культурно-просветительская, научная, благотворительная и т.п.) играла ведущую роль в формировании общественного сознания и, властные структуры, опасаясь за появление инакомыслия, всегда относились серьезно к появлению организаций такого рода. При этом в наиболее сложные периоды для страны указанные общества были государству необходимы. Например, во время войн начала XX века благотворительные организации активно принимали участие в оказании помощи нуждающемуся населению.

Таким образом, российское законодательство XIX – начала XX вв. в области общественной самоорганизации, в основном, было направлено на охрану и поддержание авторитета существовавшего строя и, в большинстве случаев, общественная инициатива, особенно некоммерческой направленности, встречала недоверие либо противодействие власти.

Нельзя не согласиться с высказыванием В.И. Ленина, который в 1901 г. писал: «В России всякая деятельность, даже самая далекая от политики, филантропическая (благотворительная) деятельность неизбежно ведет к столкновению независимых людей с полицейским произволом и с мерами «пресечения», «запрещения», «ограничения» и проч. и проч.» [1, с. 165].

Список литературы

1. Самоорганизация российской общественности в последней трети XVIII – начале XX в. / отв. ред. А.С. Туманова. М.: РОССПЭН, 2011. 887 с.
2. Юридические лица в русском дореволюционном гражданском праве. URL: <http://lib.sale/yuridicheskikh-lits-pravo> (дата обращения: 25.12.2018).

СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЕ СОРЕВНОВАНИЕ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ В ПЕРИОД ПЕРВОЙ «КРАСНОЯРСКОЙ ДЕСЯТИЛЕТКИ» 1970–1980 гг.

Палана В.С.

магистрант кафедры отечественная история,
Красноярский государственный педагогический университет им. В.П. Астафьева,
Россия, г. Красноярск

В статье социалистическое соревнование в период первой «Красноярской десятилетки» рассматриваются мероприятия, проводимые Красноярским краевым комитетом КПСС по борьбе с незавершенным строительством. Принцип соревновательности являлся одним из рычагов, применяемых в промышленности и в строительстве, в качестве инструмента по повышению производительности труда и качества продукции. Это был самый распространенный инструмент, применяемый партией при отсутствии финансирования на обновление производственного оборудования и основных фондов, а также при отсутствии техники и нехватки людей.

Ключевые слова: социалистическое соревнование, Красноярский край, красноярская десятилетка, незавершенное строительство, сотрудничество предприятий, красноярский миллиард.

Одним из основных рычагов повышения производительности труда и снижения себестоимости в капиталистическом мире является конкуренция, в социалистическом – соревнование [4, с. 4]. Основными элементами соревнования являются: состязательность, гласность, возможность повторения опыта. Социалистическое соревнование в советском народном хозяйстве началось в 1930 году, в начале первой пятилетки и продолжалось непрерывно до распада СССР. Каждый период развития страны порождал свои формы соревнования, которые транслировались по всей стране средствами массовой информации, а их организатором и руководителем являлось партийное руководство всех уровней. Рассматриваемое десятилетие не составляло в этом отношении исключение.

В рассматриваемый период на территории Красноярского края происходила реализация программы по созданию крупного индустриального центра Восточной Сибири, нацеленного на то чтобы в максимально короткие сроки освоить природные ресурсы и качественно изменить всю экономическую инфраструктуру региона. Вся программа строилась вокруг двух ключевых понятий: **комплекс** и **самодостаточность** [6, с. 43-44, 51]. Где комплекс понимался как совокупность чего-либо (технологическая цепочка), объединенного вместе, имеющего общее предназначение и отвечающего какой-либо определенной общей цели. А общая цель была выражена одним словом – самодостаточность региона.

Программа предусматривала создание в Красноярском крае 11 промышленных узлов, а также Саянский, Нижне-Ангарский, Северо-Енисейский и Канско-Ачинский территориально производственные комплексы. Стартом в реализации программы стало постановление партии и правительства принятое 1 февраля 1971 года "О мерах по дальнейшему комплексному развитию в 1971–1980 годах производительных сил Красноярского края". При реализации данной программы краевые власти столкнулись с рядом проблем, а именно: отставание по срокам в строительстве, низкое качество выпускаемой продукции, нехватка техники и людей, запаздывание в изготовлении технической документации, слабая организация производства, несвоевременная поставка оборудования. Решение возникших трудностей Красноярский краевой отдел КПСС видел в применении принципов социалистического соревнования.

Началом к полномасштабному применению элементов социалистического соревнования на стройках края послужило принятие постановления ЦК КПСС от 31 августа 1971 года «О дальнейшем улучшении организации социалистического соревнования». В нем были указаны основные пути и методы дальнейшего совершенствования социалистического соревнования. В частности, партийному руководству социалистическим соревнованием предписывалась стать более конкретным, целенаправленным, дифференцированным по отношению к отдельным коллективам. Характерной особенностью соревнования стала направленность работы не столько на количественные показатели, сколько на качество продукции, экономию средств, материальных и трудовых ресурсов, эффективное и быстрое внедрение достижений научно-технического прогресса, повышение производительности труда [3, с. 493].

Почины передовых коллективов края в рамках социалистического соревнования можно разделить на две группы. *Первая* охватывает отдельные инициативы трудовых коллективов в рамках предприятий отрасли. *Вторая* это мероприятия, которые в процессе своей реализации получили распространение во всех отраслях промышленности в Красноярском крае.

К **первой группе** относятся инициативы, проводившиеся на предприятиях и стройках с целью повышения производительности и улучшения организации труда при систематической нехватке или отсутствии финансирования на обновления производственного оборудования. К таким можно отнести следующие инициативы: бригадный подряд; рабочая эстафета; ударные вахты в честь больших событий в жизни страны; социалистическое соревнование под знаком высокой эффективности конечного результата; движение за коммунистическое отношение к труду; индивидуальное и коллективное наставничество; комсомольский девиз «Пятилетке эффективности и качества – мастерство и поиск молодых!»; строжайшая экономия материальных ресурсов; пример и опыт передовиков; высокая отдача творческих групп изобретателей и рационализаторов; сокращение текучести кадров и их профессиональная подготовка; повышение дисциплины на производстве – трудовой и технологической; пунктуально осуществляемые творческие планы специалистов согласно индивидуально принимаемым обязательствам; создание располагающего к творчеству и эффективной работе психологического климата на каждом предприятии и во всем промышленном районе; действенная система управления качеством... и множество других инициатив и починов воплотившиеся на практике трудовыми коллективами края. Сложность осуществленных задач лучше всего отражает призыв партии: «Работать сегодня лучше, чем вчера, а завтра – лучше, чем сегодня».

Применяемые инициативы имели низкую эффективность т.к. в связи с применением электроники и новейших разработок науки в производстве, какие-либо изменения в организации труда и применение кустарных (локальных) усовершенствований оборудования была невозможно, что в результате и не привело к желаемому результату.

Ко **второй группе** можно отнести две инициативы, это «содружество предприятий» и «красноярский миллиард» которые были реализованы на всей территории Красноярского края.

В январе 1974 года 28 ленинградских производственных объединений и предприятий, монтажных организаций, научно-исследовательских и проектных институтов заключили договор о социалистическом соревновании с красноярскими

строителями Саяно-Шушенской гидроэлектростанции (ГЭС) о творческом научно-техническом содружестве за сокращение сроков и обеспечение высокого качества строительства при сооружении ГЭС. Была выработана и осуществлена на практике целая система совместных мер по досрочному вводу в строй мощностей Саяно-Шушенской ГЭС. Результатом начального этапа содружества явился пуск первого гидроагрегата на два года раньше, чем предусматривалось государственным планом. Данный вид содружества получил высокую оценку и получил распространение на других предприятиях. К концу 1978 года опыт содружества использовался на 18 крупнейших стройках Красноярского края.

Самым крупным движением являлась инициатива «За красноярский миллиард!». Так в 1976 году коллективы строителей Красноярского алюминиевого завода, Ачинского глиноземного комбината, Минусинского комбината электротехнических предприятий, выступили с инициативой: «Дадим Родине больше продукции за счет досрочного ввода и освоения производственных мощностей десятой пятилетки». Тут же была определена совокупная стоимость этой продукции – один миллиард. Подсчитав свои возможности каждый город, район, трудовой коллектив определили свой возможный вклад в красноярский миллиард. Особое внимание было обращено на улучшение таких показателей работы объединений, предприятий, колхозов и совхозов, строительных и транспортных организаций как рост производительности труда на основе внедрения достижения научно-технического прогресса, улучшение использования основных производственных фондов и мощностей, экономное использование сырья, материалов, топливно-энергетических ресурсов. ЦК КПСС обязал Госплан СССР, министерства и ведомства содействовать выполнению обязательств по выпуску досрочной продукции. Патриотическую инициативу поддержали 160 предприятий и организаций промышленности, строительства, транспорта и других отраслей народного хозяйства [5, с. 7].

Красноярский миллиард сложился из трех составных частей: выпуск дополнительной продукции за счет досрочного ввода мощностей, их досрочное освоение и получение сверхплановой продукции за счет лучшего использования действующих мощностей.

Данное обещание труженики края выполнили с честью. По официальным документам, государство за 1976–1980 года получило дополнительной продукции на сумму в 1,2 млрд. рублей (или 1 204,1 млн. рублей) [3, с. 483], в том числе:

- Сверхплановая промышленная продукция – 481,9 млн. рублей;
- Дополнительная продукция, полученная за счет досрочного ввода производственных мощностей – 201,7 млн. рублей;
- Дополнительная продукция, полученная за счет досрочного освоения производственных мощностей – 520,5 млн. рублей [1, л. 116].

При воплощении в жизнь данного почина и его организации большую роль играли краевые власти и руководители предприятий. Так, после принятия постановления «О мерах по дальнейшему комплексному развитию в 1970–1980 гг. производительных сил Красноярского края», крайкому, крайисполкому, хозяйственному руководству, руководителям предприятий предстояла колоссальная работа. Была проведена кропотливая организаторская работа в отраслевых отделах крайкома партии и на местах, в краевой плановой комиссии, руководителями крайисполкома, первым заместителем председателя крайисполкома, который курировал вопросы экономики и планирования. Важно было, чтобы в пятилетних и годовых планах находили отражение те директивные поручения ЦК и правительства, кото-

рые были записаны по тем или иным отраслям, предприятиям, учесть их при формировании плана.

В годы девятой и десятой пятилеток более 24 тысяч передовиков и новаторов производства края были награждены орденами и медалями СССР, 57 из них было присвоено звание Героя Социалистического Труда, 1 631 человеку вручены ордена Ленина или Октябрьской Революции [3, с. 498].

Следует отметить, что несмотря на высокую активность участников, в соревновании допускался формализм, ненужное обилие форм соревнования, стремление как можно чаще выступить с новой, не всегда ценной инициативой, выделение заранее тех, кто должен стать победителем. Одним словом, формализм и показуха наносили социальный и моральный урон [2, с. 533].

Список литературы

1. Государственный архив Красноярского края. Ф. П-26. Оп. 10. Д. 87.
2. Красноярск: от прошлого к будущему. Очерки истории города / ред. кол.: Г.Ф. Быконя и др. Красноярск: Растр, 2013. 635 с.
3. Очерки истории Красноярской краевой организации КПСС (1895–1980 гг.) / П.С. Федирко, Н.П. Силкова, П.Н. Мешалкин, и др. Красноярск: Кн. изд-во, 1982. 487 с.
4. Рогачевская Л.С. Социалистическое соревнование в СССР: исторические очерки 1917–1970 гг. М.: Наука, 1977. 352 с.
5. Сизов Л.Г. Труд, новаторство, поиск // Красноярский миллиард: планы, достижения, перспективы: сб. очерков. Красноярск: Кн. изд-во, 1981. 141 с.
6. Федирко П.С. Край моей судьбы. Красноярск: Поликор, 2016. 189 с.

СЕЛЬСКИЙ БАНК СМОЛЕНСКОЙ ВОЛОСТИ ИРКУТСКОГО УЕЗДА ИРКУТСКОЙ ГУБЕРНИИ: ВОЗНИКНОВЕНИЕ И НАЧАЛЬНЫЙ ПЕРИОД РАБОТЫ (ИЮЛЬ – ДЕКАБРЬ 1903 г.)

Плотникова Е.В.

аспирант кафедры Истории России,

Иркутский государственный университет, Россия, г. Иркутск

В публикации рассматриваются обстоятельства возникновения сельского банка Смоленской волости Иркутского уезда Иркутской губернии. Указываются правовые основания учреждения банка. Обозначаются цели функционирования сельских волостных банков. Содержится перечень сельских обществ, принявших решение об учреждении банка и представителей, выбранных для участия в объединенном сходе 28 июня 1903 г. Приводятся некоторые количественные данные и обстоятельства начального периода работы банка.

Ключевые слова: сельский банк Смоленской волости Иркутского уезда Иркутской губернии, кредитные учреждения, частные банки, сельские волостные банки, Иркутская губерния, Смоленская волость, Иркутский уезд, крестьянское хозяйство.

В конце XIX – начале XX вв. сельские волостные банки входили в систему частных кредитных учреждений Российской империи. Правовой основой их функционирования было высочайше утвержденное «Положение об учреждениях мелкого кредита» от 1 июня 1895 г. [3, с. 354], относившее к последним следующие виды кредитных учреждений России: а) кредитные товарищества; б) ссудо-сберегательные товарищества и кассы; в) сельские, волостные или станичные банки и кассы [3, с. 355]. Назначением всех вышеперечисленных установлений было обеспечение малообеспеченных слоев населения кредитом для ведения хозяйства и

предоставление им возможности сбережения денежных средств. Сельские волостные банки действовали на основании уставов, разрабатываемых в соответствии с типовым уставом для сельских банков и ссудо-сберегательных касс. Банки учреждались на суммы, выделенные сельскими обществами, пожертвованные казной, земскими, общественными, частными учреждениями или лицами, а также на суммы, взятые сельскими обществами в кредит. На основании вышеуказанного Положения сельское общество несло финансовую ответственность по обязательствам учрежденного им банка либо непосредственно, либо посредством кругового ручательства, входивших в него членов. Сельским волостным банкам разрешалось принимать вклады, совершать займы и выдавать краткосрочные ссуды членам обществ, учредивших банк. Обеспечением кредита могло быть простое ручательство членов общества, в котором состоял заемщик. Данное обстоятельство значительно упрощало процедуру получения кредита малообеспеченному слою крестьян, не имевшему возможности воспользоваться услугами акционерных или городских банков, ввиду повышенных требований последних в части залоговых обязательств. В отличие от кредитных товариществ и ссудо-сберегательных касс, состоявших в ведении Министерства финансов, сельские волостные банки были подведомственны Министерству внутренних дел. Последнее обстоятельство, однако, не исключало возможности Министра финансов, назначать ревизии банков при согласовании с Министром внутренних дел.

Сельский банк Смоленской волости Иркутского уезда Иркутской губернии был открыт на основании ряда общественных приговоров сельских обществ в 1903 г. Первыми решениями об открытии сельского волостного банка стали приговоры Максимовского и Козьмихинского сельских обществ, состоявшиеся 19 июня 1903 г. Через три дня последовали аналогичные решения Акинско-Баклашинского, Большеразводенского и Михалево-Грудининского сельских обществ. 23 и 24 июня состоялись приговоры Смоленского и Олхинского обществ, и наконец, 26 июня решение о создании банка приняли крестьяне Мотского сельского общества [1, л. 1-8]. В целом, в обществах-учредителях на момент вынесения решения состояли 786 домохозяев, из которых в сельском сходе приняли участие 570 человек, что составляло 72,5% от общего числа членов и свидетельствовало о высокой заинтересованности крестьян в открытии собственного банка. Сельские общества избрали своих уполномоченных на соединенный волостной сход представителей от всех обществ учредителей банка, который должен был состояться 28 июня под председательством волостного старшины в присутствии сельских старост [1, л. 3]. Объединенному сходу предстояло избрать распорядителя, являвшегося главным управляющим банком лицом, а также поверочный совет для контроля деятельности распорядителя.

Ниже приведен перечень лиц, избранных сельскими обществами в качестве своих представителей на объединенный сход (таблица).

Таблица

**Доверенные лица, избранные сельскими обществами для участия
в объединенном сходе представителей 28 июня 1903 г.**

№ п/п	Название сельского общества	Выбранные представители
1	2	3
1	Смоленское	Шумков Михаил Павлович
		Дудкин Захар Сидорович
		Зубков Григорий Егорович
		Мамонов Андрей Лукианович

Продолжение табл.

1	2	3
		Овчинкин Афанасий Павлович
		Шумков Петр Дмитриевич
		Есев Михаил Петрович
2	Максимовское	Ушаков Григорий Семенович
		Гусев Дмитрий Павлович
		Долгих Петр Васильевич
		Авдеев Александр Прокопьевич
		Глазков Николай Антонович
		Шаравин Тимофей Александрович
		Спицын Дмитрий Евстафьевич
		Шаравин Матвей Вавилович
3	Олхинское	Воротников Ф.С.
		Долганов П.П.
		Кошкин И.Я.
		Постников В.И.
		Долганов П.П.
		Иванов Л.Е.
		Кошкин А.Н.
		Зырянов К.М.
		Парфенов М.И.
		Кошкин Л.А.
		Иванов И.Е.
		Седунов С.Е.
4	Акинско-Баклашинское	Белобородов Алексей Семенович
		Сверлов Сидор Лаврентьевич
5	Мотское	Васильев Степан Максимович
		Петров Аким Яковлевич
		Севастьянов Василий Лаврентьевич
		Ильин Сысой Алексеевич
		Осипов Михаил Абрамович
6	Козьмихинское	Большин Василий Филиппович
		Каменьщиков Василий Яковлевич
		Каменьщиков Алексей Александрович
		Евсеев Матвей Николаевич
		Байков Григорий Николаевич
		Потанин Павел Максимович,
		Компаров Михаил Степанович
		Юдин Григорий Игнатьевич
		Кудреватый Илья Егорович
7	Михалево-Грудининское	Грудинин Михаил Васильевич
		Грудинин Павел Васильевич
		Грудинин Григорий Дмитриевич
		Платонов Василий Степанович
		Грудинин Мефодий Ильич
		Михалев Евстафий Николаевич
		Власов Николай Васильевич
		Михалев Харлампий Ильич
		Власов Михаил Степанович

1	2	3
		Михалев Василий Савельевич
		Власов Михаил Лукич
8	Большеразводенское	Гармышев Матвей Маркович
		Гармышев Илья Алексеевич
		Торопов Елизар
		Пятидесятников Константин
		Пансов Гаврил
		Матвеев Феоктист
		Полканов Иван
		Полканов Павел
		Михаленов Гаврил
		Никулин Дмитрий
		Трубачев Дмитрий

Сельские общества выбирали из своего числа наиболее уважаемых членов, не состоящих под судебным расследованием, имеющих крепкое хозяйство. Общества вручали полное право голоса своим представителям и обязывались подчиниться решению последних даже в случае своего разногласия с ними [1, л. 1 об.].

Смоленский сельский банк начал свою работу в июле 1903 г. и уже в первый месяц своей работы выдал ссуд на 1515 руб. Первыми заемщиками стали крестьяне сельских обществ-учредителей в количестве 61 человека. Преимущественно займы выдавались на срок от 6 до 8 месяцев, большая часть которых не превышала 35 рублей [1, л. 1]. Всего за первые полгода работы банка его кредитом воспользовался 271 человек. Большая часть займов укладывалась в промежуток от 10 до 35 рублей и редко выходила за его пределы. Ссуды свыше 100 руб. были единичными случаями, за первое полугодие таковых было выдано всего три, что составляло 1% от общего числа займов. Всего за полгода работы с июля по декабрь 1903 г. Смоленским сельским банком было выдано ссуд на 5 508 руб. [2, л. 5 об.].

Сельские банки стали хорошим подспорьем для крестьян в ведении хозяйственной жизни. Наряду с учреждениями кооперативного кредита они позволяли получать небольшие суммы на покупку зерна или скота в обход залоговых требований, выполнить которые многим крестьянам было не под силу. Коллективное общинное обязательство, лежавшее в основе работы сельских волостных банков, способствовало повышенной ответственности заемщиков, которые осознавали, что в случае неплатежа они лишатся не только возможности дальнейшего поручительства, но и переложат долговое бремя на своих односельчан. Такое моральное ограничение, безусловно, способствовало более серьезному отношению к вопросам кредитования и целевого использования полученных средств. Таким образом, система сельских банков, наряду с учреждениями кооперативного кредита, позволяла мелким сельским труженикам поддерживать свои хозяйства в неурожайные годы, с одной стороны, и использовать возможности расширения хозяйственного производства за счет привлеченных средств, с другой.

Список литературы

1. ГАИО. Ф. 203. Оп. 1. Д. 46.
2. ГАИО. Ф. 203. Оп. 1. Д. 47.
3. Высочайше утвержденное Положение об учреждениях мелкого кредита от 1 июня 1895 г. // Полное собрание законов Российской империи. Собрание третье. Т. XV. [Электронный ресурс] URL: <https://www.runivers.ru/bookreader/book10009/#page/355/mode/1up> – 750 с.

СЕКЦИЯ «ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ»

СИМВОЛ И ЯЗЫК КАК СОВРЕМЕННЫЕ ПРИЕМЫ ПОЗНАНИЯ МИРА

Мухеева Г.А.

к.и.н., специалист, магистрант,

Кировский институт (филиал) Московского гуманитарно-экономического института;
Вятский государственный университет, Россия, г. Киров

В статье рассматриваются вопросы взаимодействия символа и языковой культуры современности. Исследование проведено в рамках феноменологии М.К. Мамардашвили и исследований философа по проблематике взаимодействия символа и языка. В данной работе рассматриваются актуальные вопросы понимания гуманности в современном мире.

Ключевые слова: феноменология, символ, сознание, язык, гармония мира.

Для того, чтобы определить какую-либо категорию, существующую в мире, требуется умение описать данную вещь схематическими категориями речи. Это подразумевает ограничение данной вещи в рамках схемы языка. Проблематика данного вопроса заключается в возможностях языковой передачи и соотношении к существующей действительности (если мы хотим реального изучения мира, а не фантастики). «Применение» – это вторая иллюзия неотрефлексированного мышления.

Автор данной статьи подчеркивает, что в данном случае применение описания события или вещи относится к классическому применению символа в качестве объяснения содержания мысли. Есть и более сложное содержание понятия символа, который включает в себя процесс, может быть даже достаточно длительный по времени. Речь идет об идеологии, мифологии как части религиозного культа в древних обществах, философии как атрибута избранности.

Если символы читаются в текстах, которым может быть приписано *идеологическое* содержание, существует имплицитное наличие в тексте *системы* идей, по отношению к которой внутренняя структура текста (в отличие от его внешней, формально организационной структуры) выступает в качестве мифологии, философии и т.д.

При таком подходе и мифология и философия являются по отношению к идеологии своего рода способами (или возможностями) *выражения*. Способы выражения как кодифицированный элемент некоей элиты придают участникам этой элиты статус избранности, доступа к влиянию на ситуации и выбора пути развития общества, в котором эта элита находится.

Символ, который используется для кодировки некоего явления, требует прохождения через некий алгоритм, который дает его образ в существующей реальности. Таким образом, для автора любого текстового произведения становится задачей описание некоего явления в виде образа. Можно было бы рассмотреть не только негативные состояния человека, но и устойчивые образы позитивного характера, приводящие человека к осознанию некоей ситуации без участия в ней.

В разные исторические периоды язык как инструмент общения рассматривался в разных возможностях его применения. В древности было несколько иное отношение к языку, чем в современном мире. Если метафорически говорить о деградации современной культуры, то, строго говоря, речь будет идти о ее невидан-

ном развитии и о деградации чего-то другого – о деградации той стороны культуры, которая связана именно с «языковым монизмом».

Какую цель преследует символизация явлений реальности? Конечно, это прежде всего приближение к понятию «цивилизованности». Это не только общее понятие, цивилизованного поведения требуют от каждого, кто должен жить полноценной жизнью в современном обществе. «...демократическое, цивилизованное поведение – а не сентиментальные требования гуманистов – выражает саму суть законов сознания и устройства человеческого общежития в соответствии с ним. А нарушение этих законов неудачной социальной формой, неудачным способом общения людей, цензурой, предрассудками, стереотипами, навязываемыми извне нормами, душащими человеческую свободу, – все это создает зоны напряжения, роковые узлы, которые или развязываются драматическим образом, или ведут человечество к вырождению и гибели» [6, с. 31]. Здесь следует подчеркнуть особую роль культуры в современной цивилизации, где культура является неизменным атрибутом жизни. «Надо понять, что цивилизация и культура – одно целое; иначе не выжить в современном мире...» [5, с. 35]. Сложность заключается в том, что понятие культуры и цивилизации в работах М. К. Мамардашвили далеко не одно и то же явление. «В интервью «Другое небо» (журн. «Латинская Америка», 1990, №3) он достаточно четко и определенно выразил свое понимание культуры и цивилизации... «я вообще считаю, что культур много, а цивилизация одна» [7, с. 36].

В сущности, когда мы говорим о символе в собственном смысле этого слова, то мы говорим о такой вещи, которая неотделима от факта сознания. Именно поэтому *символ (в отличие от знака вообще) не может полагаться имеющим какое-то отличное от него обозначаемое*. Философия М. К. Мамардашвили в этом вопросе шагнула далеко за пределы нашей страны. «...и за границей философию Мамардашвили хорошо знают, особенно во франко-итальянском мире, и в Англии, где знают его книгу с А. Пятигорским «Символ и сознание» [3; 5, с. 38.].

Символ – это вещь, обладающая способностью индуцировать состояния сознания, через которые психика индивида включается в определенные содержания (структуры) сознания. Или так: при аккумуляции психикой индивида определенных состояний сознания символ обнаруживает способность введения психики в определенные структуры сознания. «И эта гармония символизирована представлениями золотого века, рая, символом детства, не в том смысле, что события были позади, а это какие-то указания на вечные моменты нашей души, вечные моменты всех тех фигур, которые она может принять» [2, с. 65]. Следует сразу отметить вектор возможного поиска истинного искусства в современном мире, который должен быть направлен только в сторону позитивного восприятия окружающего мира через «радость мышления». Цель соприкосновения человека с истинным искусством, необходимость отстранения человека от ежедневной рутины заключается в испытании особого пронзительно-радостного состояния души.

Напомним, что символы существуют как символы (а не как вещи, могущие нечто символизировать) только внутри интерпретаций. И эти интерпретации совсем не обязательно являются сознательными, то есть такими, в которых сознание читает само себя. «В рассмотрении авторов «Символа» (имеется в виду книга «Символ и сознание», написанная М. К. Мамардашвили в соавторстве с Пятигорским – прим. Г. А. Михеевой) рефлексия среди языковых феноменов выступает как наиболее культурно обусловленный феномен [1, с. 156]. С этим тесно связана проблема самовыражения. Если человек не в состоянии передать свое ощущение, он

«...страдает от непонимания других...» [4, с. 17]. А человеку для полноценного бытия необходимо развитие во всей цивилизации, в контексте современного общества.

Таким образом, работа сознания как сложный процесс требует становления логической системы распознавания различных явлений через систему общепризнанных и общепринятых символов.

Список литературы

1. Калиниченко В. В. Об одной попытке «децентрализовать» Мераба Мамардашвили. [Текст] // Конгениальность мысли. О философе Мерабе Мамардашвили. М.: Издательская группа «Прогресс», «Культура», 1994.
2. Мамардашвили М. К. Одиночество – моя профессия» интервью в записи Уилдиса Тироиса (Рига) [Текст] // Конгениальность мысли. О философе Мерабе Мамардашвили. М. Издательская группа «Прогресс», «Культура», 1994.
3. Мамардашвили М. К., Пятигорский А. М. Символ и сознание. Под общей редакцией Ю. П. Сенокосова. М.: Школа «Языки русской культуры», 1997.
4. Мамардашвили М. Эстетика мышления. М.: Московская школа политических исследований, 2000.
5. Мотрошилова Н. Дискуссия. Тематические черты философии М. К. Мамардашвили [Текст] // Конгениальность мысли. О философе Мерабе Мамардашвили. М. Издательская группа «Прогресс», «Культура», 1994.
6. Мотрошилова Н. В. Цивилизация и феноменология как центральные темы философии М. К. Мамардашвили [Текст] // Конгениальность мысли. О философе Мерабе Мамардашвили. М.: Издательская группа «Прогресс», «Культура», 1994.
7. Сенокосов Ю. Дискуссия. Тематические черты философии М. К. Мамардашвили [Текст] // Конгениальность мысли. О философе Мерабе Мамардашвили. М.: Издательская группа «Прогресс», «Культура», 1994.

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ПРИМЕНЕНИЕ КРИПТОВАЛЮТЫ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ КАК ЭЛЕМЕНТ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ ГАНЫ

Аддо Самуэль Кваси Абоаги

студент, магистр экономических наук,

Волгоградский государственный технический университет, Россия, г. Волгоград

В статье подготовка законодательной базы и внедрение криптовалюты в законное использование рассматривается в качестве одного из приоритетных факторов развития электронных платежных систем в Гане. Развитие национальной системы предпринимательства Ганы позволит выходить на мировой рынок и осуществлять множество транзакций в рамках международного взаимодействия. Это является основой благополучного развития экономических условий страны в целом.

Ключевые слова: электронные деньги, криптовалюта, развитие национальной системы предпринимательства, экономическая сфера, экономические условия Ганы.

Актуальность определяется тем, что наличие возможности применения технологических, а также технических инноваций в сфере финансов, при этом, с присутствием некоторых несовершенств в рамках правовой базы – выступает барьером для экономического развития Ганы. Поэтому к построению стратегической траектории, включая ее инструментарий, по развитию электронных платежных систем Ганы необходимо подходить комплексно, где базой будет являться совокупность и одновременный синтез знаний в области информационных технологий, финансов, а также права.

В современных условиях Ганы появляется необходимость в организации связанного между собой функционирования, как децентрализованных, так и централизованных систем электронных денег. Что повлияет на развитие, расширение сферы использования электронных денег в Гане, включая рост эффективности расчетов электронными деньгами. База данных систем представляется в виде технологии блокчейн (непрерывная, а также последовательная цепь экономических транзакций), с обновленным механизмом регулирования, который требует некоторых изменений в Федеральном законе: – Конкретизировать понятие электронных денег, как легального средства безналичных расчетов в следующем виде [1, с. 149].

«Электронные деньги – это финансовый предоплаченный продукт, который, в отношении его держателя, предоставляет права требования у оператора системы электронных денег исполнения денежного обязательства через возврат предварительно предоставленных ему денежных средств (выступающих в роли покрытия), их учет реализуется без открытия личных банковских счетов».

- Определение криптовалюты в законе, как разновидности электронных денег, также подлежащей регулированию, кроме того, уточнить статус законного инструмента безналичных расчетов, включая организацию лицензирования организаций для легальной работы с данной разновидностью денег. Важным является создание рамок в отношении состава операторов криптосистем исключительно кредитными организациями. Запрет на применение частных криптовалют в Гане, так

как ввиду отсутствия их регулирования со стороны закона, появляются предпосылки к порождению незаконной деятельности.

- Закрепить в законе понятие криптовалюты: «Криптовалюта – это разновидность электронных денег, финансовый предоплаченный продукт, защищен криптографией, обращается и хранится в легитимной децентрализованной системе».

- Поскольку представляется цель – недопущение отождествления электронных денег с законным средством платежа, необходимо закрепить в законе тот факт, что электронные деньги – это не средство платежа, а инструмент безналичных расчетов; таким образом заменить в Законе название «электронные денежные средства» на «электронные деньги» [2, с. 56].

- Обязательное присвоение конкретизированных названий электронным деньгам со стороны операторов систем электронных денег, что будет максимально полноценно проецировать специфику нового инструмента безналичных расчетов (например, крипторубль, е-рубль). Что предоставит возможность точного понимания для пользователей ЭПС в какой системе открыт счет: в системе Дистанционного банковского обслуживания, или же в системе электронных денег.

- В соотношении 1:1 реализовывать обмен электронных денег на традиционные (и наоборот) (в соответствии с номинальной стоимостью денежных средств (традиционных)). А также запрет эмиссии электронных денег с дисконтом, что ограничит возможности операторов систем электронных денег в создании денежной массы, в другом же случае, они располагают возможностью предоставить электронные деньги в виде некоторого бонуса (например, новым клиентам) [3, с. 112].

- Определение норматива в отношении уровня ликвидности для каждого из операторов систем электронных денег, а именно, отношение суммы ликвидных активов сроком исполнения в ближайшие 30 календарных дней к сумме обязательств по электронным деньгам следует установить в размере не менее 100 %, что аналогично реализуется и для небанковских кредитных организаций, которые располагают правом на переводы денежных средств без открытия банковских счетов, и величине собственных средств (отношение собственных средств к сумме обязательств по электронным деньгам должно быть установлено в размере не менее 15 %).

- По первому требованию держателя криптовалюты (электронных денег) – денежное обязательство необходимо к исполнению со стороны операторов криптосистемы (системы электронных денег), через выдачу наличных, в ином случае, перевод традиционных денежных средств на счет в банке, при этом, проверяя подлинность финансового продукта, предоставляемого в конкретном случае.

- Как индивидуальные предприниматели, так и юридические лица, не могут легально являться отправителями электронных денег. Их обязательством является выставление в отношении оператора той или иной системы требования в рамках которого следует исполнение денежного обязательства, в течение такого периода, как 3 рабочих дня (с того дня, когда на кошелек (счет) поступили электронные деньги через соответствующее перечисление суммы на банковский счет, равной и эквивалентной традиционным деньгам (покрытие).

Так, ключевыми направлениями траектории развития централизованных систем (электронных денег) выступают: 1) Организация интерфейсов для рациональной связи между децентрализованной системой криптовалют и централизованной

системой; 2) Внедрение общего реестра операций, где основой является технология блокчейн, что способствует проекции траектории электронных денег; 3) Использование криптографических средств защиты для того, чтобы подтверждать те или иные движения транзакций, электронных денег (при этом, сумма более 100 000 рублей).

Особенности функционирования современных криптовалютных систем не позволяют использовать их в рамках формирования децентрализованной легитимной системы, по причине того, что отсутствует контроль, а также обеспечение, регулирование. Следовательно, применение криптовалютных децентрализованных систем в актуальном виде не является безопасным [4, с. 133].

Так, для легальной эксплуатации подобных систем в перспективе, существует необходимость в реализации совокупности операций и построение программно-технических решений, которые включают в себя в следующее:

- Необходимость в организации процедур награждения поиска угроз и трудностей в работе децентрализованной системы криптовалют. Уменьшение количество операций до одной – для подтверждения сделки, это способствует сокращению времени до 5 минут.
- Полное обеспечение традиционными деньгами криптовалют. Предварительная эмиссия в отношении криптовалюты, что должно быть реализовано до того, как произойдет обмен традиционных денег на электронные. Обеспечение защищенных и безопасных каналов для рациональной связи между серверами децентрализованной сети, что позволит минимизировать попытки неавторизованных серверов подключения к сети [5, с. 34].
- Организация хранения на защищенном извлекаемом устройстве закрытых ключей. Создание доступа с упрощенной проверкой для пользователя исключительно к его электронному кошельку (связь осуществляется с несколькими серверами, а основа блокчейн не размещена на устройстве пользователя).

Таким образом, для формирования определенно нового уровня развития электронных платежных систем Ганы появляется необходимость, как в модернизации, так и в детальной подготовке законодательной базы. В актуальное время не имеется регулирование сферы расчетов с применением криптовалюты со стороны ганского законодательства. На подготовительном этапе введения криптовалюты в систему электронных платежей, следует сформулировать и внедрить правовые механизмы для обеспечения ее регулирования. Первый этап данных мероприятий должен способствовать результату в виде утвержденной нормативно-правовой базы, регулирующей сферу расчетов с применением криптовалюты [6, с. 200].

Список литературы

1. Абрамовский А.Г. Электронные деньги – валюта будущего. М.: Проспект, 2018. 240 с.
2. Артимович Д.Б. Электронные платежи в интернете. – СПб.: Delibri, 2018. 230 с.
3. Винья П.У. Эпоха криптовалют. Как биткоин и блокчейн меняют мировой экономический порядок. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. 432 с.
4. Карпиловский Д.А. Биткоин, блокчейн. М.: АСТ, 2018. 256 с.
5. Крутько В. В., Маньков В. В. Настоящее и будущее криптовалют // Молодой учёный. 2018. № 4. URL: <https://moluch.ru/archive/190/48020/> (дата обращения: 18.12.2018).
6. Лопатин В.А., Механизм оборота электронных денег. Теория и практика. М.: КноРус медиа, 2018. 315 с.

ВОСПРОИЗВОДСТВО НАСЕЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА

Бельгибаев А.А.

преподаватель, магистр экономических наук,
Казахский национальный аграрный университет, Казахстан, г. Алма-Ата

При проведении научных исследований выявлены причины, влияющие на темпы воспроизводства населения, а также обоснована необходимость государственного воздействия на воспроизводственные процессы.

Ключевые слова: воспроизводство, прирост, убыль, сальдо, миграция, структура, тренд.

Для Казахстана проблема воспроизводства населения является насущной и актуальной. Плотность населения в целом по стране составляет 6,7 человек на 1 кв.км. Причем, в южном регионе характеризующимся более теплым климатом плотность населения значительно выше. Например, в самой густо населенной Южно-Казахстанской области на 1 кв.км. приходилось 25 человек. В то же время на западе страны в Актюбинской области значение этого показателя ниже, чем в Южно-Казахстанской области в 8,6 раза [5, с. 6].

В Южно-Казахстанской области, на долю которой приходится 4,3 % от территории страны в целом, проживает 2903916 человек или 16,09 % от общей численности населения страны. В крупных городах Астана и Алматы численность населения ежегодно увеличивается и составляет соответственно 1001634 и 1776650 человек [5, с. 8]. Этот факт можно объяснить ролью северной и южной столиц в развитии Казахстана, а также урбанизацией, сопровождающейся миграцией сельского населения в города.

С целью более равномерного рассредоточения населения по территории страны, уменьшения плотности населения в южных областях и заселения северных областей в Казахстане планомерно реализуется государственная программа по переселению с юга на север. Само собой разумеется, принятие решения о переселении граждане страны принимают добровольно. Правительство Казахстана и органы местного самоуправления создают условия для вновь прибывших переселенцев, и таким образом упорядочивают процессы внутренней миграции.

По причине миграционных процессов, изменения показателей рождаемости и смертности наблюдаются структурные сдвиги в половозрастной пирамиде как городского, так и сельского населения в разрезе областей и страны в целом.

Не будет преувеличением утверждать, что тенденции и темпы воспроизводства населения сказываются на перспективах и сценариях развития страны. При уменьшении численности населения трудоспособного возраста обостряются проблемы обеспеченности всех сфер национальной экономики кадрами, возрастания демографической нагрузки, а также обеспечения демографической безопасности.

Проблема воспроизводства населения всегда являлась ключевой, так как от нее зависела социально-демографическая ситуация в стране. Ученые Казахстана в своих научных исследованиях систематически изучали тенденции воспроизводства, делали прогнозы [1, 2, 3].

**Динамика численности населения и естественного прироста населения
Республики Казахстан за 1991-2017 годы, человек**

Годы	Всего	Родившиеся	Умершие	Естественный прирост
1991	16451711	353174	134324	218850
1995	15675819	276125	168656	107469
2000	14865610	222054	149778	72276
2005	15219291	278977	157121	121856
2010	16441959	367752	145875	221877
2015	17669896	398458	130811	267647
2016	17918214	400694	131231	269463
2017	18157337	390262	129009	261253
Примечание: составлено на основе источников [4,с.7,8; 5,с.5,6]				

Следует отметить, что за анализируемый период с 1991 по 2017 годы численность населения страны подвергалась значительным колебаниям. Значение этого показателя варьировало от 14865610 человек в 2000 году до 18157337 человек в 2017 году. Если в 1991 году значение этого показателя было равно 16451711 человек, то в 2000 году наблюдалось уменьшение численности населения страны на 1586101 человек. В дальнейшем, начиная с 2000 года, прослеживается тенденция роста численности населения Казахстана. Так, в 2005 году этот показатель увеличился по сравнению с 2000 годом на 353681 человек, в 2010 году соответственно на 1576349 человек, в 2015 году – на 2804286 человек, в 2016 году – на 3052604 человек и в 2017 году – на 3291727 человек. За последние три года число родившихся заметно выросло, а умерших сокращается. В результате наметилась очевидная тенденция роста показателей естественного прироста населения.

Следует отметить, что темпы естественного прироста населения различаются в территориальном разрезе. Если, в Южно- Казахстанской области в 2017 году естественный прирост составил 64408 человек, то в Северо-Казахстанской области соответственно 747 человек, в городах Астана и Алматы – 24374 и 20488 человек [5, с. 61].

На показатели рождаемости влияет множество факторов, которые необходимо учитывать при прогнозировании численности населения. Из-за материальных проблем, занятости, изменения ценностных установок и личных интересов молодые семьи сознательно ограничивают количество детей. Так, по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана из общего количества домохозяйств, имеющих детей, 41% – имели одного ребенка, 34% – 2 детей, 16% – 3 детей и 9 % – четырех и более детей [6, с. 17].

Таким образом, можно констатировать тот факт, что 75 % молодых семей в Казахстане – малодетные. Это можно объяснить изменением модели репродуктивного поведения, желанием родителей обеспечить своим детям достойное качество жизни и в какой-то степени повышением образовательного уровня всех этносов, проживающих на территории страны.

При плановой экономике, государство оказывало существенную помощь в воспитании молодого поколения, практически брало на себя решение многих проблем, с которыми сталкиваются молодые семьи: обеспечивало работой, бесплатными детскими дошкольными и школьными учреждениями, гарантировало доходы. При необходимости оно вмешивалось в семейные отношения, применяя разные

методы и инструменты воздействия. Многодетные семьи пользовались заслуженным авторитетом, уважением. В результате чего в Казахстане в прежние времена многодетные семьи были весьма распространены. Малодетность в то время была исключением.

В Казахстане возрастная структура населения в 2017 году выглядела следующим образом. На долю лиц в возрасте 0-14 лет приходилось 28,14%, на долю лиц в возрасте 15- 64 лет – 64,54 %, на долю лиц 65 лет и старше – 7,32% [5, с. 13].

Таблица 2

Динамика миграции населения в Казахстане за 1991- 2017 годы, человек

Годы	Прибыло	Выбыло	Сальдо
1991	602049	659735	-57686
1995	376096	614591	-238495
2000	324141	432448	-108307
2005	373434	350766	22668
2010	408521	393056	15465
2015	472032	485498	-13466
2016	630649	651794	-21145
2017	946415	968545	-22130

Примечание: составлено на основе источников [4, с.7, 8; 5, с. 5, 6, 259]

В таблице 2 дается анализ динамики миграции населения Казахстана. Так, по данным анализа в 1991 году из – за миграционного оттока население уменьшилось на 57686 человек, в 1995 году соответственно на 238495 и в 2000 году на 108307 человек.

В период с 2005 по 2010 годы году отрицательное миграционное сальдо сменилось положительным. Число эмигрантов сократилось, а число иммигрантов возросло. Так в 2005 году вклад миграционного притока в увеличение численности населения составил 373434 человек, в 2010 году 408521 человек.

В 2017 году в Казахстан прибыло 946415 человек, выбыло 968545 человек. Миграционное сальдо вновь стало отрицательным. Число выбывших превышает число прибывших на 22130 человек.

Несмотря на отрицательное сальдо миграции, относительно невысокую продолжительность жизни население Казахстана из года в год увеличивается вследствие роста рождаемости.

Казахстан проводит целенаправленную государственную семейную политику, направленную на стимулирование рождаемости, укрепление семейных уз, повышение ответственности молодых родителей за благополучие подрастающего поколения. Без помощи государства, старшего поколения молодым семьям трудно решать вопросы сочетания и выполнения репродуктивных, воспитательных, хозяйственно-экономических, рекреационных и других функций.

Между тем, семья является первичной ячейкой общества. Именно здесь воспитывается подрастающее поколение, которое в будущем будет формировать состав и структуру трудовых ресурсов страны. От их количества и качества будет напрямую зависеть конкурентоспособность, национальная безопасность государства.

Как показывает опыт развитых стран, привлечение огромного числа иммигрантов может обернуться для страны двоякими последствиями. С одной стороны, молодые люди, приехавшие на заработки из других стран, трудятся на благо общества. С другой стороны, им как представителям другой культуры нужна помощь в адаптации к новым условиям, изучении государственного языка и обеспечении жильем.

В этом отношении, в Казахстане отчетливо осознают необходимость и важность государственного воздействия на воспроизводственные процессы населения с тем, чтобы избежать в будущем проблем, с которыми столкнулись другие страны.

Список литературы

1. Бисеков А. Демографическая ситуация в Казахстане // Саясат, 2000. – №12. – С. 12-16.
2. Сарсембаева Р., Кусмангалиева Ж. Демографическая ситуация в Казахстане: тенденции и перспективы // Мысль, 2010. – №11. – С. 15-22.
3. Современная демографическая ситуация в Казахстане. КИСИ при Президенте РК, 2014. – <http://kisi.kz/uploads/1/files/xdQNa1NP.pdf>
4. Демографический ежегодник Казахстана. Астана, 2011. – С. 7-8.
5. Демографический ежегодник. 2013-2017. Астана, 2018. – С. 5-259.
6. Уровень жизни населения в Казахстане. Астана, 2018. – С. 17.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Бельгибаева Ж.Ж.

доктор экономических наук, профессор,
Казахский национальный аграрный университет, Казахстан, г. Алма-Ата

В статье анализируется современное состояние и обосновываются перспективы развития животноводства в Казахстане.

Ключевые слова: животноводство, сельское хозяйство, агробизнес, рацион, экспорт, продукты питания.

В Казахстане во все времена животноводство являлось ведущей отраслью сельскохозяйственного производства. В 2017 году на его долю приходилось 44,25 % от всей валовой продукции сельского, лесного и рыбного хозяйства в текущих ценах.

В животноводстве производятся ценные для человека продукты питания, сырье для легкой и пищевой промышленности. В Казахстане почти все население является потребителями мясной продукции, удельный вес вегетарианцев незначительный.

Животноводство в Казахстане представлено скотоводством, овцеводством и козоводством, свиноводством, верблюдоводством, птицеводством, коневодством и мараловодством. Об уровне его развития можно сделать выводы на основе статистических данных о численности поголовья скота и птицы, а также по показателям их продуктивности.

Таблица 1

Динамика поголовья скота и птицы в Казахстане, тысяч голов

Показатели	1991 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2017 г.
Крупный рогатый скот	9592,4	6859,9	4106,6	5457,4	6175,3	6183,9	6764,2
Овцы и козы	34555,7	19583,9	9981,1	14334,5	17988,1	18015,5	18329,0
Свиньи	2976,1	1622,7	1076,0	1281,9	1344,0	887,6	815,1
Птица, млн. голов	59,9	20,8	19,7	26,2	32,8	35,6	39,9
Лошади	1666,4	1556,9	976,0	1163,5	1528,3	2070,3	2415,7
Верблюды	145,1	130,5	98,2	130,5	169,6	170,5	193,1
Примечание: составлено по данным источника [1, с. 7, 8]							

По данным таблицы 1 видно, что в 2017 году в Казахстане содержалось 6764,2 тысяч голов крупного рогатого скота; 18329,0 тысяч голов овец и коз; 815,1 тысяч голов свиней; 39,9 млн. голов птицы; 2415,7 тысяч голов лошадей и 193,1 тысяч голов верблюдов.

Таким образом, в 2017 году поголовье крупного рогатого скота уменьшилось по сравнению с 1991 годом на 2828,2 тысяч голов, поголовье овец и коз – на 16226,7 тысяч голов, поголовье свиней – на 2161 тысяч голов, поголовье птицы – на 20 млн. голов. Поголовье лошадей и верблюдов, напротив, увеличилось на 749,3 тысяч голов и 48 тысяч голов.

Наименьшие значения показателей численности скота и птицы зафиксированы в 2000 году. Затем, в 2005 году по сравнению с 2000 годом произошло увеличение поголовья крупного рогатого скота в 1,32 раза, поголовья овец и коз – в 1,44 раза, поголовья свиней – в 1,19 раз, поголовья птицы – в 1,33 раза, поголовья лошадей – в 1,19 раза и поголовья верблюдов – в 1,33 раза.

Таблица 2

Динамика производства основных продуктов животноводства в Казахстане

Показатели	1991 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2017 г.
Забито в хозяйстве или реализовано на убой скота и птицы (в убойном весе), тысяч тонн	1524,4	984,8	569,4	675,9	834,4	931,0	1017,6
Молоко, тысяч тонн	5556,9	4619,1	3730,2	4749,2	5381,2	5182,4	5503,4
Яйца, млн. штук	4075,3	1840,8	1692,2	2514,0	3720,3	4737,0	5103,0
Примечание: составлено по данным источника [1, с. 8, 9]							

По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана в 2017 году было забито скота и птицы на убой 1017,6 тысяч тонн в убойном весе, что меньше уровня 1991 года на 506,8 тысяч тонн. Производство яиц в 2017 году по сравнению с 1991 годом возросло 1027,7 млн. штук. Производство молока ниже уровня 1991 года на 53,5 тысяч тонн.

В Казахстане животноводство развивалось неодинаковыми темпами. В плановой экономике крупные колхозы и совхозы с каждым годом наращивали объемы производства животноводческой продукции. Функционировавшие в тот период откормочные комплексы добивались хороших экономических показателей. В сельской местности население было обеспечено работой в общественном производстве, имело личное подсобное хозяйство.

С переходом к рынку крупные предприятия в аграрной сфере были ликвидированы. В условиях кризиса объемы производства животноводческой продукции уменьшились. Предприятия пищевой промышленности были загружены не на полную мощность, возникли проблемы с обеспеченностью сырьем.

В настоящее время в Казахстане основными производителями животноводческой продукции являются хозяйства населения, сельхозпредприятия и крестьянские или фермерские хозяйства. Их роль в обеспечении страны ценными продуктами питания животного происхождения менялась в зависимости от экономической ситуации.

Так, в 2017 году в хозяйствах населения содержалось 57,32 % поголовья крупного рогатого скота; 58,73% поголовья овец и коз; 50,29% поголовья лошадей; 59,33% поголовья свиней; 26,81% поголовья птицы и 52,97% верблюдов. Хозяйствами населения было произведено 56,32 % мяса в убойном весе, 74,57% – молока и 24,08% – яиц [1, с. 143, 162, 163].

Таким образом, можно отметить, что хозяйства населения все еще вносят существенный вклад в решение проблемы обеспечения Казахстана высококачественными продуктами питания отечественного производства.

Однако в личных хозяйствах населения многие операции выполняются вручную, уровень механизации низкий. Для того чтобы обеспечить свою семью продуктами питания здесь разводят крупный рогатый скот, лошадей, овец и коз, свиней, птицу и выращивают овощи, картофель. При таком положении дел эффективность производства ниже, чем в специализированных хозяйствах.

В перспективе личные хозяйства населения не смогут существенно нарастить объемы производства. Их возможности в отношении финансового обеспечения и привлечения других видов ресурсов ограничены. По этой причине, для решения проблемы продовольственной безопасности нужны коренные преобразования, переход от мелкотоварного уклада к крупному производству.

Крупные предприятия обладают целым рядом конкурентных преимуществ, потенциалом развития и могут за счет внедрения инновационных технологий существенно снизить себестоимость продукции, повысить производительность труда, улучшить производственную и социальную инфраструктуру современного села [2-5].

Ускоренное развитие животноводства, внедрение прогрессивных технологий позволят не только обеспечить население страны продуктами питания, за счет экспорта мяса и мясопродуктов пополнить бюджет страны, но и повысить доходы сельского населения.

Животноводство – это традиционная отрасль для Казахстана. Местное население владеет навыками по уходу за животными, умеет готовить мясные национальные продукты. Более того, в связи с ростом цен на мясо, молоко заниматься выращиванием и откормом животных стало экономически выгодно.

Сельское население за годы независимости адаптировалось к условиям рынка, стало заниматься всеми видами агробизнеса. По всем видам продукции наблюдается положительная динамика. Так, в 2017 году в хозяйствах было забито на убой в убойном весе скота и птицы на 21 %, произведено молока – на 2,3 %, яиц на 37,2 % больше по сравнению с 2010 годом.

В 2017 году было забито на убой в убойном весе 450,4 тысяч тонн крупного рогатого скота; 171,4 тысяч тонн – овец и коз; 117,5 тысяч тонн – лошадей; 91,9 тысяч тонн – свиней; 6,6 тысяч тонн верблюдов и 179,6 тысяч тонн птицы.

В структурном отношении на долю крупного рогатого скота в 2017 году приходилось 44,3 %; на долю овец и коз – 16,8 %; на долю лошадей – 11,6 %; на долю свиней – 9,0%; на долю верблюдов – 0,7 % и на долю птицы – 17,6 % от общего количества забитого на мясо скота и птицы.

По сравнению с 2013 годом доля лошадей увеличилась на 1,3 % и доля птицы – на 2,1 %. Доля крупного рогатого скота стабилизировалась на уровне 44,0% и доля верблюдов – на уровне 0,7%. По свиньям заметно уменьшение на 2,5 %.

Если анализировать темпы развития подотраслей животноводства, то складывается следующая картина. В 2017 году по сравнению с 2013 годом количество забитой птицы возросло в 1,3 раза; лошадей – в 1,3 раза; верблюдов – в 1,1 раза; крупного рогатого скота – в 1,2 раза; овец и коз – в 1,1 раза. Количество забитых на мясо свиней уменьшилось с 99,9 тысяч тонн в 2013 году до 91,9 тысяч тонн в 2017 году.

По опросам покупателей местные мясные продукты отличаются отменным качеством. Это объясняется тем, что продукция получена от животных, выращенных на естественных пастбищах.

В перспективе Казахстан может не только обеспечить население своей страны мясными продуктами по физиологическим нормам потребления, но и экспортировать часть выращенной продукции в страны ближнего и дальнего зарубежья.

В целом, для решения задач диверсификации национальной экономики, интенсивного развития аграрного сектора необходима разработка и реализация инновационного сценария, предусматривающего внедрение достижений научно-технического прогресса в производство, проведение структурных преобразований, государственную поддержку, самообеспечение и экспортную ориентацию.

Список литературы

1. Сельское, лесное и рыбное хозяйство в Республике Казахстан. Стат. сборник. – Астана, 2018. – С. 7-163.
2. Спектор М. Эффективность концентрации сельскохозяйственного производства // АПК: экономика, управление, 2017. – № 9. – С. 68-78.
3. Гатиятулин Ш.Н. Необходимость интеграции ЛПХ в сельскохозяйственный потребительский кооператив // Аграрная наука, 2013. – №3. – С. 2-5.
4. Небурчилова Н.Ф., Волынская И.Н., Петрунина И.В., Чернова А.С. Конкурентоспособность – важнейший фактор успеха на рынке // Мясная индустрия, 2014. – декабрь. – С. 13-18.
5. Байер Е. Тенденции развития мясной отрасли в мире // Мясная индустрия, 2013. – октябрь. – С. 12-14.

КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ

Волкова В.С.

студентка первого курса магистратуры кафедры «Промышленная логистика»,
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

В статье рассматривается возрастание актуальности взаимопроникновения культур внутри организаций. Затрагивается вопрос подходов к определению понятия «компетенции». При создании команды международных проектов актуальными становятся кросскультурные компетенции, поскольку при взаимоотношениях работников разных культур и народов процесс адаптации замедляется. Рассмотрение кросскультурных компетенций является одним из основополагающих моментов для эффективного сотрудничества в мультинациональных командах.

Ключевые слова: компетенция, компетентность, проект, кросскультурные компетенции, международный проект, команда проекта, кросскультурная компетентность.

В современном мире становится все более актуальным вопрос взаимовлияния и взаимопроникновения различных организационных культур. Создаются транснациональные корпорации, реализуются международные проекты, которые объединяют специалистов с различной культурой и национальными особенностями. Именно поэтому для формирования компетентности необходимо учитывать не только профессиональные компетенции, но и кросскультурные.

К настоящему времени известны два подхода к пониманию компетенций: личностный и функциональный.

Функциональный подход определяет знания, умения и навыки; соответствующие нормы, уровень и показатели результативности выполнения работы. Компетенция может быть функциональной или профессиональной, она относится к показателям труда, требующимся для определенного рабочего места, и к тем стандар-

там и результатам, которые должен достичь работник, выполняющий определенные обязанности [4].

Личностный подход определяет поведенческие особенности и профессионально важные качества личности в процессе выполнения работы.

Менеджер проекта, например, проявляя лидерские качества, должен обеспечить интеграцию участников проектной деятельности, задать направление и определить правила сотрудничества и взаимодействия, нести ответственность за координацию работы различных групп, сформировать самоорганизующиеся команды, делегировать им соответствующие полномочия в пределах целей проектов, оценить потенциальные возможности участников и управлять мобильностью их компетенций [5].

В группе личностных компетенций особое значение отводится способности осуществлять взаимодействие с другими людьми, выстраивать партнерские взаимоотношения. Наличие партнерской компетенции становится фактором совместной проектной деятельности через объединение сфер компетенций каждого партнера, которые, как правило, могут быть отдельными самостоятельными функциональными направлениями. Партнерское взаимодействие ведет к дифференциации бизнеса, развитию более глубоких специализированных знаний и навыков, способствует расширению спектра компетенций [6].

В международных проектах актуальной становится задача организации партнерского взаимодействия с учетом этнических и национальных культурных различий участников проектной деятельности. Причиной востребованности кросскультурных компетенций работника являются процессы глобализации экономики, расширение направлений взаимодействия, значительный рост мобильности трудовых ресурсов, развитие международных контрактов в бизнесе. Процессы глобализации неизбежно приводят к «сглаживанию» национальных границ, что приводит к активному взаимопроникновению новых взглядов, идей, культур. Вместе с тем, процессы глобализации и интернационализации приводят к ряду проблем: взаимодействие представителей разных культур вызывает множество конфликтов, порожаемых несоответствием взглядов, ценностей, вероисповеданий, культурных стереотипов и традиций [3].

Особую роль играют кросскультурные компетенции при формировании команды международного проекта, где участникам необходимо адаптироваться и приспособиться в сжатые временные сроки. Создание проектной команды может казаться простой задачей, однако она включает в себя множество элементов и правил, несоблюдение которых может негативно сказаться на работе команды и сделать достижение цели проекта невозможным. Особенно если речь идет об инновационных проектах.

Организация международного проекта – трудоемкий процесс, поэтому должна быть подобрана такая команда, которая максимально эффективно сможет вместе преодолеть все проблемы. Но именно разница в менталитете может существенно повлиять на способы и методы реализации проекта, поскольку подход к работе у представителей разных стран сильно отличается, а культурный шок может значительно снизить эффективность срабатываемости и социально-психологического взаимодействия. Каждый народ, нация обладает своей отличительной совокупностью этнических установок, каких-либо предписаний, обуславливающих готовность человека воспринимать различные диспозиции образа жизни собственного этноса и, далее, действовать в соответствии с данным восприятием в

определенной манере поведения, в каждой конкретной межкультурной коммуникации [2].

С каждым годом возрастает количество международных проектов, расширяется роль интернациональных корпораций, а отечественный бизнес увеличивает свою активность за рубежом. Необходимость учета кросс-культурных особенностей ведения бизнеса становится сегодня важным условием его эффективности и конкурентоспособности. Руководитель должен координировать деятельность подчиненных не только с точки зрения профессиональных требований, но и с учетом поведенческих, коммуникационных, ценностных особенностей. Поэтому значение кросскультурных особенностей при формировании систем менеджмента в организации проектов с интернациональной командой определяется и тем, что ведение проектной деятельности в России помимо международного аспекта имеет много региональных особенностей.

Кросс-культурные компетенции – способность человека приспосабливаться в интернациональной команде и выполнять свои профессиональные задачи с учетом разницы в менталитете, культурных особенностей и стереотипах представителей разных стран, народов, обусловленных историческими, географическими, религиозными и другими факторами.

В качестве основных признаков кросскультурной компетентности можно выделить следующие:

- 1) эмпатия и толерантность, лежащие в основе любого эффективного межкультурного общения;
- 2) знание иностранного языка, как средства коммуникации, причем, не обязательно языка партнера;
- 3) осведомленность о базовых порядках иной культуры, дающих основу для правильной интерпретации коммуникативного поведения представителей другой культуры;
- 4) готовность к процессу кросс-культурной коммуникации с опорой на накопленный коммуникативный опыт в сфере кросс-культурных контактов.

В процессе развития кросскультурных компетенций необходимо научиться видеть себя на месте другого человека, ассоциировать себя с ним, мыслить и чувствовать, как он, узнать чужой эмоциональный контекст.

Таким образом, вопрос кросскультурной компетентности в команде проекта и в целом в условиях интернационального взаимодействия становится все более актуальным, поскольку оценка специалистов по параметрам кросскультурных компетенций востребована в достаточно широком спектре практической деятельности человека. Более детальное исследование данного вопроса и изменение моделей компетенций в направлении взаимодействия специалистов позволит повысить эффективность работы и сделать проект или компанию более эффективными, что позволит оперативно вносить корректировки в стратегию и операционную деятельность [1].

Список литературы

1. Дорожков Н.Д. Особенности построения и взаимодействия команды инновационного проекта // Бизнес-образование в экономике знаний. 2017. № 2 (7). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-postroeniya-i-vzaimodeystviya-komandy-innovatsionnogo-proekta> (дата обращения: 21.11.2018).
2. Романенко Н.М. Межкультурное взаимодействие в полиэтническом пространстве МГИМО как фактор профилактики и предупреждения межнациональной напряженности /

Н.М. Романенко // Педагогические науки. Известия Южного Федерального Университета. №10. 2016. – С. 23-32.

3. Слинкова О.К. Формирование кросс-культурных компетенций студентов как условие социальной и профессиональной адаптации // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2014. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-kross-kulturnyh-kompetentsiy-studentov-kak-uslovie-sotsialnoy-i-professionalnoy-adaptatsii> (дата обращения: 21.11.2018).

4. Уиддет С., Холлифорд С. Руководство по компетенциям. М.: ГИППО, 2003. – 228 с.

5. Яценко В.В. Компетентность проектного менеджера как ключевая компетенция организации // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2018. № 1. С. 142-149.

6. Яценко В.В. Профиль компетенций команды инновационных проектов в концепции контроллинга. // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). 2018. №2. с. 41-48.

ВНЕДРЕНИЕ ПАРТИОННОГО УЧЕТА В ПЕРЕРАБОТКЕ

Галаутдинова В.В.

исполнительный директор, ООО «Азбука сыра», Россия, г. Казань

В данной статье рассмотрены теоретические основы развития современной системы стратегического управленческого учёта, представлена авторская концепция содержания системы стратегического управленческого учета, состава и взаимосвязи её элементов, принципов организации в перерабатывающей отрасли на примере внедрения партионного учета.

Ключевые слова: партионный учет, бюджетирование.

Актуальность темы исследования. За последние десятилетия четко определилась тенденция снижения числа производителей молочной продукции и уровня их конкурентоспособности. В условиях жесткой конкурентной борьбы за рынки сбыта продуктов переработки наибольшую актуальность получили проблемы поддержки подобных предприятий. Методики стратегического управленческого учета и анализа, разработанные для различных отраслей промышленности, подтвердили свою практическую значимость в решении проблем оптимизации стратегии, как основного фактора повышения конкурентоспособности организации. В меньшей степени исследованы, требуют развития и уточнения методологические аспекты стратегического управленческого учета и анализа внешней среды хозяйствующих субъектов, занимающихся переработкой молока, как совокупности факторов, определяющих конкурентоспособность организации; а также методики формирования стратегической управленческой отчетности о внешней среде таких организаций. Таким образом, вопросы развития методического обеспечения стратегического управленческого учета и анализа с учетом специфики деятельности предприятий переработки являются актуальными и практически значимыми, становятся залогом повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Целью работы является разработка комплексного методического обеспечения стратегического управленческого учета организации в сфере переработки молока в целях повышения эффективности деятельности и конкурентоспособности.

Предметом исследования является совокупность аспектов развития системы стратегического управленческого учета и анализа на предприятии, занимающимся переработкой молока.

Объектом исследования является методическое обеспечение системы стратегического управленческого учета предприятия-производителя молочной продук-

ции как база для формирования стратегии устойчивого развития производства в условиях конкуренции.

Управленческий учет должен предоставлять не только более детализированную, но и качественно иную информацию о деятельности хозяйствующего субъекта.

В.Э.Керимов характеризует управленческий учёт, как систему получения информации для принятия управленческих решений, включающую совокупность учетно-аналитических процедур и определенную часть бухгалтерской информационной базы, методы по ее перегруппировке, обобщению и обработке, выстроенную по принципу наибольшей адаптированности к специфике деятельности организации. Этому же мнению придерживаются Е.И. Костюкова и Т.А. Башкатова [1].

Автор работы полностью согласен с данной концепцией. В современных условиях речь идет о системе преобразования потоков информационного пространства в целях подготовки качественной базы данных для принятия стратегических управленческих решений.

Наиболее перспективным направлением развития управленческого учета на сегодняшний день является становление стратегического управленческого учета и управленческого анализа [2]. Специалисты предполагают возможное разделение управленческого учёта на два взаимосвязанных элемента:

- стратегический управленческий учёт для топ-менеджмента предприятия;
- оперативный управленческий учет для внутреннего менеджмента.

Для достижения цели научно-исследовательской работы, были поставлены следующие основные задачи:

- исследовать теоретико-методологические основы и направления развития стратегического управленческого учета и анализа;
- на основании плана продаж, остатков сыров на складе готовой продукции сроков созревания производить выработку готовой продукции (с учетом минимальных партий производства, расчета сырьевых ресурсов на выполнение, фактического разнесения затрат на ежедневной основе) для поддержания стабильных остатков сыров в ассортименте;
- разработать методологию партионного учета (регламентирование);
- реализовать автоматизацию партионного учета с использованием системы 1С на всех этапах.

Приемка молока осуществляется следующим образом. Сначала информацию о качественных показателях молока вводит лаборант, при этом в системе создаются партии. После того, как молоко скачано в танк, приемщик вносит в систему информацию о принятом количестве по каждой партии. Принятый вес рассчитывается, исходя из указанного приемщиком литража и указанной лаборантом плотности, либо указывается вручную, если молоко фактически принимается по весу.

Проценты жира и белка молока являются показателями, влияющими на расчет зачетного веса. Значения жира, белка и прочих качественных показателей регистрируются в разрезе партий принимаемого молока, на основании зарегистрированных показателей определяется сорт молока, к которому привязана цена. Молоко принимается к учету согласно тем значениям жира, белка и плотности, которые указывает лаборант.

Партии формируются в разрезе дней поступления.

Все списываемые партии сырья молока распределяются на все партии выпускаемого молока и на партии остатков. Партия остатков молока предыдущего дня распределяется на все, кроме партий остатков текущего дня.

Выпуск передела отражается в системе ежедневно. Формируется один отчет для каждого корпуса за день.

Таблица входящего сырья заполняется автоматически на основании данных об остатках. В таблицу попадают партии остатков молока и обраты позавчерашнего дня. Таблица выходной продукции заполняется автоматически на основании данных из заполненных отчетов передела «Варка», партии сливок и остатков добавляются вручную. Партии остатков предыдущего дня при списании распределяются на выпуск смеси и сливок, но не распределяются на партию остатков текущего дня.

Для остатка термизованного молока формируется одна партия на день. Для остатка обраты формируется одна партия на день.

Все списываемые партии сырья распределяются на все партии выпускаемых продуктов и на партии остатков. Растительный жир распределяется только на те виды нормализованной смеси, в которые он должен попадать согласно спецификации (смесь для сырного продукта). Партии остатков молока и обраты предыдущего дня распределяются на все, кроме партий остатков текущего дня.

Учет выпускаемого сыра ведется в кг, штуках. Учет сыворотки жирной ведется в кг, сухих веществах.

Выпуск передела отражается в системе ежедневно. Формируется один отчет для каждой варки сыра. После набора смеси в сыроизготовители формируется документ, в котором указывается наименование сыра, номер варки, количество и дата выработки смеси. После выхода сыра из-под пресса в документе указывается полученное количество продукции (шт и кг), использованные вспомогательные материалы (закваски, красители и пр.). В первом корпусе эта информация вводится на компьютере, во втором – на киоске, расположенном около конвейерных весов. При этом система записывает время указания количества выпущенной продукции и считает это время временем входа партии в бассейн.

Сыворотка распределяется между документами в конце дня. В специальном окне мастер цеха указывает общее количество жирной сыворотки, прошедшее за смену. Система автоматически распределяет сыворотку между документами.

Для выпускаемого сыра формируется одна партия на одну варку. Если в разных котлах делается разный сыр, варка будет соответствовать котлу, соответственно партия смеси будет соответствовать котлу.

Для получаемой жирной сыворотки формируется одна партия на смену.

Каждая партия смеси распределяется на соответствующую варку сыра. На партию сыворотки распределяются все партии смеси, использованные в варках текущего дня.

Вспомогательные материалы (закваски, красители), вносятся в отчет по каждой варке вручную, с указанием фактического количества и распределяются на смесь и сыр.

Задание карщикам на размещение упакованного сыра формируют начальники цехов. Задание формируется на основании информации о варках сыра, находящихся в бассейне, и времени их нахождения в бассейне. Мастер цеха указывает для варок, которые планируется принимать в течение дня, камеры, в которые их необходимо разместить. При этом система справочно показывает загруженность камер в процентах от норматива (максимальная вместимость в рамах).

Указанная камера будет автоматически показываться в АРМ упаковки, когда карщик выберет сыр и варку, которые он взвешивает.

Выпуск передела отражается в системе оперативно по мере изъятия сыра из бассейна и упаковки в пакеты. Для учета выпуска предполагается использовать сенсорный киоск и специальную форму (АРМ). Сотрудник участка упаковки или карщик фиксирует в системе сначала вес пустой рамы с полками, а потом, после окончания укладки сыра на контейнер, фиксирует в системе вес рамы с сыром. Система автоматически рассчитывает вес нетто. При этом сотрудник указывает в системе вид сыра и варку.

Каждому контейнеру присваивается уникальный в пределах года номер.

Автоматически формируется документ выпуска. Документ выпуска формируется один на смену. Пакеты списываются автоматически, по 1шт для каждой головы сыра. Бракованные пакеты списываются отдельным документом.

Также в системе формируется документ перемещения сыра из бассейна соления, в камеру созревания. По умолчанию, после выбора вида сыра и варки система подставляет камеру, которую указал начальник сырцега для этой варки при планировании задания на упаковку. Карщик может вручную указать другую камеру.

Для выпускаемого сыра сохраняется партия варки. Партия выпущенного сыра должна иметь такое же название, что и партия сыра на варке.

Каждая варка сыра на данном этапе сохраняется, т.е. партия, вышедшая из под пресса, переходит в партию, появившуюся после упаковки.

В таблицу материалов отчета по переделу автоматически попадают пакеты, которые указаны в спецификациях продукции, в количестве, равном количеству штук упакованного сыра. Порванные пакеты списываются отдельным документом в конце дня.

Выпуск передела отражается в системе после того, как лаборант, который делает анализы созревшего сыра, указывает в системе, что этот сыр можно считать созревшим.

Начальники цехов формируют задание на основании информации о том, какие варки сыра, находящиеся на созревании, подтверждены лаборантами. Задание формируется на основании информации о варках сыра, находящихся в бассейне. Мастер цеха указывает для варок, которые планируется снять с созреваения в течение дня, камеры, в которые их необходимо разместить. При этом система справочно показывает загруженность камер в процентах от норматива (максимальная вместимость в рамах).

Все контейнеры указанных мастером варок вывозятся на склад экспедиции и перевешиваются.

Автоматически формируется документ выпуска. Формируется один документ на каждый контейнер сыра. Также формируется документ перемещения сыра из камеры созревания, в которой он находился, в камеру хранения.

Для выпускаемого сыра сохраняется партия варки. Партия выпущенного сыра должна иметь такое же название, что и партия сыра на варке.

Задание на маркировку продукции формируется на основании заказов клиентов начальником склада экспедиции. На основании каждого заказа формируется одно задание на один участок (маркировка, копчение или фасовка).

При формировании задания на складе резервируется подходящая клиенту партия продукции. Партия подбирается по следующим критериям:

- Процент оставшегося срока годности;
- Балл сыра;
- Признак «После мойки»;

- Для отобранных по первым трем критериям партий применяется принцип FIFO.

Для учета выполнения задания используется сенсорный киоск со специальной формой и с несколькими подключенными к нему настольными весами. Сотрудник выбирает задание, которое он будет выполнять, сканирует этикетку контейнера, чтобы указать, какой сыр и какая варка сейчас маркируется, и начинает поштучно взвешивать сыр. Результат каждого взвешивания фиксируется в системе, для каждой штуки и для короба печатается этикетка. При переходе на новый контейнер сотрудник сканирует этикетку нового контейнера.

В системе автоматически формируется документ выпуска, в котором фиксируется выпуск новой партии сыра и информация о том, какие варки были при этом использованы. Для каждого участка формируется один документ выпуска на смену. Также в системе формируется документ перемещения сыра из камеры, где он хранился, на склад готовой продукции.

Выпускаемому сыру присваивается новая партия, включающая в себя информацию о заказе. Для отбракованного сыра формируется одна партия на день.

Для каждой выпущенной партии в системе сохраняется однозначное соответствие, из каких варок она состоит. В т.ч. в системе хранится информация о том, сколько штук из каждой варки попало в эту партию и каков их вес.

Вспомогательные материалы (гофрокороба, скотч) списываются автоматически по нормативу и распределяются на каждую партию маркированного сыра.

Сыр, у которого была обнаружена плесень, направляется на мойку. После мойки возможны следующие варианты учета сыра:

- сыр признан браком и переведен в номенклатуру брака для дальнейшей продажи в таком качестве;
- сыр возвращен на склад хранения и размещен в свободном остатке, как обычный сыр. При этом в системе с партии сыра снимается признак «Некондиция», чтобы сыр мог быть использован для отгрузки клиенту.

Заказы клиентов первично вводятся или загружаются из сторонних систем в систему бухгалтерского учета. После подтверждения заказы автоматически выгружаются в систему оперативного учета и используются для выдачи заданий на комплектацию заказов.

Заключение.

Внедрение системы партионного учета стало актуальным в результате анализа ежедневных отчетов по реализации готовой продукции, поступлении денежных средств, сведений по производственной деятельности. Было выявлено, что выработка сыров, остатки зрелых сыров и график отгрузок сыров не стыкуются. Наблюдался перекося – по ряду позиций остатки сыров были в объеме 2-х месячной реализации, ходовые сыры наоборот в объеме меньше 1/2 месячной потребности. Производственная программа формировалась без учета сроков созревания сыров, остатков в ассортименте. Не представлялось возможным сформировать прогноз поступления денежных средств на основании отгрузки готовой продукции. Также основанием запуска проекта стало обеспечение выполнения требований по выписке электронных ветеринарных свидетельств через систему «Меркурий» и соответствие требований маркировки готовой продукции с учетом прослеживаемости под требование федеральных сетей.

Список литературы

1. Костюкова, Е.И. Организационно-методические основы функционирования системы управленческого учёта / Е.И. Костюкова, Т.А. Башкатова // Международный бухгалтерский учёт. – 2011. – №36. – С. 12-17.
2. Панчина, В.А. Перспективы и тенденции развития управленческого учёта в России / В.А. Панчина // Всё для бухгалтера. – 2010. – № 3. – С. 26-31.
3. Соколов Я.В. (ред) Управленческий учет Учебное пособие (Бакалавриат) / М.: Магистр, 2010. – 428 с.
4. Шогенов, Б.А. Стратегический управленческий учет и анализ на производство сельскохозяйственной продукции / Б.А. Шогенов, А.Х. Жемухов // Экономический анализ. 2008. – №10. – 2-6.
5. Horngren ChT, Foster J. Data Management Accounting 10th ed.
6. Keith W. Strategic management accounting. Moscow: CJSC Olympus-Business; 2002.
7. Moriarty Sh, Allen CP. Cost accounting. Cambridge: Harper and Row; 1984.

ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ И РОЛЬ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

Гилькова О.Н.

научный сотрудник, кандидат экономических наук,
Национальный исследовательский институт мировой экономики и
международных отношений им. Е.М. Примакова РАН, Россия, г. Москва

Возникновение и развитие военно-экономической теории непосредственно связано с подготовкой и ведением войн. По мере совершенствования и усложнения экономического обеспечения военной деятельности государств диалектическая связь между войной и экономикой усиливалась, вследствие чего существенно выросло значение военно-экономических исследований, ускорилось развитие военно-экономической мысли. Результатом накопления военно-экономических знаний стало формирование самостоятельной военно-экономической науки.

Ключевые слова: экономическое обеспечение подготовки и ведения войн, военно-экономический потенциал государства, теория военного хозяйства, военные потребности, мобилизация экономического потенциала, военно-экономические отношения, военно-экономические дисциплины.

Взаимосвязь и взаимозависимость между войной и экономикой существует с древнейших времен. По мере развития производительных сил, расширения размаха войн, увеличения численности вооруженных сил роль экономики в военном деле возрастала. Различные аспекты усиливавшихся взаимосвязи и взаимозависимости войны и экономики нашли отражение в многочисленных высказываниях известных государственных и военных деятелей, в научных работах по истории, экономике и военному делу, а также в художественной литературе разных эпох. Эту взаимосвязь в эпоху феодализма, например, отмечали Генрих IV, Ришелье и Вобан во Франции; Иван IV и Петр I в России; Монтекуколи в Австрии; Фридрих II в Германии и многие другие.

Важное значение экономических факторов в войне стало особенно наглядным при капитализме. Возникновение на месте разрозненных феодальных владений крупных централизованных государств, свободная конкуренция, демократические преобразования и другие факторы способствовали быстрому развитию производительных сил, существенному расширению не только экономического, но и военно-экономического потенциала государств, то есть экономической основы военной мощи. Появились экономические предпосылки для создания массовых армий.

Военное производство стало развиваться на базе машинной техники. Постепенно стали меняться и требования войны к экономике, а также способы обеспечения военного строительства, подготовки и ведения войн.

Подобным изменениям в сфере экономического обеспечения подготовки и ведения войн уделяли внимание многие ученые, в том числе классики буржуазной политической экономии. Адам Смит, например, писал: «Великий переворот, произведенный в военном искусстве изобретением огнестрельного оружия, еще более увеличил расходы как на обучение известного количества солдат в мирное время, так и по употреблению их во время войны» [3, с. 511-512].

По военно-экономической проблематике было много написано К. Марксом и Ф. Энгельсом. Так, например, в одном из своих писем Ф. Энгельсу К. Маркс отмечал: «Наша теория об определении организации труда средствами производства нигде, кажется, так блестяще не подтверждается, как в «человекоубойной промышленности» [1, с. 156].

Обширная литература по военно-экономическим проблемам появилась и в России во второй половине XIX в. В этот период развернулась дискуссия по вопросам теории военного хозяйства, в которой активное участие принимали В.М. Аничков («Военное хозяйство». СПб., 1860 г.), А.И. Астафьев («О современном военном искусстве». СПб., 1861 г.), А.А. Гулевич («Война и народное хозяйство». СПб., 1898 г.), Н.Н. Обручев, Ф.К. Затлер, П.А. Языков, Д.А. Милютин и другие известные в то время авторы [2, с. 9].

В 1898 г. известный русский экономист И.С. Блюх опубликовал пятитомную работу «Будущая война в техническом, экономическом и политическом отношениях», в которой попытался, используя масштабный фактический материал, с учетом тогдашних тенденций развития военной техники и военной экономики, доказать, что будущие войны связаны с огромными опасностями и способны привести к катастрофическим последствиям.

Об опасностях будущих войн предупреждали и многие другие известные ученые конца XIX в. В частности, изобретатель динамита шведский промышленник Альфред Нобель считал, что разрушительная мощь новых средств вооруженной борьбы настолько огромна, что будущие войны становятся все более и более невыносимыми. В 1899 и 1907 гг. в Гааге состоялись международные мирные конференции. Однако ни предупреждения известных ученых и общественных деятелей, ни антивоенные решения, принятые на двух Гаагских конференциях, оказались не в состоянии удержать мир от вползания в разразившуюся уже через несколько лет Первую мировую войну и от расходования огромных ресурсов на военные цели.

На дальнейшее развитие военно-экономической теории в значительной степени повлияли опубликованные в начале XX в. труды ряда других российских авторов (в частности, П.Б. Струве, М.И. Боголепова, Ф.А. Макшеева и др.). В этих работах были осуществлены попытки продемонстрировать тенденции к увеличению военных потребностей, а также выявить новые требования к экономическому обеспечению войны. Разумеется, эти авторы не смогли еще достаточно ясно предвидеть те радикальные изменения, которые привнесли войны XX в. в способы удовлетворения военных потребностей.

Войны XX столетия предъявили принципиально новые требования к экономике. В корне изменились способы экономического обеспечения войн. Уже Первая мировая потребовала выделения огромных, ранее невыносимых людских ресурсов

на войну, показала возможность мобилизации значительной части экономического потенциала воюющих стран, подчинения их национального хозяйства интересам удовлетворения потребностей войны. После же окончания Первой мировой войны перед многими государствами встала практическая задача осмысления новых явлений в военно-экономической сфере, использования опыта этой войны для экономической подготовки к новым вооруженным столкновениям на мировой арене.

При решении этой задачи серьезные проблемы возникли перед экономической и военно-экономической науками. В ходе войны и в послевоенные годы существенно выросло значение военно-экономических исследований, заметно ускорилось развитие военно-экономической мысли. В ряде стран появилась обширная военно-экономическая литература, посвященная обобщению и анализу тех качественных изменений, которые произошли в методах экономического обеспечения военных потребностей в период Первой мировой войны.

Таким образом, эволюционные и революционные сдвиги в военном деле поставили новые проблемы перед экономикой, внесли существенные изменения в формы взаимосвязи и взаимовлияния войны и экономики. Практические потребности осмысления этих изменений, поиска рациональных путей экономического обеспечения военного строительства, подготовки и ведения войн способствовали развитию военно-экономической мысли, исследованию влияния экономики на военную мощь, на ход и исход войны.

Длительное время военно-экономическая мысль развивалась в рамках экономических наук, в частности политической экономии. Но по мере накопления военно-экономических знаний постепенно сформировалась самостоятельная военно-экономическая наука. Процесс выделения военной экономики в самостоятельную отрасль науки завершился в начале XX в.

Военно-экономическая наука развивалась и сформировалась как система военно-экономических знаний, включающая теорию военной экономики и ряд конкретных военно-экономических дисциплин – функциональных и отраслевых (военные финансы, экономика вооруженных сил, военно-экономический анализ и т.д.).

Большое влияние на развитие военно-экономической науки оказали две мировые войны и холодная война. Они породили целый комплекс новых явлений во взаимосвязях и взаимовлиянии войны и экономики. Эти новые явления стали предметом пристального внимания ученых многих стран, что привело к качественным сдвигам в военно-экономической науке, расширению круга исследуемых ею проблем.

Военно-экономическая наука, как и любая отрасль научных знаний, имеет свой объект исследования. Этим объектом выступает военная экономика как относительно самостоятельный сектор национального хозяйства со специфическим предназначением, как объективная реальность.

Предметом же военной экономики как науки являются военно-экономические отношения, которые складываются в процессе производства, распределения, обмена и потребления продукции военного назначения, экономического обеспечения военного строительства, подготовки и ведения войн.

Военно-экономическая наука призвана изучать закономерности развития военной экономики как объективной реальности. К числу ее важнейших задач относятся поиски путей совершенствования системы организации и управления военной экономикой; повышения эффективности военных затрат; укрепления военно-

экономической безопасности государства; разработка научных основ формирования военно-экономической политики и стратегии государства; научное обоснование наиболее рациональных методов и форм мобилизационной подготовки экономики и конверсии военного производства; исследование и сопоставление военно-экономического потенциала различных государств и их коалиций и т.д.

Таким образом, военно-экономическая наука имеет не только теоретическое, но и важнейшее практическое значение.

Список литературы

1. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Том 9. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1957. – 702 с.
2. Пожаров А.И. История русской военно-экономической мысли: учеб. пособие. – М.: Воен. фин.-экон. фак. при Фин. акад. при Правительстве РФ, 1997. – 141 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 688 с.

КРИПТОВАЛЮТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Давлетбаева Л.З.

студентка кафедры управления человеческими ресурсами,
Институт управления, экономики и финансов, Казанский федеральный университет,
Россия, г. Казань

В статье криптовалюты рассматриваются как инструмент международной экономики. Использование криптовалют как средства обращения и тем самым упростить денежные переводы и международные торговли.

Ключевые слова: экономика, криптовалюты, денежная функция, средства обращения.

Развитие Интернета оказало существенное влияние на функционирование экономики многих государств, развитие мировых торговых систем, так по данным Федеральной таможенной службы, за 5 месяцев 2018 г. Россия нарастила торговый оборот со странами ЕС, США, Китаем, Белоруссией, Турцией и Украиной. Максимальный рост отмечен в торговле с Турцией, Китаем и странами Евросоюза. Так, торговый оборот между Россией и ЕС в январе-мае 2018 г. составил \$119,772 млрд – это на 22,1% больше, чем годом раньше. При этом Россия стала больше продавать: экспорт из РФ прибавил 24,5%, достигнув \$83,427 млрд. Импорт из Европы вырос на 16,9% до \$36,344 млрд. При этом доля Евросоюза в общем обороте внешней торговли России снизилась в годовом выражении с 44,6% до 44,1% [5]. Также глобализация и большое внимание к научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам обоснованно привели к появлению нового инструмента, позволяющего значительно упростить процесс проведения платежей за товары и услуги.

Таким инструментом стали криптовалюты-один из видов цифровой валюты. Ее эмиссия и учет основаны на разных криптографических методах, ее функционирование происходит децентрализованно, в распределенной компьютерной сети. Самая популярная сейчас криптовалюта – биткоин, основатель всех видов, обладающего полной децентрализацией. Для функционирования системы достаточно программ-клиентов, которые соединяются в цепочку и образуют самодостаточный

узел. Все сделки, которые проводятся между пользователями, не требуют вовлечения посредников, хотя такая возможность доступна. Транзакции носят необратимый характер. Лайткоин – цифровые деньги для быстрых транзакций. Этот вид криптовалюты создается без централизованного администрирования и также является ответвлением биткоина. Также существуют альткоины – альтернатива биткоинам. Эфириум- валюта "умных контрактов», работает почти также, как и биткоин, потому что базовый код "эфира" заимствован. В дальнейшем "умные контракты" можно будет использовать в бухгалтерском учете, логистике, юриспруденции, например, с помощью цифровой идентичности-умные контракты дают возможность контролировать свои данные, цифровые активы и репутацию. Определять, какие данные можно разглашать контрагентам, а какие нет. Также Умные контракты позволяют обойти посредников в цепочке поставок ценных бумаг. При этом происходит автоматическая выплата дивидендов и управление обязательствами. Либо в бухгалтерии использовать при расчётах, они обеспечивают более быстрый аккредитив, то есть оплату торговой сделки с гарантией. Повышается ликвидность финансового актива – это возможность быстрого превращения его в денежные средства без значительных финансовых потерь [6]. Рипл – самая быстрая криптовалюта, код написан с нуля, под заказ венчурных фондов, и создавался для того, чтобы увеличить скорость банковских операций и сэкономить на них. Нэм – валюта с уникальным кодом. В отличие от большинства криптовалют, она имеет свой уникальный код. Но самое главное отличие – нэм работает, используя технологию алгоритма POI (proof of importance – доказательство важности).

На конец ноября 2018 года в мире насчитывается более 2000 криптовалют, при этом новые валюты продолжают появляться постоянно. Общая рыночная капитализация составляет – 8 109 406 009 238 [2].

Но нужно понимать, что криптовалюты в том виде, в котором они представлены сейчас это больше аналог золота, чем денег. Они труднодобываемы и конечны.

В развивающихся странах у людей могут возникнуть проблемы с созданием банковских счетов. Даже если у них это получится, то за переводы родным и близким в другие страны, или же при получении заработной платы из других стран, будет ряд проблем: во-первых, это будет не быстро, во-вторых, взимаются огромные комиссии. Чтобы завести криптокошелёк проблемы нет, так как: нет посредников; любой человек может это сделать; нет никаких комиссий за переводы; быстрые и надежные транзакции. Следовательно, плюсы – это скорость, доступность, надежность и низкие транзакционные издержки. Попытаемся разобраться, сколько стоит проведение одной транзакции в разных криптовалютах. Логично, что чем ниже стоимость транзакции, тем востребованнее будет криптовалюта. Итак, самые дорогие транзакции, что не удивительно, у Биткоина: \$28,23. Стоимость транзакции в сети Лайткоин – \$0,37. Биткоин кэш показал, что хард форк был ненапрясным – комиссия: \$0,26. Однако, всех обогнала криптовалюта Рипл с самыми дешевыми транзакциями – \$0,0004 [4], что делает ее более востребованной в целях денежных переводов. На 2018 год объем денежных переводов из России в страны Европы и Центральной Азии вырос на 21% – до 48 млрд долл. Главными причинами повышения стали более высокие темпы роста экономики и улучшение перспектив трудоустройства в еврозоне, России и Казахстане; усиления курса евро и рубля по отношению к доллару [3].

Но также у криптовалют есть свои минусы – это скачущие ценности криптовалют и низкая степень доверия населения. Низкая финансовая грамотность всегда

была камнем преткновения для инвестиционных компаний и новых продуктов. Несмотря на то, что современные цифровые технологии позволяют человеку узнавать и анализировать огромное количество информации население не способно к столь быстрой адаптации. Люди испытывают огромное недоверие к новым системам, в том числе к криптовалютам. Само по себе явление новое, и чтобы оно прижилось, должно смениться хотя бы одно поколение. Но проблема в России даже не в том, что некоторые люди не знают или, не понимают, как работает этот инструмент и почему он может стать в будущем основной валютой, а в том, что многие не считают покупку монет выгодной сделкой, и многие не пользуются ими. На момент написания статьи в России отсутствует законодательная база, что влечет за собой дополнительные сомнения у населения. Дело в том, что такой инструмент можно классифицировать по-разному и считать его ценной бумагой, валютой или товаром. Поэтому для привлечения в эту сферу еще больших инвестиций необходимо определиться с юридическими аспектами, чтобы инвесторы понимали, как работать с таким инструментом в правовом поле, чтобы в дальнейшем не возникло проблем с органами власти. То есть люди будут пользоваться этой информацией и возможностями по мере роста доверия.

Первоначально между людьми был исключительно бартерный обмен: товар – товар, но потом человек придумал деньги, и формула обмена изменилась: товар (продажа) – деньги – Товар (покупка). Чтобы получить деньги, надо что-то продать – либо продукт, либо услугу. Получив деньги, на них можно что-то купить – другой товар или другую услугу.

Таким образом, из этого вытекают базовые функции (свойства) денег: деньги – это всеобщий эквивалент стоимости товаров, и деньги – средство обращения. Они выступают как посредник в обмене товарами. В этой своей функции деньги выполняют роль постоянного посредника в движении товаров от продавцов к покупателям. В процессе реализации функции деньги проявляют себя как товар особого рода. Эта особенность заключается в том, что если все товары после их покупки-продажи для целей потребления покидают среду товарного обращения, то деньги не выходят из нее, продолжая обслуживать другие сделки экономических контрагентов. Однако для того, чтобы деньги не изымались из обращения (т.е. выполняли функцию средства обращения), они должны находиться в процессе постоянного движения, т.е. постоянно участвовать в транзакционных операциях субъектов хозяйствования, выход денег из обращения и их использование для формирования запаса или иных целей их функцию как средства обращения автоматически прерывает.

Статья 140 Гражданского кодекса Российской Федерации предусматривает, что законным средством платежа является российский рубль [1]. Кроме того, стороны по договору могут установить цену в иностранной валюте или условных единицах и предусмотреть, что выплата будет происходить в рублях по определенному курсу иностранной валюты или по установленной соглашением цене условной единицы. Кроме того, для платежей может использоваться и иностранная валюта в установленных законом случаях. Таким образом, теоретически в договоре можно предусмотреть цену в биткоинах как в условных единицах, а совершать оплату в рублях по действующему курсу.

Таким образом, мы можем рассмотреть криптовалюты как средство обращения и тем самым упрощение денежных переводов и международной торговли, что особенно актуально в условиях санкций.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) URL: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/42ecd855881ed3fe65857d1e321bcb674fb29857/ (дата обращения: 25.11.2018).
2. Общие сведения о криптовалютах. 2018. URL: <https://coinmarketcap.com> (дата обращения: 25.11.2018).
3. Объем денежных переводов из России в Европу. 2018. URL: www.plusworld.ru/daily/platezhnyj-biznes/401155-2/ (дата обращения: 25.11.2018).
4. Стоимость транзакций в разных криптовалютах. 2018. URL: cryptonews.one/kriptovaluta/stoimost-tranzakcij-v-raznykh-kriptovaljutakh/ (дата обращения: 25.11.2018).
5. Товарооборот РФ растет по всем направлениям. 2018. URL: www.vestifinance.ru/articles/103833 (дата обращения: 25.11.2018).
6. Что такое смарт-контракты простым языком. 2018. URL: prostocoin.com/blog/smart-contract (дата обращения: 25.11.2018).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТА ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Золкина А.А.

студентка магистратуры кафедры финансы и менеджмент,
Тульский государственный университет, Россия, г. Тула

В статье предлагается к рассмотрению методика прогнозирования сбыта продукции машиностроительного предприятия, состоящая из четырех этапов, которая может быть использована для краткосрочного прогнозирования и совершенствования сбытовой политики машиностроительного предприятия. Предложенная методика основана на краткосрочных прогнозах с учетом сезонных колебаний.

Ключевые слова: сбыт, прогнозирование, планирование сбыта, сезонные колебания.

Сбыт – это процесс доведения товара от производителя до конечного потребителя на рынке. Прогнозирование сбыта является основой для планирования сбытовой деятельности предприятия. Каждой структурной единице предприятия необходимо прогнозирование сбыта для координации своей деятельности с общими заданиями и целями предприятия [1].

Наиболее эффективными являются краткосрочные прогнозы сбыта, основанные на сезонном цикле торгово-сбытовой деятельности предприятия. В связи с этим далее приведем методику краткосрочного прогнозирования объемов сбыта продукции машиностроительного предприятия ОАО «Промприбор», которая учитывает сезонные колебания.

Предлагается с целью совершенствования сбыта продукции машиностроительного предприятия использовать методику прогнозирования сбыта продукции предприятия, состоящую из четырех этапов, которая может быть использована для краткосрочного прогнозирования и совершенствования сбытовой политики машиностроительного предприятия [2].

Первым этапом сформируем таблицу с информацией о месячных объемах сбыта за два года (2016 – 2017 гг.). Общий годовой объем сбыта и среднемесячный объем сбыта ОАО «Промприбор» представлены в колонках 4 и 5 соответственно (табл. 1).

Таблица 1

Месячный объем продаж ОАО «Промприбор»

Месяц	Объем сбыта (тыс.руб.)		Общий объем сбыта	Средний объем сбыта	Сезонные отклонения
	2016 год	2017 год			
Январь	125028	206640	331668	165834	33427,17
Февраль	147600	210700	358300	179150	20111,17
Март	158000	206680	364680	182340	16921,17
Апрель	180500	216000	396500	198250	1011,17
Май	200400	216000	416400	208200	-8938,83
Июнь	200100	228000	428100	214050	-14788,83
Июль	208000	222000	430000	215000	-15738,83
Август	185800	224000	409800	204900	-5638,83
Сентябрь	184000	218000	402000	201000	-1738,83
Октябрь	190000	220000	410000	205000	-5738,83
Ноябрь	201800	218000	419800	209900	-10638,83
Декабрь	198400	216620	415020	207510	-8248,83
Всего:	2179628	2602640	4782268	2391134	0,00
Среднегодовой объем продаж	181635,67	216886,67	398522,33	199261,17	

Полученные данные указывают на то, что среднегодовой объем продаж за 2016 – 2017 г. г. составил 199261,17 тыс.руб. Если из данной величины вычесть значения среднего объема сбыта по месяцам, то получим сезонные отклонения или так называемый «сезонный тренд».

В случае, когда в колонке 6 (табл. 1) появляется отрицательный знак «-» – это означает, что объем продаж в исследуемом месяце был ниже уровня среднемесячного сбыта, рассчитанного за два года. Общий сезонный тренд будет равен нулю.

Далее осуществим расчеты прогнозов сбыта на 2018 г., которые представим в ежемесячном выражении. Для этого к величине среднего объема сбыта 199261,17 тыс.руб. прибавим сезонные колебания, то получим индивидуальный месячный прогноз на 2018 г.

Например, для января 2018 года этот расчет выглядит следующим образом:
 $199261,17 + 51427,17 = 250688,34$ тыс.руб.

Вторым этапом осуществим месячный прогноз сбыта продукции предприятия на 2018 год (табл. 2).

Таблица 2

Месячный прогноз сбыта продукции ОАО «Промприбор» на 2018 год

Месяц	Прогноз объемов сбыта, тыс.руб.	Кумулятивный объем сбыта, тыс.руб.
1	2	3
Январь	232688,34	250688,34
Февраль	219372,34	452060,68
Март	216182,34	668243,02
Апрель	200272,34	868515,36
Май	190322,34	1058837,7
Июнь	184472,34	1243310,04
Июль	183522,34	1426832,38
Август	193622,34	1620454,72
Сентябрь	197522,34	1817977,06

Окончание табл. 2

1	2	3
Октябрь	193522,34	2011499,4
Ноябрь	188622,34	2200121,74
Декабрь	191012,34	2391134,08
Всего:	2391134,08	-

Вовремя расчета прогноза сбыта по месяцам необходима проверка его надежности. Для этого необходимо провести расчет точности прогноза и соответственно определить страховое количество продукции для покрытия случайных отклонений в объемах сбыта.

С этой целью определим интерполированные значения объемов сбыта, полученные как сумма среднегодового объема сбыта и сезонных отклонений.

Например, для января 2016 года данное значение составит:

$$181635,67 + 33427,17 = 215062,84 \text{ тыс.руб.}$$

Третьим этапом определим интерполированные значения объемов сбыта продукции ОАО «Промприбор» (табл. 3).

Таблица 3

Интерполированные значения объемов сбыта продукции предприятия

Месяц	Интерполированные значения, (тыс.руб.)		Сезонные отклонения
	2016 год	2017 год	
Январь	215062,84	250313,84	33427,17
Февраль	201746,84	236997,84	20111,17
Март	198556,84	233807,84	16921,17
Апрель	182646,84	217897,84	1011,17
Май	172696,84	207947,84	-8938,83
Июнь	166846,84	202097,84	-14788,83
Июль	165896,84	201147,84	-15738,83
Август	175996,84	211247,84	-5638,83
Сентябрь	179896,84	215147,84	-1738,83
Октябрь	175896,84	211147,84	-5738,83
Ноябрь	170996,84	206247,84	-10638,83
Декабрь	173386,84	208637,84	-8248,83
Среднегодовой объем продаж	181635,67	216886,67	

Четвертым этапом определим отклонения интерполированных значений объемов сбыта от фактического объема сбыта и результаты представим в табличной форме (табл. 4).

Таблица 4

Отклонение интерполированных значений от фактических объемов сбыта продукции ОАО «Промприбор»

Месяц	Объем сбыта (тыс.руб.)		Интерполированные значения, (тыс.руб.)		Отклонение интерполированных данных от фактического объема продаж	
	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.
1	2	3	4	5	6	7
Январь	125028	206640	215062,84	250313,84	90034,84	43673,84
Февраль	147600	210700	201746,84	236997,84	54146,84	26297,84
Март	158000	206680	198556,84	233807,84	40556,84	27127,84

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5	6	7
Апрель	180500	216000	182646,84	217897,84	2146,84	1897,84
Май	200400	216000	172696,84	207947,84	-27703,16	-8052,16
Июнь	200100	228000	166846,84	202097,84	-33253,16	-25902,16
Июль	208000	222000	165896,84	201147,84	-42103,16	-20852,16
Август	185800	224000	175996,84	211247,84	-9803,16	-12752,16
Сентябрь	184000	218000	179896,84	215147,84	-4103,16	-2852,16
Октябрь	190000	220000	175896,84	211147,84	-14103,16	-8852,16
Ноябрь	201800	218000	170996,84	206247,84	-30803,16	-11752,16
Декабрь	198400	216620	173386,84	208637,84	-25013,16	-7982,16

Для расчета стандартного отклонения (σ) данные (табл. 4) были сгруппированы и представлены в таблице 5.

Таблица 5

Расчет точности результатов прогнозирования

№	Диапазон изменения случайных отклонений	Частота	Процент, %
1	-42200 до -31175	2	8
2	-31174 до -20150	5	21
3	-20149 до -9125	3	14
4	-9124 до +1900	6	25
5	+1899 до +12925	2	8
6	+12924 до +23950	-	-
7	+23949 до +34975	2	8
8	+34974 до +46000	2	8
9	+45999 до +57025	1	4
10	+57024 до +68050	-	-
11	+68049 до +79075	-	-
12	+79074 до +90100	1	4
	Всего	24	100

В данном случае стандартное отклонение равно 11025 тыс.руб., что свидетельствует о том, что с вероятностью 95% граничные значения колебаний месячного объема продаж сбыта (2σ) будут равняться ± 22050 тыс.руб.

Иными словами, страховой запас размером 22050 тыс.руб. будет достаточным для покрытия ошибок в прогнозе объемов сбыта на каждый следующий месяц, при этом уровень риска составляет 2,5%.

Таким образом, представленная методика прогнозирования сбыта продукции ОАО «Промприбор», состоящая из четырех этапов, может быть использована предприятием для краткосрочного прогнозирования и совершенствования сбыта продукции исследуемого предприятия.

Список литературы

1. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник. – М.: КНОРУС, 2005. – 672 с.
2. Коровкина Н.И. Достижение эффективного использования факторов производства // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. Вып. 3. Ч. I. – Тула: ТулГУ, 2014. С. 94-103.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОЯБРЬСКЕ

Илив Е.К.

ведущий аналитик отдела развития предпринимательства управления
экономического развития и инвестиций, Администрация города Ноябрьск,
Россия, г. Ноябрьск

Статья посвящена вопросам раскрытия проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России, и в частности, городе Ноябрьске. Установлены основные проблемы и препятствия к эффективному развитию малого бизнеса. Проанализированы основные инструменты и институты системы муниципальной поддержки развития МСП в Ноябрьске. Предложены рекомендации по совершенствованию системы и решению основополагающих проблем развития местного малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, МСП, малый и средний бизнес, предпринимательская деятельность, государственное управление.

В условиях современной рыночной экономики сектор малого предпринимательства оказывает существенное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем общества и проблемы занятости населения страны. По количеству рабочих мест, по объему производимых и реализуемых товаров и услуг, субъекты малого и среднего бизнеса практически во всех экономически развитых странах играют ключевую роль [1].

Малому бизнесу отводится важная роль экономического развития страны, так как малые предприятия позволяют расширить сферу приложения труда, создавать возможности для реализации предпринимательской деятельности населения, приложения творческих сил, стимулировать развитие семейного бизнеса, снизить социальную напряженность и обеспечить ресурсосберегающий экономический рост. Помимо этого, малый бизнес отыгрывает ключевую роль при формировании ВВП страны, а также создает конкурентную среду, где основными формами борьбы являются рыночные инструменты, предполагающие преимущества в цене и качестве готовой продукции.

В целом, малое предпринимательство дает преимущества для развития экономики и конкурентной среды России с помощью таких особенностей:

- малый бизнес заполняет все ниши региональных рынков страны;
- нет необходимости в наличии крупного финансового капитала при открытии предприятия;
- малый бизнес обеспечивает рост рыночной конкуренции, что ослабляет входные барьеры и монопольные формирования;
- мелкие предприятия более гибкие к внешним изменениям экономической конъюнктуры;
- стимулируется рост количества представителей среднего класса – двигателя экономического развития в стране.

Кроме этого, российские малые предприятия выполняют социальную, политическую и экономическую функцию. Вклад малого предпринимательства в формирование ВВП России составляет около 20%, а доля занятых – 14,1% экономически активного населения. При этом наша страна отстает от многих других развитых государств, где доля малого бизнеса в разы выше. Так, в США предприятия формы малого бизнеса формируют 50% ВВП, а доля занятых достигает 54%. В Ве-

ликобритании – 53% и 49% соответственно, в Германии – 54% и 46% соответственно, а в Японии – 55% и 78% соответственно [1].

Исходя из этого, мы видим, что в развитых странах с крупным объемом экономики, малый бизнес составляет ровно половину всей национальной экономики, в России же для достижения этой отметки, сектору МСП необходимо продемонстрировать 150% рост, что возможно, скорее всего, лишь через пару десятков лет.

Как показывает опыт, малые предприятия эффективны в потребительской сфере, производстве отдельных продуктов и полуфабрикатов, выпуск которых невыгоден крупным предприятиям, в определенных случаях в наукоемких видах производства. Поэтому в настоящее время развитие малого предпринимательства в России рассматривается как один из основополагающих факторов на государственном уровне, что отражено в Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в РФ, Федеральной программе подготовки управленческих кадров для народного хозяйства РФ («Президентская инициатива») и ряде других документов.

Но, поскольку роль малого бизнеса в экономическом росте России не выше 20%, значит, тому есть причины, среди которых фундаментальные факторы, тормозящие этот процесс. К основным проблемам развития малого бизнеса в России относятся:

- отсутствие качественных управленческих кадров;
- отсутствие применения инноваций в малом предпринимательстве;
- недостаточная материально-техническая база;
- «провалы» в законодательной базе;
- отсутствие социальной защиты малых предпринимателей от различных внешних угроз;
- невозможность обслуживать кредиторскую задолженность;
- нестабильная – экономическая конъюнктура в России (инфляция и валютный курс российского рубля);
- низкий уровень эффективности государственных программ поддержки.

В результате, из-за вышеперечисленных проблем мы сталкиваемся с реальной ситуацией на рынке малого бизнеса России, где его доля в формировании ВВП не превышает 20%. Текущую тенденцию осознают не только предприниматели и население, но и государственный аппарат управления, что провоцирует его на меры действий.

Изучив практику финансовую, имущественную, информационную, маркетинговую и иные меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Ноябрьск можно сделать следующие выводы.

В 2010 году утверждена муниципальная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Ноябрьск на 2010-2012 годы» на основании которой осуществлялась начальная поддержка субъектов МСП.

Но, в процессе государственной поддержки малого бизнеса в Ноябрьске, можно выделить следующие основные проблемы, из-за которых эффективность данной программы не высокая:

- отсутствие качества подготовки бизнес-проектов субъектов МСП;
- отсутствие денежных средств на начальном этапе реализации проекта;
- недостаток опыта начинающих субъектов МСП;

– отсутствие системы внутреннего финансового контроля ведения предпринимательской деятельности.

Одну из ведущих ролей играет МБУ «Бизнес-инкубатор» – некоммерческая организация, созданная для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности путем предоставления во временное пользование нежилых помещений с находящимися в них мебелью, вычислительной и офисной техникой и оказания консультационных, бухгалтерских и юридических услуг.

МБУ «Бизнес-инкубатор» оказывает консультационные услуги в части написания бизнес-проектов, но только теоретически.

Также в городе Ноябрьске существуют несколько следующих институтов оказывающих финансовую, имущественную, информационную, маркетинговую и иные меры поддержки в муниципальном образовании город Ноябрьск [3]:

– Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП);

– Некоммерческая организация «Гарантийный фонд поддержки малого предпринимательства Ямало-Ненецкого автономного округа»;

– Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»;

– Союз предпринимателей города Ноябрьска;

– Торгово-промышленная палата Ямало-Ненецкого автономного округа;

– Государственное учреждение Ямало-Ненецкого автономного округа «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг» (далее – ГУ ЯНАО МФЦ);

– Центр инноваций социальной сферы Ямало-Ненецкого автономного округа.

Институтами, оказывающими меры финансовой поддержки для субъектов МСП оказывается услуга в форме займа.

Для получения займа субъекту МСП необходимо внести обеспечение от запрашиваемой суммы. Для начинающих субъектов МСП процент обеспечения является достаточно высоким и многие не имеют возможности воспользоваться услугой, в том числе на взносы по займу начисляется процент с первого месяца платежа [2].

Для развития бизнеса Союз предпринимателей города Ноябрьска взаимодействует с Администрацией города и проводятся заседания при Главе Администрации. На заседании рассматриваются вопросы, которые снимают административные барьеры в части ведения бизнеса, а также способствуют развитию бизнеса. Но, данные меры государственной поддержки неэффективны, поскольку не включают в себя практические решения, осуществленные в реальности.

Для привлечения налоговых поступлений, а также инвестиций в г. Ноябрьске отсутствует помещение под бизнес зону для организации Региональных выставок, а также выставок, проводимых МБУ «Бизнес-инкубатор».

Имеется проблема участия в выставках субъектов МСП в других городах, проводимых на местном уровне с целью популяризации бизнеса, поддержки местных субъектов.

В части оказания имущественной поддержки, существует проблема связанная с тем, что на территории муниципального образования отсутствуют объекты муниципальной собственности муниципального образования город Ноябрьск, подлежащих приватизации путем продажи на аукционе, подходящие под индустри-

альные парки и промышленные кластеры, обеспечивающих формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности, обеспечивающей переход экономики государства от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному типу развития.

С целью решения проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Ноябрьске необходимо открытие «ЦЕНТРА ОКАЗАНИЯ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ».

Участниками центра могут выступать:

- Администрация города Ноябрьска;
- ГУ ЯНАО МФЦ;
- Некоммерческая организация «Гарантийный фонд поддержки малого предпринимательства Ямало-Ненецкого автономного округа»;
- МБУ «Бизнес-инкубатор».

Целевой аудиторией будет выступать:

- физические лица, принявшие решение о начале предпринимательской деятельности;
- субъекты МСП.

Миссия и цель создания организации – создание благоприятных условий для развития предпринимательства путем обеспечения комплексной и адресной поддержки, оказания предпринимателям широкого спектра деловых услуг.

Помимо этого, одним из путей совершенствования поддержки начинающих предпринимателей будет и создание промышленного парка регионального значения на территории города Ноябрьска.

Промышленный парк – это центр инвестиционного и экономического роста, развития производства, которое призвано удовлетворить огромный внутренний спрос на различные товары.

Таким образом, современное развитие малого и среднего бизнеса в России требует государственной поддержки и стимулирования для стремительного роста доли в общей структуре ВВП. Анализируя на практическом уровне текущее состояние развития МСП в Ноябрьске можно установить отсутствие эффективных муниципальных программ поддержки начинающих предпринимателей и низкий уровень обеспечения рыночной инфраструктуры.

Список литературы

1. Васильева А.С. Роль малого предпринимательства в развитии экономики России // Экономика и социум. – 2016. – № 2 (21).
2. На развитие малого предпринимательства в Ноябрьске потратили 24 миллиона. URL: <https://noyabrsk24.ru/novosti/2018/6/3/na-razvitie-malogo-predprinimatelstva-v-noiabr-ske-potratili-24-milliona/> (дата обращения: 07.12.2018).
3. Ноябрьск: поддержка малого и среднего бизнеса. URL: <http://bujet.ru/article/360488.php> (дата обращения: 07.12.2018).

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОЯБРЬСКЕ

Илив Е.К.

ведущий аналитик отдела развития предпринимательства управления
экономического развития и инвестиций, Администрация города Ноябрьск,
Россия, г. Ноябрьск

В статье исследовано состояние малой и средней предпринимательской активности в Ноябрьске; выявлены основные факторы, сдерживающие предпринимательскую активность; проанализированы применяемые меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: предприниматель, предпринимательство, малый бизнес, средний бизнес.

Современные турбулентные и нестабильные условия требуют особых подходов к диверсификации отраслевой структуры национальной экономики, сопряженной с развитием экспортоориентированного импортозамещения. В этой связи актуальной является интенсификация развития малого предпринимательства, так как именно малый бизнес наиболее динамично и ярко учитывает национальную специфику и адаптируется к изменяющимся условиям внешней среды в кратчайшие сроки.

Проанализируем специфику государственной поддержки малых и средних предпринимательских инициатив на примере Ноябрьска – второго по численности населения города Ямало-Ненецкого автономного округа, одного из немногих российских региональных городов, превосходящих административный центр своего субъекта федерации как по численности населения, так и по промышленному потенциалу. Мы выделили основные недостатки предпринимательской среды и ограничения, возникающие на пути развития малого и среднего предпринимательства, присущие как городам Ямало-Ненецкого автономного округа России (в том числе – Ноябрьску), так и России в целом:

1. Препятствия на пути получения и использовании финансовых ресурсов, отсутствие "длинных" кредитов, высокие кредитные ставки и требования к заемщику; налоговый прессинг; проблемные источники инвестирования, получения субсидий и грантов. И хотя программы льготного кредитования МСП наряду со снижением ключевой ставки Банком России существенно влияют на условия кредитования (средневзвешенная ставка по выданным субъектам МСП кредитам на срок свыше 1 года в июле 2017 года составила 12,44% годовых (в июле 2015 года – 16,81%), по кредитам до 1 года в июле 2017 года – 13,3% годовых (в июле 2015 года – 17,61%)), в целом ставки остаются на демотивирующе высоком уровне [7].

2. Малоэффективная образовательная и информационно-консультационная поддержка, отсутствие системы с четкой и понятной интерпретацией информации, отмечаемая населением и бизнес-сообществом даже несмотря на запуск АО «Корпорацией "МСП"» обучающих программ «Азбука предпринимателя» и «Школа предпринимательства» [4, с. 11].

3. Отсутствие стимулирования к инновационной деятельности: индекс новизны, иллюстрирующий использование предпринимателями новых и новейших технологий, в России составляет 5,4%, что в 4 раза ниже, чем показатели стран БРИКС и в 7 раз ниже, чем в США [7].

4. Коррупционные и бюрократические барьеры, нестабильность законодательной базы, высокая монополизированность рынка, недостаточная защищенность частной собственности. Так, например, выступая на заседании Госсовета России в апреле 2018 года Президент России Путин В.В. рассказал о желании регионов "порадеть своим фирмёшкам", в результате чего малоэффективные компании с государственным участием монополизировывают рынки и занимают те ниши, где мог бы работать малый и средний бизнес, идет процесс картелизации конкурентных сфер экономики, снижается экономическая эффективность, подрывается предпринимательская инициатива [6].

С целью преодоления данных преград была принята «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года», являющаяся системообразующим стратегическим нормативно-правовым актом, регулирующим меры поддержки бизнеса в России в целом и в Ямало-Ненецком автономном округе в частности. Данная стратегия направлена на создание условий, стимулирующих создание малых и средних бизнес-структур, а также обеспечивающих их успешное функционирование в контексте восприятия сферы малого и среднего предпринимательства (СМиСП) как одного из факторов диверсификации и инновационного развития экономики, поддержки социальной стабильности и стабильно высокого уровня занятости населения [1].

Важнейшим нормативно-правовым актом местного значения, регулирующим процессы поддержки малого и среднего предпринимательства является муниципальная Программа «Формирование устойчивого экономического развития муниципального образования город Ноябрьск» на 2014-2025 годы» и выделенная в рамках данной Программы подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Ноябрьск», предусматривающая работу в следующих направлениях финансовая поддержка субъектов МСП (предоставление грантовой поддержки и субсидий), имущественная поддержка СМиСП (передача во владение или пользование муниципального имущества на льготной возмездной основе и безвозмездной основе), пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности (изготовление и распространение полиграфической продукции в целях пропаганды и популяризации предпринимательской деятельности; подготовка информационных материалов, размещаемых в средствах массовой информации, по вопросам поддержки малого и среднего предпринимательства; проведение мероприятия, посвященного празднованию Дня российского предпринимательства), развитие инфраструктуры поддержки СМиСП (развитие МБУ «Бизнес-инкубатор») [2].

Проанализируем эффективность реализуемых программ поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Ноябрьск. По результатам 2016 году наблюдается увеличение числа СМиСП на 10 тыс. человек населения на 18% по отношению к соответствующему периоду 2015 года. Рост значения данного показателя связан с увеличением в 2016 году количества индивидуальных предпринимателей на 1174 человека. В перспективе планируется сохранить значение данного показателя в пределах 659 единиц на 10 тысяч человек населения.

Оценивая финансово-экономическую эффективность реализации всех мер финансовой поддержки субъектов МСП для бюджета, отметим, что за период 2015–2017 годы объем налоговых поступлений в бюджетную систему РФ от получателей финансовой поддержки города Ноябрьска составил 32 365 915,00 руб.

(в том числе за 2015 год – 13 444 808,0 руб., за 2016 год – 9 991 119,0 руб., за 2017 год – 8 929 988,0 руб.). За период 2015-2017 годы объем финансовой поддержки, полученной субъектами предпринимательства города, составил 22 696 828,62 руб. (в том числе в 2015 – 5 847 048,6 руб., в 2016 – 2 860 880,0 руб., в 2017 – 13 988 900,0 руб.). На каждый выданный рубль финансовой поддержки в форме грантов и субсидий в среднем за период 2015–2017 годы приходились 1,4 руб. налоговых поступлений в бюджетную систему РФ от получателей финансовой поддержки города Ноябрьска (в том числе в 2015 году – 2,3 руб., в 2016 году – 3,5 руб., в 2017 году – 0,6 руб.).

Принимая во внимание вышеизложенное, отметим, что рассчитанные показатели экономической эффективности носят усредненный характер и не позволяют получить максимально полное и объективное представление об экономической эффективности бюджетных средств, затраченных на мероприятия финансовой поддержки. Это связано, прежде всего, с тем, что выплата грантов начинающим предпринимателям производилась в конце 2017 года. В связи с чем реализация заявленных бизнес-проектов грантополучателями начата ими, в основном, в 1-2 кварталах 2018 года. Следовательно, рабочий бизнес-процесс, получение выручки и уплата налоговых отчислений в бюджет РФ осуществлены грантополучателями в более поздние сроки, чем получен грант. Другими словами, срок получения гранта и срок реальной отдачи вложенных средств гранта не совпадают.

Рассматривая эффективность реализации мер финансовой поддержки субъектов МСП для общества в целом с социально-гуманистических позиций, укажем, что за весь период реализации мероприятия Подпрограммы с 2015 по 2017 годы создано 30 рабочих мест (в том числе в 2015 году – 5 рабочих мест, в 2016 году – 21 рабочее место, в 2017 году – 4 рабочих места). В рамках оказания финансовой поддержки малому и среднему предпринимательству в городе Ноябрьске созданы новые рабочие места, в том числе для двух лиц с ограниченными возможностями. Однако мы полагаем, что эффективность работы в данном направлении по снятию социальной напряженности на рынке труда следует считать недостаточной.

Итак, малое и среднее предпринимательство является основой устойчивого развития любого государства в условиях рыночной экономики, поэтому важно найти пути повышения эффективности развития и конкурентоспособности малого бизнеса. Сдерживающие условия, негативно влияющие на предпринимательскую среду, связаны с высокой налоговой нагрузкой, несовершенством и противоречивостью правовых актов, отсутствием системы комплексного сопровождения начинающих предпринимателей, несбалансированной и некорректной работой контролирующих и инспектирующих органов, ограниченной доступностью к инвестициям, недостаточной информационной, психологической и научной поддержкой субъектов предпринимательской деятельности.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 N 1083-р (ред. от 30.03.2018) "Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года".
2. Муниципальная программа муниципального образования город Ноябрьск "Формирование устойчивого экономического развития муниципального образования город Ноябрьск" на 2014 – 2025 года.
3. Посохова А.В. Психологические особенности неконкурентоспособных предпринимателей // Власть. 2016. № 5. С. 129-134.

4. Тоноян А.О. Проблемы предпринимательской деятельности в России // Бенефициар. 2017. № 15. С. 11-15.
5. Файзуллина Г.Г., Шаленик А.М., Шестаков С.А. Перспективы государственной поддержки развития малого бизнеса в России в 2018 году // Аллея науки. 2018. Т. 2. № 1 (17). С. 771-774.
6. РБК. Путин рассказал о желании регионов "порадеть своим фирмёшкам". URL: <https://www.rbc.ru/economics/05/04/2018/5ac602c69a79479a7df1b3bb> (дата обращения: 02.12.2018).
7. Доклад Минэкономразвития РФ о достигнутых результатах по улучшению условий ведения предпринимательской деятельности. URL: http://smb.gov.ru/files/images/Doklad_Minekonomrazvitiya_zh_2016-2017_gg.pdf (дата обращения: 02.12.2018).

ИСТОРИЯ ТОРГОВЫХ ВОЙН

Капуста А.С.

студент четвертого курса,
Марийский государственный университет, Россия, г. Йошкар-Ола

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Цветкова Г.С.

В статье приводятся примеры торговых войн между государствами в истории. Также рассматривается актуальность данного явления на современном этапе и анализируются положительные и отрицательные стороны этого события.

Ключевые слова: торговая война, США, Китай, торговая пошлина.

Под торговыми войнами подразумевается торговое соперничество двух или более государств, которое проводится с целью контроля зарубежных рынков (наступательная торговая война) или для защиты от «оккупации» национальной экономики (оборонительная торговая война).

Для наступательной торговой войны используются следующие методы: 1) понижение экспортных таможенных тарифов; 2) повышение экспортных квот; 3) использование демпинговых цен; 4) в исключительных случаях используется экономическая блокада и эмбарго; 5) объявление продукции конкурентов вредной для потребителей или экологии, заявления могут сопровождаться продвижением международных нормативных актов и стандартов, запрещающих или существенно ограничивающих производство и использование продукции конкурентов.

Основные методы оборонительной торговой войны: 1) повышение импортных таможенных пошлин (в том числе использование уравнивающих пошлин, предусматривающих повышение цены импортируемого товара до уровня внутренних цен с целью предотвращения демпинга); 2) снижение импортных квот; 3) введение нетарифных ограничений – барьеров, связанных с усложнением процедуры лицензирования и нагромождением таможенных формальностей; 4) введение технических барьеров, предусматривающих возникновение сложностей с соответствием импортных товаров национальным стандартам и техническим условиям [9].

Как работают эти способы, можем рассмотреть на исторических примерах.

1. Опиумные войны. Первая Опиумная война велась между империей Цин и Британской империей в период между 1839 и 1842. Английские войска стремились защитить торговые интересы Великобритании в Китае и расширить торговлю, в первую очередь опиумом, которой препятствовала цинская политика. Вторая Опиумная война, длившаяся в период с 1856 по 1860 год, отличалась тем, что на

сторону Англии присоединилась Франция и США. Цель была всё та же – расширение торгового влияния. На тот период Китай был охвачен гражданской войной, чем не могли не воспользоваться иностранные государства. Основными предпосылками войны являлся торговый дисбаланс – китайские товары были предметом роскоши в Европе, однако политика Поднебесной запрещала покупку и ввоз иностранного товара, дабы огородиться от иностранного влияния [1 с. 1-4; 8].

Результат войн таков, Китай выплачивал крупные суммы контрибуции (15 миллионов лян серебра после первой войны и 8 миллионов лян серебра после второй) передача британцам острова Гонконг и часть Цзюлунского полуострова и открытие портов для иностранных торговцев. Из-за открытой торговли опiumом, увеличилась число наркоманов среди китайского населения. Это привело к деградации и массовому вымиранию.

2. Закон Смута-Хоули о тарифе, 1930: для защиты от падения фондового рынка и отечественной промышленности, президент США Герберт Гувер подписал закон Смута-Хоули о тарифе. Закон выдвинули сенатор Рид Смут и член Палаты представителей от штата Орегона Уиллис Э. Хоули, первоначально, чтобы защитить фермеров от падения цен на сельскохозяйственную продукцию. Однако президент Гувер расширил сферу действия закона, включив в него около 20 000 товаров из различных секторов. В то время как США успешно сократили свою зависимость от импорта в течении следующих двух лет, ответные меры других стран привели к 61%-му падению экспорта США к 1933 году. Торговая война только усилила Великую депрессию. Однако закон был отменен с принятием закона «О взаимных торговых соглашениях» 1934 года. Конгресс США дал полномочия своему президенту вести переговоры о двусторонних торговых сделках без предварительного одобрения Конгресса [8].

Результат данной торговой войны крайне плачевный – в попытках улучшить состояние сельского хозяйства и повысить свою репутацию, президент Герберт Гувер, проигнорировал просьбу 1028-ми американских экономистов, наложить вето на данный закон. В итоге общий импорт США упал на 66% с \$4,4 млрд. до \$1,5 млрд. за период с 1929 года по 1933 год, а экспорт США упал на 61% с \$5,4 млрд. до \$2,1 млрд. Импорт из Европы упал с \$1,334 млрд. в 1929 году до \$390 млн. в 1932 году, тогда как американский экспорт в Европу снизился с \$2,34 млрд. до \$784 млн. Закон привёл к стремительному сокращению торгового оборота между США и европейскими государствами, экономика оказалась в состоянии «Великой депрессии».

3. Куриный налог. Это 25 % таможенная пошлина на картофельный крахмал, декстрин, бренди и легкие грузовые автомобили, наложенный в 1963 году Соединёнными Штатами при президенте Линдоне Джонсоне в ответ на пошлины, наложенные Францией и Западной Германией на импортируемое из США мясо курицы. В период между 1961 и 1964 годами существовала напряжённость вокруг этого вопроса, которая проходила в разгар политики холодной войны, известная как «**Куриная война**» Предпосылками послужили следующие моменты – после Второй мировой войны происходило интенсивное птицеводство и снижение цен, курица стала ассоциироваться с роскошью, однако в США она становится основным продуктом питания. До 60-х годов, цена на курицу для европейцев была непомерно дорогой. После импорта недорогих куриных изделий из США, цены на эти продукты обрушились резко по всей Европе, что в свою очередь повлияло на потребление европейской курицы. США обвинили в демпинге. Торговые отношения

между США и ЕЭС приближались к кризису. Европейский союз стремился урегулировать цены на курицу [8].

Демпинг на курицу со стороны США был использован для укрепления экономической ситуации в стране. Но для Европы, еще не восстановившейся полностью после Второй мировой войны, данный на первый взгляд незначительный экономический трюк, не сильно должен был изменить положение дел, однако лишь этот ход сильно нарушал экономический баланс в мире.

Это малая часть примеров из истории про торговые войны, обратим внимание на 21 век. Рассмотрим торговые отношения между США и Китаем.

Причиной начала торговой войны США и КНР послужила, по мнению американских властей, кража интеллектуальной собственности со стороны китайских крупных технологических компаний и обвинили их в недобросовестной торговой практике. Эти нарушения на авторские права в области it-продукции длятся уже на протяжении более 10 лет. Крупные китайские корпорации нарушают патентные права в использовании технологий, чем пагубно влияют на развитие торговли Соединённых Штатов. По этой причине, Запад терпит крупные убытки.

23 января 2018 года Президент США Д. Трамп установил 30 % тариф на ввозимые в страну солнечные батареи; тариф будет активен в течении 4-х лет, опускаясь на 5 % ежегодно до 15 % [13]. Кроме того, был установлен тариф на ввоз больших бытовых стиральных машин (на первые 1,2 млн ввезенных – 20 %, на последующие – 50 %); этот тариф будет действовать на протяжении 3-х лет и также постепенно снизиться до 16 % для первых 1,2 млн машин и до 40 % для последующих [18]. Китай, был сильно разочарован такими действиями со стороны США [22].

В марте 2018 года по итогам расследования торгового представителя США по краже интеллектуальной собственности Китаем было выявлено, что Китай использует дискриминационные практики, наносящие ущерб американской экономике. 22 марта Дональд Трамп приказал подготовить и огласить список пошлин, которые будут повышены в связи с итогами расследования, а также начать разбирательство по выявленным фактам в рамках ВТО и обдумать меры, касающихся ограничения инвестиций Китая в стратегические отрасли экономики США [18, 20].

В начале апреля был подготовлен список примерно из 1300 товаров, пошлины на ввоз которых из Китая должны возрасти на 25 %. Список учитывал разнообразные товары – электронику, запчасти и детали для самолетов, спутники, медицинские товары, оборудование и прочее – общий объем импорта в США из Китая которых составлял около 50 млрд долларов [24].

1 апреля Китай принял ответные меры на действия американцев, обложив дополнительными пошлинами ввозимые из США мясо, фрукты и прочие товары. В частности, на свиные продукты и алюминиевый лом была введена 25 % пошлина, на порядка 120 различных товаров (от орехов до яблок и ягод) – 15 % пошлина. Размер подобных импортируемых товаров в Китай из США составил в 2017 году 3 млрд долларов [13].

15 июня 2018 года было опубликовано сообщения о подготовке президентом США ввода таможенных пошлин в размере 25 % на целый ряд товаров из Китая на общую сумму в 50 млрд долларов [11]. Пошлины мотивированы как обороной американского производителя, так и обвинениями Китая в несоблюдении интеллектуальных прав.

Торговая война к 6 июля 2018 года привела к тому, что Китай и США наложили торговые пошлины на товары на сумму, которая составила 68 млрд долларов.

«Решение Трампа – это объявление Китаю торговой войны, сказал Bloomberg Вей Цзянго».

8 августа 2018 Комитет по таможенным пошлинам при Госсовете КНР принял решение ввести с 23 августа 2018 дополнительные пошлины в размере 25 % на американские товары общей стоимостью около 16 млрд долл.

23 августа 2018 управление США внедрило пошлины в объеме 25 % на импортируемые из Китая товары; в перечне оказались 279 наименований китайской продукции в размере 16 миллиардов долларов. В этот же период, 23 августа, Китай подал иск во Всемирную торговую организацию (ВТО), в связи с данным внедрением США импортных пошлин [15].

Если разбирать более подробно действия США и КНР, то можно рассмотреть следующие принципы ведения торговой войны. Хотя власти США и сделали первый ход, инициировав торговые разбирательства, однако они действуют в рамках протекционизма, пытаясь сберечь экономику своей страны, на основе защиты технологий крупных компаний от промышленного шпионажа.

Китай в свою очередь запустил ряд программ на развитие национальной экономики в области технологий. Компартия и правительство нацелились на достижение технологического прорыва, тем самым снизив зависимость от импортных продуктов и заместив их на отечественные аналоги.

Экономика Китая стала интенсивно развиваться ещё с 2000-х годов. А также постепенное увеличение расходов на оборону. Наращивание военной мощи приводит к напряженности в отношениях между государствами. Поэтому торговая война становится более обоснованной. В результате чего, США обвинил КНР в краже интеллектуальной собственности. И начинает повышать торговые пошлины, но делает это без согласования со Всемирной Торговой Организацией и без её одобрения. Такие односторонние действия США пагубно влияют на международную торговую систему и подрывают конструкцию многосторонней либерализации торговли. Нарушения происходят с двух сторон, Китай нарушает авторские права на использование и разработку технологической продукции, используя их для повышения торгового оборота и сильного нарушения экономического баланса, США в свою очередь, не согласовала свои действия с главными регуляторами торговых отношений, этот быстрый и возможно в какой-то мере необдуманный ход, может тоже негативно сказаться на экономике, но уже мирового масштаба.

Каковы последствия торговой войны? При торговой войне, инвесторы начнут убывать и искать новые торговые связи, экономика стран в свою очередь замедлится. Убытки понесут и другие страны, уже на данном этапе убытки составляют 2,5 % общемирового объема торговли, если торговая война продолжится, то этот показатель в ближайшее время поднимется до 4%. Можно ожидать несколько вариантов развития событий: 1) произойдет “мягкий” кризис, в котором полностью торговля между странами не блокируется; 2) усиление и повышение видов товаров, подвергаемые торговыми пошлинами; 3) полная блокировка торговых отношений, что в свою очередь может выйти в серьезный мировой экономический кризис [2, 6, 12].

Подводя общий итог торговой войны, трудно найти положительные стороны этого явления, так как война никогда не меняется и убытки несут все и в больших количествах, начиная от небольших экономических скачков заканчивая мощнейшими кризисами, “Великими депрессиями” и военными столкновениями. Однако если возвратиться к истории опиумных войн, то там несомненно Англия получила

крупную прибыль от приобретения опиума и легализации торговли. Вдобавок получила от Китая остров Гонконг, полуостров Цзюлун и крупные по тем меркам контрибуции. Чаще всего торговые войны лишь подрывают и не дают свободно развиваться экономике.

Список литературы

1. Бутаков А. Опиумные войны. Обзор войн европейцев против Китая в 1840–1842, 1856–1858, 1859 и 1860 годах. (Дата обращения 12.12.18).
2. Волчкова Н. О причинах и последствиях торговой войны США с Китаем. 07.10.18. URL: <https://www.e-vid.ru/ekonomika/071018/o-prichinakh-i-posledstviyakh-torgovoy-voyny-ssha-s-kitaem> (Дата обращения 19.12.18).
3. Какие потери Азия уже понесла в торговой войне, и как пострадает глобальный рост. URL: https://www.instaforex.com/ru/forex_analysis/220901 (Дата обращения 18.12.18).
4. Каковы истинные причины торговой войны между Китаем и США. URL: <http://russian7.ru/post/chto-skryvaet-torgovaya-voyna-mezhdu-kit/> (Дата обращения 17.12.18).
5. Крупнейшие торговые войны в истории. URL: https://news.rambler.ru/other/39506602/?utm_content=news&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (Дата обращения 10.12.18).
6. Петухова Л. Назад в Великую депрессию. Три сценария развития торговой войны. URL: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/364139-nazad-v-velikuyu-depressiyu-tri-scenariya-razvitiya-torgovoy-voyny> (Дата обращения 19.12.18).
7. Попали в "Яблоко" Китай запретил у себя продажи американских iPhone. URL: <https://rg.ru/2018/12/11/kitaj-zapretil-u-sebia-prodazhi-amerikanskih-iphone.html> (Дата обращения 17.12.18).
8. Торговые войны: 7 примеров из мировой истории. URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/111023> (Дата обращения 10.12.18).
9. Торговая война. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Торговая_война (дата обращения 10.12.18).
10. Торговая война между США и Китаем: проиграют все. URL: <http://ru.valdaiclub.com/a/highlights/torgovaya-voyna-ssha-kitai/> (Дата обращения 17.12.18).
11. США и Китай обложили товары друг друга пошлинами. Начало торговой войны? URL: <https://www.bbc.com/russian/news-44497178> (Дата обращения 19.12.18).
12. Угроза миру. Последствия торговой войны США с КНР. URL: <https://korrespondent.net/business/economics/4013327-uhroza-myru-posledstviya-torhovoivoyny-ssha-s-kr> (Дата обращения 20.12.18).
13. China blasts Trump's new trade tariffs. URL: <https://money.cnn.com/2018/01/22/news/economy/trump-trade-tariffs-china-reaction/> (Дата обращения 19.12.18).
14. China announces it's imposing new tariffs on 128 US products. URL: <https://www.cnbc.com/2018/04/01/china-announces-new-tariffs-on-us-meat-and-fruit-amid-trade-war-fears.html> (Дата обращения 19.12.18).
15. Chinese growth slips to slowest pace for 26 years. URL: <https://www.theguardian.com/business/2017/jan/20/chinese-economic-growth-dips-to-67-the-slowest-for-26-years> (Дата обращения 17.12.18).
16. President Trump Approves Relief for U.S. Washing Machine and Solar Cell Manufacturers. 01/22/2018. URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/january/president-trump-approves-relief-us> (Дата обращения 18.12.18).
17. Presidential Memorandum on the Actions by the United States Related to the Section 301 Investigation. URL: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-memorandum-actions-united-states-related-section-301-investigation/> (дата обращения 19.18).
18. Top 5 infamous trade wars in history. URL: <https://www.livemint.com/Politics/78YKGldxbKUINTFqYEB1OP/Top-5-infamous-trade-wars-in-history.html> (Дата обращения 10.12.18).
19. Trump accuses China of 'raping' US with unfair trade policy. URL: <https://www.bbc.com/news/election-us-2016-36185012> (Дата обращения 17.12.18).
20. A Short History of U.S. Trade Wars. URL: <https://www.visualcapitalist.com/history-u-s-trade-wars/> (Дата обращения 11.12.18).

21. US publishes list of 1,300 Chinese goods worth US\$50b to be targeted by tariffs. URL: <https://www.straitstimes.com/asia/east-asia/us-publishes-list-of-1300-chinese-goods-to-be-targeted-by-tariffs> (Дата обращения 19.12.18).

22. U.S. files complaint over China's patent policies. China accused of discriminating against foreign technology holders. URL: <https://cen.acs.org/policy/intellectual-property/US-files-complaint-over-Chinas/96/i14> (Дата обращения 17.12.18).

23. US announces imposition date of 23 August for 25% tariffs on \$16b of Chinese goods; China proposes retaliatory tariffs on more than 5,000 US products. URL: [https://taxinsights.ey.com/archive/archive-news/us-announces-imposition-date-of-23-august-for-25--tariffs-on-\\$16b-of-chinese.aspx](https://taxinsights.ey.com/archive/archive-news/us-announces-imposition-date-of-23-august-for-25--tariffs-on-$16b-of-chinese.aspx) (Дата обращения 19.12.18).

24. Western Europe: Nobody But Their Chickens. URL: <http://content.time.com/time/magazine/article/0,9171,829587-1,00.html> (Дата обращения 13.12.18).

СУЩНОСТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И УПРАВЛЕНИЕ ИМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Карнаух И.В.

доцент кафедры экономической теории, мировой и региональной экономики, к.э.н.,
Волгоградский государственный университет, Россия, г. Волгоград

В статье рассматриваются разные точки зрения ученых по проблеме определения сущности человеческого капитала. Выявлены отличия человеческого капитала от интеллектуального, социального и организационного (структурного) капитала. Обоснована необходимость определения сущности человеческого капитала для цели управления им в условиях экономики знаний.

Ключевые слова: человеческий капитал, интеллектуальный капитал, социальный капитал, организационный капитал, управление человеческим капиталом, экономика знаний.

В экономической теории, а также в теории и практике менеджмента отсутствует единый подход к определению сущности человеческого капитала. В настоящее время данная проблема является предметом научных дискуссий.

Сам термин «человеческий капитал» был введен в научный оборот Шульцем в 1961 году. Ученый определял человеческий капитал как совокупность способностей и свойств человека, которые обладают ценностью и могут быть развиты. При этом все способности человека Шульц делил на врожденные и приобретенные.

По мнению Бонтиса, человеческий капитал есть не что иное, как совокупность знаний, навыков, умений и интеллектуальных способностей человека. Сотрудники организации, с точки зрения ученого, посредством человеческого капитала способны придать ей специфические черты. Наличие в организации качественной системы мотивации сотрудников может обеспечить развитие организации не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде.

Налбантьян трактует человеческий капитал как совокупность «накопленных знаний, умений, опыта, творчества и прочих качеств рабочей силы» [2, с. 58].

Разработка теории человеческого капитала принадлежит Г. Беккеру. Он утверждал, что доход человека зависит, главным образом, от уровня его образования и накопленного опыта работы.

Н. Бонтис рассматривал человеческий капитал как источник инновационного и стратегического развития, «как инструмент получения прибыли в экономике, основанной на знаниях» [2, с. 110]. Заметим, что в экономике знаний человеческий капитал является источником генерации дохода, способствует повышению конкурентоспособности организации, эффективности ее хозяйственной деятельности по-

средством использования всех возможностей организации и устранения угроз внутренней и внешней среды.

Для Н. Медарда «человеческий капитал – это совокупность компетенций, знаний и личностных качеств, воплощенных в способности выполнять труд в целях получения экономической выгоды». Человеческий капитал увеличивается за счет образования и опыта. Многие ранние экономические теории относились к нему как к «рабочей силе» и легко заменяемому ресурсу, распространение термин «человеческий капитал» получил лишь в современной неоклассической экономической литературе в трудах Дж. Минсера и Г. Беккера (Чикагская школа экономики). С их точки зрения человеческий капитал приравнивался к «средствам производства», например, фабрикам и машинам, что создавало возможности инвестиций в человеческий капитал через образование, обучение. В рамках данной теории человеческий капитал является средством производства, дополнительные инвестиции в которое дают дополнительную производительность. Человеческий капитал заменяем, но не может быть передан как земля, труд или основной капитал. Современная теория роста рассматривает человеческий капитал как важный фактор экономического роста. Более трех веков экономисты были заинтересованы в оценке производственного потенциала работников в экономике.

Человеческий капитал может быть определен как «совокупность знаний, навыков, компетенций и способностей, воплощенных в индивидах, которые определяют их уровень производительности. Он включает в себя как врожденные способности, так и навыки, полученные посредством образования, обучения и практического опыта». На макроуровне общепринято также оценивать человеческий капитал экономики таким показателем, как доля обучающихся в образовательных учреждениях начального, среднего и высшего образования. Предполагается, что высокий уровень данного показателя указывает на то, что все большее количество людей накапливает человеческий капитал, тем самым рабочая сила в целом становится более производительной. Действительно, страны с высоким уровнем образованности населения показывают более высокий уровень жизни и более быстрый темп экономического роста. Поэтому большинство авторов согласились, что человеческий капитал можно рассматривать как «величину знаний и талантов, которые воплощены в людях, работающих в организации, представленную в виде ноу-хау, способностей, знаний, талантов, компетенций, отношений, интеллектуальной способности, творчества и прочих нематериальных активов».

Дают определение человеческому капиталу и современные российские экономисты, занимающиеся вопросами стратегического развития России. По мнению группы ученых под руководством Л.И. Абалкина человеческий капитал – это сумма компонентов, включающих врожденные способности, образование, приобретенный профессиональный опыт, творческий потенциал, морально-психологическое и физическое здоровье, мотивация для деятельности, обеспечивающих возможность приносить доход [1, с. 26]. Ученые А.Н. Добрынин, С.А. Дятлов и Е.Д. Цыренова, занимающиеся проблематикой человеческого капитала, характеризуют человеческий капитал как запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, накопленный человеком и сформированный в результате инвестиций, который необходимо эффективно использовать в процессе труда для повышения его производительности и увеличения доходов [4, с. 76-80].

Необходимо отличать человеческий капитал от интеллектуального, социального и организационного (структурного) капитала. Так, интеллектуальный капитал

представляет собой концентрацию и движение знаний, обладающих полезностью для организации. По мнению ряда ученых, знания являются одним из видов нематериальных активов, оказывающих прямое влияние на стоимость компании.

Социальный капитал входит в состав интеллектуального капитала и представляет собой совокупность знаний, источником которых стала система социальных взаимоотношений в микро и макросреде организации. По мнению Р. Путнама, социальный капитал представляет собой «характерные черты социальной жизни – взаимодействие, нормы и доверие, – которые позволяют участникам эффективнее действовать вместе для достижения общих целей» [2, с. 61]. Как считают многие ученые, социальный капитал является социальным институтом, от которого зависит объем и качество социальных связей в обществе.

Организационный (структурный) капитал – это капитал, который фактически имеется у организации. Он представляет собой знания, которые хранятся в форме баз данных.

Понимание сущности человеческого капитала имеет важное значение для эффективного управления человеческим капиталом, что способствует достижению организацией своих стратегических и тактических целей в условиях экономики знаний.

Список литературы

1. Абалкин, Л.И. Стратегический ответ России на вызовы нового века / под ред. Л.И. Абалкина. – М.: Изд-во «Экзамен», 2004. – 605 с.
2. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2010. – 848 с.
3. Бендиков, М. Интеллектуальные ресурсы и их роль в новой экономике / М. Бендиков // Консультант директора. – 2002. – № 9 (165). – С. 22-30.
4. Добрынин, А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова. – СПб.: Наука, 1999. – 309 с.
5. Емельянов, Ю.С. Человеческий капитал в модернизации России: Институциональный и корпоративный аспекты / Ю.С. Емельянов, А.А. Хачатурян. – М.: Едиториал УРСС, 2011. – 416 с.
6. Попов, Е.В. Институты знаний / Е.В. Попов, М.В. Власов. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. – 256 с.

НЕОБХОДИМОСТЬ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ

Келаскина Е.Е.

студентка кафедры «Финансы»,

Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

В статье изучен вопрос актуальности применения международных стандартов учета и финансовой отчетности в России. Определены отличия системы международных стандартов финансовой отчетности (далее МСФО) от российских стандартов бухгалтерского учета (далее РСБУ) на примере финансовой отчетности ПАО «Квадра – Генерирующая компания», выявлены преимущества и недостатки применения МСФО. В статье приведены результаты анализа финансовой отчетности ПАО «Квадра – Генерирующая компания», а также литературы, относящейся к данной теме.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерский баланс, МСФО, РСБУ, финансовая отчетность.

Международные стандарты финансовой отчётности (далее обозначаемые как МСФО) – это набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчётности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия.

В настоящее время в условиях развивающейся экономики российские предприятия крайне заинтересованы в иностранном финансировании, ввиду надежности зарубежных партнеров и стабильности иностранной валюты. Однако, некоторые иностранные инвесторы и кредиторы относятся к российским компаниям с недоверием, в следствии чего многие организации, находящиеся на территории РФ стремятся повысить своё доверие у зарубежных предпринимателей путем предоставления максимально точной и прозрачной информации о финансовом положении данного предприятия. Исходя из этого, возникает необходимость исследования применения Международных Стандартов Финансовой Отчетности в России, а также соответствие между МСФО и РСБУ для облегчения работы российских бухгалтеров.

Темой нашего интереса в данном исследовании является актуальность применения международных стандартов учета и финансовой отчетности в России.

Целью данной работы является исследование применения международных стандартов учета и финансовой отчетности в России, а также соответствия между МСФО и РСБУ для облегчения работы российских бухгалтеров. Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы применения МСФО;
- выявить перспективы использования международных стандартов финансовой отчетности для ПАО «Квадра – Генерирующая компания» за счет анализа финансовой отчетности данного предприятия;
- сделать вывод, относительно необходимости и целесообразности использования международных стандартов учета и финансовой отчетности для данного предприятия и для России в целом.

Существует множество определений такого понятия, как МСФО. Четкого и единого определения нет. Международные стандарты финансовой отчетности были созданы в 1973 году с целью гармонизации и унификации принципов бухгалтерского учёта во всем мире. Иными словами, данные международные стандарты были созданы для регулирования финансовых отчетностей различных стран [2, с. 8].

Итак, бухгалтерский учет представляет собой систему непрерывного и взаимосвязанного наблюдения и контроля за хозяйственной деятельностью организации с целью получения текущей и итоговой информации и представления их соответствующим пользователям для обоснования и принятия управленческим решением [1, с. 14].

Аббревиатура РСБУ расшифровывается как Российские Стандарты Бухгалтерского Учета (далее РСБУ) регламентируются Федеральным законом о бухгалтерском учете №402-ФЗ от 06.12.11 и обязательны к применению на территории Российской Федерации. Положения по бухгалтерскому учету (далее ПБУ) являются составляющей частью РСБУ.

Основным источником информации для проведения анализа является отчет о финансовых результатах. Опираясь на методологическую базу, представленную МСФО (IAS) 1 и ПБУ 9/99, становится возможным заметить, в отчёте о финансовых результатах (о прибыли и убытке) раскрытию подлежит информация, отражающая по меньшей мере следующие статьи:

- 1) выручка;
- 2) финансовые затраты (себестоимость продаж);
- 3) коммерческие, управленческие (административные) расходы;
- 4) прибыль до налогообложения;
- 5) расходы по налогу на прибыль;
- 6) чистая прибыль;
- 7) прибыль на акцию.

Обычно отчёт о финансовых результатах показывает доходы и расходы предприятия от операционной и прочей деятельности между двумя соседними датами составления отчёта о финансовом положении (бухгалтерского баланса). Из него видны результаты работы организации за этот период, то есть получила ли она прибыль или понесла убытки [3, с. 11].

Среди основных информационных проблем финансовой отчетности, обусловленных методологией бухгалтерского учета, можно выделить следующие: различия правовых систем в разных странах, различие уровня экономического развития, национальных традиций, географического положения, исторического развития и др. [4, с. 8].

В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности выделяют два подхода к составлению и представлению отчёта о прибылях и убытках:

- ресурсный подход, предполагающий, что затраты, учитываемые в компании, объединяются в соответствии с их экономическим содержанием, основанный на классификации затрат по экономическим элементам и позволяющий организации раскрыть источники их формирования;
- функциональный подход, предусматривающий разделение расходов по обычным видам деятельности на подразделы в соответствии с их назначением, как часть себестоимость продаж или управленческой деятельности.

Стоит напомнить также, что российские стандарты предполагают использование функционального подхода при составлении отчетности.

Далее попытаемся на основании финансовой отчетности компании определить каким именно образом, с помощью какого подхода она составляет финансовую отчетность.

Для этой цели необходимо воспользоваться информацией размещённых в свободных источниках, а именно на официальном сайте ПАО «Квадра – Генерирующая компания» [5].

Разберём отчёт о прибылях и убытках ПАО «Квадра – Генерирующая компания» (Таблица 1). Из таблицы можно заметить, что отчёт о прибылях и убытках согласно МСФО составлен на основе классификации расходов по функциям.

Таблица 1

**Отчёт о прибылях или убытках
ПАО «Квадра – Генерирующая компания» на 31.12.2017**

Наименование показателя	Код	2017
1	2	3
Выручка	2110	51 390 853
Себестоимость продаж	2120	(46 708 324)
Валовая прибыль (убыток)	2100	4 682 529
Управленческие расходы	2220	(0)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	4 682 529
Доходы от участия в других организациях	2310	7 311
Проценты к получению	2320	29 130

Окончание табл. 1

1	2	3
Проценты к уплате	2330	(2 384 132)
Прочие доходы	2340	571 351
Прочие расходы	2350	(1 754 634)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 151 555
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	315 442
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(290 594)
Изменение отложенных налоговых активов	2450	(255 159)
Прочее	2460	(3 498)
Чистая прибыль (убыток)	2400	602 304

Для расчёта чистой прибыли необходимо:

1) Из итоговой выручки от реализации металлов и прочей реализации вычесть себестоимость реализации металлов и прочей реализации. Получаем валовую прибыль.

2) Далее необходимо вычислить прибыли от операционной деятельности путём вычитания из валовой прибыли суммы административных и коммерческих расходов, а также убытка от обесценения нефинансовых активов и прочих операционных расходов.

3) После прибавить положительные курсовые разницы, прибыль от инвестиционной деятельности и др. В результате имеем прибыль до налогообложения.

4) Из прибыли до налогообложения необходимо вычесть расходы по налогу на прибыль.

Получили чистую прибыль в размере 602 304 тыс. рублей.

Рассмотрим ситуацию с отчётом о финансовых результатах, составленном в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учёта (таблица 2).

Таблица 2

Отчёт о финансовых результатах ПАО «Квадра – Генерирующая компания»

№ п/п	Показатель	На 31.12.2017
1	2	3
1	Выручка	51 390 853
2	в том числе от продажи:	26 175 390
3	электрической энергии	
4	теплоэнергии	24 127 057
5	прочая реализация	1 088 406
6	Себестоимость продаж	-46 708 324
7	в том числе:	-18 297 828
8	электрической энергии	
9	теплоэнергии	-27 445 960
10	прочая реализация	-964 536
11	Валовая прибыль (убыток)	4 682 529
12	Прибыль (убыток) от продаж	4 682 529
13	Доходы от участия в других организациях	7 311
14	Проценты к получению	29 130
15	Проценты к уплате	-2 384 132
16	Прочие доходы	571 351
17	Прочие расходы	-1 754 634
18	Прибыль (убыток) до налогообложения	1 151 555
19	Текущий налог на прибыль	-

1	2	3
18	в т.ч. постоянные налоговые активы (обязательства)	315 442
19	Изменение отложенных налоговых обязательств	-290 594
20	Изменение отложенных налоговых активов	-255 159
21	Прочее	-3 498
22	Чистая прибыль	602 304

Как мы можем заметить, последовательность действий при расчёте финансового результата за период не изменился по сравнению с МСФО за счёт того, что компания применяет функциональный подход при составлении отчёта. Это, в свою очередь, облегчает работу бухгалтерам, которые заинтересованы в составлении этого самого отчёта.

Основываясь на приведенных выше данных, укажем достоинства и недостатки МСФО.

Среди очевидных достоинств стоит выделить открытость, которая достигается за счёт того, что перечень статей в отчёте подробно расписан, и сразу видно, из каких, составляющих складываются доходы, расходы и сам итоговый результат в виде чистой прибыли или убытка.

Конечно, внедрение учёта по международным стандартам финансовой отчётности требует довольно значительных затрат. Но можно с уверенностью заявить о том, что они окупятся, открыв компании большой спектр новых возможностей по привлечению крупных иностранных инвесторов и уважаемых клиентов. Также международная практика показывает, что отчётность по МСФО отличается высокой информативностью и полезностью для пользователей.

Следующим преимуществом МСФО можно назвать появление информационной основы для принятия решений при управлении коммерческой деятельностью. Другими словами, международные стандарты позволяют построить финансово-хозяйственные отношения между различными структурами предприятия таким образом, чтобы объективно оценить аспект менеджмента. Кроме того, предоставляемая согласно МСФО информация может служить для надлежащего планирования и составления смет.

Недостатки, связанные с составлением отчётности по международным стандартам, можно разделить на следующие категории:

- методологические;
- технологические;
- человеческий фактор;
- сложности перевода.

Основной методологической проблемой для российского бухгалтера является превосходство в международном учете экономического содержания операции над ее правовой формой. Конечно же, к трудностям также следует отнести расхождения в учетных принципах по разным стандартам. Главная технологическая проблема – отсутствие на рынке полноценных средств автоматизации трансформации отчетности. Очень серьезной проблемой остается квалификация специалистов по трансформации отчетности, которые в совершенстве должны знать и уметь применять как российские, так и международные стандарты.

Рассмотрим теперь человеческий фактор. Основные трудности при подготовке полного комплекта отчетности, согласно МСФО, связаны с тем, что бухгал-

теры не имеют опыта в раскрытии информации. Кроме того, руководители предприятий не всегда готовы к уровню открытости и прозрачности отчетной информации, заданному МСФО. Подготовка информации требует от компании в совокупности анализа внутренних и внешних данных. Зачастую российские компании не имеют подобных сведений, в том числе практики их сбора и анализа. Чтобы преодолеть сложности в подготовке и оценке достоверности финансовой отчетности по МСФО, необходимо постоянно изучать лучшую практику и формировать базу знаний.

Также существует проблема, связанная с отсутствием однозначного перевода МСФО на русский язык, и поэтому возникают вариации перевода отдельных понятий и категорий. Специалисты выделяют два основных варианта решения этой проблемы: квалифицированные специалисты в области бухгалтерского учета со знанием языка; разработка и законодательное закрепление единого общероссийского варианта перевода международных стандартов.

Сравнение МСФО и РСБУ показало, что вне зависимости от того, что международные стандарты обладают огромным количеством преимуществ, при недостаточной подготовке персонала компании и нехватке других факторов – внедрить их довольно сложно, а порой практически невозможно. Также, за счёт ряда преимуществ МСФО, описанных ранее, можно с уверенностью утверждать, что МСФО необходимо внедрять в компании, как для роста на международном рынке, так и для собственной выгоды предпринимателя.

В результате данной работы была рассмотрена финансовая отчетность по МСФО и РСБУ компании ПАО «Квадра – Генерирующая компания». Были выявлены достоинства и недостатки, связанные с применением МСФО в России. Сделано предположение, что наиболее оптимальным решением является внедрение финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности в российские компании. Таким образом, можем утверждать, что цель данной работы, а именно исследование применения международных стандартов учета и финансовой отчетности в России, а также соответствия между МСФО и РСБУ для облегчения работы российских бухгалтеров была в настоящей работе раскрыта.

Список литературы

1. Ерёмина И.В., Рачек С.В. Бухгалтерский учет и анализ. Екатеринбург: УрГУПС, 2016. 412 с.
2. Николаева О.Е., Шишкова Т. В. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: ЛЕНАНД, 2016. 240 с.
3. Ровенских В. А., Слабинская И. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО», 2015. 308 с.
4. Шишкова Т. В., Козельцева Е. А. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: ИНФРА-М, 2019. 265 с.
5. Финансовая отчетность – ПАО «Квадра» | Компания // ПАО «Квадра – Генерирующая компания». 2018. URL: <https://www.quadra.ru/aktsioneram-i-investoram/finansovaya-otchetnost/> (дата обращения: 23.12.2018).

ОХРАНА КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ: СЕМАСИОЛОГИЧЕСКИЙ И НАУЧНО-МЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕФИНИЦИЙ

Кондрашихин А.Б.

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

Рассмотрен подход к оценке методологического обеспечения задач охраны культурного наследия региона на основе семасиологического подхода с элементами метрологии. Показана необходимость комплексной оценки проводимых мероприятий применительно к объектам культурного наследия.

Ключевые слова: регион, методология, культурное наследие, Севастополь, Крым.

Трансформационные процессы в обществе и экономике, глобализация мирового пространства заставляют по-новому рассматривать культурный и научно-образовательный потенциал, которым богатеет территория, в частности, Республика Крым и город Севастополь. Нарастающие волны интеграционных толчков захватывают человека в повседневности жизни, вовлекают его личное информационное и культурно-духовное пространство в многочисленные дискуссии об устойчивости исторических, культурных, межнациональных, религиозных связей. Актуализируются вопросы: откуда мы; какова миссия существования нашего общества, общества в целом; можем ли мы что-то полезное оставить потомкам в культурном наследии?

В условиях кризисных явлений в финансово-экономической сфере естественная энергия человека направляется в русло творчески духовного труда, происходит некоторая интеллектуализация результатов работы [1-3]. Можно ожидать с одной стороны – наращивания объемов творческого труда и накопления объектов культурного наследия (КН), с другой – спрогнозировать активизацию исследований в этой сфере общественных отношений, развертывание инновационных пространств по координатам культурного и духовно-просветительского измерений [4]. Важным также является финансовое обоснование программ сохранения КН и действий по поддержанию соответствующих отраслей научных исследований на территории Крыма и Севастополя. Исследованием вопросов сохранения КН, его разумного воспроизводства посвящены работы отечественных специалистов, ученых А. Айбабина, В. Андросова, Т. Бобровского, В. Вечерского, В. Кутайсова, В. Лебединского, А. Манаева, Л. Марченко, Л. Седиковой, О. Савеля, Е. Сердюк, П. Толочко и других.

Изучение дефиниции «культурное наследие» и производных от неё в этимологическом и нормативно-историческом контекстах понятий, их верификация в европейских научных школах и практике охраны объектов позволяют выделить отсутствие парадигмальности восприятия этих понятий в современных исторических и финансово-экономических исследованиях. Для разрешения части противоречий можно использовать семасиологический анализ дефиниентов «культурное наследие» (Dfd₁), «объект культурного наследия» (Dfd₂) и «охрана культурного наследия» (Dfd₃), а также научно-метрический подход к оценке интеллектуального вклада в этой сфере. В качестве критерия выбрана активность защит диссертаций и научных публикаций по доступным библиотечным ресурсам в количественном измерении пропорций (докторские – кандидатские, монографии – брошюры, статьи – докла-

ды) в динамике после 1995 г. [5-10], а также её связь с новыми научными отраслями – архивоведение, источниковедение, музееведение, памятниковедение, социальные коммуникации и др. – как мощного стимулирующего рычага, в пределах чего исследователям удастся разместить предмет и объект исследования с применением дефиниций КН в производных показателях и при условии $Dfn_{ji} \rightarrow Dfn_{jR}$ для Крыма и Севастополя.

Отмечена высокая корреляция нормативной классификации объектов КН с практикой научных исследований, что упрощает кодификацию и позволяет оптимизировать задачи бюджетной поддержки их функционирования по видам: археологические; исторические; объекты монументального искусства; объекты архитектуры; объекты градостроительства; объекты садово-паркового искусства; ландшафтные; объекты науки и техники. Для целей научного обоснования задач охраны КН можно предложить следующее определение дефиниции Dfn_{1R} – культурное наследие как совокупности объектов культурного наследия, которые могут классифицироваться в определенной оценочной шкале по признакам ценности и приоритетности, а также общественных отношений, возникающих и развивающихся вокруг них.

На региональном уровне развитие и охрана КН обеспечена мероприятиями федеральных целевых программ (ФЦП), например «Социально-экономическое развитие республики Крым и города Севастополя на 2015-2020 годы» [11], где предусмотрен набор мер, указаны ответственные субъекты и объёмы финансирования работ по сохранению объектов культуры и КН. На учёте в Севастополе состоит 2063 объекта КН, среди которых: 445 и 1270 – объекты археологии и истории соответственно; 28 – памятники монументального искусства, 317 – памятники архитектуры и градостроительства, 1 – садово-паркового искусства, 2 – ландшафтные. Поэтому Правительством Севастополя реализована государственная программа «Развитие культуры города Севастополя до 2020 года» с общим объемом финансирования 898,1 млн. руб., в т. ч.: средствами федерального бюджета – 338,7 млн. руб. (37,7%), за счет городского бюджета – 559,4 млн. руб. (62,3%).

Прикладной формой реализации задач охраны КН становится реализация мер по развитию туристско-рекреационных кластеров и разработка специальных государственных программ [12], основная цель которых – модернизация туристической отрасли и круглогодичная загрузка экскурсионных ресурсов города за счет вовлечения объектов КН: военно-патриотического туризма «Город двух оборон»; круизного и яхтенного туризма «Севастопольская гавань»; зеленого экологического туризма «Зеленое ожерелье»; культурно-познавательного и экскурсионного туризма «Перекресток культур»; детского и молодежного туризма «Калейдоскоп истории». Ежегодный объем финансирования на эти цели составил: 11,4 млрд. руб. – за счет средств федерального бюджета (субсидии из него бюджету Севастополя), 236,9 млн. руб. – средствами бюджета города.

В рамках градостроительной и экономической концепций туристско-рекреационных кластеров на территории Севастополя на 2016-2020 годы организован процесс по проведению проектно-изыскательских работ и разработке проектно-сметной документации по объектам обеспечивающей инфраструктуры в рамках выполнения работ по приспособлению объекта КН для современного использования, реставрации территории мемориального комплекса «Исторический бульвар», «Сапун-гора» и «Малахов курган», туристско-рекреационного кластера военно-патриотического туризма «Город двух оборон», а также по объектам «Реконструк-

ция и благоустройство территории у заповедника «Херсонес», «Парк имени Анны Ахметовой», «Реконструкция и благоустройство территории, прилегающей к Инкерманскому монастырю», туристско-рекреационного кластера культурно-познавательного и экскурсионного туризма «Перекресток культур».

Отношения вокруг КН Крыма и Севастополя составляют теоретическую основу для решения вопросов по финансированию задач его сохранения, обоснования планов и прогнозов, формированию перечня функций, разрешенных для бюджетного финансирования. Семасиологический анализ дефиниций в сфере КН, научно-метрические подходы к оценке текущего состояния системы КН территории позволяют оптимизировать финансовую структуру и государственную политику поддержки, охраны, передачи по наследству следующим поколениям людей. Действенность научных исследований и семасиологической методологии повышается вследствие сочетания библиотечных и музейных информационных ресурсов Севастополя, Крыма, Ближнего Востока, интеллектуального потенциала территории, государственных рычагов, в частности в системе охраны КН муниципальных образований.

Список литературы

1. Охрана культурного наследия: проблемы и перспективы / Матер. Международной научной конференции к 185-летию начала раскопок в Херсонесе, 30 сентября – 5 октября 2012 г., Севастополь, Национальный заповедник «Херсонес Таврический». – С.: НЗХТ, 2012. – 162 с.
2. Андросов В.П. Нагарджуна и его учение : диссертация ... доктора исторических наук : 07.00.09 / АН СССР. Ин-т востоковед. – Москва, 1990.
3. Лебединский В.В. Новые методы изучения истории : Письменные и изобразительные источники по истории Египта и подводная археология : диссертация ... кандидата исторических наук : 07.00.03. Москва, 2000.
4. Кондрашихин А. Б. Координатные измерения инновационного пространства региона. – К. : ДЕДУТ, 2010. – 200 с.
5. Даховник Л.Л. Тенденции трансформации либерализма в прошлом и настоящем. Вісник СевНТУ. 2011. № 123. С. 247-250.
6. Дмитриев В.В. Деятельность градоначальств юга Российской Империи. Культура народов Причерноморья. 2001. № 21. С. 83.
7. Дмитриева В.В. К изучению родильно-крестильной обрядности греков Крыма и Приазовья. Парадигмы истории и общественного развития. 2016. № 1. С. 76-80.
8. Данильченко С.Л. Партийно-государственное руководство внутренней торговлей и социальным снабжением в советской России в годы НЭПА (1921 – 1929 гг.): автореферат дис. ... доктора исторических наук / Астрахан. гос. ун-т. Москва, 2009.
9. Данильченко А.Н. Реформы в агропромышленном комплексе Российской Федерации в 1991-1999 гг.: концептуальный замысел, практическая реализация: диссертация ... канд. истор. наук : 07.00.02 [Место защиты: ГОУВПО "Астраханский государственный университет"] . Астрахань, 2011.
10. Гарас Л.Н. Лоббизм: американский опыт и Украина. Вісник СевНТУ. 2010. № 112. С. 86-91.
11. Итоги социально-экономического развития Севастополя за 2015 г. – 105 с. [Электронный ресурс].
12. Развитие туризма в г. Севастополе на 2015-2020 г. Государственная программа правительства Севастополя от 31.08.2015 г. № 837-ПП.

ИНВЕСТИЦИИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ КОМПОНЕНТ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Коновалова И.А.

доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности, к.э.н.,
Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

Агаджанян А.В.

студентка первого курса, Северо-Кавказский федеральный университет,
Россия, г. Ставрополь

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день теме, поскольку капиталовложения и грамотное распоряжение ими неизбежно ведут к увеличению прибыли – источнику дальнейшего расширения производства и улучшения благосостояния населения. Целью статьи является методом анализа рассмотреть инвестиционные процессы, их влияние на ускорение экономического роста и развития экономики региона, отрасли и предприятия.

Ключевые слова: инвестиционные процессы, экономическое развитие, производство, предприятия, микро- и макроуровни, инвестиционная привлекательность.

На современном этапе развития экономических процессов инвестиции, то есть вложения разнообразных ресурсов, включая денежные, с целью получения выгоды в будущем, имеют существенное значение. Так, для предприятий инвестиции – основной источник получения прибыли, обеспечивающий воспроизводство основных фондов предприятия и являющийся основой для реализации планов и стратегий.

Рассматривая инвестиции на макроуровне (государственном и региональном) можно выделить следующие ключевые моменты: инвестиционные ресурсы формируются в зависимости от макроэкономических показателей страны, а изменения в развитии экономики страны происходят в зависимости от распределения инвестиций и от социально-экономического развития. Таким образом, видим тесную взаимосвязь инвестиций и экономических процессов.

Инвестирование – процесс создания или пополнения запаса капитала. Для более точной характеристики инвестиций рассмотрим некоторые результаты их привлечения.

Процесс модернизации – предполагает появление новых, более эффективных производственных технологий, являющихся конкурентно способными на мировом рынке, что способствует технологическому развитию производства и повышению качества продукции, поэтому инвесторы в своих интересах внедряют прогрессивную организацию труда.

Как следствие: введение инвесторами такого рода производственных мощностей, ведут к увеличению объёмов производства продукции и оказания услуг.

Рассмотрим перспективы подъёма производства с помощью инвестиций, стартовые инвестиции. Они необходимы для стимулирования и оживления экономики и увеличения за счёт этого инвестиционной привлекательности производств. Наиболее значимые и масштабные инвестиции направлены на преодоление стагнации производства (как правило, это касается инвестирования жизненно важных отраслей и производств), так как лишь эффективные инвестиции способны создать условия для выхода и кризиса.

На данной основе происходит экономическое оживление, создание смежных и обслуживающих производств, формирование инвестиционной инфраструктуры,

что будет обеспечивать выплату заработной платы, повышение покупательной способности различных социальных уровней населения.

Инвестиции способствуют активации рыночной конкуренции – одному из факторов, влияющих на уменьшение уровня затрат производства. Конкуренция так же подразумевает появление технологических новшеств и от других предприятий, что положительно сказывается на развитии экономики в целом.

Также, инвестиции оказывают положительное воздействие на платёжный баланс, который проявляется в увеличении экспорта (поставок продукции отечественного производителя на внешний рынок), экономии импорта (поступление иностранных инвестиций: сырьё, оборудование), замещении импорта (инвестирование невысоко производственных отраслей, в которых спрос удовлетворяется за счёт импорта)

Экологическая польза наблюдается при инвестировании технологий ресурсосбережения, производств касающихся вторичной переработки отходов производства, очистки водных ресурсов, атмосферы. Экологические инвестирования направлены на улучшение экологической ситуации и минимизацию дальнейшего загрязнения среды.

Следует так же отметить, что инвестиции – непостоянная категория, то есть на объем привлекаемых инвестиций могут влиять различные факторы, как внутреннего, так и внешнего характера.

Рассмотрим развитие инвестиционных процессов в Украине.

Развитие инвестиционных процессов в стране на современном этапе характеризуются значительным отставанием инвестиционных вложений от инвестиционных потребностей, резким сокращением объема инвестиций, ухудшением их технологической и воспроизводственной структуры, ограниченными возможностями финансирования инвестиций из различных источников, что отрицательно влияет, прежде всего на процессы воспроизводства.

Наиболее негативное влияние на инвестиционные процессы в стране оказал экономический кризис в Украине. Так, в 2002 г. валовой внутренний продукт в Украине составлял 49% уровня 1990 г., тогда как объем инвестиций в основной капитал сократился за тот же период до 33 %. Наиболее критическая ситуация наблюдалась в 1997г., когда объем капитальных вложений сократился в 4,8 раз в сравнении с базисным 1990 г. Далее, в 2003г. ситуация несколько стабилизировалась, и индекс инвестиций в основной капитал составил около 43,5 % уровня 1990 г.

Основными причинами, сдерживающими приток инвестиций в Украину и в отдельные промышленные регионы в современных условиях развития являлись: низкие темпы реформирования экономической системы; сложная (комплексная) и негибкая налоговая система; отсутствие грамотно продуманной действующей амортизационной политики; неэффективно функционирующая банковская система; ограниченные возможности использования инструментов фондового рынка; неэффективный процесс приватизации; неустойчивость курса национальной денежной единицы; недостаточное развитие малого и среднего бизнеса; высокий уровень теневой экономики, коррупции, экономической преступности; низкая предпринимательская активность населения.

В итоге, все эти явления влекут за собой появление неблагоприятных условий для осуществления инвестиционной деятельности в Украине.

Что касается инвестиционной привлекательности страны, то есть – совокупности объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливаю-

щих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции, данная страна не является инвестиционно привлекательной, поскольку обладает низким потенциалом и высоким фактором риска.

В настоящее время привлечение инвестиций в реальный сектор экономики является одной из главных задач для процесса развития производства, снижения вероятности социальных взрывов и фактор реструктуризации хозяйственной системы территории.

Поэтому необходимость активизации инвестиционной деятельности на разных уровнях управления действительно существует и имеет немаловажное значение.

Подводя итоги: нецелесообразно полагаться лишь на рыночный механизм, который хоть и является системой самостоятельной и саморегулирующейся, но не способный автоматически обеспечить эффективность инвестиционных процессов.

Является необходимым создание и поддержание эффективно действующей системы по управлению инвестиционной деятельностью.

Таким образом, инвестиции играют важную роль в развитии экономики, являются одним из факторов экономического роста и восстановления на микро- и макроуровнях.

Список литературы

1. Найденков В.И. Инвестиции. Учебное пособие. Москва. 2009.
2. Теплова Т.В. Инвестиции: учебник, 2011.

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Коновалова И.А.

доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности, к.э.н.,
Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

Ахмеева К.В.

студент, Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

В статье рассматривается формирование прожиточного в целом и в Ставропольском крае. Изменение прожиточного минимума в %-ом соотношении с 2017 по 2018 гг. Также, рассматривается состав потребительской корзины в Ставропольском крае.

Ключевые слова: прожиточный минимум, потребительская корзина, МРОТ, уровень жизни.

Уровень жизни – уровень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей объемом товаров и услуг за конкретный промежуток времени. Одним из главных аспектов, формирующих этот показатель, является потребительская корзина [1].

Потребительская корзина – это приблизительный расчетный ассортимент товаров, обрисовывающий стандартную степень и состав ежемесячного потребления отдельно взятого человека или же семьи. Такого рода набор используется для проектирования минимального потребительского бюджета или прожиточного минимума, основываясь на стоимости потребительской корзины в существующих ценах.

На 2018 год власти регионов установили ряд видов, соответствующих социальным категориям минимальных потребительских корзин, закрепили их на законодательном уровне и передали данные в специальный центр, где порядок образо-

вания потребительской корзины на данный год определяется конкретными региональными постановлениями. В настоящее время система расчетов принимает во внимание затраты, сделанные гражданами не в зависимости от приобретаемого количества, а в процентном соотношении. Положительным моментом является учет существующих расценок в каждом регионе, что позволяет разобраться с ценовым беспорядком по месту проживания. Следует отметить, что у каждого региона есть свой индекс стоимости, рассчитывающийся на основании статистических данных, полученных местными властями.

Так, потребительская корзина в Ставропольском крае установлена постановлением Ставропольского края от 25.12.17 N140-кз «О потребительской корзине в Ставропольском крае на 2018 – 2020 год».

Употребление хлебных продуктов у трудоспособного населения составляет – 134.1, у пенсионеров – 107.9, у детей – 80.2; употребление картофеля: у трудоспособного населения – 80, у пенсионеров – 65, у детей – 73.1; овощей и бахчевых: у трудоспособного населения – 60, у пенсионеров – 107, у детей – 124.7; фруктов: у трудоспособного населения – 60, у пенсионеров – 45, у детей – 118.2; рыбные продукты: у трудоспособного населения – 14, у пенсионеров – 11, у детей – 15.2; молоко и молочные продукты: у трудоспособного населения – 257, у пенсионеров – 224.4, у детей – 360.2; яйца: у трудоспособного населения – 210, у пенсионеров – 200, у детей – 202; остальные продукты: у трудоспособного населения – 41.1, у пенсионеров – 36.3, у детей – 31.8. Также в потребительскую корзину входят непродовольственные товары и услуги. Непродовольственные товары: для трудоспособного населения – 50%; для пенсионеров – 50%; для детей – 50%. Услуги: для трудоспособного населения – 50%; для пенсионеров – 50%; для детей – 50% [2].

Именно из потребительской корзины формируется прожиточный минимум в России – минимальный уровень дохода, являющийся обязательным для гарантирования конкретной степени жизни.

Исходя из данных о потребительской корзине, сформированный в Ставропольском крае, был установлен прожиточный минимум на третий квартал, который составил: на душу населения – 8749, для трудоспособного населения – 9298, для пенсионеров – 7100, для детей – 9016 руб., что по сравнению с 2-м кварталом повлекло за собой следующие изменения:

1. На одного человека, проживающего в этом районе, прожиточный минимум уменьшился на 44 руб.
2. Для трудоспособного населения уменьшился на 26 руб.
3. Для пенсионеров уменьшился на 18 руб.
4. Для детей уменьшился на 138 руб.

Эти данные закреплены в документе о постановлении Правительства Ставропольского края от 01.11.2018 № 477-п [3].

Таблица

Прожиточный минимум в Ставропольском крае на 2017–2018 год:

Квар- тал	На душу насе- ления	По основным социально-демографическим группам населения			Постановление Правительства Ставропольского края
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети	
1	2	3	4	5	6
3 кв 18	8749	9298	7100	9016	01.11.2018 №477-п
2 кв 18	8793	9324	7118	9154	26.07.2018 №293-п
1 кв 18	8472	8985	6868	8802	28.04.2018 №173-п

Окончание табл.

1	2	3	4	5	6
4 кв 17	8248	8766	6707	8484	29.01.2018 №39-п
3 кв 17	8604	9144	6968	8884	30.10.2017 №424-п
2 кв 17	8849	9404	7180	9123	07.08.2017 №313-п
1 кв 17	8472	8997	6890	8734	27.04.2017 №173-п

Из таблицы следует, что прожиточный минимум за период с 2017 по 2018 год за 1-й квартал: на душу населения – не изменился; для трудоспособного населения – уменьшился на 0,14%; для пенсионеров – уменьшился на 0,3%; для детей – увеличился на 0,77%; за 2-й: на душу населения – уменьшился на 0,64%; для трудоспособного населения – уменьшился на 0,86%; для пенсионеров – уменьшился на 0,87%; для детей – увеличился на 0,33; за 3-й: на душу населения – уменьшился на 1,66%; для трудоспособного населения – увеличился на 1,68%; для пенсионеров – увеличился на 1,9%; для детей – увеличился на 1,48%, что свидетельствует о росте потребительской корзины и цен на нее.

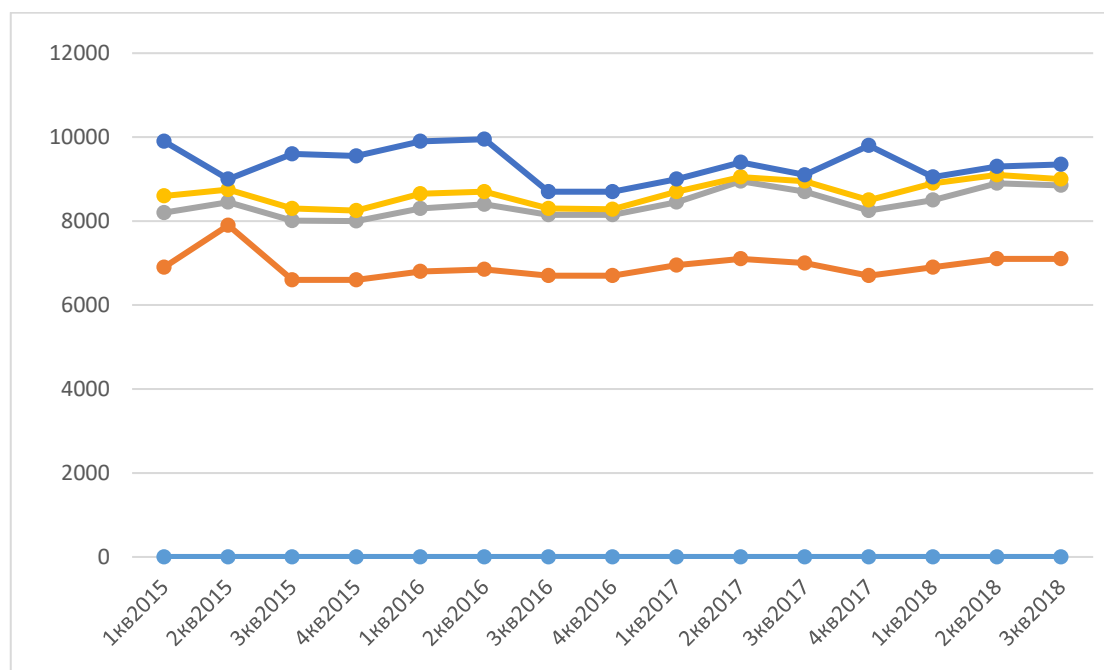


Рис. 1. Динамика прожиточного минимума в Ставропольском крае [3]

Региональный прожиточный минимум пенсионера в Ставропольском крае в 2019 году составил 8297 руб., что по сравнению с предыдущим годом возросло, приблизительно, на 17%.

Региональный прожиточный минимум пенсионера складывается в каждом субъекте Российской Федерации в целях установления социальной доплаты к пенсии.

- Если пенсия ниже прожиточного минимума человека пенсионного возраста, установленного в определенном регионе, который ниже по уровню прожиточного минимума пенсионера в целом по РФ, то утверждается федеральная социальная прибавка к пенсии.

- Если пенсия ниже регионального прожиточного минимума пенсионера, превосходящий прожиточный минимум пенсионера по Российской Федерации, то утверждается региональная социальная доплата.



Рис. 2. Прожиточный минимум пенсионера в Ставропольском крае в 2011–2019 годах [3]

Право на социальную доплату к пенсии имеют только неработающие пенсионеры, если сумма их материального обеспечения ниже прожиточного минимума пенсионера, утвержденного в регионе по месту жительства.

Таким образом, исходя из состава потребительской корзины и уровня прожиточного минимума, устанавливается объем социальной выплаты малоимущим гражданам, а также уровень жизни населения в субъектах Российской Федерации. В то же время, мы видим, что уровень прожиточного минимума для разных слоев населения постоянно изменяется в каждом квартале в зависимости от изменения цен и объема потребительской корзины, что показывает насколько они неразрывно связаны друг с другом.

Список литературы

1. Коновалова И.А., Ловянникова В.В. Роль доходов и потребления населения в обеспечении экономического роста российской экономики (статья ВАК) // Вестник Университета (Государственный университет управления). Москва, 2009. – №30.
2. Ловянникова В.В. Значение, место и роль потребительского рынка в социально-экономическом развитии региона (статья) // Устойчивое развитие региона в условиях экономической интеграции России в мировое хозяйство: Материалы 54-й научно-методической конференции «Университетская наука – региону». Ставрополь: Изд-во СГУ, 2009.
3. МРОТ по Ставропольскому краю (<https://pmini.ru/skfo/stavro+pol/>) (Дата обращения: 13.12.2018).

БЕЗРАБОТИЦА КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Коновалова И.А.

доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности, к.э.н.,
Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

Шипуля М.И.

студентка, Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

В данной статье безработица рассматривается в качестве глобальной социально-экономической проблемой на рынке труда в современном мире. Достижение высокого уровня за-

нятости – одна из главных задач макроэкономической политики любой страны мира. Проведен анализ уровня безработицы среди различных стран.

Ключевые слова: безработица, проблемы безработицы, трудоустройство населения, безработица как социально-экономическое явление, виды безработицы, государство.

В наше время одна из важных социально-экономических проблем – это проблема рынка труда, занятости и безработицы. На текущем этапе в рыночной экономике эти проблемы проявляются как никогда остро. Изучение причин безработицы и её устранение актуальны для всего мира. Поэтому не без причины безработица и неполная занятость занимают вторую строчку в ТОП-10 глобальных рисков. На данный момент проблема безработицы трактуется в государственных программах, в частности, программы по специальной подготовке безработных, страхования по безработице, которые упрощают вероятность их будущего обеспечения работой.

Безработица – это наличие в стране людей, составляющих часть экономически активного населения, не имеющих рабочего места. Главным аспектом, согласно которому человека относят к нетрудоустроенному, считается в случае, если он не имеет рабочего места, ищет его и согласен, готов преступить к нему. Исходя из закона Оукена, что каждый процент прироста безработицы сверх её естественного уровня приводит к отставанию объема внутреннего валового продукта на 2,5% [2, с.159].

Статистика демонстрирует, что данный показатель в различных странах и в разные периоды времени способен меняться в пределах от 2% до 3%. Следовательно, произойдет потеря ресурсов. Несомненно, что многие товары и услуги, которые могли бы быть произведены, навсегда безвозвратны. Естественный уровень безработицы для экономически развитых стран характерен уровень людей, не задействованных в экономических отношениях, в районе 4-5%. При данной величине, государство обладает колоссальными возможностями для развития экономики и страны в целом. В следующем случае, когда показатели непосредственно ниже, и составляют примерно 2-4%, то это свидетельство подъема – когда социальная сфера активно развивается. Но когда уровень нетрудоустроенных людей начинается с 7%, то это демонстрирует серьёзное затруднительное положение экономики страны. Это прямое доказательство регресса, а со временем может обернуться в стагнацию.

Основные виды безработицы:

1. Фрикционная или добровольная. Может существовать при наличии свободных мест, когда работника не устраивает уровень заработной платы или характер труда, он может быть тяжелый, либо малоэффективный. Смена места жительства, перемена квалификации работника.

2. Структурная или технологическая. Возникает в результате внедрения новых технологий и нового оборудования. Это ведет к замене рабочей силы машинами. Кроме того, возникает в случае перемещения производства в иной регион.

3. Циклическая. Определяется изменениями экономической конъюнктуры. Она снижается во времена циклических подъемов и увеличивается в период кризисов. Она связана с уменьшением объема, создаваемого в стране общего продукта и в освобождении части рабочей силы, что ведет к росту безработицы.

4. Сезонная безработица обусловлена колебаниями в объеме производства продукции отдельных отраслей в зависимости от времени года.

5. Скрытая безработица характерна для сельского хозяйства, где лишние работники используются в производстве в действительности, требующие меньшего количества рабочей силы [2, с. 157-159].

Одни из главных причин безработицы являются:

1. Перенаселение.
2. Формирование нормы заработной платы выше равновесного уровня из-за принуждения действий профсоюзов и социально-экономической активности населения.
3. Капитал вытесняет труд в эпоху научно-технической революции.
4. Существование монополии на рынке труда.
5. Низкий платежеспособный спрос.

Таким образом, все эти данные причины, в той или иной степени, создают безработицу или поддерживают её будущему развитию. Что может привести к такому явлению, как неконтролируемое развитие, которое повлечет за собой серьёзные макроэкономические последствия [1, с. 71-77].

В сравнительной характеристике статистических данных страны с высоким уровнем безработицы являются:

- 1) Палестина-27,9%;
- 2) ЮАР-27,7%;
- 3) Лесото-27,3%;
- 4) Эсватини-26,4%;
- 5) Босния и Герцеговина-25,6%;
- 6) Мозамбик-25%;
- 7) Намибия-23,3%;
- 8) Македония-22,9%;
- 9) Греция-21,4%;
- 10) Сент-Люсия-21%.

А странами с самым низким уровнем безработицы считаются страны:

- 1) Катар-0,2%;
- 2) Камбоджа-0,2%;
- 3) Нигер-0,3%;
- 4) Беларусь-0,5%;
- 5) Лаос-0,7%;
- 6) Мьянма-0,8%;
- 7) Таиланд-1,1%;
- 8) Тонга-1,2%;
- 9) Бахрейн-1,3%;
- 10) Руанда-1,3%.

Однако нужно учесть, что в ряде развивающихся и экономически отсталых стран безработица указана не в полной мере, так как огромное количество людей, на самом деле, не работая, официально не поставлены на учет [3].

Для того чтобы снизить уровень безработицы необходимо соблюдать следующие меры по сокращению безработицы:

1. Обеспечение работой непосредственно на предприятии с помощью формирования новых рабочих мест;
2. Организация общественных работ;
3. Стимулирование к развитию собственного малого бизнеса;
4. Кадровая подготовка по недостающим специальностям и профессиям;
5. Использовать гибкую форму занятости (неполный рабочий день, неделя);
6. Необходимо предоставлять условия, которые в свою очередь дают возможность на достойную жизнь и саморазвитие гражданина.

7. Утверждение предупредительных граней с целью исключения массовой и снижения продолжительной безработицы.

8. Исследование концепции льгот для компаний, хранящих функционирующий состав работников.

Важным направлением уменьшения безработицы считается формирование самозанятости жителей. Самозанятость предполагает собой особую конфигурацию финансовой работы. Ее сущность состоит в том, что гражданин обретает ресурс прибыли непосредственно сам для себя, что гарантирует ему достойный уровень существования в процессе экономической деятельности, которая не должна быть в противоречии с законом страны.

Решением проблем с отсутствием рабочих мест целостно сопряжено с общегосударственной инвестиционной политикой. Эффективный итог данной работы способен гарантировать только лишь при условии, что научно-техническая стратегия отчетливо распознает приоритетные тенденции и исполняется их субсидирование.

Таким образом, проблема безработицы и занятости населения занимает одно из важнейших мест в развитии любого государства. От этого обуславливается жизненный уровень населения. С безработицей уже в течении многих десятков лет борются во всем мире, исследуют множество мер по ее снижению. В рыночной экономике в действительности нет возможности полностью уничтожить безработицу как явление, но важно обязательно осуществлять активные меры по ее устранению до подходящего уровня, который бы непосредственно обеспечил нормальное функционирование экономики государства и развитие каждого человека и страны в целом.

Список литературы

1. Вон С. М. Безработица: ее причины и последствия // Молодой ученый. – 2016. – №17.1. – С. 71-77.
2. Дотлужева З.С., Коновалова И.А., Ловянникова В.В. Экономика (Основы экономической теории) // Ставрополь: Ставропольское издательство «Фабула», 2014. – С. 157-159.
3. <https://nonews.co/directory/lists/countries/unemployment> (дата обращения: 13.12.2018 г.).

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Коровкина Н.И.

доцент кафедры финансы и менеджмент, канд. техн. наук, доцент,
Тульский государственный университет, Россия, г. Тула

Золкина А.А.

студентка магистратуры кафедры финансы и менеджмент,
Тульский государственный университет, Россия, г. Тула

В статье предложена оценка эффективности сбытовой деятельности на основе определения конкурентных сил, выявления факторов, вызывающих изменения в структуре конкурентных сил в отрасли; оценки внешней и внутренней среды предприятия, осуществления оценки сбытового потенциала ОАО «Промприбор».

Ключевые слова: эффективность, сбытовая деятельность, стратегический баланс, матрица БКГ.

Как известно, программа сбытовой деятельности промышленного предприятия представляет собой специфическое сочетание средств рекламы, личной продажи, совершенствование сбыта и связей с общественностью.

На исследуемом машиностроительном предприятии ОАО «Промприбор» в качестве комплекса продвижения продукции используют, в основном, три инструмента: рекламу, совершенствование сбыта и PR.

Оценку эффективности сбытовой деятельности ОАО «Промприбор» считаем целесообразным проводить в следующей последовательности:

- 1) определение конкурентных сил, которые действуют в отрасли, а также их влияние на ситуацию в отрасли;
- 2) выявление тех факторов, которые вызывают изменения в структуре конкурентных сил в отрасли;
- 3) проведения исследования внешней и внутренней среды предприятия;
- 4) осуществление оценки сбытового потенциала ОАО «Промприбор».

Первоначально определим конкурентные силы на основе подхода М. Портера [1, с. 78]. Для исследуемого предприятия подходит стратегия дифференциации, которая предусматривает достижение ОАО «Промприбор» определенных конкурентных преимуществ в удовлетворении потребностей потребителей (табл. 1).

Таблица 1

Оценка по модели М. Портера для ОАО «Промприбор»

Наименование фактора	Оценка влияния
Конкурентная борьба в области	Высокая. Влияния не разделены. Активная борьба за долю внутреннего рынка
Влияние поставщиков	Значительная. Поставщики товаров в основном – иностранные фирмы и любое государственное вмешательство может кардинально поменять ситуацию на рынке
Влияние покупателей	Значительное. Спрос очень дифференцированный
Влияние отраслей, производящих продукты-аналоги	Незначительное
Влияние новых игроков на рынке	Умеренное. Новые игроки появляются на рынке в основном путем интеграции существующих мелких и средних предприятий на базе поставщиков. Создание новых магазинов требует не только значительных инвестиций, но и поиска устойчивых и эффективных поставщиков и каналов сбыта

Основная идея дифференциации заключается в том, что спектр услуг ОАО «Промприбор» должен отличаться от услуг конкурентов и быть несколько неповторимым с точки зрения потребителя.

Следующим шагом сформируем карту стратегических групп конкурентов в соответствии со следующей последовательностью:

1. Выберем самые существенные характеристики продуктов или предприятий отрасли и выделим несколько из них.
2. Составим матрицу-карту с несколькими характеристиками.
3. Рассчитаем выбранные характеристики по продукту или предприятию, после чего продукты или предприятия разместим на «карте».
4. Объекты, оказавшиеся близко друг к другу, объединим в одну стратегическую группу.
5. Вокруг каждой стратегической группы рисуем круг.

Построим карту стратегических групп рынка продукции нефтепродуктообеспечения, определив основных конкурентов ОАО «Промприбор» [2, с. 53]. Основными конкурентами ОАО «Промприбор» являются:

- 1) ОАО «Владимирский электромагнитный завод», г. Владимир – 22% рынка;

- 2) ЗАО «ЭКСПО», г. Комсомольск-на-Амуре – 21% рынка;
- 3) ЗАО «НАРА», г. Серпухов – 20% рынка;
- 4) ООО «Деловой союз», г. Серпухов – 9% рынка;
- 5) ООО «Элдин», г. Ярославль – 8% рынка.

На основании выше приведенных данных построим карту стратегических групп конкурентов на рынке нефтепродуктообеспечения (рис. 1).

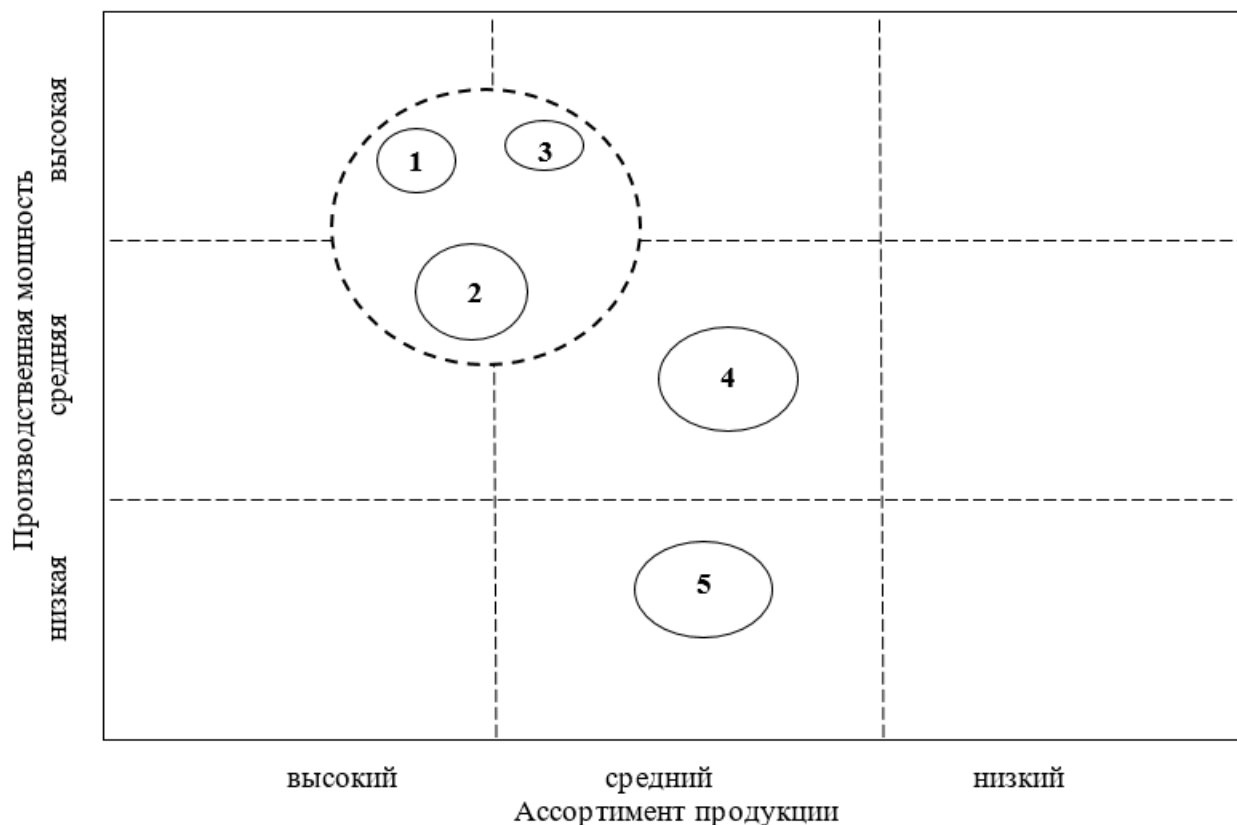


Рис. 1. Карта стратегических групп конкурентов на рынке нефтепродуктообеспечения

Далее представим результаты анализа внешней среды прямого воздействия (табл. 2).

Таблица 2

Диагностика внешней среды прямого воздействия

Группа факторов	Факторы	Оценка направленности воздействия (+/-)	Оценка влияния факторов в баллах (0 – 3)	Общая оценка влияния фактора
1	2	3	4	5
Потребители	Состояние и тенденции развития целевого рынка	+	2	+2
	Состояние и тенденции спроса на товары компании	+	2	+2
	Степень изменчивости потребностей, вкусов, требований покупателей	+	3	+3
	Торговая сила покупателей	+	2	+2
	Степень приверженности покупателей к товарам предприятия	+	2	+2
Поставщики	Конкурентная сила поставщиков	+	2	+2

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5
	Степень привлекательности поставщиков	+	2	+2
	Договорная политика	+	2	+2
Конкуренты	Состояние конкурентной борьбы в сфере деятельности предприятия	+	3	+3
	Сила конкурентного давления	+	3	+3
	Число активных конкурентов	+	2	+2
Сумма	-	-	-	25

На основе проведенной диагностики факторов внешней среды прямого воздействия (табл. 2) можно сделать вывод о том, что все перечисленные факторы напрямую влияют на уровень прибыльности ОАО «Промприбор». Общая оценка влияния факторов внешней среды прямого действия равна 25, то есть наблюдается значительное непосредственное влияние факторов внешней среды.

Осуществим оценку стратегического потенциала. Для этого построим стратегический баланс ОАО «Промприбор» (табл. 3).

Таблица 3

Стратегический баланс потенциала ОАО «Промприбор»

Стратегические активы	Оценка в баллах	Время воздействия	Стратегические пассивы	Оценка в баллах	Время воздействия
1	2	3	4	5	6
Сильные стороны			Слабые стороны		
1. Достижения целей	4	д/п*	1. Присутствует уровень риска	3	д/п
2. Целесообразность организационной структуры	2	д/п	2. Неудовлетворительный уровень прибыли	2	с/п
3. Налаживание коммуникационных связей на предприятии	2	с/п	3. Наличие неиспользованных финансовых возможностей	2	к/п
4. Стиль управления	1	д/п	4. Состояние материально-технической базы	3	с/п
5. Относительная доля рынка	3	к/п	5. Ширина ассортимента	2	д/п
6. Контроль качества товаров	4	д/п	6. Недостаточная гибкость ценовой политики	1	с/п
7. Высокая организационная культура	2	д/п	7. Целесообразность договорной политики	3	к/с
8. Высокий уровень сервиса	4	к/п	8. Несовершенная система организации сбыта	2	к/с
9. Система стимулирования покупателей	1	к/п			
10. Маркетинговая активность	2	с/п			
11. Исследования и разработки	2	д/п			
12. Квалификационный состав кадров	1	с/п			
13. Высокая оценка движения кадров	2	д/п			
14. Мотивация кадров	4	с/п			

1	2	3	4	5	6
Сумма сильных сторон	34		Сумма слабых сторон	18	
Возможности			Угрозы		
1. Уделить внимание маркетинговым исследованиям	2	к/п	1. Повышение стоимости товаров	2	к/п
2. Увеличить расходы на рекламу	3	к/п	2. Усиление конкурентного давления	4	к/п
3. Захват различных сегментов рынка	4	д/п	3. Запрет экспорта		
4. Расширение ассортимента	3	д/п	4. Изменчивость предпочтений потребителей	0	д/п
5. Налаживание системы сбыта	4	с/с	5. Низкий уровень доходов потребителей	4	д/п
Сумма возможностей	16		Сумма угроз	14	с/п
Сумма стратегических активов	50		Сумма стратегических пассивов	32	

* Время воздействия в таблице измеряется как долгосрочный (д/п), среднесрочный (с/п) и краткосрочный (к/п) период

Потенциал предприятия определяется как разность между стратегическими активами и стратегическими пассивами.

Следовательно, потенциал ОАО «Промприбор» составит 18 баллов.

В ОАО «Промприбор» наблюдается стратегия развития и модель финансового состояния – устойчивое равновесие. Величина стратегических активов больше, чем величина стратегических пассивов, аналогично сильные стороны почти в два раза больше, чем слабые стороны.

Осуществим портфельный анализ в разработке стратегий ОАО «Промприбор». В практике маркетингового стратегического планирования применяют матрицу «темп-частица», предложенную Бостонской консультативной группой (БКГ) [3, с. 44].

На основе стратегического анализа определяем диапазон изменения размера рынков сбыта ОАО «Промприбор». Прогноз развития рынков сбыта установил, что максимальный рост рынков сбыта предприятия составляет 60%, а максимальное уменьшение -6%, то есть диапазон изменения размера рынков сбыта находится в пределах от -6% до 60%. Этот диапазон откладываем на вертикальной линии матрицы. Горизонтальная линия раздела для матрицы проходит через среднее для ОАО «Промприбор» значение изменения роста рынка.

В данном случае для диапазона от -6% до 60% среднее значение составляет 27%, т.е. $(-6 + 60) / 2 = 27\%$.

Вертикальная линия разделения поля матрицы проходит через значение относительной рыночной доли равное единице.

Согласно вышеприведенных показателей построим матрицу БКГ для ОАО «Промприбор» (рис. 2).



Рис. 2. Матрица БКГ для ОАО «Промприбор»

В соответствии с матрицей БКГ для ОАО «Промприбор» следует предложить такую маркетинговую стратегию, соответствующую с которой необходимо поддержание конкурентных преимуществ, т.е. вложение средств в маркетинговую деятельность с целью сохранения рыночной доли стратегического хозяйственного подразделения.

Эта стратегия применяется для «звезд» и сильных «дойных коров», поскольку ОАО «Промприбор» находится именно в этих сегментах.

Следовательно, ОАО «Промприбор» является «звездой» на рынке нефтепродуктообеспечения. Предприятие является рыночным лидером, имеет перспективные рынки сбыта, приносит значительную прибыль, но требует значительных инвестиций. Стратегическими альтернативами может быть – поддержание достигнутых позиций.

Список литературы

1. Долгих В.В. Основы промышленного маркетинга: учебное пособие / В.В. Долгих. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Воронеж.: Воронежский государственный технический университет, 2008 – 196 с.
2. Маркова В.Д. Продуктовые инновации: управление и маркетинг: учебно-методическое пособие / В. Д. Маркова. – Новосибирск: СО РАН, 2008. – 87 с.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева К.Б. Современный экономический словарь. – 3-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480 с.

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Коровкина Н.И.

доцент кафедры финансы и менеджмент, канд. техн. наук, доцент,
Тульский государственный университет, Россия, г. Тула

Золкина А.А.

студентка магистратуры кафедры финансы и менеджмент,
Тульский государственный университет, Россия, г. Тула

В статье рассматривается разработка механизма продвижения продукции машиностроительного предприятия. Предложенный механизм, реализованный в комплексной системе управления маркетинговыми коммуникациями по системе ФОССТИС, будет способствовать повышению эффективности функционирования маркетинговых коммуникаций предприятий.

Ключевые слова: стратегия, механизм продвижения продукции, маркетинговый бюджет, реклама, ФОССТИС.

Одним из главных аспектов успешной реализации продукции на рынке становится коммуникационная стратегия предприятия. Осуществим разработку механизма продвижения продукции машиностроительного предприятия на примере ОАО «Промприбор», размещенного в Орловской области.

Наиболее важная роль при выполнении данной маркетинговой функции в ОАО «Промприбор» принадлежит таким инструментам как реклама, стимулирование сбыта и формирование лояльности клиентов к предприятию с целью создания стабильной клиентской базы. Для улучшения сбытовой политики ОАО «Промприбор» с использованием элементов системы ФОССТИС (формирование спроса и стимулирование сбыта) необходимо разработать коммуникационную стратегию предприятия на 2018 – 2020 гг. [3, с. 427].

Проанализируем величину расходов на формирование маркетингового бюджета ОАО «Промприбор» (табл. 1). Представленный расчет расходов на формирование маркетингового бюджета ОАО «Промприбор» на 2018 г. основывался на среднерыночной стоимости рекламы и мероприятий по продвижению продукции. Прогноз маркетинговых затрат на 2018 – 2020 гг. составлялся с учетом 5% роста стоимости заложенных статей расходов.

Таблица 1

Формирование маркетингового бюджета ОАО «Промприбор» на 2018 – 2020 гг. (прогнозные данные), тыс.руб.

№	Наименование показателя	Сумма расходов на стимулирование сбыта декоративных растений		
		2018г.	2019г.	2020г.
1	Затраты на организацию маркетинга	5900	6195	6504,8
2	Затраты на организацию продаж продукции	26700	28035	29437
3	Затраты на рекламу и продвижение	8100	8505	8930,3
4	Всего затрат на формирование маркетингового бюджета	40700	42735	44872

В структуре представленного маркетингового бюджета ОАО «Промприбор» доминируют расходы на организацию продаж продукции (содержание сети сбыта, премиальные менеджеров, агентские комиссионные и прочее), доля которых в со-

вокупном маркетинговом бюджете составляет более 65,60%.

На втором месте по уровню расходов на маркетинг – расходы на рекламу и продвижение продукции ОАО «Промприбор» (включают расходы на непосредственную коммерческую и имиджевую рекламу в СМИ, изготовление и распространение рекламной полиграфической продукции, внешнюю и интернет-рекламу), доля которых в маркетинговом бюджете составляет 19,90%. Расходы на саму организацию маркетинга (включающие выплату заработной платы маркетологу, расходы на организацию его работы и затраты на заказ специальных маркетинговых исследований в консалтинговых компаниях) составляют 14,50% в структуре маркетингового бюджета на 2018 – 2020 гг. (рис. 1).

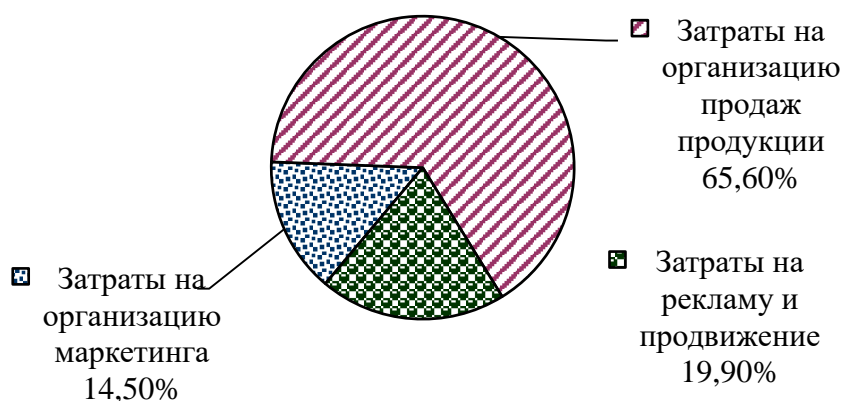


Рис. 1. Структура расходов на формирование маркетингового бюджета ОАО «Промприбор»

Такая структура затрат учитывает специфику сбыта продукции ОАО «Промприбор», которая заключается в стимулировании роста персональных продаж менеджеров.

В качестве основных рекламных средств можно выделить три группы изданий:

1. Первая – это достаточно большая специализированная пресса о продукции для нефтепродуктообеспечения: «Всё для АЗС», «Нефтяник», «Ориентир». Специальные издания обладают максимальным по сравнению с другой прессой коммерческим и имиджевым эффектом.

2. Во вторую группу входят издания деловой направленности, рассчитанные на наиболее экономически активную категорию платежеспособных граждан («Деловая газета», «Коммерсант», «РБК Daily», др.). Это высокзатратный канал рекламы. Если первой группой изданий пользуются почти все профильные предприятия, то вторая группа в «арсенале только тех компаний (в том числе и ОАО «Промприбор»), которые заинтересованы в продвижении своего имиджа, формировании положительной репутации среди клиентов определенной группы.

Учитывая специфику бизнеса ОАО «Промприбор», предлагаем использовать последовательный график выхода рекламы. При этом реклама размещается еженедельно в течение года (в основном – напоминающая реклама).

При этом, считаем целесообразным использование таких каналов распространения продукции ОАО «Промприбор»:

- специализированная пресса;
- наиболее популярные журналы (например, «Экспресс-Газета»);
- наружная реклама – рекламные щиты с информацией о продукции;

– реклама на собственном сайте в сети Интернет и на специализированных Интернет – порталах.

Наиболее популярный рекламоноситель – телевидение, не рекомендуется для продвижения продукции ОАО «Промприбор» по двум причинам: во-первых – это достаточно дорогая и нецелевая реклама, во-вторых – ТВ реклама неэффективна, поскольку продукция ОАО «Промприбор» является специфичной и требуется целенаправленная, адресная реклама. Иными словами, необходимо доводить информации непосредственно до заинтересованных лиц, к определенной целевой аудитории потребителей. В связи с этим и телевизионная реклама приведёт к пустой трате денег, так как большая часть аудитории телевидения не относится к целевому сегменту клиентов ОАО «Промприбор».

Осуществим планируемый объем затрат на проведение рекламной компании ОАО «Промприбор» на 2018 год в разрезе стоимости рекламных мероприятий (табл. 2).

Таблица 2

**Планирование затрат на проведение
рекламной компании ОАО «Промприбор» в 2018 г.**

№	Наименование статьи рекламных расходов	Стоимость, тыс.руб.
1	Специализированные печатные СМИ	65000
2	Внешняя реклама	12000
3	Распространение рекламной полиграфической продукции	1500
4	Интернет-реклама	2500
	Всего затрат на рекламу	81000

Общая схема организации рекламной деятельности ОАО «Промприбор» может быть представлена следующим образом (рис. 2).



Рис. 2. Логическая последовательность организации рекламной деятельности
ОАО «Промприбор»

Первым этапом в организации рекламной деятельности в ОАО «Промприбор» является определение целевой аудитории, на которую будет направлено рекламное воздействие. Определение портрета целевой аудитории позволяет выбрать оптимальные каналы распространения рекламы, что позволит наиболее эффектив-

но использовать рекламный бюджет и исключить неэффективное расходование средств [2, с. 57]. В случае, если перед ОАО «Промприбор» на текущий момент не стоят какие-либо новые или специфические задачи, целесообразно использование напоминающей рекламы, целью которой, собственно, является напоминание клиентам о самой фирме и ее продукции, которую предприятие представляет на рынке. Периодичность и объемы выхода напоминающей рекламы не меняются по сравнению с предыдущим периодом.

После того, как определена целевая аудитория и согласованы цели рекламной кампании ОАО «Промприбор», маркетологом составляется график выхода рекламы и определяются каналы распространения рекламы. Данный этап в рекламной деятельности является одним из наиболее сложных и трудоемких, поскольку, помимо определения графика выхода рекламы, возникает необходимость в оценке рейтинга каждого из средств массовой информации, в которых может быть размещена реклама ОАО «Промприбор», определении целевой аудитории этих СМИ, охват аудитории каждым СМИ.

На заключительном этапе проводится оценка эффективности рекламной компании [1, с. 419].

Как было ранее установлено, общая стоимость маркетингового бюджета ОАО «Промприбор» на 2018 г. составляет 40700 тыс.руб. В результате проведения рекламных мероприятий планируемый объем реализации продукции исследуемого предприятия увеличиться на 5%. Определим прирост объемов реализации ежемесячно для учета в расчетах сезонности реализации продукции (табл. 3).

Таблица 3

**Расчет увеличения объемов реализации продукции ОАО «Промприбор»
в результате проведения рекламной кампании**

Период	Объем реализации до проведения рекламной кампании, (тыс.руб.)	Прогноз после проведения рекламной кампании (тыс.руб.)
Январь	206640	216972
Февраль	210700	221235
Март	206680	217014
Апрель	216000	226800
Май	216000	226800
Июнь	228000	239400
Июль	222000	233100
Август	224000	235200
Сентябрь	218000	228900
Октябрь	220000	231000
Ноябрь	218000	228900
Декабрь	216620	227451
Всего:	2602640	2732772

Потенциальный объем реализации продукции ОАО «Промприбор» после проведения рекламной кампании составит 2732772 тыс.руб. за 2018 год (табл. 3). Расходы на рекламную кампанию составят 40700 тыс.руб.

Таким образом, предложенный механизм, реализованный в комплексной системе управления маркетинговыми коммуникациями по системе ФОССТИС, будет способствовать повышению эффективности функционирования маркетинговых коммуникаций ОАО «Промприбор». Изложенная модель является основой для разработки системы оценки коммуникационного потенциала и составной частью об-

щей системной модели управления маркетинговыми коммуникациями по системе ФОССТИС.

Список литературы

1. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник. – М.: КНОРУС, 2005. – 672 с.
2. Коровкина Н.И., Хлынин Э.В. Анализ рекламной деятельности компании «Мегатрон» как фактор формирования позитивного имиджа компании // Сб. Известия ТулГУ. Сер. Экономика. Управление. Финансы. Сб. докладов. VIII Всероссийская научно-практическая конференция. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2006. – С. 56-62.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева К.Б. Современный экономический словарь. – 3-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480 с.

ЗАЙМ В МФО – УТОПИЯ ИЛИ СПАСЕНИЕ

Матвеева А.С.

магистрант кафедры управления социально-
экономическими системами и бизнес-процессами,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,
Россия, г. Воронеж

В статье рассматриваются плюсы и минусы оформления займа в МФО, приводятся примеры оформления микрозайма с учетом процентной ставки.

Ключевые слова: микрофинансовая организация (МФО), микрозайм.

Повседневная доступность микрофинансовых организаций (МФО) не может оставить нас равнодушными. Улицы городов, автобусные остановки, людные переулки заполнены этими компаниями, украшенными яркими баннерами: «Займ за 5 минут», «Денежные займы», «Быстрые деньги» и так далее. Нередко можно заметить ситуацию, когда возле МФО собирается очередь, чтобы получить эти самые «легкие» деньги. Не удивительно, ведь каждый человек может столкнуться с ситуацией, когда деньги нужны здесь и сейчас. К тому же условия предоставления микрозайма весьма просты. Достаточно быть совершеннолетним гражданином, иметь при себе только паспорт и мобильный телефон. При этом не обязательно быть официально трудоустроенным и иметь справку о доходах. К сожалению, большинство граждан финансово неграмотны и не понимают всех нюансов функционирования данных организаций. Никто не задумывается почему в последние годы многие фирмы не могут существовать на рынке из – за маленькой покупательской способности и других факторов, а количество МФО и спрос на их услуги увеличивается. Согласно исследованиям, основная масса граждан, берущая быстрые займы – это бедные слои населения, где риск неплатежеспособности чрезвычайно велик. Как ни странно, многие кредитные организации, в том числе МФО наживаются на бедных слоях населения. Цель данной статьи – выявить положительные и отрицательные стороны МФО и выяснить, нужно ли обращаться за финансовой помощью в эти организации.

В предыдущей статье говорилось, что МФО – это юридическое лицо, предоставляющее небольшие суммы денежных средств на короткий срок под ежедневный процент [5, с. 60]. Таким образом, человек, желающий оформить займ в МФО должен понимать, что он будет обязан вернуть сумму основного долга вместе с начисленными за каждый день процентами и сделать это предстоит в кратчайший

срок, как правило, МФО предоставляют займы сроком до 30 дней. Процентная ставка может варьироваться, но в среднем, ежедневный процент в МФО составляет 2% от суммы. Чтобы более наглядно представить картину, рассмотрим пример:

Если заемщик оформит займ в размере 5 000 рублей сроком на 30 дней, то сумма оплаты на тридцатый день составит 8 000 рублей ($5000/100\% * 2\%$). Либо заемщик оформит 10000 на 30 дней и будет должен компании 16 000. И, наконец, оформив сумму 30 000 сроком на 30 дней он будет должен вернуть 48 000. В данном случае годовая процентная ставка составляет 730 %, но микрозаймы не рассчитаны на большой срок пользования, к тому же МФО предоставляют возможность досрочного и частичного погашения займа. К большому сожалению, иногда те или иные жизненные ситуации, не оставляют выбора. Под их влиянием, люди не всегда способны отдавать отчет своим действиям и оформляют микрозайм, зная, что не смогут оплатить его в срок либо вовсе не планируют его возвращать. На таких недобросовестных заемщиков у МФО имеется управа. Рассмотрим пример: по истечении основного срока займа, заемщик обязан его оплатить в полном объеме, либо оплатить сумму процентов и продлить договор еще на 30 дней (если пролонгация возможна). Если этого не происходит, то с 31 дня ежедневная процентная ставка повышается, например, превращаясь из 2% в 3% и плюс к этому ежедневно начисляется штраф, например 0,05 на общую сумму. Предположим, заемщик оформил 30 000 сроком на 30 дней, но пришел на оплату спустя 2 месяца. Рассчитаем сумму к оплате: первые 30 дней заемщику начислялось ежедневно 2% на сумму 30 000, т.е. сумма к оплате в срок составила бы 48 000 (сумма процентов 18 000 за 30 дней). Но так как заемщик обратился спустя 2 месяца, нарушив тем самым договорные обязательства и попав в просрочку, сумма процентов за второй месяц составила 27 000 (3% в день). Итак, сумма основного долга составляла 30 000, а сумма процентов за 2 месяца составила 45 000. Таким образом, спустя 2 месяца заемщик обязан оплатить 75 000, а также штраф в размере 1 125 рублей (0.05 от общей суммы долга), итого – 76 125 рублей. Получились страшные цифры, похожие на абсурд, но к сожалению, это факт. Столкнувшись с подобной ситуацией, большинство заемщиков, понимая, что не имеют возможности оплатить такую огромную сумму, вынуждены скрываться, менять контактные данные. В свою очередь, МФО вынуждены передавать данные о «должниках» в агентство по работе с просроченной задолженностью (коллекторское агентство). Следует отметить, что МФО передают сведения о заемщиках в бюро кредитных историй, то есть в случае просрочки по займу, либо неуплаты, заемщик портит свою кредитную историю, рискуя попасть в «черный список» в любой кредитной организации.

Был приведен всего один пример взятого микрозайма, приведшего к утопии. Но не сложно догадаться, что бывают ситуации намного критичней.

Поэтому, прежде чем обращаться в МФО, стоит подумать, нельзя ли занять нужную сумму у родственников или друзей. Если же обращения в МФО не избежать, воспользуйтесь приведенными ниже рекомендациями:

- берите микрозайм, если вы имеете постоянный источник дохода;
- берите микрозайм, если у вас возникли временные финансовые трудности и вы уверены в близком получении денежных средств;
- берите микрозайм, если до зарплаты осталась пара дней;
- берите микрозайм, если уверены, что отдадите его вовремя либо досрочно.

Подводя итоги, МФО – это место, где вам готовы оказать финансовую помощь в кратчайший срок, не потребовав при этом множества документов и даже не

смотря на испорченную кредитную историю и отсутствие трудоустройства [2, с. 70]. Дать однозначный ответ на вопрос стоит ли оформлять займ в МФО трудно, так как мнения людей расходятся. Одни считают это утопией, другие – спасением. Можно сказать, что займ в МФО не всегда является неверным решением. Оформив маленькую сумму на самый минимальный срок, до зарплаты, например, 3000 сроком на 5 дней вы должны будете вернуть 3 300 рублей. Как мы видим, в данном случае получается приемлемая сумма, которая вряд ли вас разорит, но при этом поможет пережить временную финансовую трудность.

Список литературы

1. Федеральный закон от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» // СЗ РФ от 5 июля 2010 №27. 34 с.
2. Абышева А.В. Финансовое обеспечение малого предпринимательства: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.10. С.-Петербург, гос. университет. СПб., 2009. 13 с.
3. Андрушин С.А., Кузнецова В.В. Проблема «плохих долгов» и способы ее решения в российских банках // Бизнес и банки, 2009. 3 с.
4. Антошина Г.В. Основные подходы к управлению кредитными рисками // Банковское кредитование, 2009. 57 с.

МИКРОФИНАНСОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КАК НОВЫЙ ИНСТИТУТ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Матвеева А.С.

магистрант кафедры управления социально-
экономическими системами и бизнес-процессами,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,
Россия, г. Воронеж

В статье рассматривается сравнительно новый институт на финансовом рынке – микрофинансовая организация (МФО). Значительное внимание уделяется понятию, целям и особенностям МФО, раскрываются функции МФО, а также приводится сравнение деятельности МФО и банков.

Ключевые слова: микрофинансовая организация (МФО), микрофинансирование, микрозайм.

Ежедневно наше внимание привлекают яркие, красочные баннеры: «Пять минут и деньги в кармане», «Быстрые деньги», «Моментальные деньги», «Займы на выгодных условиях», «Займы до зарплаты», «Финансовая помощь за пять минут», не оставляющие нас равнодушными. В данной статье мы рассмотрим, что представляет собой современное микрофинансирование РФ на примере микрофинансовой организации (МФО). Микрофинансирование (микрокредитование) – кратковременный кредит на небольшую сумму, выданный заемщику без залога и поручительства. Система микрофинансирования России представлена кредитными организациями, некоммерческими микрофинансовыми организациями, ломбардами, кооперативными организациями, частными микрофинансовыми организациями. В последнее время большую популярность приобретают микрофинансовые организации (МФО). История микрокредитования зародилась в 1976 году в Бангладеш, где профессор Мухаммед Юнус основал Граминский банк (англ. Grameen Bank), занимающийся выдачей микрозаймов бедному населению [3, с. 24]. В России МФО появились около 15 лет назад. МФО – это организации, основным видом

деятельности которых является микрофинансирование субъектов малого предпринимательства, а также малообеспеченных слоев населения. При этом, финансирование малого и среднего бизнеса в МФО только в последнее время стало набирать обороты и требует регулирования, анализа и совершенствования. Основные цели деятельности МФО можно разделить на экономические (предоставление финансовых услуг на всей территории страны) и социальные (снижение уровня безработицы и бедности). МФО осуществляют свою деятельность в соответствии с Федеральным законом РФ от 2 июля 2010 года № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [1, с. 201]. Регулирование, контроль и надзор за деятельностью микрофинансовых организаций осуществляет Банк России, а правовое регулирование осуществляет Министерство финансов. На сегодняшний день численность таких организаций очень велика. На 17 августа 2018 года в государственном реестре насчитывается 2 тысячи 57 МФО [4, с. 38]. Наиболее востребованным было и остается микрофинансирование физических лиц. Кредитные предложения МФО можно разделить на 2 вида:

- предоставление небольших сумм денежных средств (микрозаймов), как правило, до 30000 рублей на короткий срок, обычно до 30 дней, под ежедневный процент, их также называют «займы до зарплаты».

- предоставление займов в сумме до 500 000 рублей, либо до 1000 000 рублей на срок до двух лет.

На сегодняшний день спрос на банковские услуги снижается, а на услуги МФО возрастает. Чтобы выяснить, почему это происходит, надо изучить финансовые услуги МФО и сравнить их с банковскими. В целом, работа банков и МФО во многом схожа между собой, но тем не менее существует ряд отличий. Как правило, в банк обращаются за крупными суммами и на большой срок, а в МФО – за небольшими займами на кратчайший срок. МФО выдают займы в любое время суток, работают в выходные и в праздничные дни, что выгодно отличает их от банков. В отличие от банков, МФО выдают деньги быстро, либо наличными ДС, либо на карту клиента (заемщика). При оформлении микрозайма не требуют большого количества документов, не предъявляют больших требований к

заемщикам (оформить займ могут лица, официально нетрудоустроенные, женщины в декрете, студенты, а также лица с плохой кредитной историей), что опять же выгодно отличает их от банков. В обществе сформировалось мнение, что если нужен кредит без проверок, без большого количества документов и лишних вопросов, то МФО – лучший помощник. Невозможно умолчать о большом различии в процентной ставке. В МФО процентная ставка в несколько раз превышает ставку в банке. На определенную сумму выдаваемых денежных средств ежедневно начисляется процент. Процентная ставка может варьироваться, например, от 0,25 до 3 % в день. МФО осуществляют свою деятельность в соответствии с действующим законодательством РФ, предоставляют займы на основании «договора микрозайма», в котором прописываются: процентная ставка, сроки возврата займа, сумма к оплате, способы оплаты. МФО предоставляют возможность удобного возврата денежных средств, например, оплатить займ можно в любом отделении данной организации, через сайт, через мобильные приложения, а также через множество терминалов (Qiwi, Pay Travell, Elexnet).

Итак, обобщим ключевые особенности МФО:

- доступность;
- скорость предоставления займа;

- отсутствие необходимости в большом пакете документов;
- гибкость способа возврата денежных средств;
- возможность получить займ лицам официально нетрудоустроенным, женщинам в декрете, студентам, лицам с плохой кредитной историей.

На основании сравнительной характеристики, сделаем вывод, что физическим лицам намного проще получить займ в МФО, чем в банке. Несмотря на высокую процентную ставку, спрос на услуги МФО увеличивается с каждым годом, что объясняется доступностью выдачи займов и лояльностью по отношению к «неблагополучным» клиентам. В случае возникновения финансовых трудностей и отказа в выдаче кредита банком, МФО может стать выгодным решением. Но идея микрофинансирования посредством МФО еще недостаточно продумана. МФО идут на большие риски и часто имеют большие финансовые потери из-за невозвратов по займам. Возможно в будущем МФО автоматизируют процесс сбора займов, чтобы минимизировать финансовые потери, повысив тем самым свою рентабельность.

Список литературы

1. Федеральный закон от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» // СЗ РФ от 5 июля 2010 г. №27, 3435 с.
2. Ермаков С.Л., Малинкина Ю.А. Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития // Финансы и кредит. 2006. -№21, 285 с.
3. Котляров М.А. Регулирование деятельности микрофинансовых организаций на российском рынке // Финансы и кредит. 2008. – № 35. – С. 3-4.
4. Кузина О.Е. Финансовая грамотность россиян: динамика и перспективы // Деньги и кредит. 2012 № 1, 72 с.
5. Кукушкин В.М. К проекту федерального закона «О потребительском кредитовании» // «Банковское право». 2011 № 1, 2001 с.

ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ КАК ПРИМЕР МНОГОСТОРОННЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИПЛОМАТИИ

Матякубова Д.Р.

студентка четвертого курса,
Марийский государственный университет, Россия, г. Йошкар-Ола

Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Цветкова Г.С.

В статье описывается многосторонняя экономическая дипломатия на примере ЕАЭС. Представлена статистика торговли ЕАЭС. Анализируется сотрудничество стран внутри ЕАЭС.

Ключевые слова: экономическая дипломатия, торговля, ЕАЭС.

Экономическая дипломатия позволяет различным странам сотрудничать, решать важнейшие вопросы, достигать реальных результатов. При этом экономическая дипломатия использует экономические, политические, социокультурные и др. инструменты для реализации экономических национальных интересов. Возможность совместного международного решения важнейших вопросов актуальными и востребованными методами, отстаивание национальных интересов и защита экономической безопасности делают экономическую дипломатию необходимой для современного мира.

Экономическая дипломатия является такой формой дипломатии, которая использует весь спектр экономических возможностей страны для достижения нацио-

нальных интересов. Существует ряд базисных форм экономической дипломатии: двусторонняя, многосторонняя, региональная. В современной экономической дипломатии выделяют три основных аспекта: коммерческая дипломатия и деятельность общественных (негосударственных) организаций; структурная политика и двухсторонние соглашения по торговле и инвестициям; деятельность международных организаций [2].

Двусторонняя экономическая дипломатия подразумевает формализованную деятельность дипломатов, результатом которой является реализация государственных целей при дипломатическом общении двух государств. Базисным документом, на основе которого совершается этот двусторонний процесс, является Венская Конвенция о дипломатических сношениях и иммунитетах 1961 года [1].

Многосторонняя экономическая дипломатия подразумевает сотрудничество нескольких государств, организаций. Это дипломатический союз нескольких стран, который основывается на ряде договоров, а присоединение к такому союзу требует соблюдения целого ряда требований. Такой вид дипломатии базируется на ряде законных актов ООН. При этом наряду с суверенными государствами в многосторонней дипломатии могут принимать участие международные организации. Одним из ярких примеров является Евразийский союз.

Идея о необходимости Евразийского экономического союза (ЕАЭС) начала формироваться в 1991-1994 гг., но реализована она была позднее, в 2010 г. Центральными участниками являются Россия, Казахстан и Белоруссия. Они стали основными инициаторами его создания. В 2015 г. в союз вступили Армения и Киргизия. Еще несколько стран выразили желание участвовать в ЕАЭС, сейчас их участие находится на стадии переговоров (Египет, Таиланд, Сербия, Индия и др.).

Страны ЕАЭС результатом своего сотрудничества ставят достижение нескольких целей, основная из которых отмечена в статье 4 Договора о ЕАЭС от 29 мая 2014 года. В ней говорится, что в ЕАЭС создаются условия для свободы трансфера товаров, услуг, рабочей силы и капитала, а также координируется единая политика в самых разных отраслях экономики. В результате деятельности ЕАЭС его участники получают следующие результаты [2]: снижаются цены на товары из-за снижения издержек перевозки между государствами; создается «здоровая» конкуренция на общем рынке ЕАЭС; на рынке Таможенного Союза появляются новые игроки из общей среды ЕАЭС; наращивание производства товаров, обрабатываемых в ЕАЭС, благодаря увеличению спроса на эти товары; увеличение благосостояния народов стран ЕАЭС благодаря снижению цен; повышается окупаемость новых технологий и товаров, затраты на их производство из-за увеличения объема рынка и др.

Страны ЕАЭС создают выгодные друг для друга экономические условия. ЕАЭС является интеграционным проектом, результаты которого способствуют реализации регионального развития и укрепления позиций стран-участников на международной арене. Пока этот союз работает как экономический, но в потенциале он подразумевает расширение экономических рамок. Это может выражаться в сближении структур гражданского общества в сфере образования, культуры молодёжной политики, сохранения традиций, культурно-этнической коммуникации и др. Расширение границ ЕАЭС – одна из сверхзадач его существования, достижение которой позволит решить самые разные проблемы в рамках оговоренных сфер.

Несмотря на достижения, у ЕАЭС есть и проблемы, на данный момент тормозящие динамику союза. Например, сотрудничество стран оказывается чувстви-

тельным к изменениям политического и экономического контекста, сдерживается сравнительно небольшими объемами выделяемых бюджетных средств, сумма которых также зависит от международной обстановки во всем мире. В рамках ЕАЭС также действуют и различные национальные организации, однако их сотрудничество еще не вышло на уровень многосторонней дипломатии, а ограничивается двусторонним общением, чаще всего организацией какого-либо участника ЕАЭС с Россией, как наиболее влиятельным игроком.

ЕАЭС имеет свои институты, призванные совершенствовать деятельность союза совместными силами его членов. Так с 1 января 2015 г. стал действовать Суд ЕАЭС, который следит за выполнением договоренностей сотрудничающих стран, соблюдением всеми участниками договоров в рамках ЕАЭС, решает различные споры и т.д. [5]. Суд ЕАЭС – один из нескольких институтов, при этом институциональная система будет развиваться и в дальнейшем. Например, планируется в 2025 г. создать Финансовый регулятор, который будет находиться в Алма-Ате. Благодаря его созданию, банки, имеющие лицензию в какой-либо стране ЕАЭС, смогут осуществлять все виды деятельности, указанные в их лицензии, на территории других участников ЕАЭС. Также будут решаться валютные и др. финансовые вопросы государств.

Результаты сотрудничества стран ЕАЭС видны и на деле, и в цифрах (рисунки). Объем внешней торговли ЕАЭС с другими странами в 2018 г. превысил 500 млрд. долл., объем внутренней торговли составил более 44 млрд. долларов США [3].

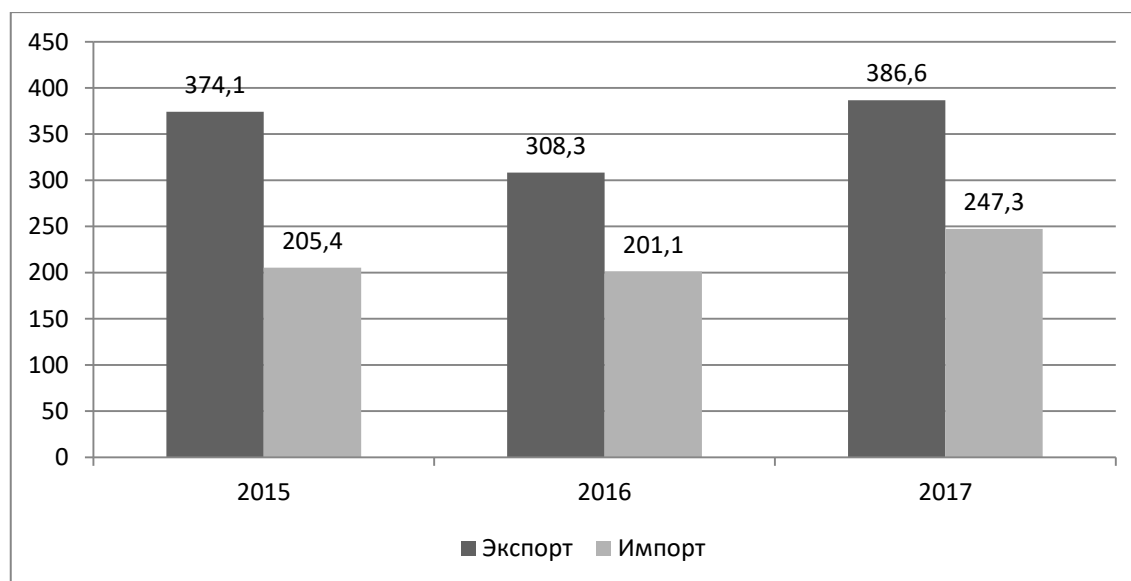


Рис. Динамика внешней торговли стран ЕАЭС, млрд. долл.

Такие характеристики говорят об успешности многосторонней дипломатии стран ЕАЭС [2]. Рост внутренней и внешней торговли ЕАЭС свидетельствует о потенциале расширения границ Союза (переход от экономического к другим видам сотрудничества), потенциале институциональной системы. Несмотря на проблемы, ЕАЭС остается привлекательным как для стран-участниц, так и для других государств.

Список литературы

1. Венская Конвенция о дипломатических сношениях и иммунитетах URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_120761/

2. Волков С.Д. Особенности экономической интеграции на постсоветском пространстве // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2015. № 12. С. 38-48.
3. Доклад «О состоянии взаимной торговли между государствами-членами Евразийского экономического союза в 2017 году» – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/
4. Евразийская экономическая комиссия. URL: <http://www.eurasiancommission.org/>
5. Суд ЕАЭС. URL: <http://courteurasian.org/>

ЖИЗНЕННЫЕ ЦИКЛЫ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ

Михайлова М.А., Муртазина Л.Ф.

студентки Института экономики и управления,
Удмуртский государственный университет, Россия, г. Ижевск

В статье рассматривается структура типовой модели жизненного цикла сложных программных систем. Выборочно приведены международные стандарты в IT-сфере и основных процессов жизненного цикла информационной системы.

Ключевые слова: стандарты ISO, программное обеспечение, жизненный цикл.

Международные стандарты в IT-сфере уже стали багажом опыта, накопленного специалистами в инженерии программного обеспечения (далее ПО) на основе большого количества проектов, созданных в рамках коммерческих структур США, Европы и в рамках военных контактов. Многие стандарты образовывались как список правил для отбора поставщиков [1] ПО для Министерства обороны США, и задача решается успешно. Данные правила стали стандартами и содержат описание реальных подходов к построению сложных программных систем.

Для правильного построения систем и их работы необходимо, чтобы процесс включал в себя анализ предметной сферы, определение критериев-требований, выработка решений, то есть необходимо заниматься подготовкой к разработке. А также проектирование, тестирование, внедрение, сопровождение, техническая поддержка, управление изменениями. Это важные этапы жизненного цикла программных систем. Поэтому сложные программные системы должны включать в себя не только разработку ПО.

Этапы жизненного цикла программной системы.

Определением жизненный цикл (ЖЦ) принято называть совокупность процессов развития организмов, технических систем, продуктов производства от моментов зарождения (идеи) или появления потребности их создания до прекращения их использования.

Для обеспечения нужного уровня объединения программной и аппаратной частей информационной системы часто разные аспекты ЖЦ ПО рассматриваются в связи с составляющими ЖЦ системы в целом.

Типовая модель процессов ЖЦ сложной системы начинается с концепции идеи, охватывает проектирование, разработку, применение и сопровождение системы и завершается снятием системы с эксплуатации. Модель ЖЦ системы как правило разделяют на связанные периоды реализации: этапы. Каждый включает основные реализуемые в нем процессы: работы и задачи.

Программные системы в каждой организации уникальны и общую структуру ЖЦ ПО определить сложно, поскольку она сильно зависит от целей, для которых

это ПО разрабатывается, и от условий, в который ПО разрабатывается. Структура ЖЦ будет разной у системы управления базой данных на промышленном предприятии и у системы автоматизации бизнеса такси. Основные элементы структуры жизненного цикла ПО описывают этапы разработки, связь между ними и последовательность выполнения. Неправильный выбор или решение может привести к лишним расходам, появлению непредвиденных ситуаций, срыву сроков. В каждом проекте по разработке ПО на этапе планирования определяется конкретная модель ЖЦ, которая зависит от вида ПО, цели его использования и т.д.

На основе международных стандартов определяются конкретные процессы разработки ПО. Модель ЖЦ сложной программной системы разделяют на этапы с последующей адаптацией каждого из них в конкретной компании:

- анализ и проектирование;
- разработка;
- тестирование;
- производство;
- распространение и продажа;
- эксплуатация;
- сопровождение и мониторинг;
- снятие с эксплуатации (утилизация).

Международные стандарты и процессы жизненного цикла программной системы.

Современные стандарты не конкретных и однотипных схем построения структуры жизненного цикла. И это правильно, так как жесткие схемы не дают использовать новейшие технологии разработки, которые появляются и обновляются чуть ли не каждый месяц. Международные стандарты общим образом показывают некоторый набор видов деятельности, из которых должен состоять процесс разработки.

Есть список стандартов, определяющих разные элементы в структуре жизненных циклов ПО. В качестве основных выделяют технологические процессы, которые решают некую общую задачу или их совокупность. Например, процесс разработки или процесс сопровождения ПО, процесс разработки документации или процесс тестирования. Процессы могут определять разные этапы жизненного цикла и увязывают их с различными видами деятельности, задачами, результатами, ролями задействованных лиц. Но фундаментом является процесс управления изменениями.

Чтобы получить представление о примерной структуре жизненного цикла программного обеспечения, обратимся к стандартам ISO, описывающим технологические процессы.

- ISO/IEC 12207:2008 System and software engineering – Software life cycle processes [2]. Разработка систем и программного обеспечения – Процессы жизненного цикла программного обеспечения.

Стандарт определяет общую структуру жизненного цикла ПО в виде трехуровневой модели, элементы – это процессы, виды деятельности, задачи. Процессы объединены в 4 группы: основные, поддерживающие, организационные и адаптация. Они состоят из отдельных видов деятельности. Например, процесс разработки включает анализ системных требований, проектирование программно-аппаратной части системы, анализ требований к ПО, проектирование архитектуры, кодирование, тестирование. Каждый вид деятельности направлен на решение задач.

- ISO/IEC 15288:2008 System and software engineering – System life cycle processes [3]. Разработка систем и программного обеспечения – Процессы жизненного цикла систем.

Стандарт нацелен на рассмотрение программно-аппаратной системы в целом. Предлагает похожую схему определения структуры жизненного цикла ПО в виде набора групп процессов, где каждый процесс описывается набором результатов, и каждый результат достигается при помощи набора различных видов деятельности.

Важный этап – это проектирование архитектуры программного обеспечения. Она определяет большинство характеристик качества ПО и является средством общения между программистами, менеджерами продукта и другими сотрудниками компании. Ряд стандартов регламентирует описание архитектуры, которое является основной составляющей проектной документации.

- IEEE 1016-1998 Recommended Practice for Software Design Descriptions [6]. Стандарт делает акцент на принципах построения архитектуры, а не на наборе структур, которые лежат в ее основе.

- ISO/IEC 42010 IEEE Std 1471-2000 System and software engineering – Recommended practice for architectural description of software-intensive systems [7]. Архитектура может иметь несколько представлений, отражающих структуру программного обеспечения с разных точек зрения. Стандарт рекомендует для каждого представления фиксировать отраженные в нем взгляды и интересы, причины, обуславливающие необходимость такого рассмотрения системы, несоответствия между элементами одного представления или между различными представлениями, а также различную служебную информацию.

Программное обеспечение называется качественным, если оно соответствует идее, понятно для менеджеров по продажам и специалистов технической поддержки, если оно справляется со всеми задачами. На создание такого ПО большое влияние оказывает качество технологических процессов его разработки.

Общие принципы обеспечения качества процессов производства во всех отраслях экономики регулируются набором стандартов серии ISO 9000. Наиболее важные стандарты для разработки ПО в этом наборе следующие:

- ISO 9001:2000 Quality management systems – Requirements [8]. Системы управления качеством – Требования. Этот стандарт определяет общие правила обеспечения качества результатов во всех процессах жизненного цикла изделия.

- ISO/IEC 90003:2004 Software engineering – Guidelines for the application of ISO 9001:2000 to computer software [9]. Этот стандарт конкретизирует положения ISO 9001 для разработки программного обеспечения с упором на обеспечение качества при процессе проектирования.

- ISO/IEC TR 90005:2008 Software engineering – Guidelines for the application of ISO 9001:2000 to system life cycle processes [10]. Этот стандарт конкретизирует положения по применению ISO 9001:2000 для приобретения, поставки, разработки, применения и сопровождения программных систем.

Для оценки многих составляющих качества нет способа эффективнее, чем тестирование. Этот метод применяется широко.

Организация тестирования тоже регламентируется стандартами:

- ISO/IEC 25051:2006 Software engineering – Software product Quality Requirements and Evaluation (SQuaRE) – Requirements for quality of Commercial Off-The-Shelf (COTS) software product and instructions for testing [15]. Определяет требования качества к программным продуктам и к документации по тестированию. Ре-

главентирует содержание документации по тестированию, которая должна включать план тестирования, описание используемых методов, описание наборов тестов и результатов тестирования.

- IEEE 829-1998 Standard for Software Test Documentation [16]. Описывает базовый набор документов для тестирования программного обеспечения. Стандарт также определяет форму и содержание тестовых документов.

Процессу оценки характеристик качества готовых программных средств и их компонентов (программных продуктов) на различных этапах жизненного цикла посвящен международный стандарт ISO 14598, состоящий из шести частей. Для каждой характеристики качества рекомендуется формировать меры и шкалу измерений с выделением требуемых, допустимых и неудовлетворительных значений. Реализация процессов оценки должна коррелировать с этапами жизненного цикла конкретного проекта программного средства в соответствии с применяемой адаптированной версией стандарта ISO 12207.

Вывод.

Даже, в рамках одной организации на разных проектах могут существовать разные модели жизненного цикла программного продукта. Она определяется на этапе планирования на основе рекомендаций международных стандартов. Выбор неподходящей модели может привести к дополнительным расходам и созданию неконкурентоспособного программного обеспечения.

Список литературы

1. Чумакова Т.Я., Цыганенко С.М. Стандартизация в сфере информационных технологий – 2009. – № 2. – С. 145 – 150.
2. ISO/IEC 12207:2008 System and software engineering – Software life cycle processes.
3. IEEE 1233-1998 Guide for developing system requirements specifications.
4. IEEE 1016-1998 Recommended Practice for Software Design Descriptions.
5. ISO/IEC 42010 IEEE Std 1471-2000 System and software engineering – Recommended practice for architectural description of software-intensive systems.
6. ISO 9001:2000 Quality management systems – Requirements.
7. ISO/IEC 25051:2006 Software engineering – Software product Quality Requirements and Evaluation (SQuaRE) – Requirements for quality of Commercial Off-The-Shelf (COTS) software product and instructions for testing.

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ОЭЗ «АЛАБУГА»)

Муртазина Л.Ф.

студентка Института экономики и управления,
Удмуртский государственный университет, Россия, г. Ижевск

Михайлова М.А.

студентка Института экономики и управления,
Удмуртский государственный университет, Россия, г. Ижевск

В статье рассмотрена деятельность особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Алабуга». Исследована эффективность работы особой экономической зоны.

Ключевые слова: экономика, особые экономические зоны, инвестиции, эффективность, ОЭЗ «Алабуга».

Происходящие процессы глобализации экономики требуют повышения качества формирования финансовой системы государства [3, с. 93].

Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Алабуга» размещена около г. Елабуги Елабужского района Республики Татарстан (РТ), в 25 км от города Набережные Челны и в 40 км от города Нижнекамска. Специализация деятельности: выпуск автомобильных компонентов, автобусов, бытовой техники, высокотехнологичное химическое производство, фармацевтическое производство, авиационное производство, производство мебели.

На сегодняшний день ОЭЗ «Алабуга» занимает территорию в 20 кв. км, которая разделена на определенное число земельных участков, или модулей. Площадь модуля может составлять 5, 10, 20 и более га. На территории ОЭЗ инвесторы получают подготовленные участки со всей необходимой инфраструктурой [4, с. 2].

На 2016-2017 годы «Алабуга» является, по праву, наиболее успешной ОЭЗ ППТ в РФ, доставляющей 68% совокупной выручки (2017) и 42% налоговых сборов от всех ОЭЗ страны (2016), снабдившей 54% частных инвестиций в российские ОЭЗ (2016) [5, с. 1].

Общей площадью территории ОЭЗ «Алабуга» является 3 867 гектар. Срок действия ОЭЗ составляет 49 лет [6, с. 1].

На рисунке 1 представлен объем заявленных инвестиций инвесторов промышленно-производственных ОЭЗ. По состоянию на 1 декабря 2018 г. на территории ОЭЗ «Алабуга» действующими являются 30 предприятий, 10 резидентов находятся на этапе строительства производства, и 20 резидентов находятся на стадии «проекта».

На рисунке 1 представлен объем заявленных инвестиций инвесторов промышленно-производственных ОЭЗ.



Источник: Годовой отчет акционерного общества
«Особые экономические зоны» за 2016 год от 29.06.2017 № 90Р-МО

Рис. Объем заявленных инвестиций инвесторов промышленно-производственных ОЭЗ

Обращая внимание на рисунок 1, следует заметить, что ОЭЗ ППТ «Алабуга» имеет самый высокий объем заявленных инвестиций по сравнению с другими ОЭЗ промышленно-производственного типа.

По состоянию на 31 декабря 2016 г. финансирование за счет прочих источников составило АО «ОЭЗ ППТ «Алабуга» 1 852,01 млн. руб. [2, с. 68].

Финансовое состояние ОЭЗ Алабуга представлено в таблице 1-3.

Таблица 1

Показатели финансовой устойчивости и эффективности бюджетных инвестиций

Показатели финансовой устойчивости и эффективности бюджетных инвестиций (%)	2015	2016
Коэффициент автономии	0,99	0,97
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,01	0,03
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования	0,96	0,86

Источник: Годовой отчет акционерного общества «Особые экономические зоны» за 2016 год от 29.06.2017 № 90Р-МО

Исходя из информации, представленной в таблице 5 следует отметить, что коэффициент автономии показывает долю собственного капитала в активах и характеризует степень финансовой независимости от третьих лиц; коэффициент соотношения заемных и собственных средств характеризует общую оценку финансовой устойчивости и долговой нагрузки – рекомендованный показатель не более 0,5; коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования характеризует экономическую эффективность деятельности общества – рекомендованный показатель не менее 0,1. Можно сделать вывод, что показатели финансовой устойчивости и эффективности бюджетных инвестиций находятся на должном уровне.

Таблица 2

Объем вложений акционеров в Уставный капитал дивидендов по обыкновенным акциям (млн. руб.)

2015	2016	Всего
17 078,04	8 625,96	25 704,00

Источник: Годовой отчет акционерного общества «Особые экономические зоны» за 2016 год от 29.06.2017 № 90Р-МО

Из таблицы 2 следует, что объем вложений акционеров в Уставный капитал дивидендов по обыкновенным акциям в 2016 году уменьшился по сравнению с 2015 годов в два раза.

Таблица 3

Объем инвестиций в объекты инфраструктуры ОЭЗ (млн. руб.)

2015	2016	Отклонения 2016 г. от 2015 г.
1 029,84	2 720,69	1 690,85

Источник: Годовой отчет акционерного общества «Особые экономические зоны» за 2016 год от 29.06.2017 № 90Р-МО

Информация, представленная в таблице 3, характеризует объем инвестиций в объекты инфраструктуры ОЭЗ и по сравнению с 2015 годом данный объем вырос в два раза в 2016 году.

Спецификой ОЭЗ «Алабуга» является ориентация на иностранных инвесторов, благодаря международной школе, которая работает в пределах экономической зоны. В качестве дополнительных мер поддержки инвестиций и привлечения производителей, руководством Республики Татарстан предоставляются площади в аренду с возможностью их последующего выкупа, что снижает затраты на их строительство и создает более благоприятные условия для финансирования.

Говорить о следствиях мирового финансового кризиса 2014 года и введения санкций против России в тот же год не приходится, поскольку, как видно из приве-

денных графиков, «провалов» в развитии Свободной экономической зоны не наблюдается, что позволяет говорить о стабильном развитии территории и правильном выборе стратегии развития и функционирования ОЭЗ «Алабуга».

Таким образом, проведенное исследование показало, что в рамках отдельной экономической зоны «Алабуга» оказалось возможным привлечение иностранных инвестиций с положительной динамикой, несмотря на значительные затруднения в целом по стране в данном направлении. Благодаря эффективной политике налогово-таможенных льгот, представленных для резидентов ОЭЗ «Алабуга», Правительству Татарстана при поддержке Правительства РФ удалось привлечь европейских и ближневосточных производителей, готовых инвестировать миллионы долларов в производство и научно-технические разработки, обеспечить импортозамещение по ряду производственных позиций, обеспечить рабочими местами более 5000 жителей Республики Татарстан, а также повысить налоговые поступления в бюджет.

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 21.12.2005 № 784 «О создании на территории Елабужского района Республики Татарстан особой экономической зоны промышленно-производственного типа»
2. Годовой отчет акционерного общества «Особые экономические зоны» за 2016 год от 29.06.2017 № 90Р-МО // АО «ОЭЗ».
3. Новиков Е.В., Манушина А.П., Александрова Л.И. О роли таможенно-тарифного регулирования в формировании финансовой системы России, Изд-во Российской таможенной академии, 2017г.
4. Россия. Особые экономические зоны, (дата обращения 18.12.2018), URL: <http://www.russez.ru/>
5. Официальный сайт ОЭЗ ППТ «Алабуга», (дата обращения 18.12.2018), URL: <https://alabuga.ru/ru/residents/machinery/>
6. Свободная энциклопедия «Википедия», (дата обращения 18.12.2018), URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Алабуга_\(особая_экономическая_зона\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Алабуга_(особая_экономическая_зона))
7. Новости Казани, Челнов и всего региона «Kazanfirst», (дата обращения 18.12.2017), URL: <https://kazanfirst.ru/articles/310942>

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Очиров А.Р.

магистрант кафедры экономики, организации и управления производством,
Восточно-Сибирский государственный университет технологии и управления,
Россия, г. Улан-Удэ

Шабыкова Н.Э.

доцент кафедры экономики, организации и
управления производством, канд. эконом. наук, доцент,
Восточно-Сибирский государственный университет технологии и управления,
Россия, г. Улан-Удэ

В статье государственно-частное партнерство рассматривается в качестве одной из наиболее эффективных стратегий государственно-частного партнерства. Одним из приоритетных направлений развития экономики страны является создание благоприятных условий для роста экономики страны. Одним из наиболее эффективных методов является государственно-частное партнерство.

Ключевые слова: организация, стратегия развития организации, государственно-частное партнерство.

Эффективность предприятия в настоящее время во многом зависит от выбранной стратегии развития. Задачей стратегии является обеспечение прибыльности, формирование конкурентного преимущества, уравнивание внутренних и внешних возможностей.

На современном этапе одним из приоритетных направлений развития экономики России является создание благоприятных условий для роста экономики страны в целом. Одним из наиболее эффективных методов для реализации вышеназванных целей является государственно-частное партнерство (ГЧП). Данный механизм позволяет государству с наименьшими потерями для себя развивать экономику страны в целом. Одним из направлений стратегии развития государственно-частного партнерства является финансово-инвестиционная инфраструктура, которая позволяет предприятию при соблюдении определенных условий получить субсидию для развития организации [2, с. 33].

Данная стратегия является эффективной как для государства, так и для предприятия по нескольким причинам:

1. Государство при помощи субсидий оказывает поддержку предпринимателям, что положительно сказывается на бизнесе в стране в целом;
2. Государство при получении субсидий обязывает предпринимателей некоторым действиям. Например, при получении субсидии на развитие сельского хозяйства в размере 3000 тыс. руб. государство обязывает предпринимателей нанять как минимум 3х сотрудников, что, во-первых, создаются рабочие места, во-вторых, увеличиваются поступления во внебюджетные фонды и в бюджеты разных уровней;
3. Для предприятия эти условия являются приемлемыми, так как для дальнейшего развития в любом случае требуется увеличение персонала, а получение дополнительных инвестиций повлечет за собой активное развитие предприятия [3, с. 23].

Ярким примером государственно-частного партнерства является крестьянское (фермерское) хозяйство Мункуев Э.Б. Данное предприятие занимается развитием животноводства в Заиграевском районе Республики Бурятия.

Общая стоимость проекта составляла 3333,35 тыс. рублей, в том числе собственные средства 333,35 тыс. рублей, средства государственной поддержки 3000,00 тыс. рублей. Субсидия была получена в 2013 году. В таблице представлены данные о результатах деятельности предприятия за последние 5 лет.

Таблица

Краткое описание деятельности КФХ Мункуев Э.Б.

1	2	3	4	5	6	7
Объем производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) за период реализации проекта (по годам)	Объем производства в натуральном выражении					
	Наименование	2013	2014	2015	2016	2017
	Мясо говядина	1,55	1,54	2,79	3,34	5,37
	Мясо свинина	0,61	1,42	1,61	1,67	1,67
	Туристическая деятельность	210	280	280	280	280
	Объем производства в стоимостном выражении, тыс. руб.					
	Наименование	2013	2014	2015	2016	2017
	Мясо говядина	387,15	422,68	920,63	1 322,96	2 124,54
	Мясо свинина	164,84	422,11	525,58	652,75	652,75
	Туристическая деятельность	105,00	140,00	140,00	140,00	140,00
	ИТОГО	656,99	984,79	1 586,21	2 115,70	2 917,29

Продолжение табл.

1	2	3	4	5	6	7
	Динамика – прирост к уровню прошлого года	100%	150%	161%	133%	138%
Объем налоговых поступлений в бюджет и внебюджетные фонды за период реализации проекта (по годам)	Объем налоговых поступлений в бюджет и внебюджетные фонды, тыс. руб.					
	Наименование	2013	2014	2015	2016	2017
	Объем налоговых поступлений в бюджет, тыс. руб.	54,50	89,07	113,35	165,61	161,92
	<i>в том числе ЕСХН</i>	<i>15,51</i>	<i>11,51</i>	<i>22,49</i>	<i>68,10</i>	<i>64,41</i>
	Объем неналоговых поступлений во внебюджетные фонды, тыс. руб.	92,67	184,37	215,98	231,78	231,78
	ИТОГО	147,17	273,44	329,33	397,39	393,70
	Динамика – прирост к уровню прошлого года	100%	186%	120%	121%	99%
Денежный поток по проекту (по годам)	Денежный поток, тыс. руб.					
	Наименование	2013	2014	2015	2016	2017
	Денежные средства на конец периода	364,59	305,67	640,70	1364,10	2813,93
	Динамика – прирост к уровню прошлого года	100%	84%	210%	213%	206%
Чистая прибыль по проекту (по годам)	Чистая прибыль, тыс. руб.					
	Наименование	2013	2014	2015	2016	2017
	Чистая прибыль, тыс. руб.	266,13	-56,35	360,61	772,38	1512,19
	Динамика – прирост к уровню прошлого года	100%	-21%	-640%	214%	196%
Рентабельность проекта (прибыль по проекту/затраты на реализацию проекта*100%)	20%					
Количество сохраненных и вновь создаваемых рабочих мест по проекту в Республике Бурятия	Наименование	2013	2014	2015	2016	2017
	Количество сохраненных и созданных рабочих мест	3	3	3	3	3
	Динамика – прирост к уровню прошлого года	100%	100%	100%	100%	100%
Размер средней заработной платы работников на момент подачи заявления субъекта малого	Наименование	2014	2015	2016	2017	2023
	Размер средней заработной платы, тыс. руб.	14,35	15,79	18,94	18,94	18,94

Окончание табл.

1	2	3	4	5	6	7
предпринимательства на предоставление государственной поддержки	Динамика – прирост к уровню прошлого года	100%	110%	120%	100%	100%
Размер предполагаемой средней заработной платы работников на период реализации предпринимательского проекта			14,35 т.р.			
Принадлежность СМП к отдельным целевым группам (Из зарегистрированных безработных граждан, возрастная категория)			нет			

Согласно данным, приведенным выше (таблица), производится оценка экономической эффективности проекта. Эффективность полных инвестиционных затрат:

- 1) Чиста приведенная стоимость (NPV) – 356 тыс. руб.;
- 2) Дисконтированный срок окупаемости (PBP) – 5,0 лет;
- 3) Внутренняя норма рентабельности (IRR) – 15,1%
- 4) Норма доходности дисконтированных затрат (PI) – 64%.

Эффективность средств государственной поддержки:

- 1) Чиста приведенная стоимость (NPV) – 2256 тыс. руб.;
- 2) Дисконтированный срок окупаемости (PBP) – 2,58 лет;
- 3) Внутренняя норма рентабельности (IRR) – 34%;
- 4) Норма доходности дисконтированных затрат (PI) – 762%.

Исходя из данных представленных выше для государства данное инвестиционное вложение является крайне эффективным.

Во-первых, налог взимаемый с применением единого сельскохозяйственного налога за 5 лет составил 165,2 тыс. руб.

Во-вторых, НДС за 5 лет составил 335, 79 тыс. руб.

В-третьих, отчисления во внебюджетные фонды составил 774,9 тыс. руб.

В-четвертых, НДС составил 2529,3 тыс., руб.

Таким образом, отчисления в налоговые органы и во внебюджетные фонды составили 3805,19 тыс. руб., также было создано 3 рабочих места. Следствием чего, для государства данное государственно частное партнерство можно считать эффективным.

Предприятие в свою очередь получило инвестиции, которые были необходимы для дальнейшего развития.

Таким образом, государственно-частное партнерство является крайне эффективным методом развития экономики. При помощи государственных инвестиций в малый бизнес предприятие активно развиваются, что позитивно сказывается на экономике страны.

Список литературы

1. Игнатьюк Н.А. Государственно-частное партнерство: Учебник. – М.: Юстицинформ, 2012.
2. Коровин Е. Кредитный риск проектов государственно-частного партнерства и механизмы поддержки. Выступление на круглом столе «Федеральные инструменты поддержки инвесторов» 10 октября 2006 г. / Сайт «Регионалистика».
3. Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда РФ» от 01.03.2008 № 134 // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 10 (2 ч.). – Ст. 932.

4. Постановление Правительства РФ «О порядке распределения и предоставления за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда РФ бюджетам субъектов РФ субсидий на реализацию проектов, имеющих региональное и межрегиональное значение» от 30.10.2010 № 880 // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 45. – Ст. 5862.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МОДЕЛИ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СОВРЕМЕННОМ УРОВНЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

Петрович Н.О.

аспирант кафедры экономической информатики,
Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники,
Республика Беларусь, г. Минск

Комличенко В.Н.

доцент кафедры экономической информатики, канд. техн. наук,
Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники,
Республика Беларусь, г. Минск

В статье рассматривается модель оптимального позиционирования предприятия на основе комплекса показателей конкуренции и стратегического размещения объекта.

Ключевые слова: теория размещения производств, операционный менеджмент.

Методы эффективного размещения предприятия являются неотъемлемой частью механизма функционирования рыночной экономики. Многие экономисты определяли эффективность размещения производств как в равной степени важный элемент с конкуренцией, обеспечивающие функционирование рыночного механизма ценообразования и регулирующие пропорции общественного производства [1]. Т.к. конкуренция «отбирает» наиболее эффективных субъектов рыночной экономики, а методы рационального размещения предприятий позволяют сокращать издержки на производство и распределение товаров.

Авторами были выделены наиболее значимые результаты проведенного исследования, которые обладают научной новизной:

- введено понятие *эффективная логистическая линия предприятия*, которая подразумевает собой операционную эффективность и стратегическое позиционирование производства в современных условиях информатизации и рыночных отношений;
- осуществлена классификация факторов эффективности размещения предприятий, в основе которой лежит их группировка на факторы базирования и факторы конкурентной среды с последующей систематизацией на подгруппы, в отличие от существующих классификаций подобного рода обладающая свойствами открытой системы с нечетким множеством элементов;
- введен показатель эффективности размещения предприятия, который основывается на стратегическом позиционировании и оценке предприятия. Данный показатель обладает рядом преимуществ: объективность, многофункциональность, возможность использования математической логики для обработки;
- разработана система взаимосвязанных показателей, которые позволяют осуществлять всесторонний анализ и оценку эффективности предприятия;

Различают несколько подходов к определению мест размещений предприятий. Тюнен создал теорию, названную впоследствии теорией сельскохозяйственного штандорта. Лаунхардт так же создал свою модель, в которой производится минимум один вид продукции, удельные издержки должны быть постоянными, существует только один рынок сбыта продукции, а также источники сырья и материалов. Оптимальным местом размещения будет то, где издержки на транспортировку единицы продукции будут минимальны: минимальны по месту реализации и транспортировке сырья (рисунок). Так же были представлены работы, которые более полно описывают предыдущие модели, например агломерация модели Вебера, труды Альфреда Маршалла, Советская школа и Теория территориально-производственных комплексов, Майкл Портер и кластерная теория [2].

Отрасли из всех производственных групп всегда будут иметь относительный характер, и главным фактором будет выступать время. Внедрение инновационных технологий и идей продолжается и может менять влияние как одного, так и ряда факторов.

Сейчас можно смело утверждать следующий тезис: «Поставщики теперь составляют 50-70% от конечной производственной стоимости типичного производителя» и нехватка информации отслеживания в реальном времени и информация имеет тенденцию быть разбросанной и неструктурированной.

Однако, в условиях современной информатизации общества, термин SCM, который является формальным термином для управления физическим и информационным потоком материалов и готовой продукции и товаров в цепочке поставок, требует модернизации и усовершенствованных бизнес-процессов, обеспечиваемых по последнему слову техники и технологии. Эффективное и разумное управление поставками необходимо для обеспечения доступности нужного продукта в нужное время и в нужном месте по подходящей цене [1].

При размещении предприятий, учитывающих только старые модели, возникает ряд проблем, которые невозможно решить путем модернизации и внедрению информационных технологий. Это связано с устаревшей базой, на которой они созданы.

В процессе исследований были определены следующие стратегические положения для построения модели «как должно быть»:

1. Максимальное внедрение новых технологий в процессы предприятия.
2. Полная открытость и прозрачность системы производства, распределения товара и процессов ценообразования.
3. Формирование бизнес-процессов на основе BigData и современных технологий обработки информации.
4. Применение технологии Blockchain для максимизации производительности и уменьшении издержек при планировании и контроле распределении товара.

Данные положения позволят существенно снизить издержки производства, повысить привлекательность предприятия для потребителя, выйти на новый уровень конкурентоспособности.

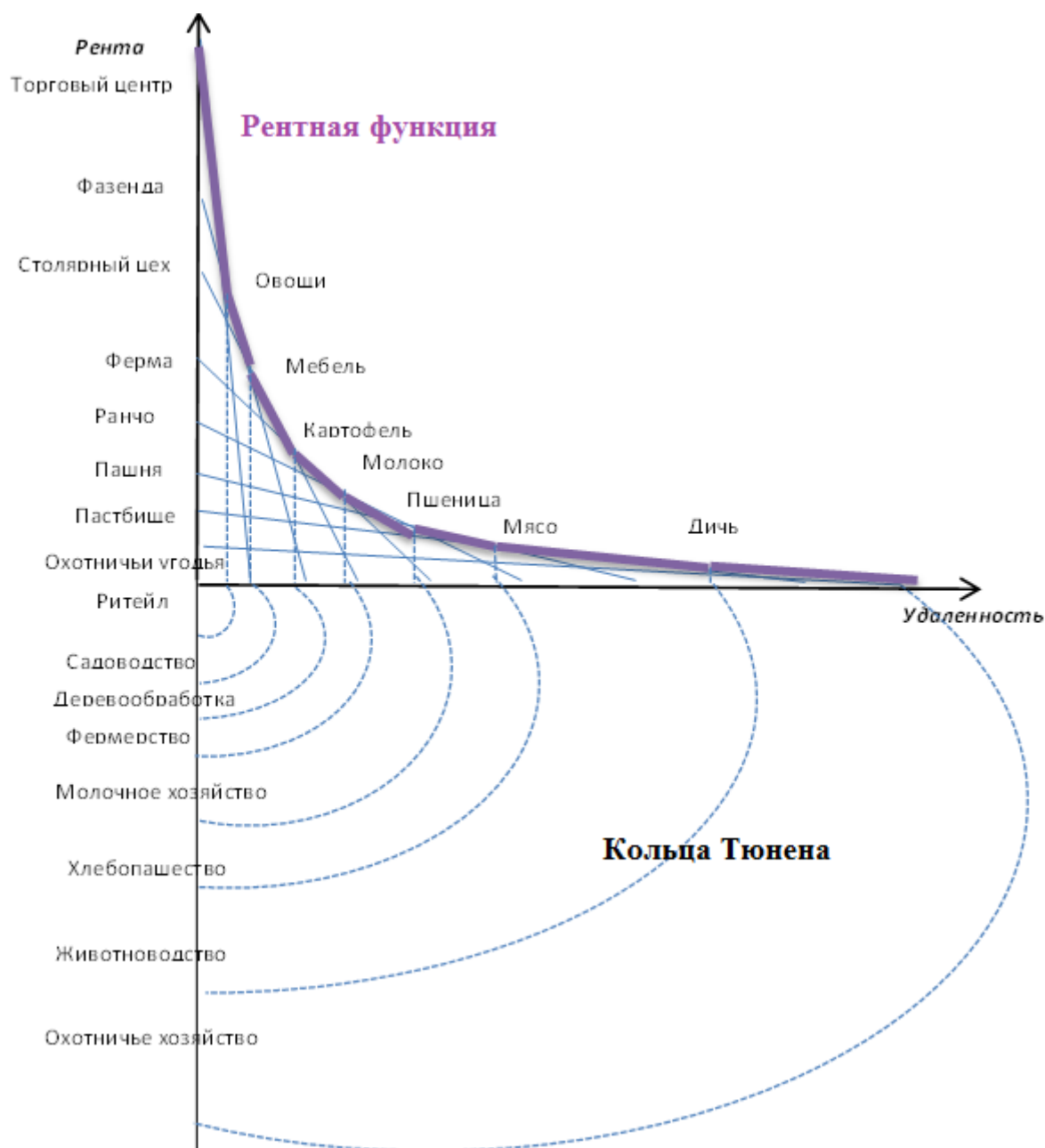


Рис. Диаграмма модели Тюнена

При удачном применении предыдущих пунктов в существующей модели эффективного размещения предприятий или генезисе новой модели, основанной на данных пунктах можно достичь:

1. Оптимальности размещения предприятий и центров распределения.
2. Высокой эффективности и масштабируемости системы при работе на внутреннем рынке страны с транзитом товаров.
3. Синтеза с системами, позволяющими эффективно работать с иностранными компаниями доставки товара, тем самым выходя на рынки ЕС и России.
4. Максимизации прибыли с параллельной минимизацией затрат размещения предприятия.
5. Увеличение экономической выгоды, с возможностью конкуренции со странами ЕС.
6. Превосходство по потенциалу системы стран СНГ, благодаря унификации, масштабируемости и кластеризации.

При интеграции системы ориентированной на развитие с применением технологии Blockchain возможен новый качественный переход к организации системы транспортировки товара, а в следствие и генезис новых подходов к решению задачи, связанной с методами размещения предприятий.

Интеграция данных технологий позволит существенно снизить затраты на транспортировку продукции, следовательно появиться возможность создавать предприятия сместив фокус внимания на сырье и рабочей силе.

Появиться возможность оптимизировать ресурсы, связанные с производством и распределением товара.

Список литературы

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа. Петрозаводск: Петроком, 1993. – 320 с.
2. vasilievaa.narod.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/ru/stat_rab/book/Reg_ek_upr_Gavrilov/4-26.aspx.htm – Дата доступа 01.07.2018.

СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КЛАСТЕР КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Рожникова Е.В.

студентка четвертого курса факультета экономики и права,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

*Научный руководитель – доцент кафедры национальной и региональной экономики
Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, к.э.н. Безпалов В.В.*

В статье определена значимость формирования и развития промышленных комплексов региона, а также важность кластеров для повышения конкурентоспособности региональных экономических систем. рассматриваются вопросы судостроительного кластера Архангельской области. Дана краткая социально-экономическая характеристика Архангельской области, проведен частичный анализ судостроительного кластера на данной территории. Выделены его преимущества, особенности и проблемы, что позволило предложить ряд мероприятий по их решению.

Ключевые слова: промышленный комплекс региона, судостроительный кластер, система управления кластером, трудовой ресурс, профессиональный уровень.

Модернизация национальной экономики России и переход ее на инновационный путь развития требуют коренных преобразований в одной из важнейших сфер функционирования реального сектора экономики – промышленных комплексов регионов. В условиях усиления экономических санкций и проведения политики импортозамещения промышленные комплексы регионов и входящие в их состав промышленные предприятия становятся активными экономическими субъектами на мировом рынке [3, с.6]. Одним из способов повышения эффективности развития промышленных комплексов региона является формирование инновационных кластеров на территории субъекта. Это повышает самостоятельность и независимость регионов в контексте внешнеэкономической и внешнеторговой безопасности, а также придает новый импульс развития всей региональной экономики. Также деятельность инновационных территориальных кластеров влечет за собой увеличение объемов экспортируемой инновационной продукции, что ведет к росту выплат за

экспортные операции, т.е. выходу страны на новую, более высокую ступень инновационного развития на мировом уровне.

Основоположником теории кластерного развития является М.Портер, который изучил данную проблему посредством исследования конкурентных позиций более 100 отраслей различных стран и обратил внимание на то, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах компании одной отрасли обычно сконцентрированы в одном регионе, т.е. он характеризует кластер как группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в сфере инноваций, безотносительно технологической специализации, взаимодополняющих друг друга и способствующих развитию как каждого элемента кластера, так и инновационного потенциала региона в целом [2]. Так же разработкой кластерной концепции занимались такие ученые как Т. Андерсон, И. Шумпетер. По мнению Т. Андерсона, инновационный территориальный кластер – это особый вид кластера, обладающий свойствами, позволяющими ускорить процесс генерации, производства и коммерциализации инноваций. И. Шумпетер определяет инновационный территориальный кластер как совокупность (пакета) базисных инноваций, реализуемых в единый момент времени. Целью создания кластера являлось повышение конкурентоспособности и экономического потенциала судостроительной отрасли России за счет реализации эффективного взаимодействия предприятий, научных учреждений и органов власти для расширения доступа к инновациям, «ноу-хау», специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам.

Архангельская область расположена на севере европейской части России. В состав Архангельской области входит Ненецкий автономный округ, который является как отдельным субъектом Российской Федерации, так и составной частью Архангельской области. Областным центром является город Архангельск. Данный субъект РФ граничит с Республикой Карелия, Вологодской и Кировской областями, Республикой Коми. Одним из преимуществ является то, что Архангельская область имеет выход к Белому, Баренцеву, Печорскому и Карскому морям [1]. Такое географическое положение позволяет иметь прямой выход на рынки сбыта Европы. В Архангельске расположен один из немногих морских портов Северо-Западного бассейна, позволяющий экспортировать продукцию на зарубежные рынки и осуществлять транзит грузов. В настоящее время через Архангельск проходят два транспортных коридора: Северный морской путь и Международный евроазиатский транспортный коридор: Север-Юг. Территория Архангельской области богата природными ресурсами. Здесь находятся значительные запасы леса, а также ряд полезных ископаемых.

Таблица 1

**Динамика основных социально-экономических показателей
Архангельской области в 2011-2015 годах [8]**

	2011	2012	2013	2014	2015
Численность населения (на конец года), тыс. человек	1213,5	1202,3	1191,8	1183,3	1174,1
Естественная убыль населения, тыс. человек	-2,0	-1,0	-0,7	-0,7	-1,2
Родившиеся, чел.	14930	15478	15305	15005	14662
Миграционная убыль населения, тыс. человек	-9,3	-10,2	-9,8	-7,7	-8,0
Среднедушевые денежные доходы населения, руб. в месяц	21455	23142	26262	29529	32585

Численность населения региона имеет тенденции к уменьшению как за счет естественной убыли населения, так и за счет миграционной убыли населения (табл. 1). Если говорить о 2017 году, то численность населения составила 1155,0 тыс. чел., что показывает, что данный показатель продолжает снижаться. Естественная убыль составила -2,7 тыс. чел., а миграционная убыль -8,0 тыс. чел. Данная негативная тенденция связана со многими факторами [7]. Если говорить о естественной убыли, то в данном регионе снижается рождаемость, что может быть связано с относительно низкими среднедушевыми денежными доходами за месяц. Семьи не решаются заводить более одного ребенка при таком уровне дохода. Все это ведет к старению населения и к уменьшению количества экономически-активного населения, что в свою очередь приводит к увеличению налоговой нагрузки на имеющееся трудоспособное население. Причинами миграционной убыли заключаются в том, что в Архангельской области крайне неблагоприятные жизненные условия: область отличается суровым и неустойчивым климатом; жилищно-бытовые условия хуже, чем в среднем по России – регион отстает от среднего по России уровня по таким показателям, как обеспеченность горячим водоснабжением, водопроводами, водоотведением, газоснабжением и отоплением.

Наибольший вклад в ВРП Архангельской области (табл. 2) вносят лесопромышленный комплекс, включая лесное хозяйство (17,1%), транспорт и логистика (16,8%), торговля (16,3%), строительство (9,6%) и судостроение (4,2%). Суммарно 5 крупнейших секторов экономики области формируют около 2/3 всего ВРП Архангельской области [1]. По данным статистики можно отметить что вклад Архангельской области в ВВП России составляет на всем протяжении времени менее 1 процента. Резких скачков в динамике не наблюдается, но с 2014 года наблюдается незначительное постепенное увеличение доли ВРП в ВВП РФ.

Таблица 2

**Динамика ВРП по видам экономической деятельности
Архангельской области в 2011-2015 годах и ВВП РФ, в млн. руб. [8]**

	2011	2012	2013	2014	2015
Валовой региональный продукт (в текущих основных ценах)	439116,8	472470,9	500095,1	542695,3	627698,1
ВВП РФ	60282500	68163900	73133900	79199700	83387200
Доля ВРП Архангельской области в ВВП РФ, %	0,73	0,69	0,68	0,69	0,75
Добыча полезных ископаемых	124159,2	121825,8	133449,1	146298,5	172356,4
Обрабатывающие производства	60781,1	54871,0	61517,7	70979,9	92296,3
Строительство	33256,1	40824,7	32008,6	40709,8	48243,1
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	12396,4	13602,7	14377,9	16168,2	17572,7
Рыболовство, рыбоводство	5892,5	6440,5	7027,5	9756,7	11342,8

В связи необходимостью обеспечения эффективной государственной поддержки социально-экономического и инновационного развития территорий с наибольшим научно-техническим и инновационным потенциалом, а также в целях развития механизмов частно-государственного партнерства в инновационной сфере, согласно стратегии социально-экономического развития области, в 2012 году был сформирован инновационный судостроительный территориальный кластер, который на сегодняшний момент является одним из ведущих в России центров судостроения и судоремонта, позволяющих повысить социально-экономическое раз-

витие данной территории[1]. В данном кластере сосредоточен мощный инновационный потенциал, определяющий указанную территорию в качестве точки роста не только Архангельской области, но и Российской Федерации в целом. Ключевые инвестиционные проекты кластера характеризуются своей уникальностью и высоким уровнем создания добавленной стоимости и ориентированы, в первую очередь, на создание современных морских сооружений и специального оборудования для освоения месторождений нефти и газа на арктическом шельфе, объединяет инновационный, научный и образовательный потенциал региона [7].

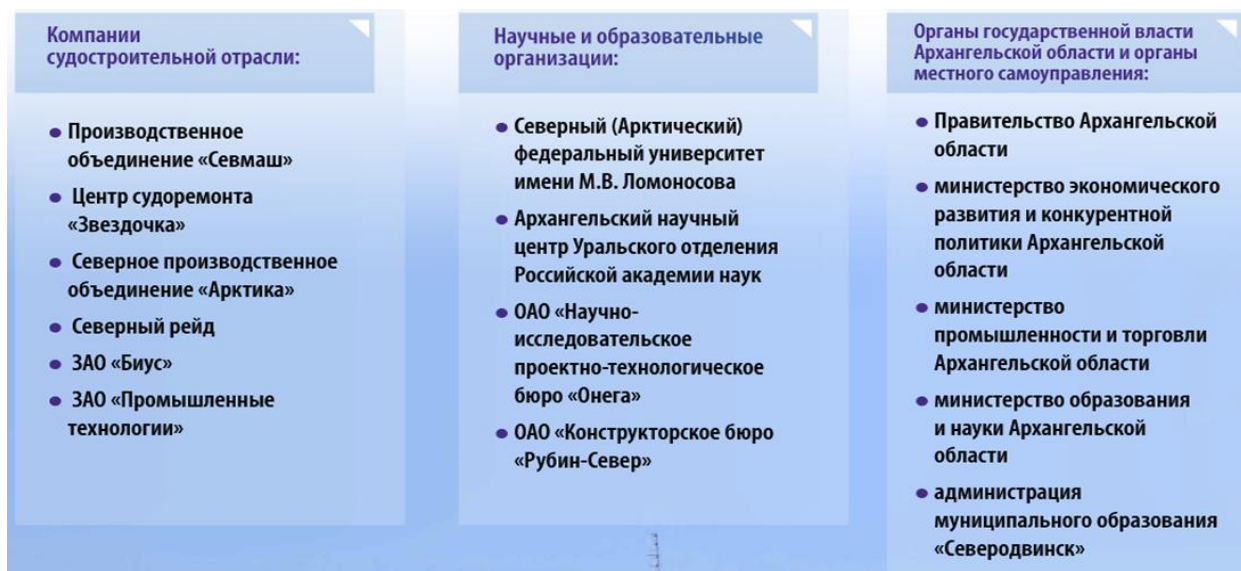


Рис. 1. Основные участники судостроительного кластера [7]

Одно из ключевых преимуществ судостроительного кластера – выстроенные кооперационные связи. В настоящее время проходит масштабная реформа судостроительной отрасли, которая предусматривает создание в судостроении вертикально интегрированных структур, включающих в себя, помимо верфей, исследовательские и проектные организации, инжиниринговые центры, судоходные компании, операторов шельфовых проектов, машиностроительные и металлургические предприятия. Так, в рамках кластера реализуются и готовятся к реализации крупные проекты, направленные на развитие производства современных морских сооружений для добычи нефти и газа на арктическом шельфе, на создание инновационной импортозамещающей продукции в сфере гражданского судостроения, а также на решение проблемы дефицита профессиональных кадров. Сегодня в кластере насчитывается около 40 организаций-участников (рис. 1) [6]. АО «ПО «Севмаш» – один из крупнейших судостроительных комплексов России (входит в состав АО «Объединенная судостроительная корпорация»), динамично развивающаяся верфь, успешно сочетающая многолетний опыт судостроения и современный подход в производстве. Основными направлениями деятельности является:

- судостроение;
- производство морской техники для добычи нефти и газа;
- изготовление продукции технического назначения для машиностроительной, металлургической, нефтегазовой и других отраслей;
- проектирование судов, морских сооружений, судового оборудования, техники для добычи нефти и газа [5].

Центр судостроения «Звездочка» занимается разными направлениями. Основным направлением является судоремонт, мощности позволяют выполнять все

виды судовых ремонтов, модернизацию и переоборудование кораблей. Одним из важнейших направлений деятельности Центра судоремонта «Звездочка» является строительство морской техники. На верфи освоено строительство технологически насыщенных многоцелевых судов ледового класса, рыбопромысловых траулеров, судов-площадок и буксиров. «Звездочка» – единственная российская верфь, освоившая полный цикл строительства самоподъемных плавучих буровых установок. Одним из направлений деятельности АО «ЦС «Звездочка» является промышленная комплексная утилизация морской техники различных типов и назначения, в том числе и с ядерными силовыми установками. На предприятии создана уникальная инфраструктура комплексной промышленной утилизации морской техники, которая соответствует как российским, так и мировым требованиям обеспечения ядерной, радиационной и экологической безопасности, и позволяет решать практически все вопросы, возникающие в процессе утилизации кораблей и судов. Арктика – многопрофильное производство с современной приборно-технологической базой, системой качества, сертифицированной в соответствии с международным стандартом. В сферу деятельности входит электромонтажные работы самого широкого профиля; наладка, испытания и ремонт сложной электронной техники; ремонт электрических машин и аппаратов и любые необходимые испытания и др. Все эти компании входят в Объединенную судостроительную корпорацию (ОСК). Согласно данным статистики можно отметить, что в ОСК на 2016 год резко сократилась деятельность по ремонту гражданских судов (рис. 2).

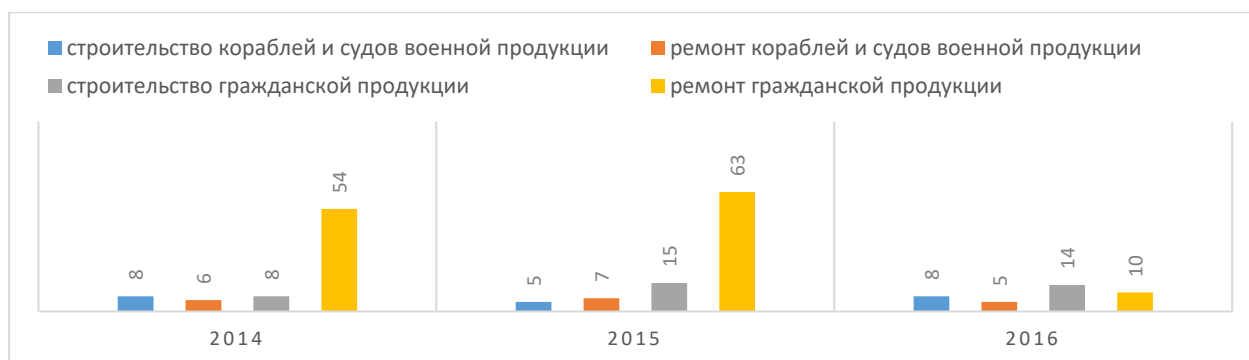


Рис. 2. Строительство и ремонт кораблей военной и гражданской продукции в ОСК [5]

В структуре деятельности ОСК можно отметить большую долю строительства кораблей и судов военной продукции. Это говорит о том, что у АО ОСК присутствует большая доля государственного оборонного заказа.

Научные и образовательные организации являются основными поставщиками инноваций, а также данные образовательные организации предоставляют специалистов для работы на судостроительном кластере (табл.3). Например, при Северном (Арктическом) федеральном университете имени М. В. Ломоносова создан технопарк, арктический центр стратегических исследований, которые обеспечивают устойчивое развитие Российской Арктики посредством совершенствования системы управления интеллектуальным пространством региона. Существующий научно-образовательный комплекс Кластера: 6 высших учебных заведений (включающие в себя направления подготовки начального и среднего профессионального образования) – обучаются около 25 тыс. человек [6].

Таблица 3

Основным поставщиком кадров является САФУ имени М.В. Ломоносова [6]

Наименование	Число обучающихся в 2011-2012 годах
САФУ: в том числе:	21448
Институт судостроения и морской арктической техники	4391
Северодвинский технический колледж	1300
Профессиональное училище № 1	620
Профессиональное училище № 28	285
Профессиональное училище № 38	301

Система управления судостроительного инновационного территориального кластера Архангельской области сформирована из нескольких органов (представительных и исполнительных), между которыми распределены функции по проведению мероприятий по развитию указанного выше кластера (рис.3). Однако не смотря на положительные тенденции развития данного кластера, существует ряд проблем, которые препятствуют его развитию. К одной из них можно отнести сокращение численности трудовых ресурсов. Наблюдается как естественная, так и миграционная убыль населения, что приводит к сокращению трудовых ресурсов и увеличению среднего возраста трудоспособного населения. Как было сказано выше, согласно статистики, в Архангельской области достаточно неблагоприятные климатические условия, плюс ко всему этому слабо развитая система ЖКХ, влияющая на социальные условия жизни потенциальных трудовых ресурсов, влекущих за собой увеличение миграционного оттока населения. Из региона уезжают высококвалифицированные специалисты.



Рис. 3. Система управления судостроительным кластером [7]

К другой проблеме можно отнести несоответствие уровня образования задачам производства. САФУ является главным поставщиком интеллектуальных ресурсов. При университете созданы структуры, которые могут развивать сферу образования и инноваций, но из-за недостаточности финансирования обучение проводится по устаревшим учебным программам, которые уже не соответствуют реалиям, устарела научно-техническая база университета [7]. Все вышеперечисленные проблемы касаются проблемы обеспеченности высококвалифицированными кад-

рами. По данным статистики можно отметить, что износ основных фондов жилищной инфраструктуры являются критическими – износ составляет более 50 %. А износ систем распределения электроэнергии, газа и воды – более 80% (рис. 4). Считается, что износ не должен составлять более 50%, поэтому на такой городской инфраструктуре (электроэнергия, газ, водоснабжение, коммунальные услуги) практически невозможно функционировать в полную силу инновационному кластеру. Для решения данных групп проблем необходимо инвестирование. На данный момент принято 4 проекта инвестирования.



Рис. 4. Износ объектов жилищной инфраструктуры в 2011-2015 годах [8]

Первый проект заключен с ПО СЕВМАШ. Он инвестирует деньги на модернизацию производственных мощностей для производства отдельных категорий судостроительной отрасли (объем инвестиций составил 11,07 млрд руб.). Второй проект с центром судоремонта «Звездочка». Она инвестирует на модернизацию процессов производства и повышение энергоэффективности инфраструктуры в объеме 12,6 млрд. руб. Третий проект – МО СЕВЕРОДВИНСК инвестирует в проекты социально-инженерной инфраструктуры в объеме 1 млрд руб. И последний проект с СПО АРКТИКА – она инвестирует в модернизацию и развитие мощностей производства распределительных щитов для жилого фонда в размере 0,2млрд рублей. Таким образом можно сказать, что региональные власти пользуются не только инвестициями направленными из федерального бюджета на реализацию целевых программ(из средств федерального бюджета выделено 200 млн. рублей на развитие жилищной, социальной и инженерной инфраструктуры в целях обеспечения комплексной жилищной застройки для привлечения высококвалифицированных кадров), но и пытаются привлекать внешних инвесторов среди коммерческих организаций – участников судостроительного кластера, ведь создание инфраструктуры, на которой можно работать – это самое дорогостоящее мероприятие, которое регион не в силах осуществить только своими силами. Так в целях стимулирования инвесторов, на территории Архангельской области действует областной закон «О налоговых льготах при осуществлении инвестиционной деятельности на территории Архангельской области (с изменениями на 20 ноября 2017 года)», где прописаны все виды налоговых льгот для данной категории, которые хотят вкладывать ресурсы ту или иную отрасль. Данных проектов может быть недостаточно, поэтому необходимо заключать и международные инвестиционные проекты, международные договоры на поставку военных и гражданских судов, например, со странами Балтии или Европы. Архангельская область обладает выгодным географическим положением, что позволит ей без высоких расходов на транспортировку доставлять в страны Европы продукцию судостроительного кластера.

Существенной проблемой судостроительного кластера в Архангельской области на настоящий момент, по мимо указанных ранее, необходимо отметить низкий профессиональный уровень менеджмента. Эта проблема относится к числу основных проблем в сфере машиностроения и судостроения не только для Архан-

гельской области, но и для страны в целом. Во многом развитие инновационных кластеров и их кадрового потенциала зависит от грамотной и взаимосвязанной национальной промышленной политики, которая сегодня испытывает серьезное давление из-за различных санкций и ограничений, тормозящих процессы интеграции высокотехнологичных отраслей промышленности России в мировое пространство.

Таким образом, инновационный судостроительный кластер является образованием, которое может повысить эффективность регионального промышленного комплекса в Архангельской области и ускорить социально-экономическое развитие региона. Кластер обладает хорошей системой управления, объединяет инновационный, научный и образовательный потенциал региона, продукция кластера обладает многими конкурентными преимуществами и может производиться на экспорт. Доходы от деятельности кластера могут служить источником средств для исполнения обязательств в социально-экономической сфере, что в свою очередь повысит уровень и качество жизни в регионе, что сделает Архангельскую область регионом с благоприятными условиями проживания.

Список литературы

1. Распоряжение администрации Архангельской области от 16 декабря 2008 г. № 278-ра/48 «О Стратегии социально-экономического развития Архангельской области до 2030 года»
2. Безпалов В.В., Жариков В. Д., Жариков В.В. Формирование кластерной структурной экономики региона/инновации и инвестиции. 2016. № 4. С. 67-71
3. Безпалов В.В., Федюнин Д. В., Лочан С. А. / Механизм обеспечения внешнеторговой безопасности региональных промышленных комплексов в условиях импортозамещения – Москва: РУСАЙНС, 2017. – 184 с.
4. Годовой отчет АО ОСК за 2016 год. Режим доступа: www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=12347.
5. Краткая информация по судостроительному инновационному территориальному кластеру Архангельской области (выдержки из Программы развития). Режим доступа: www.bash.ru
6. Осипова Е.Э. Судостроительный кластер архангельской области. – Высшая школа экономики и управления, ФГАОУ ВО «Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В.Ломоносова», Архангельск, Российская Федерация
7. Судостроительный инновационный территориальный кластер Архангельской области. Режим доступа: <http://innovation.gov.ru>
8. Управление федеральной службы государственной статистики Архангельской области и Ненецкому автономному округу (Архангельскстат). Режим доступа: <http://arhangelskstat.gks.ru>

ПОРЯДОК УПЛАТЫ КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ

Сулейманова З.С.

студентка второго курса направления подготовки «Финансы и кредит»,
Дагестанский государственный университет, Россия, г. Махачкала

Казимагомедова З.А.

доцент кафедры «Финансы и кредит», кандидат экономических наук,
Дагестанский государственный университет, Россия, г. Махачкала

В статье рассматривается порядок уплаты косвенных налогов на импортируемые и экспортируемые товары, услуги и работы в государствах – членах Таможенного союза.

Ключевые слова: косвенные налоги, Таможенный союз, Протокол товаров, Протокол услуг, социально-культурное развитие, социальная, сфера.

Начиная с конца 1990-х гг. страны СНГ активно сотрудничают в налоговой сфере. В рамках этого сотрудничества, представители налоговых администраций стран СНГ проанализировали некоторые показатели деятельности налоговых служб стран содружества, эффективность их взаимодействия, изменения налогового законодательства и режимов налогообложения.

Необходимость дальнейшего углубления экономического сотрудничества на постсоветском пространстве стала причиной заключения Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26.02.1999, Договора об учреждении Евразийского экономического сообщества от 10.10.2000, Договора о Таможенном кодексе Таможенного союза от 27.11.2009 № 1, принятого Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества на уровне глав государств.

В соответствии с и. 1 ст. 2 Таможенного кодекса Таможенного союза (далее ТК ТС) территории Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, а также находящиеся за пределами территорий государств-членов Таможенного союза искусственные острова, установки, сооружения и иные объекты, в отношении которых государства-члены Таможенного союза обладают исключительной юрисдикцией, составляют единую таможенную территорию Таможенного союза, пределы которой являются таможенной границей Таможенного союза (и. 2 ст. 2 ТК ТС).

Соглашение между Правительством Республики Беларусь, Правительством Республики Казахстан и Правительством РФ о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, работ и услуг в Таможенном союзе вступило в силу 25.01.2008. Так же принципы взимания косвенных налогов в Таможенном союзе регулируются рядом других документов, среди которых Протокол о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в Таможенном союзе от 11 декабря 2009 г. (далее Протокол о товарах ТС), Протокол о порядке взимания косвенных налогов при выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе от 11.12.2009.

Данные международно-правовые акты в соответствии с Решением Межгосударственного совета ЕврАзЭС от 21.05.2010 № 36 вступили в силу с 01.07.2010 в отношении России и Казахстана и с 06.07.2010 в отношении России, Белоруссии, Казахстана.

Согласно Протоколу о товарах ТС товары, привезённые из республик Казахстан и Беларусь, не требуют таможенных платежей. Взимание НДС на импортные товары регулируется и контролируется налоговым органом государства – члена, на территорию которого импортируется товар. В и. 1 ст. 1 Протокола от 11.12.2009 "О порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров в таможенном союзе" указано, что при экспорте на территорию другого государства – члена таможенного союза правом на применение нулевой ставки по НДС и (или) освобождение от уплаты акцизов обладает налогоплательщик государства – члена таможенного союза, которое импортирует товары. Он же имеет право на вычеты в обычном порядке, как если бы товары были экспортированы за пределы таможенного союза.

Для подтверждения обоснованности применения нулевой ставки НДС и (или) освобождения от уплаты акцизов можно представить копии документов, в числе которых договор, на основании которого товары реализуются и все изменения, дополнения и приложения к нему (и. 2 ст. 1 Протокола о товарах ТС). Кроме

того, в данном Протоколе специально указано, что подтверждающими документами являются также договоры лизинга, договоры товарного кредита (товарного займа, займа в виде вещей), договоры на изготовление товаров, договоры на переработку сырья.

В Соглашении Таможенного союза указано, что при ввозе на территорию одного государства – члена союза с территории другого государства – члена продуктов переработки налоговая база определяется как стоимость работ по переработке сырья (и. 2 ст. 2 Протокола о товарах ТС).

То есть в этом случае уплачивает налог импортер, а экспортер, предъявив договор на переработку сырья, подтверждает свое право на применение нулевой ставки. О том, как подтвердить обоснованность применения нулевой ставки по работам по переработке сырья, сказано в ст. 4 Протокола от 11.12.2009 "О порядке взимания косвенных налогов при выполнении работ, оказании услуг в таможенном союзе" (далее – Протокол о работах, услугах ТС). В Протоколе о товарах ТС так же отмечено, что расчет за экспортный товар наличными не должен противоречить законодательству государства – члена таможенного союза, с территории которого экспортируются товары.

В Протоколе о товарах ТС предусмотрено, что надо предъявить вместо выписки документы, подтверждающие импорт товаров (выполнение работ, оказание услуг), полученных (приобретенных) налогоплательщиком по указанным операциям. Стоит отметить что. Протокол о товарах ТС не требует подтверждения постановки импортированных товаров на учет. Ещё один документ, подтверждающий факт экспорта, – заявление, составленное по форме, приведенной в Приложении 1 к Протоколу об обмене информацией в электронном виде между налоговыми органами государств – членов таможенного союза об уплаченных суммах косвенных налогов (далее – Протокол об обмене) (образец заявления опубликован на с. 72-75).

В п. 3 ст. 1 Протокола о товарах ТС установлено, что в целях исчисления НДС при реализации товаров датой отгрузки признается дата первого по времени составления первичного бухгалтерского (учетного) документа, оформленного на покупателя товаров (первого перевозчика), либо дата выписки иного обязательного документа, предусмотренного законодательством государства – члена таможенного союза для плательщика НДС.

В этой связи напомним, что согласно п. 9 ст. 165 НК РФ экспортер (если он не освобожден от представления таможенной декларации в соответствии с п. 4 ст. 165 НК РФ) подает документы, подтверждающие право на применение нулевой ставки НДС, не позднее 180 календарных дней считая с даты помещения товаров под таможенные режимы экспорта, международного таможенного транзита, свободной таможенной зоны, перемещения припасов.

Что касается импорта товаров В и. 1 ст. 2 Протокола о товарах ТС акцентируется внимание на том, что взимание косвенных налогов по товарам, импортируемым на территорию одного государства – члена таможенного союза с территории другого государства – члена таможенного союза, в общем случае осуществляется по месту учета собственника товара.

В и. и. 1.1 – 1.5 ст. 2 документа приведены некоторые особенности уплаты косвенных налогов в различных ситуациях. При этом, в частности, допускается возможность, что плательщиком становится комиссионер, поверенный или агент.

Налог при импорте будет взиматься со стоимости товаров (цены, указанной в договоре) (и. 2 ст. 2 Протокола о товарах ТС). Кроме того, в Протоколе о товарах

ТС отдельно поясняется, как определяется налоговая база по договорам на изготовление товаров, договорам лизинга, товарообменным (бартерным) договорам, а также договорам товарного кредита (товарного займа, займа в виде вещей).

Согласно и. 4 ст. 2 Протокола о товарах ТС налоговая база для исчисления акцизов определяется на дату принятия налогоплательщиком на учет импортированных подакцизных товаров. В Положении о товарах РФРБ ничего не сказано о том, на какую дату определяется налоговая база для исчисления акцизов.

В п. п. 7 и 8 ст. 2 Протокола о товарах ТС установлены сроки уплаты косвенных налогов и представления в налоговый орган декларации. При этом предусмотрены особенности для договоров лизинга и уплаты акцизов по маркируемым подакцизным товарам.

Проще стала процедура подтверждения фактической уплаты налогов. Теперь для этого можно использовать не только выписку банка, но и в определенных случаях другие документы, также можно проводить зачет при наличии сумм излишне уплаченных налогов. Протокол о товарах ТС предполагает представление только счетов-фактур, и то если их выставление предусмотрено национальным законодательством.

Перейдем к взысканию косвенных налогов с оказания с услуг и выполнения работ.

Налогообложение некоторых услуг, в числе которых аудиторские, бухгалтерские, консультационные, маркетинговые, рекламные и юридические услуги, научно-исследовательские, опытно-конструкторские и опытно-технологические (технологические) работы, таможенные услуги, производится по месту регистрации покупателя (заказчика). Другие услуги (поименованы в пп. 5 п. 1 ст. 3 Протокола о работах, услугах ТС) облагаются налогами по местонахождению продавца. Услуги, имеющие непосредственное отношение к движимому и недвижимому имуществу, облагаются по месту нахождения такого имущества, в том числе и при предоставлении его в пользование на любых основаниях (не только аренды и найма).

Следует отметить особенность, указанную в Протоколе о работах, услугах ТС и связанную с налогообложением оборотов по передаче движимого имущества в аренду: местом реализации услуг по передаче в аренду (лизинг) движимого имущества (за исключением транспортных средств) признается государство нахождения арендатора (лизингополучателя), а по передаче транспортных средств – государство нахождения арендодателя (лизингодателя).

Список литературы

1. Головин М.Ю., Ушкалова Д.П., Якушева А. Е. Влияние внешних шоков на экономики стран СНГ в период кризиса 2007-2009гг. (глобальный и региональный аспекты). // Евразийская экономическая интеграция. 2010. No 1
2. Каталог решений Комиссии Таможенного союза.
3. URL: http://www.tsouz.ru/KTS/KTS_13/Pages/default.aspx.
4. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=10480&Itemid=1956

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ РЕГИОНОВ РОССИИ

Тищенко Е.В.

магистрант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория»,
Волгоградский государственный технический университет, Россия, г. Волгоград

Тищенко П.О.

аспирант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория»,
Волгоградский государственный технический университет, Россия, г. Волгоград

Яцечко С.С.

аспирант Департамента экономической теории,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва

*Научный руководитель – профессор кафедры «Мировая экономика и
экономическая теория» Волгоградского государственного технического
университета, доктор экономических наук Морозова И.А.*

В рамках данного исследования рассмотрены основные тенденции развития транспортной системы России. Вместе с тем, проанализированы особенности развития транспортной инфраструктуры, что в свою очередь определяет развитие транспортных услуг. Чем развитее транспортная инфраструктура, тем больший спектр услуг могут предложить в рамках рынка транспортных услуг.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, транспортная система, рынок транспортных услуг, государственно-частное партнерство, проблемы развития транспорта, автодорожный транспорт, железнодорожный транспорт, авиатранспорт.

Российская Федерация имеет в своем распоряжении большую разветвленную транспортную систему, что свидетельствует о наличии большого потенциала для усиления позиций в рамках рынка транспортных услуг мира. Однако, несмотря на имеющийся у России спектр возможностей, страна в полной мере не реализует их в рамках развития транспортного сектора.

Из-за недостаточной развитости транспортной системы и инфраструктуры, экономическая система страны терпит большие убытки, результатом чего является слабая востребованность транспортного потенциала России. Для того, чтобы решить существующие проблемы, необходимо изменить подходы к реализации программ федерального значения и принимать во внимание современные проектные методы [1, с. 188].

На сегодняшний день, в рамках реализации стратегии развития транспорта в рамках РФ, воплощаются в жизнь проекты, которые касаются развития все отраслей транспорта и дорожного хозяйства.

Инвестиции в основной капитал транспортного комплекса значительны и формируются из различных источников. В частности, для финансирования проектов развития транспортной сети используется такой механизм как государственно-частное партнерство. Под государственно-частным партнерством (ГЧП) понимается сотрудничество государства, с одной стороны, и частного бизнеса, с другой, которое предполагает полную или частичную передачу ответственности за оказание

услуг от государства частному бизнесу. При подобном сотрудничестве происходит распределение рисков, ответственности и выгод между участниками ГЧП в равном соотношении. Однако контроль со стороны государства остается в полном объеме.

Меры по модернизации дорожного хозяйства включали в себя:

- осуществление капитального ремонта;
- содержание в надлежащем состоянии автомобильных дорог общего и федерального значения.

За счет проведения данных мероприятий удалось увеличить протяженность федеральных дорог и привести соответствующий показатель к нормативным требованиям. Доля дорог общего пользования федерального значения, соответствующих нормативным требованиям к транспортно-эксплуатационным показателям, составила 63,6% от их общей протяженности.

Автомобильный транспорт к настоящему времени представляет совокупность мелких предприятий, увеличивающих, вместе с тем, объемы магистральных перевозок и конкурирующих с железнодорожным транспортом на расстояниях до 500-700 км. На расстояние до 200 км автотранспортом можно доставить груз быстрее в 12 раз, чем железнодорожно-автомобильным смешанным сообщением и в 5 раз быстрее, чем в прямом железнодорожном; на расстояние до 500 км – быстрее соответственно в 7 и 3 раза. Однако с увеличением дальности данное преимущество теряется.

Опыт стран Европы и Азии также подтверждает эффективность использования автомобильного транспорта.

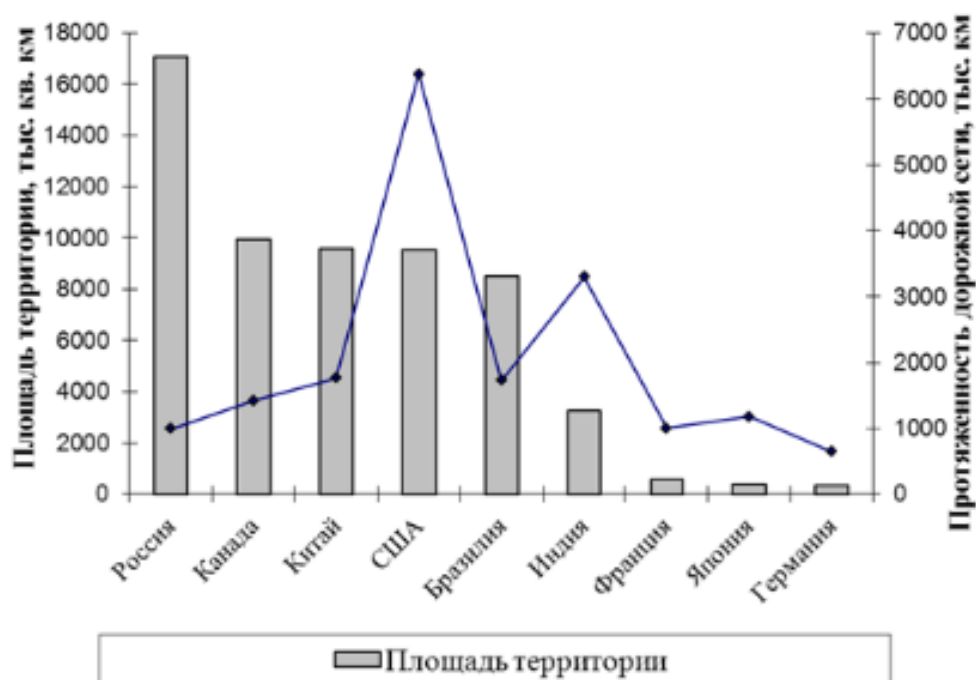


Рис. 1. Сравнительная характеристика по площади территории и протяженности дорожной сети некоторых стран мира [3, с. 92]

Общая протяженность автомобильных дорог в стране составляет в настоящее время около 1 млн. км, тогда как, по некоторым оценкам специалистов, сегодня для удовлетворения социальных и экономических потребностей государства минимальная величина этого показателя должна быть в пределах 1,5-2 млн. км.

Имея большую площадь территории, Российская Федерация существенно отстает от развитых стран Европы и Америки по протяженности дорожной сети и плотности автомобильных дорог, что наглядно продемонстрировано на рисунке 1.

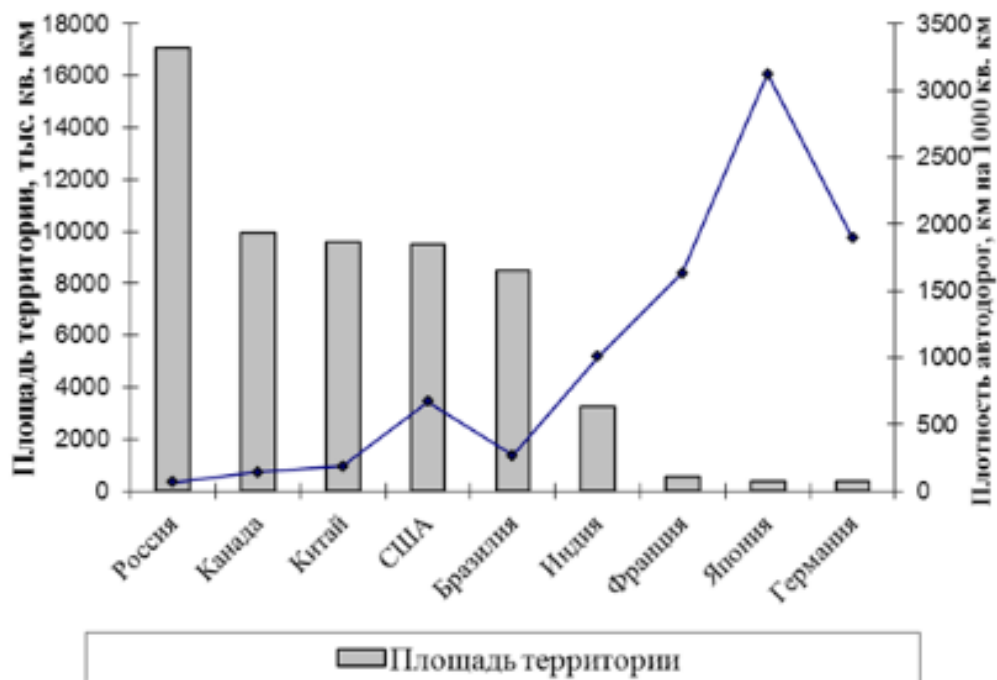


Рис. 2. Сравнительная характеристика по площади территории и плотности автомобильных дорог некоторых стран мира [4, с. 147]

Помимо развития автомобильных дорог, происходит развитие и железнодорожной инфраструктуры. За последний год на железнодорожном транспорте введено в эксплуатацию около 176 км дополнительных главных путей и новых железнодорожных линий. Вместе с тем, производился капитальный ремонт и реконструкция железнодорожных путей, общая протяженность которых составила 4 962 км.

В сфере воздушного транспорта производилась работа по строительству и реконструкции инфраструктуры аэродромов и аэропортов. За последние три года было построено несколько новых гражданских аэродромов (Бованенково, Талакан), введен в эксплуатацию арктический аэропорт (п. Сабетта). Вместе с тем, производилась планомерная работа по реконструкции и расширению инфраструктуры аэропортов в связи с ЧМ-2018 года.

В настоящее время, аэродромная сеть гражданской авиации насчитывает 223 предприятия разной формы собственности (85 – Открытое акционерное общество, 20 – Общество с ограниченной ответственностью, 14 – Закрытое акционерное общество, 104 – государственных) – аэропортов, на ней функционирует 234 перевозчика различных форм собственности, из них только 30 государственных (см. рис. 1). Средняя численность воздушных судов в транспортном предприятии – 22-23 ед. (учитывая вертолеты и малую авиацию).

В рамках морского транспорта также была произведена работа, позволившая осуществить прирост производственных мощностей в российских портах, за счет чего суммарная мощность морских портов Российской Федерации увеличилась бо-

лее чем на 23 млн. тонн и составила 966 млн. тонн в год. Перевалка грузов морскими портами России составила 676,6 млн. тонн в год, что на 6,5% больше планового уровня по базовому варианту Стратегии. Перевалка грузов речными портами России составила 143,6 млн. тонн в год, что меньше на 12,7% планового уровня по базовому варианту Стратегии.

В 2017 г. всеми видами транспорта (кроме трубопроводного) перевезено 9,45 млрд. тонн грузов и выполнен грузооборот в размере 2676 млрд. т-км (соответственно, 95,5% и 99,6% к 2016 г.). Данные показатели обусловлены сокращением объемов производства в сфере строительства, торговли, а также сокращением общего объема импорта товаров.

Грузооборот железнодорожного транспорта общего пользования в 2017 г. составил 2305,5 млрд. т-км, что соответствует уровню 2016 г. Всего железнодорожным транспортом перевезено 1218 млн. тонн грузов, что на 1,1% ниже уровня 2016 г. Снижение обусловлено сокращением объемов перевозок строительных и импортных грузов.

Грузовым автомобильным транспортом всех отраслей экономики в 2017 году перевезено 5039 млн. тонн грузов, что ниже уровня 2016 г. на 7%. Грузооборот этого вида транспорта снизился на 5,9% по сравнению с прошлым годом и составил 232,1 млрд. т-км. Сокращение фактических показателей неразрывно связано со снижением объемов производства в сфере строительства на 7%. Вместе с тем, огромное значение оказала внешняя торговля: экспорт сократился на 32%, а импорт на 37%. Наряду с этим, произошло уменьшение платежеспособного спроса населения, что породило сокращение оборота розничной торговли на 10%. Как следствие всему вышесказанному, снизился и грузооборот.

Объем перевозок грузов морским транспортом под российским флагом в 2017 году составил 18,28 млн. тонн, что на 15,5% превысило уровень 2016 г., грузооборот увеличился на 24,1% – до 39,83 млрд. т-км. Объем перевозок морским транспортом увеличился в связи с необходимостью обслуживания Крымского федерального округа и перевозками через порты в акватории Северного морского пути. Также увеличению перевозок морским транспортом способствовало изменение спроса на мировом рынке фрахтовых перевозок. Объем перевозок грузов на внутреннем водном транспорте в 2017 году сократился на 0,8% и составил 118,12 млн. тонн, грузооборот упал на 13,5% – до 62,56 млрд. т-км – к уровню 2016 г.

Структура грузооборота по видам транспорта в Российской Федерации в 2017 г. традиционно характеризуется основной долей трубопроводного (48,01%) и железнодорожного транспорта (45,23%), на долю автомобильного транспорта пришлось 4,58% грузооборота, оставшуюся часть (2,18%) составили морской, водный и воздушный транспорт.

На сегодняшний день Российская Федерация функционирует в рамках нестабильной экономической и политической ситуации, что предполагает невозможность составления прогнозов развития в долгосрочной перспективе. Прогнозирование грузооборота транспортной системы на сегодняшний день возможно лишь в краткосрочной перспективе.

Анализируя рынок транспортных услуг в рамках РФ, отметим, что в данной сфере также имеются следующие проблемы [5]:

- Периодические конфликты между перевозчиками.
- Существование компаний, занимающих позиции монополиста на российском рынке, которые не позволяют равноправно конкурировать с другими компаниями.
- Рост цен на топливо, что приводит к неизбежному росту издержек компаний.
- Нехватка работников высокой квалификации.
- Низкая транспортная мобильность большинства жителей России.
- Сокращение перевозок вследствие введения санкционных ограничений и угроз со стороны террористических группировок.

Для решения возникших проблем, необходимо реализовать комплекс мероприятий, касающихся:

- устранения территориальных и структурных диспропорций в развитии транспортной инфраструктуры;
- увеличения финансирования отрасли;
- устранения несовершенства механизмов лизинга;
- устранения технического и технологического отставания транспортной системы;
- увеличения темпов развития отечественного рынка транспортно-логистических услуг.

Соответственно, реализация вышеуказанных мероприятий не только позволит решить ряд существующих проблем, но и будет способствовать дальнейшему развитию транспортного хозяйства в рамках государства.

Список литературы

1. Галабурда В.Г. Управление транспортной системой : учебник / В.Г. Галабурда, Ю.И. Соколов, Н.В. Королькова. – М. : Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2016. – 344 с.
2. Горлов С.М. Международные транспортные операции : учебное пособие / С.М. Горлов, О.В. Тахумова. – Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2016. – 111 с.
3. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для бакалавров / И.П. Николаева [и др.]. – М. : Дашков и К, 2016. – 242 с.
4. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / В.Б. Мантусов [и др.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 447 с.
5. О реализации транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=204#document_30686 (дата обращения 23.10.2018).

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ИНСТРУМЕНТА РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОТРАСЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Тищенко Е.В.

магистрант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория»,
Волгоградский государственный технический университет, Россия, г. Волгоград

Яцечко С.С.

аспирант Департамента экономической теории,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва

Тищенко П.О.

аспирант кафедры «Мировая экономика и экономическая теория»,
Волгоградский государственный технический университет, Россия, г. Волгоград

*Научный руководитель – профессор кафедры «Мировая экономика и
экономическая теория» Волгоградского государственного технического
университета, доктор экономических наук Морозова И.А.*

В исследовании рассмотрена сущность государственно-частного партнерства на примере Волгоградской области. Выделены основные проблемные отрасли, которые требуют применения механизмов ГЧП для их модернизации. Помимо этого, определены риски, которым подвержены отрасли, а также партнеры государственно-частного взаимодействия при реализации поставленных целей. Вместе с тем, выявлены ограничения применения механизмов ГЧП при реализации инфраструктурных проектов.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, инвестиции, инфраструктурные отрасли, механизм ГЧП, риск.

Волгоградская область является регионом с большим ресурсным и интеллектуальным потенциалом, однако она не входит в число областей, которые обладают высокой инвестиционной привлекательностью [2]. Причиной этому является наличие большого числа рисков, которые препятствуют появлению инвесторов в регионе. Особого внимания требуют вопросы, которые касаются развития транспорта, различных видов коммуникаций, а также промышленного производства. На сегодняшний день именно эти проблемы характеризуют Волгоградскую область. Они требуют скорейшего решения, в частности посредством инвестирования.

Частные инвесторы остерегаются вложений в рискованные проекты, а средства бюджета Волгоградской области не всегда покрывают все необходимые расходы.

Для того, чтобы наиболее эффективно регионом была реализована инвестиционная политика, практикуется использование государственно-частного партнерства.

Под государственно-частным партнерством (ГЧП) понимается сотрудничество государства, с одной стороны, и частного бизнеса, с другой, которое предполагает полную или частичную передачу ответственности за оказание услуг от государства частному бизнесу. При подобном сотрудничестве происходит распределе-

ние рисков, ответственности и выгод между участниками ГЧП в равном соотношении. Однако контроль со стороны государства остается в полном объеме [1, с. 62].

Партнерство между государством и частным сектором возникает в тех отраслях, которые приносят наименьшую доходность, однако имеют большую социальную значимость. Государство ответственно перед обществом за подобные объекты, которые должны предоставлять неограниченный доступ людям к публичным благам. Именно поэтому государство не может передать частному бизнесу контроль за данными объектами. Вместе с тем, частный бизнес достаточно мобилен, обладает высокой эффективностью использования имеющихся у него ресурсов, а также предприниматели склонны к приобретению инновационных технологий. Таким образом, в ГЧП лаконично совмещены преимущества двух видов собственности – государственной и частной. При этом данный вид сотрудничества не влечет за собой глобальных изменений в социальной жизни общества.

В странах Западной Европы такая форма сотрудничества, как государственно-частное партнерство появилась достаточно давно, в России же она появилась сравнительно недавно и, как показывает практика, не получила большого распространения. Причиной этому является несовершенство законодательной базы в части применения ГЧП [3, с. 132].

Вместе с тем, Волгоградская область обладает значительным потенциалом в части развития ГЧП. Государство выступает для частного инвестора гарантом получения ими максимальной прибыли, а банковский сектор и страховые компании – гарантом минимизации инвестиционного риска. В таких условиях появляется возможность привлечения не только крупных игроков рынка, но мелких компаний [4, с. 20].

Государственно-частное партнерство во многом отличается от иных видов сотрудничества, а именно: услуги, при данном виде сотрудничества, предоставляются на долгосрочной основе; между участниками соглашения происходит перераспределение рисков, ответственности и выгод; между участниками ГЧП заключаются договоры различных форм.

В отличие от государственных закупок, при ГЧП участники решают поставленные задачи для достижения общей для обеих сторон целей. При этом участников ГЧП объединяют финансовые, технологические и организационные ресурсы. Главной целью сотрудничества государства и частного сектора является максимизация качества предоставления государственных и муниципальных услуг, а также обеспечение эффективного использования имущества. Помимо этого, в рамках ГЧП происходит снижение нагрузки на областной бюджет и, вместе с тем, повышение качества социальной жизни граждан.

В частности, для Волгоградской области, в рамках ГЧП должны быть реализованы проекты в следующих сферах: сфера автомобильного транспорта; сфера железнодорожного транспорта; сфера производства тепловой и электроэнергии; сфера жилищно-коммунального хозяйства; сфера здравоохранения; сфера сельского хозяйства; рекреационные зоны; сфера образования и спортивного воспитания.

Со стороны государства, финансирование проектов ГЧП осуществляется за счет средств областного или местного бюджета. В частности, в г. Волгоград, администрацией разработана методика расчета бюджетных ассигнований

Со стороны частного сектора, финансирование проектов ГЧП происходит на основании соблюдения принципа законности интересов участников ГЧП. Привлечение денежных средств инвестора происходит на условиях дальнейшей окупаемо-

сти проекта и возмещения инвестору денежных средств за счет эксплуатации созданного объекта, либо за счет бюджетных средств.

Применение инструментария ГЧП в регионах сталкивается с определенными ограничениями, в числе которых следует назвать [5, с. 218]:

- недостаточная эффективность процесса бюджетного планирования и прогнозирования;
- отсутствие необходимых компетенций (в т. ч. управленческих) у представителей государственного сектора, задействованных в реализации ГЧП-проектов;
- отсутствие системы современных систем поиска и отбора наиболее перспективных инвестиционных проектов;
- неполнота информации о рассматриваемых и реализуемых ГЧП-проектах;
- использование несовершенных процедур контрактации и процесса государственных закупок.

Наличие подобных ограничений приводит к затягиванию сроков реализации ГЧП-проектов, неправомерному увеличению расходов, снижению эффективности и ухудшению результатов их реализации.

Существующие системы государственного регулирования отраслевого инфраструктурного комплекса определяет:

- совокупность требований к правоотношениям участников механизма государственно-частного партнерства (это касается как публичного, так и частного партнера);
- сертификационные и иные (например, технические) требования к возводимым объектам, производимым товарам, оказываемым услугам;
- порядок формирования тарифов на услуги и цен на товары;
- необходимость получения разного рода разрешений и лицензий на осуществление определенных видов деятельности.

Наличие сложной системы отраслевого инфраструктурного регулирования существенным образом увеличивает риски частных инвесторов, снижающих мотивацию бизнес-структур участия в ГЧП-проектах, что требует формирования специфического механизма нейтрализации подобных отраслевых рисков.

При реализации инфраструктурных проектов на основе использования механизма ГЧП необходимо создать систему распределения рисков, которая должна обеспечивать снижение как стоимости рисков, так и мер по их смягчению. Построенная на таких принципах система управления рисками будет создавать дополнительные стимулы для партнеров к более эффективному управлению проектом, способствуя тем самым достижению оптимального соотношения затрат и выгод от реализации ГЧП-проекта.

Это имеет принципиально важное значение, поскольку в условиях ограниченности бюджетных инвестиций все более актуальным становится вопрос повышения активности частных инвесторов, в том числе в процессе реализации наиболее значимых инфраструктурных проектов. В связи с этим в целях дальнейшего распространения применения данного инструментария следует осуществить целый комплекс мероприятий в сфере законодательного регулирования, в т. ч. как в части разработки, реализации ГЧП-проектов, так и в отношении последующей эксплуатации инфраструктурных объектов.

Список литературы

1. Алпатов, А. А. Государственно-частное партнерство. Механизмы реализации / А. А. Алпатов, А. В. Пушкин, Р. М. Джапаридзе. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 195 с.

2. Волгоградский информационный сервер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.infovolgograd.ru/economy/economy46.htm> (дата обращения 27.10.2018 г.).

3. Манько, Н. Н. Партнерство государства и частного бизнеса в инновационной экономике России : монография / Н. Н. Манько. – Москва : Палеотип, 2013. – 286 с.

4. Сазонов, С.П. К вопросу о государственно-частном партнерстве / С.П. Сазонов // Известия ВолгГТУ. Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)». – 2011. – № 4. – с.19-21.

5. Подъяблонская, Л.М. Государственные и муниципальные финансы : учебник для студентов вузов / Л.М.Подъяблонская. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 561 с.

О РАЗВИТИИ И ПОДДЕРЖКЕ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ

Федорова Л.И.

доцент, Астраханский государственный технический университет,
Россия, г. Астрахань

Раздолгина Ю.Ю.

студентка, Астраханский государственный технический университет,
Россия, г. Астрахань

В статье рассматривались проблемы сформулированы актуальностью темы исследования, через механизмы добычи и переработки рыбы и водных биоресурсов. Рассмотрены возможности изменения объемов добычи и переработки в рамках субсидирования Государственной программой "Развитие рыбохозяйственного комплекса". Указано на необходимость совершенствования учетного процесса в хозяйствующих субъектах осуществляющую деятельность связанной с добычей и переработкой. Сделаны выводы об расширении производства, насыщению внутреннего рынка, повышению объемов вылова, увеличении сумм выручки и поступления налогов

Ключевые слова: водные биоресурсы, рыболовство, государственная программа, процесс рыболовства.

Рыбные и другие водные биоресурсы являются ценными пищевыми продуктами, в которых много полезных веществ и без которых жизнь людей была бы сложна. Процесс развития рыболовства в России и его учет на сегодняшний день является актуальным вопросом.

Существует несколько понятий Рыболовству. В Большой Российской энциклопедии приводится определение рыболовству. Рыболовство – это ловля рыбы как промысел или разновидность отдыха. Промысловое рыболовство издавна было и до сих пор остается одним из основных видов деятельности людей, благодаря которому значительная часть населения Земли обеспечивается продуктами питания [2, с.1]. Согласно экономическому словарю, это вид аквакультуры, связанный с повышением эффективности управления ловом, промыслом и запасами гидробионтов. При сопоставлении этих определений, можно выделить общее – рыбное хозяйство – это процесс производства рыбной промышленности. Занимаются проблемами в области учета и построения системы оптимального управления хозяйствующими субъектами рыбного хозяйства ведущие отечественные и зарубежные авторы такие как П.К.Анохин, Л.И. Абалкин, Р. Аккоф, И. Ансофф, П.Г. Бунич, В.В. Глущенко, Ю.И. Дегтярев, Ф. Джордж, П.Друкер, С.А. Думлер, Н.Д. Кондратьев. Кондраков.

Правительство принимает действенные меры в области расширения объемов добычи, разведения и вылова рыбной продукции. С этой целью было принято По-

становление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 314 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса» предусматривающие определенные меры, направленные на увеличение вылова рыбы. Рассматривая возможность повышения эффективности рыбопромышленного комплекса следует учитывать факт выделения субсидии.

Федеральным бюджетом на период с 2014 года по 2020 год предусмотрено направление определенных денежных средств для увеличения объемов добычи, разведения и переработки рыб и других морских биоресурсов.

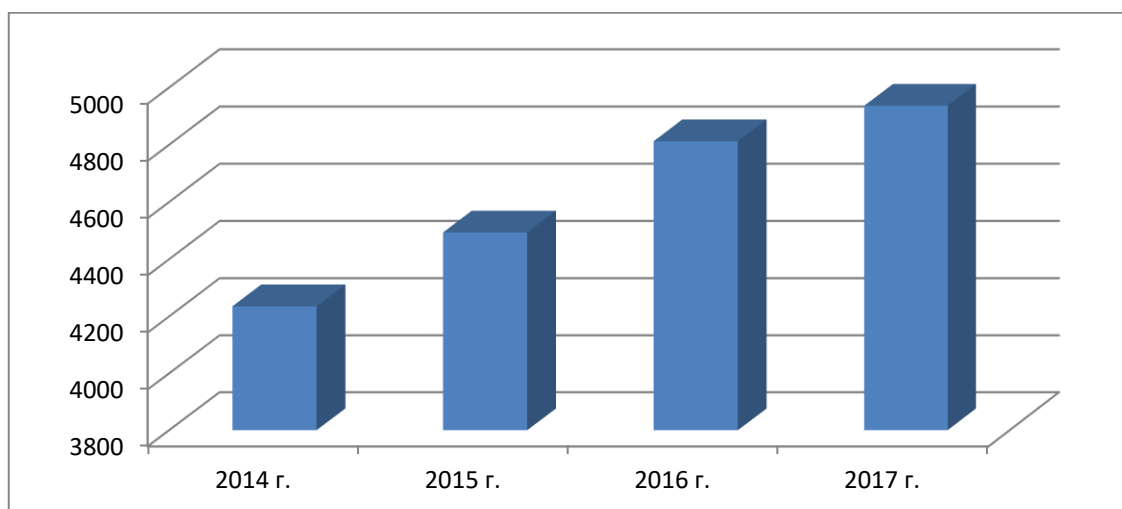


Рис. 1. Добыча (вылов) водных биоресурсов 2014 – 2017 годы

В рамках выполнения Госпрограммы были проведены мероприятия по отчистки водоемов, приведения их к состоянию пригодного для восполнения рыбы, все мероприятия были субсидированы государством [2, с. 158]. Рассматривая динамику производства рыбной продукции за период с 2014 по 2017 гг., следует отметить, что после начала проведение по отчистки водоемов, вылов продукции составит 4152 тыс. тонн (рис. 2).

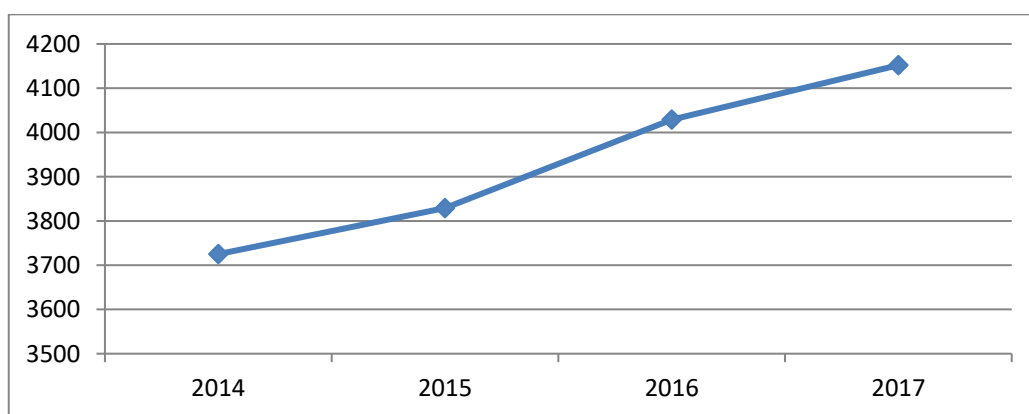


Рис. 2. Производство рыбной продукции в 2014-2017 гг. (тыс. тонн)

Можно выбрать несколько территориальных управлений Росрыболовства с которыми были заключены в 2017 году 12 129 договоров пользования водными биоресурсами. данные по которым представлены в Росстате, среди которых: Калужская, Мурманская, Астраханская области, Республики Карели, Дагестан, Красноярский и Приморский край.

На ряду с другими, Астраханская область так же нуждается в государствен-

ной поддержке. В целях повышения объемов производства рыбной промышленности, которая включает разведение, вылов и переработки, необходимо расширение и модернизация рыбопромыслового флота. Для этих целей по всем источникам финансирования области было выделено 53 417, 3 тыс. рублей.

Основываясь на данных приведенных в таблице можно сделать выводы, что программа выполнена на 100 %, а 69,8 % финансирования программы приходится на внебюджетные источники по причине дефицита бюджетных средств в Астраханской области. Направления расходования бюджетных средств на развитие рыбопромышленного комплекса Астраханской области, было получено и освоено 53417 тыс. рублей.

Не во всех вышеперечисленных регионах нашей страны в т.ч. Калужской, Мурманской областях и других не полностью осваиваются выделенные бюджетные средства (44 936,24 тыс.руб.). Самый низкий процент освоения в Калужской области, что говорит о неготовности предприятий осваивать выделенные субсидии. При заключении соглашений у субъектов РФ образовался нераспределенный резерв по причинам досрочных погашений кредитов организацией.

Анализируя показатели, представленные в статистической отчетности, можно сделать вывод, что происходит прирост объема производства товарной аквакультуры в отчетном году, по отношению к предыдущему году. Это увеличение связано как с государственной поддержкой, так и привлечением частных инвестиций в проекты. Можно отметить, что объем введенных мощностей на объектах, реализуемых в рамках инвестиционных проектов в 2017 году по сравнению с 2016 превысил в более чем 6 раз.

Процесс рыболовства, рыбоводства, рыборазведения неразрывно связан с количественным и стоимостным учетом этих видов деятельности. Организации, занимающиеся рыболовством, должны в установленном порядке организовать ведение бухгалтерского учета с использованием ФЗ от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.11.2018) "О бухгалтерском учете", "Инструкции по планированию, учету и калькулированной себестоимости продукции на предприятиях, объединениях рыбной отрасли", утвержденной Приказом Минрыбхоза СССР от 01.09.88 N 386. В бухгалтерском учете хозяйствующий субъект, который добывает и обрабатывает рыбу, есть свои особенности, в т.ч. и по переработке рыбы и других водных биоресурсов на судах. Так, расходы отражают по каждому судну и видам продукции. При этом первичный учет ведут на судах, а потом все основные документы (Журнал учета суточного вылова рыбы-сырца (ф. № П-3612), Журнал учета движения готовой продукции за рейс (ф. № П-363), Журнал учета выпуска продукции и движения сырья за рейс (ф. № П-362), Специальный акт и ведомость (ф. № П-14 и № П-16), Коммерческий акт (ф. № П-245)) сдают в бухгалтерию. Большинство субъектов, участвующих в этом процессе, являются малыми предприятиями, они попадают под систему Единого Сельхоз Налога т.е. они не уплачивают определенные налоги в т.ч.: налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость и налог на имущество, что дает им возможность уменьшить документооборот и заниматься больше основной деятельностью. Единая ставка по Единому Сельскохозяйственному Налогу – 6%.

В рыбодобывающих субъектах хозяйствования затраты по каждому судну отражают на счете 20 «Основное производство» на разных субсчетах. Если рыбу перерабатывают, связанные с этим затраты учитывают по видам продукции: консервы, коптильня, другие производства. Однако, их трудно отнести на конкретную продукцию. Примером являются, расходы на ремонт судна (рис. 3).



Рис. 3. Распределение расходов на ремонт

Рыбного хозяйства вправе применять ЕСХН, если они работают в форме (п. 2.1 ст. 346.2 НК РФ): рыболовецких артелей (колхозов), созданных как сельскохозяйственные производственные кооперативы; поселкообразующих и рыбохозяйственных организаций [3, с.183]. При этом число работников вместе с членами семьи должно быть не меньше половины жителей поселка; прочих рыбхозов, когда средняя численность работников не превышает 300 человек. Лимит выручки – 70%. Компания должна использовать суда рыбопромыслового флота. Сбор за вылов рыбы по объектам водных биоресурсов платят те хозяйства, которые получили разрешение на вылов рыбы, морских млекопитающих, моллюсков, водорослей и т.д. (п. 2 ст. 333.1 НК РФ).

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- За 11 месяцев 2017 года финансовый результат организаций рыбной отрасли составил около 80 млрд. рублей, что на 0,1 % больше показателя аналогичного периода 2016 года. За 11 мес. 2017 года по сравнению с аналогичным периодом 2016 года прибыль организаций рыбной отрасли выросла на 10 % и составила 81 млрд. руб., что в конечном итоге положительно сказывается на благосостоянии государства.
- Все действия, которые предпринимаются государством в этой области, представляют возможность для расширения производства. Это субсидии и квоты, которые получают области, что приводит к увеличению объема вылова, суммы выручки и росту налогов. Динамика роста поступлений налогов от предприятий отрасли представлена на рисунке 4.

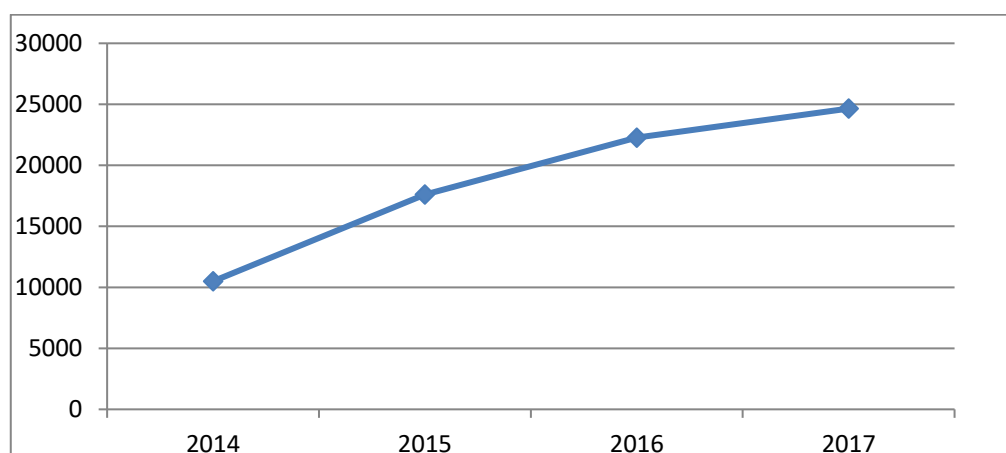


Рис. 4. Динамика роста поступлений налогов от предприятий отрасли в 2014-2017 гг., млн. руб.

Государством выделены денежные средства на развитие отрасли согласно принятой Госпрограмме в полном объеме. Проблемным направлением на сегодняшний день является Развитие судостроения и техники для освоения шельфовых месторождений. Денежные средства по данному направлению не были использованы. В выделенных субсидиях предусматривается уплата процентов по инвестиционным кредитам, в целях стимулирования модернизации существующих и строительства новых рыбопромысловых судов, объектов рыбоперерабатывающей инфраструктуры, объектов хранения рыбной продукции, что является основным мероприятием подпрограммы модернизации и стимулирования рыбного хозяйства.

По нашему мнению, выполнение Госпрограммы «Развитие рыбохозяйственного комплекса» приведет к насыщению внутреннего рынка рыбой продукцией и водными биоресурсами, повышению объемов вылова для переработки предприятиями.

Список литературы

1. Парфенович С.С., Шевченко В.В., Коноплев Е.И. О характере пространственного использования сырьевой базы рыбной отрасли и ее стоимостной емкости // Рыбное хозяйство. 2005. – 427 с.
2. Экономические проблемы развития рыбной промышленности и хозяйства России в свете реализации концепции развития рыбного хозяйства Российской Федерации до 2020 г. : материалы всерос. науч.-практ. конф. / А.Н. Силкин, Ю.А. Шпаенков. – М. : ВНИЭРХ, 2004. – 227 с.
3. В. Ким, Т. В. Бубновская, Ю. Е. Гупанова. Бухгалтерский учет в рыбной промышленности – Москва : Колос, 2010. – 509 с.
4. <http://www.fish.gov.ru/>

ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА КОЭФФИЦИЕНТНОГО АНАЛИЗА ЕГО ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

Хамбулатова З.Р.

доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», к.э.н.,
Чеченский государственный университет, Россия, г. Грозный

Ахмадова Л.С.

магистрант второго курса института экономики и финансов,
Чеченский государственный университет, Россия, г. Грозный

Бибулатов А.А.

магистрант второго курса института экономики и финансов,
Чеченский государственный университет, Россия, г. Грозный

Ханкерханов А.А.

магистрант второго курса института экономики и финансов,
Чеченский государственный университет, Россия, г. Грозный

Данная статья направлена на исследование возможностей применения коэффициентного анализа платежеспособности предприятия с использованием его денежных потоков. Приведен перечень коэффициентов, позволяющий проводить анализ денежных потоков. Выявлены особенности использования всех методик. Определены отличия и приоритеты в применении методики коэффициентного анализа платежеспособности с использованием данных о денежных потоках предприятия.

Ключевые слова: платежеспособность предприятия, денежные потоки, финансовое состояние, коэффициентный анализ.

При осуществлении деятельности в современных условиях, характеризующихся переводом экономики на инновационный путь развития, перед отечественными предприятиями отчетливо встает вопрос о готовности действовать и развиваться в новых условиях. В этот период все острее осознается важность обеспечения своего устойчивого финансового положения.

Достижение предприятиями необходимого уровня платежеспособности выражается в способности вовремя и в необходимом объеме удовлетворять свои платежные обязательства и представляет собой одну из важнейших задач, в успешном решении которой заинтересованы современные компании. Немаловажным при этом становится не только совершенствование всего процесса управления платежеспособностью, но, в частности, совершенствование методов ее анализа и оценки.

К этим процедурам прибегают не только владельцы компаний и те, кому доверено управление ими, но и внешние пользователи. Предприятие, не обладающее достаточным уровнем платежеспособности, создает угрозу потери как собственных, так и привлеченных ресурсов и просто не может выглядеть привлекательным для других хозяйствующих субъектов.

Понятие платежеспособности связывают прежде всего с понятием ликвидности, то есть со способностью организации превращать активы в денежную наличность и выполнять текущие обязательства только денежными средствами [1]. Наибольшее распространение в современной практике оценки уровня платежеспособности получил один из основных приемов финансового анализа – коэффициентный анализ. Именно расчету относительных финансовых показателей, несмотря на существование различных методик, специалисты продолжают отдавать предпочтение.

Используемые в отечественной практике методики оценки уровня платежеспособности представляют собой так называемые официальные и авторские методики (В.В. Ковалева, А.Д. Шеремета с соавторами, Н.П. Любушина и Н.Э. Бабичевой), различающиеся в основном составом показателей. Ключевые позиции в них занимают относительные показатели, при этом во всех методиках одно из основных мест отводится коэффициентам ликвидности.

Для характеристики и оценки платежеспособности компании, отражающих способность организации расплачиваться по финансовым обязательствам, полезными являются и другие коэффициенты. Так, в качестве дополнительного показателя для характеристики платежеспособности организации может использоваться коэффициент покрытия процентов. Система СПАРК – одна из крупнейших баз данных, содержащих исчерпывающий объем финансовой, статистической и иной информации о компаниях различных отраслей экономики, также приводит данные по этому показателю в разрезе анализа платежеспособности компаний.

Данный коэффициент характеризует способность организации исполнять свои обязательства по процентным выплатам.

Коэффициент покрытия процентов есть некий измеритель вероятности неисполнения обязательств фирмы, что является крайне важным и с точки зрения характеристики уровня платежеспособности.

При этом значение данного показателя, как отмечается в работе [2], должно быть более единицы, что характеризует ситуацию, когда компания способна самостоятельно и в полном объеме осуществлять процентные выплаты.

Говоря о значимости использования коэффициентов для оценки платежеспособности компании и принятия управленческих решений финансового характе-

ра, следует сказать о том, что одним из основных этапов является не столько процедура расчета относительных показателей, сколько интерпретация результатов этого расчета. Отмечается высокая зависимость уровня обоснованности оценки финансового состояния организации от качества заключения, данного в результате исследования значений рассчитываемых коэффициентов.

Следует отметить, что при использовании коэффициентного анализа имеется ряд актуальных проблем, связанных с оценкой значений традиционных коэффициентов, характеризующих платежеспособность организации [3-5]. Сравнение значений, полученных при расчете коэффициентов с установленными нормативными значениями, не всегда позволяет дать адекватную оценку финансового состояния компании. Кроме того, анализ динамики финансовых коэффициентов зачастую опускает вопрос регламентации значений или определения оптимальности границ значений коэффициентов, акцентируя внимание на интерпретации лишь изменения этих коэффициентов.

Говоря более подробно о данных проблемах, можно отметить, что при сравнении рассчитанных коэффициентов с их нормативными значениями имеются существенные ограничения ввиду отсутствия учета при сравнении частных условий функционирования конкретного хозяйствующего субъекта [5]. Другая проблема сравнения рассчитанных значений коэффициентов и их нормативных значений лежит в частом отсутствии учета отраслевых особенностей. Отметим, что в зарубежных странах в отличие от России рейтинговые агентства разрабатывают и регулярно публикуют аналогичные нормативы [4].

Кроме того, обоснованность результатов коэффициентного анализа зависит также от исходного информационного обеспечения, применяемого при оценке. Однако имеющиеся в бухгалтерской отчетности данные не могут гарантировать получения точной и достоверной информации для характеристики финансового состояния организации, уровня ее платежеспособности и ликвидности.

Причина этого недостатка заключается в абстрактном характере показателей, содержащихся в формах отчетности (прежде всего сюда относят бухгалтерскую выручку и прибыль) [6]. Все чаще отмечается низкая их репрезентативность для последующих оценок и вынесения управленческих решений о финансовом положении организации ввиду манипулирования перечисленными показателями и желания приукрасить реальное положение дел в компании ее владельцами и менеджментом. Помимо этого, проблемы отражения истинного финансового состояния с помощью традиционных коэффициентов кроются и в особенностях оценки стоимости активов, и учете с помощью метода начислений.

Один из вариантов устранения проблемы традиционных коэффициентов специалисты видят в использовании данных о денежных потоках. В пользу применения последних говорит то, что именно денежные средства опосредуют все финансовые отношения компании, а неравномерность поступлений и выплат в результате воздействия ряда обстоятельств может привести к негативным последствиям, подорвав, например, ее ликвидность – фактор поддержания платежеспособности [7].

Данными, полученными из отчета о движении денежных средств, в значительной степени сложнее манипулировать, ведь за основу взят денежный поток, имеющий не условный, а конкретный, реальный характер. Именно поэтому данные о денежных потоках стали основой для ряда коэффициентов, которые позволяют видеть картину финансового положения компании более полно и, соответственно,

дать более достоверную характеристику финансового состояния организации [8] (табл. 1).

Таблица 1

**Коэффициенты оценки финансового состояния организаций
на основе анализа денежных потоков**

Коэффициент	Формула расчета	Экономическое содержание
Денежный поток к совокупному долгу	$K_{д.п/д} = ДП_{о} / ЗК$, где ДП _о – чистый операционный денежный поток; ЗК – совокупная величина долговых Обязательств	Используется как «предсказатель» финансовой несостоятельности; для оценки кредитного положения компании
Коэффициент капитальных расходов	$K_{к.р} = (ДП_{о} - Д_{в}) / З_{кап}$, где Д _в – дивиденды выплаченные; З _{кап} – сумма капитальных расходов	Показывает способность компании финансировать будущий рост за счет своей операционной деятельности; используется для оценки способности выплачивать долги и дивиденды
Денежная рентабельность активов	$K_{д.р.а} = (ДП_{о} + СП_{в} + Н) / А$, где СП _в – выплаченные проценты; Н – налоги уплаченные; А – совокупные активы	Характеризует способность активов компании генерировать денежные средства; используется для проверки подкрепленности бухгалтерской доходности реальными денежными поступлениями

Использование данных о денежных потоках в расчете «денежных» коэффициентов фокусирует вопрос на самой ликвидной части оборотных активов – денежных средствах и их эквивалентах, а также дает возможность понять, как может сложиться финансовая ситуация в компании в будущем. Именно поэтому рядом ученых было предложено использовать денежные потоки для оценки ликвидности, более того, их целесообразно использовать для уточнения традиционных коэффициентов, применяющихся в финансовом анализе. Так, с позиции анализа краткосрочной платежеспособности рядом зарубежных ученых предлагается сравнивать такие коэффициенты, как коэффициент денежного потока и коэффициент текущей ликвидности, коэффициент денежного покрытия критических потребностей и коэффициент срочной ликвидности, а также коэффициент денежного покрытия процентов и покрытия процентов (табл. 2).

Следует отметить, что несмотря на то, что за рубежом существует практика расчета «денежных» коэффициентов, данные о силе взаимосвязи между парами представленных коэффициентов отсутствуют в зарубежных источниках. В отечественной практике хоть и говорят все чаще об использовании данных коэффициентов, применение их для характеристики и оценки финансового состояния организаций практически отсутствует.

Для более обоснованной возможности использования «денежных» коэффициентов нами проведено исследование степени взаимосвязанности «денежных» коэффициентов и коэффициентов, традиционно используемых при анализе платежеспособности.

В данном случае анализируются такие «денежные» коэффициенты, как коэффициент денежного потока и коэффициент денежного покрытия процентов.

Таким образом, исследование показало, что связь между коэффициентом текущей ликвидности и коэффициентом денежного потока является слабой. Более информативным и надежным как для внутренних пользователей, так и для потен-

циальных инвесторов и кредиторов будет использование при анализе «денежного» коэффициента из другой пары – коэффициента денежного покрытия процентов и традиционного коэффициента покрытия процентов. На основании сильной степени связи их друг с другом становится возможным предположение о более широком использовании коэффициента денежного покрытия процентов при анализе финансового состояния организаций рядом пользователей.

Таблица 2

**Сравнение традиционных коэффициентов ликвидности
и «денежных» коэффициентов**

Коэффициент	Формула расчета
«Традиционные» коэффициенты	
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{т.л} = OA / KO$, где OA – оборотные активы; KO – краткосрочные обязательства
Коэффициент срочной ликвидности	$K_{с.л} = (OA - З) / KO$, где З – запасы
Коэффициент покрытия процентов	$K_{п.п} = EBIT / СП_{з.к}$ где EBIT – прибыль до вычета процентов и налогов; СП з.к – сумма процентов по заемному капиталу
«Денежные» коэффициенты	
Коэффициент денежного потока	$K_{д.п} = ДП_{о} / KO$, где ДП о – чистый операционный денежный поток
Коэффициент денежного покрытия критических Потребностей	$K_{д.п.к.п} = (ДП_{о} + СП_{з.к}) / (KO + СП_{з.к})$, где СП з.к – сумма процентов по заемному капиталу
Коэффициент денежного покрытия процентов	$K_{д.п.п} = (ДП_{о} + СП_{з.к} + Н) / СП_{з.к}$, где Н – налоги уплаченные

Так, известно, что традиционный коэффициент покрытия процентов используется рядом ведущих рейтинговых агентств в качестве инструмента для присвоения компании кредитного рейтинга, характеризующего вероятность полной и своевременной уплаты ею процентов и возвращения суммы вложенных средств кредиторами и потенциальным инвесторам.

Например, в соответствии с подходом, используемым агентством S&P, для компаний с заемным капиталом в форме банковских кредитов и не имеющих установленного кредитного рейтинга, присваивается так называемый синтетический кредитный рейтинг именно на основе коэффициента покрытия процентов (табл. 3).

Таблица 3

**Диапазоны значений коэффициента денежного покрытия процентов
по крупным компаниям аэропортовой**

№ диапазона	Диапазон значений коэффициента денежного покрытия процентов	Количество значений коэффициента денежного покрытия процентов, попадающих в соответствующие интервалы
1	До 3	6
2	3–6	5
3	6–9	7
4	9–20	4
5	Свыше 20	4

При этом коэффициент покрытия процентов показывает, сколько раз за отчетный период компания смогла заработать средства, чтобы осуществить выплаты

по процентным платежам и займам, однако не говорит о том, достаточно ли у компании денежных средств для этой операции. Присвоение типа кредитного рейтинга на основании коэффициента денежного покрытия процентов, обладающего преимуществом в виде учета в себе такой категории, как денежный поток, будет, несомненно, более логичным и надежным.

Основываясь на результатах расчетов, можно сделать вывод, что используя в дополнение к коэффициенту покрытия процентов коэффициент денежного покрытия процентов при оценке платежеспособности организации, можно не только получить более широкое и глубокое представление о стабильности финансового положения организации, но и учитывать его при определении кредитного рейтинга предприятия. Уточнение кредитного рейтинга на основе мировых стандартов позволит давать более адекватную оценку инвестиционной привлекательности предприятий.

Список литературы

1. Демирова С.Г. Формирование системы управления организационными изменениями на предприятиях // Дело компании. – 2013. – № 4.
2. Ласкина Л.Ю. Платежеспособность как один из показателей создания стоимости // Управленческий учет. 2013. № 10. С. 47-54.
3. Ласкина Л.Ю., Власова М.С. Сравнительная характеристика ликвидности предприятия с использованием традиционных коэффициентов и коэффициентов денежных потоков // Научный журнал НИУ ИТМО. Сер.: Экономика и экологический менеджмент. 2013. № 2. URL: <http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/7141.pdf>
4. Свердлина Е.Б. Мониторинг финансового состояния организации // Вестник Омского университета. Сер.: Экономика. 2010. № 3. С. 154-159.
5. Сорокина Е.М. Теоретический аспект анализа платежеспособности организации // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2012. № 2. С. 80-86.
6. Филимонова Е.А. О соотношении понятий финансовой устойчивости и финансовой безопасности // Новая наука: Стратегии и векторы развития. 2016. № 11. С. 262-264.
7. Хрусталёв О.Е. Методические основы оценки экономической устойчивости промышленного предприятия // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 5. – С. 1-5.
8. Черемушкин С. Оценка финансового состояния компании на основе денежных коэффициентов // Финансовый менеджмент. 2007. № 5. С. 11-22.

ФОРМИРОВАНИЕ РОЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ КОМАНДЫ ПРОЕКТА

Хрущев К.А.

студент кафедры ИБМЗ,

Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

В статье эффективная работа в команде предполагает не только набор профессиональных качеств каждого ее участника, но и умение налаживать взаимодействие ее участников друг с другом. Командная деятельность является достаточно специфическим видом выполнения поставленных задач, поскольку путь к их реализации зависит от каждого из ее участников и четко определенной роли каждого из них.

Ключевые слова: командный подход, командные роли, командообразование, экстраверт, формы поведения, командная деятельность.

Актуальность. Применение командного подхода в управлении требует создания эффективной команды, в которой каждый из ее участников будет выполнять четко определенную роль и иметь возможность профессионального и лич-

ностного роста. Это позволит обеспечить консолидированную и слаженную работу, а также оптимально использовать все необходимые и имеющиеся ресурсы.

В отечественной и зарубежной науке и практике разработан большой спектр теоретико-практических подходов к проблеме формирования ролевой структуры команды проекта, однако, несмотря на значительный интерес к поиску и внедрению в практику его действенных и оптимальных технологий, открытым остается вопрос выбора эффективного подхода к созданию команды проекта, то есть такого подхода, который будет обеспечивать высокий уровень производительности командной деятельности в течение всего периода ее функционирования.

Деятельность каждой команды непосредственно согласуется с требованиями конкретного проекта, а, следовательно, основной целью создания его эффективной команды является формирование и развитие таких составляющих командной деятельности, которые могли бы способствовать росту ее эффективности. Речь идет о ролевой структуре команды, системе лидерства и руководства, особенностях межличностных отношений между ее участниками, их личностных характеристиках [7, 8].

Таким образом, данная статья имеет **целью** обоснование направлений формирования ролевой структуры команды проекта.

Изложение основного материала. Эффективная работа в команде предполагает не только набор профессиональных качеств каждого ее участника, но и умение налаживать взаимодействие ее участников друг с другом. Командная деятельность является достаточно специфическим видом выполнения поставленных задач, поскольку путь к их реализации зависит от каждого из ее участников и четко определенной роли каждого из них.

Возникает потребность в концептуальных инструментах для понимания уникальности вклада каждого участника команды в ее деятельность. Одним из способов определения эффективности деятельности каждого члена команды является определение социально-психологической роли, которую он выполняет в команде, системы его функций в командной среде. Как считает, Г. Стюарт, роль – это совокупность целенаправленных и связанных между собой поведенческих актов человека в конкретной ситуации [14].

Интересен научный взгляд И. Сандстрема, заключающийся в том, что командные роли являются главной особенностью группы, объединенной выполнением совместной деятельности и фундаментальной составляющей ее эффективности [15]. Да, действительно, знание и умение оптимальным образом использовать ролевую структуру команды является сильным и эффективным инструментом управления человеческими ресурсами и достижения поставленных проектом целей.

Одной из самых научно-популярных моделей командообразования является концепция командных ролей Р. Белбин, в основу создания которой положена идея представления участниками команды необходимого набора командных ролей [3]. Автор считает, что набор командных ролей предусматривает в своем составе такие роли как:

- «Реализатор» – воплощает идеи в жизнь;
- «Контролер» – его задача уберечь команду от возможных ошибок и при этом достичь высших результатов;
- «Ведущий» – распределяет задачи и несет ответственность за работу команды;
- «Мотиватор» – является инициатором различных мероприятий и ориентирует команду на необходимый на конкретном этапе реализации проекта темп;

- «Аналитик» – оценивает конкурирующие предложения и предусматривает дальнейший ход развития событий;
- «Генератор идей» – инициирует новые идеи и оптимальные пути реализации проекта;
- «Поисковик» – его задача – поиск необходимых ресурсов и налаживание нужных контактов, ведение переговоров.

По мнению Р. Белбин, принцип создания эффективной команды может обеспечиваться тем, что каждый член команды берет на себя функции нескольких ролей одновременно. Главным в эффективном командообразовании остается баланс ролей в конкретной ситуации. В рамках этого подхода Р. Белбин разработан диагностический инструмент для определения той командной роли, которая больше всего подходит конкретному человеку. Эта модель позволяет давать развернутые индивидуальные рекомендации по развитию командного потенциала любой группы [3].

Считаем, что в концепции Р. Белбин частично дублируется содержание ролей, и возникает необходимость создания абсолютно однозначных портретов ролевых компетенций в работе с командой проекта. Главным отличием модели М. Геллерта и К. Новака [4] от модели Р. Белбин является тот факт, что она ориентируется не на реальных членов команды с их ролевыми характеристиками, а на отдельные продуктивные ролевые аспекты, которые должны быть представлены в любой команде.

Так, ориентируясь на категориальный аппарат концепции Р. Белбин, в работе М. Геллерта и К. Новака определена новая модель командных ролей, количество которых было сокращено до шести. В частности, это роли: «Администратор» (модератор); «Организатор» (координатор); «Креативный генератор идей» (мозговой центр); «Диспетчер» (обеспечение связи); «Трудоголик» (исполнитель); «Детализатор» (контроллер).

Стоит заметить, что отсутствие определенной роли в команде может существенно ослабить ее эффективность так же, как и дублирование определенной роли участника команды. По нашему мнению, целесообразно определённые выше роли разделить на экстравертов («Генератор идей», «Диспетчер», «Администратор») и интровертов («Организатор», «Трудоголик», «Детализатор»). Задача первых – осуществлять связь с окружающей командой проекта средой, вторых же – решать командные задачи в рамках этой команды. Целью такого разделения является создание такой группы, каждый компонент которой будет представлять пару, представленную экстравертом и интровертом, например, «Генератор идей» – «Трудоголик»; «Диспетчер» – «Детализатор»; «Организатор» – «Администратор». Подобное сочетание ролей позволит на разных этапах командной работы обеспечить необходимый баланс и максимально достичь целей реализации проекта.

Поскольку особенности ролевого поведения всех членов команды разные, это может быть причиной возникновения конфликтных ситуаций. Поэтому, ключевым вопросом является понимание участниками команды того, что различия в их поведенческих стратегиях не выступают препятствием к эффективной совместной деятельности, а наоборот, являются их особенностью, предпосылкой достижения командой успеха.

Концепция командных ролей также находит свое отражение в работах И. Адизеса [1]. Главная идея подхода состоит в том, чтобы обеспечить результативность и эффективность системы управления в краткосрочной и долгосрочной пер-

спективе реализации проекта. Для этого, считает автор, необходимо выполнение участниками команды четырех управленческих ролей, каждая из которых соответствует четырем основным функциям, без которых невозможно достижение организацией успеха. В частности, это роли: «Производитель», который контролирует результативность выполнения поставленной задачи в краткосрочной перспективе; «Администратор», обеспечивающий соблюдение правильной последовательности, интенсивности выполнения поставленной задачи в краткосрочной перспективе; «Предприниматель», задачей которого является определение стратегического направления развития команды в долгосрочной перспективе; «Интегратор», создающий необходимую атмосферу и систему ценностей для продуктивного общего труда в долгосрочной перспективе. И. Адизес считает, что выполнение каждой из этих ролей является необходимым условием достижения командой проекта успеха, а недостаток или избыток определенной роли, наоборот, неблагоприятным образом отразится на достижении им результата. Члены команды должны толерантно относиться друг к другу и дополнять друг друга наличием различных поведенческих стратегий.

Оценочная модель эффективности командного взаимодействия Ч. Маргерисона и Д. МакКенна [5] получила название «колеса команды Маргерисона-МакКенна». Такая модель позволяет создать такую командную структуру, которая ориентирована на достижение четко определенной цели. Отличительной чертой данного исследования является выделение функций, выполнение которых членами команды необходимо для реализации поставленной цели, в частности: консультирование, новаторство, стимулирование, развитие, организация, производство, контроль, поддержка и связь. На основе определения данных функций выделяются командные роли, идентификация которых происходит на основе личностных характеристик членов команды. Так, роль:

- «Докладчик-консультант» обеспечивает сбор и систематизацию нужной информации для других участников команды;
- «Новатор-разработчик» отличается креативностью взглядов и решений;
- «Исследователь-промоутер» пытается инициировать перспективные изменения, мотивирует и активизирует других;
- «Специалист по оценке и развитию» воплощает инициативы и идеи членов команды в жизни;
- «Координатор-организатор» концентрируется на выполнении поставленных задач, инициирует принятия решений, планирует работу всей команды, регулирует конфликтные ситуации;
- «Специалист по выполнению задач» обеспечивает квалифицированное выполнение задачи, придерживается всех поставленных требований, ориентируется на четкую структуру в распределении обязанностей;
- «Инспектор-контролер» обеспечивает мониторинг качества выполнения поставленных задач;
- «Специалист по поддержанию достигнутого уровня» проявляет заботу о других, хранит командные принципы и ценности.

При этом функцию связи обеспечивают представители всех командных ролей с навыками активного слушания, готовности помочь, управлением взаимодействием, развитой коммуникации, организовать принятие решений и постановку целей в группе, делегирование полномочий и распределение ответственности, ориентацию на развитие команды. Особенностью представленной модели является то,

что она является средством влияния на команду, поскольку в рамках реализации проекта, этапы которой включают сбор информации о команде, участники команды проходят через этапы оценки, обсуждения, проектирования и планирования собственной деятельности. Это является залогом понимания того, какие составляющие сотрудничества нужно развивать, а которые в данный момент выполняются вполне эффективно. Концепция Маргерисона-МакКенна имеет структуру замкнутого цикла и ее можно считать наиболее удачной для использования в бизнес-процессах, которые имеют циклический характер.

Выделение большего списка командных ролей (двадцати семи) предлагают К. Бене и П. Шитс [12]. Исследователи распределили весь репертуар ролей на три категории:

- роли задач, связанных с содержанием командной деятельности;
- роли технического обеспечения, ориентированных на оптимизацию процесса выполнения поставленной задачи, поиск новых способов и приемов;
- роли для удовлетворения индивидуальных потребностей участников команды, имеющие отношение к содержанию задач, над которыми они работают.

Аналогичным образом Р. Белз [10] попытался классифицировать различные формы поведения работников в команде на двенадцать поведенческих категорий, половина из которых отражает содержание командной деятельности, а другая половина социально-эмоциональные отношения.

Исследования Д. Анконы и Д. Колдуэлла [9] позволили выделить четыре основные командные роли. Так, авторы выделяют роли:

- «Консул» – имеет представительские функции;
- «Координатор задачи» – согласовывает организационные и технические вопросы;
- «Разведчик» – ответственен за анализ новой информации и идей;
- «Охранник» – обеспечивает сохранность информации и результатов проделанной работы.

Заметным в данном направлении является научное исследование Д. Барри [11], который определил четыре типа поведения, касающихся руководства командой:

- «Лидер» – в его функции входит выработка новых и убедительных предложений по содержанию проекта;
- «Организатор» – обеспечивает порядок в процессе реализации командой проекта;
- «Модератор» – координирует деятельность команды с заказчиком (предприятием, организацией) в целом;
- «Социальный руководитель» – поддерживает оптимальный уровень социально-психологического климата в команде, обеспечивает психологическую поддержку.

Анализ ролевой структуры команды проекта был осуществлен Т. Мамфорд [13], который выделил 120 командных ролей, которые выполняют члены команды. Применяв технологию классификации (Q-сортировки), было осуществлено объединение ролей в десять основных категорий, на основе их семантического сходства между собой. Результаты проведенного исследования предоставили возможность сконструировать репертуар из 10 уникальных ролей:

- «Подрядчик» – структурирует деятельность всех членов команды, организует и координирует ее действия, мотивирует ее членов к достижению командных целей, подводит итоги выполненных работ и анализирует проблемные вопросы);

– «Разработчик» – разрабатывает стратегию выполнения задачи и структурирует сам процесс его выполнения командой, предлагает инновационные и творческие подходы к решению поставленных задач;

– «Помощник» – разъясняет задачи участникам команды проекта, ориентирует их на нужные для его выполнения ресурсы, обозначает обязанности как каждого члена команды проекта, так команды в целом;

– «Распорядитель» – обеспечивает выполнение индивидуально-ориентированных задач в команде: распределяет ответственность за выполнение поставленной задачи, помогает членам команды со своевременным его завершением);

– «Критик» – осуществляет критическую оценку выполняемого командой проекта, указывает на его недостатки и пробелы, определяет слабые места полученного результата;

– «Кооператор» – согласовывает командные задачи и ожидания от их выполнения между членами команды, критически оценивает командные решения с целью дальнейшей их поддержки;

– «Коммуникатор» – создает благоприятный микроклимат в команде проекта;

– «Калибратор» – занимается созданием новых командных норм, инициирует обсуждение командой конфликтных ситуаций и споров, эмоционального напряжения, регулирует их, обеспечивает между участниками команды проекта обратную связь;

– «Консул» – обеспечивает осознание всеми членами команды цели командной деятельности и необходимых для этого ресурсов, представляет перспективы достижения командой успеха);

– «Координатор» – обеспечивает своевременную обратную связь за выполнением командой поставленной задачи, координирует усилия членов своей команды с другими.

Выделенный набор из десяти командных ролей Т. Мамфорд разделил на три группы ролей: «роли задач», выполнение которых обеспечивает достижение командой цели; «социальные роли», поддерживающие благоприятную социальную среду в команде; «предельные роли», координирующие поведение членов команды проекта вне ее среды.

Программно-ролевой подход М. Ярошевского [6] разработан для анализа научной деятельности, а понятие научно-исследовательской роли определяет исследователя в структуре исследовательского процесса. Научная роль представляет собой специфический набор действий в контексте научной деятельности, которые конкретный ученый выполняет в конкретной группе лучше других, поскольку склонность к ее выполнению в него выражена ярче по сравнению с другими членами группы. В перечень научных ролей включены: роль «Генератор идей», который производит новые идеи и пути решения поставленной задачи; роль «Критик», занимающийся осуществлением критической оценки и проверки идей, которые появляются в команде; роль «Эрудит», задачей которого является обеспечить группу информацией, необходимой для нормальной организации коллективного исследовательского процесса.

Одним из современных российских подходов к командообразованию является модель управленческих ролей Т. Базарова [2]. Для характеристики управленческого процесса автором определены четыре основных типа задач – управленческие, организационные, административные и задачи руководства, а также четыре командных роли в соответствии с этими задачами. Командные роли в модели Т. Базарова – это роли:

- «Управленец», задачей которого является определение стратегических направлений развития организации и условий их изменения;
- «Организатор», который планирует мероприятия для достижения целей проекта с целью его развития;
- «Администратор», который осуществляет оперативное управление, поддерживает функционирование бизнес-процессов и организационной структуры;
- «Руководитель», который направляет потенциал участников команды, регулирует вопросы в контексте межличностного взаимодействия.

По мнению Т. Базарова, эффективная реализация проекта возможна, если на высшем уровне корпоративного управления будут представлены роли управленцев и руководителей, на среднем – администраторов и организаторов, а на низшем – руководителей. Такая модель управленческих ролей позволяет создать команду, способную справиться с различными управленческими задачами, однако такой подход не гарантирует совместимости членов команды проекта, поскольку не учитывает особенностей их характера.

Проблема создания эффективной команды является ключевой в контексте результативной реализации любого проекта. Приоритетным в этом процессе является не только уровень профессиональной подготовки участников команды, а то, какую модель поведения они будут демонстрировать, которую командную роль будут выполнять. Следовательно, подавляющее большинство командообразующих концепций центрируются на формировании такой характеристики, которая могла бы способствовать росту эффективности командной деятельности – ролевой структуры команды проекта.

Выводы. Проведенный нами краткий обзор ролевых концепций командообразования позволяет сделать несколько обобщений: применение командного подхода в управлении невозможно без создания эффективной команды, реализующего цели и задачи проекта; анализ основных теоретико-практических подходов к проблеме командообразования позволяет выделить главное место формированию ролевой структуры команды проекта в системе мер повышения эффективности командной деятельности; репертуар командных ролей является фундаментальной составляющей эффективности работы команды, поскольку знания ролевой структуры команды проекта и ситуаций, регулирующих ее использование имеет решающее значение для того, чтобы быть эффективным членом команды.

Перспектива дальнейших исследований видится в изучении основ успешности личности в командной деятельности.

Список литературы

1. Адизес И. Стили менеджмента – эффективные и неэффективные / Ицхак Калдерон Адизес; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 199 с.
2. Базаров Т.Ю., Рыбкин И.В., Пыркова Т.С. Управленческие команды и их формирование // Современный кадровый менеджмент. Вып. 1 / Под ред. Т.Ю. Базарова. – М.: ИПКгосслужбы, 1997. – С. 51-67.
3. Белбин М.Р. Типы ролей в командах менеджеров [пер. с англ.] / Р. Мередит Белбин. – М.: НИРРО, 2003. – 220 с.
4. Геллерт, Манфред. Все о командообразовании: руководство для тренеров: пер.с нем. / Манфред Геллерт, Клаус Новак. – Москва: Вершина, 2006. – 352 с.
5. Маргерисон Ч.Д. “Колесо” командного управления: путь к успеху через систему управления командой [пер. с англ.] / Чарльз Дж. Маргерисон. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2004. – 208 с.
6. Ярошевский М.Г. Социально-психологические аспекты руководства научным коллективом // Проблемы руководства научным коллективом / М.Г. Ярошевский, С.Г. Кара-Мурза,

В.П. Карцев [и др.]; Отв. ред. М.Г. Ярошевский. – М.: Наука, 1982. – С. 13-49.

7. Яценко В.В. Компетенции команды и менеджеров проектов. // Инновации в менеджменте. – 2018. – №2(16). – С. 72–79.

8. Яценко В.В., Яценко Р.Д. Эффективное управление командой и организация коммуникаций проекта//Дискуссия. Выпуск: №6 (80) июнь, 2017, С.64-68.

9. Ancona, D. G., Caldwell, D. F. Bridging the boundary: External activity and performance in organizational teams / Ancona, D. G., Caldwell, D. F.// Administrative Science Quarterly. – 1992. – №. 37. – pp. 634–665.

10. Bales, R. F., Slater, P. E. Role differentiation in small decisionmaking groups. / In T. Parsons & R. F. Bales (Eds.) // Family, socialization, and interaction process issues.- 1955.- pp. 259-306. Glencoe, IL: Free Press.

11. Barry, D. Managing the bossless team: Lessons in distributed leadership / D. Barry // Organizational Dynamics. – 1991. – №. 20. – pp. 31-47.

12. Benne, K. D., Sheats, P. Functional roles of group members / Kenneth D. Benne and Paul Sheats //Journal of Social Issues. – 2007. – №. 8. – pp. 30-35.

13. Mumford T.V. The Team Role Test: Development and Validation of a Team Role Knowledge Situational Judgment Test / Van Iddekinge C.H., Morgeson F.P., Campion M.A.//Journal of Applied Psychology. – 2008. – Vol. 93(2). pp. 250-267.

14. Stewart, G. L. An exploration of member roles as a multilevel linking mechanism for individual traits and team outcomes / Fulmer, I. S., & Barrick, M. R. // Personnel Psychology. – 2005 – №. 58. – pp. 343-365.

15. Sundstrom, E. Work teams / De Meuse, K. P., Futrell, D. // American Psychologist. – 1990. – № 45. – pp. 120-133.

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Цыбикжапов А.С.

магистрант, Восточно-Сибирский государственный университет
технологий и управления, Россия, г. Улан-Удэ

Научный руководитель – Шабыкова Н.Э.

В статье рассмотрены основные показатели сектора жилищного строительства Российской Федерации в условиях кризиса, изучена динамика и детально дифференцирована структура спроса и предложения, проанализированы факторы, вызвавшие изменения в данной отрасли. На основе исследования автором спрогнозированы перспективы и угрозы развития жилищного строительства.

Ключевые слова: строительство, макроэкономика, ипотечное кредитование, спрос и предложение.

В данной статье мы проведем анализ сектора жилищного строительства в России за 2017 год.

В 2017 году в России снизился объем введенного в эксплуатацию жилья и составил 99,5% от показателей предыдущего года. Всего было сдано 83,8 миллионов квадратных метров жилья, в том числе 1 млн. 169 тыс. квартир и 264 тыс. частных домов.

Стоит учесть, что более трети сданных площадей приходится на такие регионы как Краснодарский Край, Москва, Санкт-Петербург, Республика Башкирия, Новосибирская область, республика Татарстан, республика Дагестан, Ростовская область, Ленинградская область, Свердловская область, Тюменская область. Причем в данных регионах наблюдается спад от 3 до 15 процентов, в то время как в среднем по стране этот показатель составил 0.5%. Далее мы приведем статистику

по округам для более точного отображения ситуации на российском рынке (табл. 1).

Таблица 1

Данные о введенном в эксплуатацию жилье в РФ [1]

	введено жилья, тыс. кв. м	к предыдущему году, в %
Российская Федерация	83 809,9	99,5
Центральный федеральный округ	24 266,5	98,9
Северо-Западный федеральный округ	8 984,2	107,3
Южный федеральный округ	8 986,0	97,5
Северокавказский федеральный округ	4 936,3	98,5
Приволжский федеральный округ	16 912,3	100,3
Уральский федеральный округ	7 701,0	96,5
Сибирский федеральный округ	9 368,6	105,6
Дальневосточный федеральный округ	2 164,7	88,6
Крымский федеральный округ	354,2	40,3

Из данных в таблице видно, что разные округа показывают разную динамику. Наилучшие показатели у Северо-Западного и Сибирского федеральных округов. Лидерами роста являются Ленинградская и Мурманская области со 130% роста на северо-западе, в Сибирском федеральном округе Иркутская область и Республика Хакасия со 115% роста.

В целом по России индивидуальное строительство также показало спад. В 2017 году было сдано 34.3 млн. квадратных метров или 264 тыс. домов, что составило 94.6% от данных за 2016 год. Доля частных домов в объеме сданного жилья составляет 41%, но в некоторых регионах эта доля превышает 98%.

В то время, когда индивидуальное строительство снижалось, многоквартирная застройка организациями увеличилась с 47,96 млн. кв. метров до 49,5 млн., а рост составил 3,2 процента. Согласно данным федеральной службы государственной статистики количество квартир, введенных в эксплуатацию, увеличилось на 6,32 процента. Несоответствие показателей роста введенных в эксплуатацию площадей и построенных квартир говорит о том, что уменьшилась средняя площадь квартир. В процентном соотношении доля однокомнатных квартир растет и на 2017 год номинальная доля составила 43% от всех квартир.

Помимо введенного в эксплуатацию жилья, важной характеристикой данной отрасли является цена за квадратный метр. Ниже в табл. 2 приведены данные о средних ценах на квартиры.

Таблица 2

Средние цены на квартиры в России с 2012 по 2017 год [2]

Год	Все квартиры	низкого качества	среднего качества (типовые)	улучшенного качества
2012	33 314	29 602	33 993	32 618
2013	39 739	38 178	38 234	41 953
2014	46 029	36 233	46 579	45 243
2015	47 232	-	47 174	47 336
2016	47 677	-	46 121	50 477
2017	41 602	-	41 473	41 772

Из таблицы видно, что цены на квартиры росли с начала наблюдений до 2016 года. Дорожали квартиры всех типов: низкого, среднего, улучшенного каче-

ства. Однако стагнация роста произошла в разное время: низкого и среднего качества апартаменты подешевели в 2014 году, в то время как элитные квартиры в 2016 показали значительный рост, примерно на 6%, а в 2017 спад сразу на 20%, вплотную приблизившись к ценам на квартиры низкого и среднего качества.

Стагнацию и падение цен на рубеже 2016-2017 годов можно связать с общим положением в экономике страны. Спад основных показателей на рынке жилищного строительства объясняется следующими факторами:

- сильное снижение курса рубля по отношению к основным валютам,
- повышение ключевой ставки Центробанка,
- рост инфляции, сокращение сбережений у населения,
- удорожание кредитных ресурсов.

Все эти факторы негативно сказались на покупательской способности людей, что в свою очередь вызвало снижение цен на недвижимость.

При этом, разные группы населения по-разному отреагировали на конъюнктурные изменения в экономике. Это можно заметить в динамике цен на жилье: цены на более дорогое и качественное жилье в 2016 году продолжили расти, в то время как экономное жилье подешевело. Такое поведение покупателей можно объяснить тем, что граждане с более высоким доходом и большими накоплениями слабее отреагировали на негативные факторы, продолжая инвестировать и покупать недвижимость, в то время как люди с меньшим доходом оказались более чувствительны к изменениям. Однако можно предположить, что в 2017 году у более состоятельной группы населения также уменьшились сбережения и доходы, что вызвало падение спроса на дорогую недвижимость.

Необходимо отметить, что цены, указанные выше, отражают средние цены на все сделки по квартирам, совершенным за период. В них входят данные о квартирах на вторичном рынке и квартиры в новостройках. Но, как правило, квартиры в новых домах относятся к группе «улучшенного качества».

Также выбранные данные не разделяют квартиры по таким характеристикам, как сданный дом – договор долевого участия, квартира с ремонтом – черновая отделка. В зависимости от этих признаков цены могут варьироваться в диапазоне 10-15%. Стоит также отметить, что официальная статистика, которой мы оперируем в данном исследовании, не включает дачные владения, которых насчитывается приблизительно 17 млн. единиц. Однако, данная недвижимость, учитывая специфику ее использования населением, не вполне соответствует понятию жилье.

Одной из характеристик рынка недвижимости является ипотечное кредитование. Старт программе был дан в 2003 году в рамках реализации государственного проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России», и с тех пор ипотека стала неотъемлемым элементом рынка недвижимости. Далее приведена информация о выданных ипотечных кредитах за последние 5 лет согласно официальным данным Центробанка России [3]:

1. 2013 год – 3 761 344 млн. руб.,
2. 2014 год – 5 778 530 млн. руб.,
3. 2015 год – 7 479 617 млн. руб.,
4. 2016 год – 10 267 113 млн. руб.,
5. 2017 год – 7 291 173 млн. руб.

Мы видим значительный рост до 2016 года, в среднем на 40% в год, но после в 2017 года – снижение на 29%. Это объясняется ростом процентных ставок по

ипотеке в конце 2016 года. Снижение ипотечного кредитования повлияло на спрос на недвижимость, как мы уже отметили ранее.

Очевидно, что спрос на ипотечные кредиты определяется ценой данных кредитов – процентной ставкой. Ретроспективные данные о процентной ставке представлены в табл. 3.

Таблица 3

Процентные ставки по ипотеке за период 2013- 2017 года [3]

Период	Объем предоставленных кредитов, млн.руб.	Средневзвешенная процентная ставка, %	Изменение по отношению к прошлому году, %
2013	3 761 344	12,15	0,34
2014	5 778 530	12,21	0,44
2015	7 479 617	12,65	3,60
2016	10 267 113	12,34	-2,41
2017	7 291 173	13,53	9,59

Как мы видим, изменения носили незначительный размер в 2013, 2014 году, волатильность начинается в 2015 году, и ее пик приходится на 2017 год, когда средневзвешенное значение ставки достигало 14,73% в начале года.

На сегодняшний день ипотечные ставки медленно начинают опускаться вслед за ключевой ставкой Центробанка. На 1 мая 2017 года средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам, выданным в течение месяца, составляет 11,6%, что на 0,58% ниже, чем в среднем за 2016 год [3].

Дальнейшее уменьшение ставок по ипотеке, которое бы повлекло за собой рост спроса на ипотеку, а следовательно рост спроса на недвижимость, затруднено в связи с тем, что Центральный Банк РФ не желает снижать ключевую ставку [4]. Он связывает это с тем, что увеличение денежной массы повлечет за собой рост инфляции, а основная задача Банка России – постепенное снижение инфляции до 4% в годовом исчислении.

Низкие темпы ввода нового жилья, как многоквартирного, так и индивидуального строительства, не соответствуют потребностям жителей страны. Так, согласно данным Росстата средний размер жилой площади на душу населения составляет всего 24 кв. м, что значительно ниже соответствующего показателя в развитых странах. В то же время, сохраняется значительная доля аварийного и ветхого жилья. Учитывая данные факторы, многие эксперты утверждают, что сектор жилищного строительства имеет большие перспективы, так как существует огромный спрос, но проблема в том, что он неплатежеспособен при сегодняшних условиях банковского кредитования, уровнях доходов и сбережений населения.

Список литературы

1. Ввод в действие жилых домов в Российской Федерации // gks.ru: [сайт]. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/19.htm (дата обращения: 30.05.2018).
2. Средние цены на первичном рынке жилья по Российской Федерации // gks.ru: [сайт]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/housing/tab7.htm (дата обращения: 30.05.2018)
3. Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями физическим лицам в рублях// cbr.ru: [сайт]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=b_sector/rates_cr-fl-r_14.htm (дата обращения 31.05.2018).
4. Жилищное строительство и рынок недвижимости в период спада экономики // ac.gov.ru: [сайт]. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/8353.pdf> (дата обращения: 10.03.2018).
5. Батьковский, М. Особенности инновационного развития России в современных условиях / М. Батьковский, М. Ярошук // Ресурсы. Инновация. Снабжение. Конкуренция. – 2009. – № 4. – С. 159-161.

ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ УГЛУБЛЕННОЙ АНАЛИТИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО (ФИНАНСОВОГО) УЧЕТА ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Черных Н.С.

магистрант факультета заочного и дистанционного обучения,
Челябинский государственный университет, Россия, г. Челябинск

В статье рассмотрен способ углубленной аналитики бухгалтерского (финансового) учета для нужд управления предприятием. Интеграция бухгалтерской (финансовой) отчетности в систему управления предприятием может стать важным звеном в процессе эффективного управления, для этого достаточно разработать дополняющую систему учета и аналитики этой информации для нужд управленческого учета.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, дебиторская задолженность, процесс управления предприятием, интеграция данных бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В процессе анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия ООО «МЗМО», были выявлены проблемы, требующие принятия управленческих решений, схематически показанные на рисунке.

Возникновение проблем, связанных с погашением краткосрочных обязательств и общим снижением показателей платежеспособности, может иметь следующие причины:

- увеличение дебиторской задолженности;
- старение дебиторской задолженности;
- разбалансирование дебиторской и кредиторской задолженности.



Рис. Проблемы, выявленные в ООО «МЗМО», в результате анализа экономической информации, содержащейся в бухгалтерской (финансовой) отчетности

Процесс эффективного управления предприятием во многом обусловлен качеством управленческих решений. В управленческих решениях фиксируется вся совокупность процесса управления [2]. Поэтому при исследовании результатов

экономической информации, лежащей в основе бухгалтерской (финансовой) отчетности, а именно бухгалтерского баланса за 2015–2017 гг. были выработаны следующие управленческие решения:

- следует осуществлять мероприятия по высвобождению из оборотных активов всех возможных средств путем их оптимизации, и погашать наиболее срочные (просроченные), а затем и наиболее дорогие обязательства. В целях своевременного погашения краткосрочных обязательств необходимо сформировать отчет по контрагентам, которым были предъявлены счета;

- вести учет и контроль дебиторской задолженности для высвобождения из оборотных активов всех возможных средств и погашения наиболее срочных обязательств. Организация и ведение контроля дебиторской задолженности позволит существенно снизить уровень риска, что окажет положительное влияние на финансовые показатели предприятия.

Так как дебиторская задолженность занимает существенный удельный вес в общей сумме оборотных средств, процесс высвобождения оборотных средств можно объединить с мероприятиями по контролю дебиторской задолженности. Осуществляя контроль за дебиторами и одновременно проводя работу по устранению просроченной дебиторской задолженности, увеличиваем тем самым долю высвобожденных оборотных средств [4].

Для решения данной задачи необходимо вести учет дебиторской задолженности по договорам, нужно ввести забалансовый счет 012 «Контрактные обязательства» с использованием дополнительного субсчета второго порядка «Договорные обязательства по продажам». Учет договорных обязательств должен производиться в порядке и временном промежутке, предусмотренном конкретными договорами. Если условия договора были исполнены частично, то и обязательства должны списываться в соответствующем размере:

- 01201 – общая задолженность по срокам от 1 до 3 месяцев;
- 01202 – общая задолженность по срокам от 3 до 6 месяцев;
- 01203 – общая задолженность по срокам от 6 месяцев до 1 года;
- 01204 – общая задолженность по срокам более года.

Данное нововведение необходимо зафиксировать в рабочем плане счетов в приложении к учетной политике. По счетам второго порядка дебиторская задолженность будет перемещаться, автоматически начиная от времени заведения договора. Списываться с забалансового счета 012 дебиторская задолженность должна так же автоматически одновременно с проводкой Д51 К62 (получены денежные средства от покупателей и заказчиков в оплату проданных товаров, работ, услуг) [3].

Таким образом, отчет по дебиторской задолженности для менеджеров и руководителей ООО «МЗМО» будет представлен в виде, отображенном в таблице.

Настоящий учет дебиторской задолженности позволит иметь более глубокое понимание происхождения дебиторской задолженности и проводить следующие мероприятия, направленные на предотвращение просроченной дебиторской задолженностью:

- осуществлять регулярный мониторинг по текущему состоянию задолженности, анализировать структуру, состав и динамику оборачиваемости долгов;
- осуществлять предварительную работу с потенциальными дебиторами;
- контролировать качество дебиторской задолженности;

– принимать меры по досудебному и судебному урегулированию просроченной дебиторской задолженности.

Таблица

Отчет по дебиторской задолженности по договорам, ООО «МЗМО»

Контрагент	Общая задолженность	В т.ч. просроченная задолженность	Общая задолженность по срокам долга			
Валюта, руб.			от 1 до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 мес. до 1 года	более года
ГБУЗ «Сахалинская областная больница»						
Договор № 1156 от 10.02.16 г.	3006000,0	270000,0	306000,0	270000,0		
Договор № 1337 от 03.03.17 г.	150000,0		150 000,0			
ФГУП «РФЯЦ – ВНИИТФ имени академика Е.И. Захарина»						
Договор № 1198 от 11.04.16 г.	8900000,0	3690000,0	4300000,0	910000,0	3690000,0	
Договор № 1290 от 11.11.16 г.	2800000,0	800000,0	2000000,0	800000,0		

Таким образом, интеграция финансовой отчетности как экономической информации в систему управления предприятием, часто подразумевает организацию аналитических счетов, так чтобы обеспечить полной и достоверной информацией управленческий учет.

В процесс управления предприятием можно интегрировать данные (бухгалтерской) финансовой отчетности как источника информации и пользоваться этими данными для принятия управленческих решений. Для этого необходимо интегрировать данные финансового учета в систему управления предприятием при помощи разработанной процедуры трансформации этих данных для нужд управленческого учета, и обучить этой процедуре персонал предприятия [1]. Необходимо разрабатывать процессы интеграции финансовой отчетности в систему управления предприятием так, чтобы финансовая отчетность дополнялась необходимой информацией из заранее разработанных источников в тех случаях, где этот процесс является актуальным и необходимым.

Список литературы

1. Костина Г.Ю. Кто и как должен заниматься управленческим учетом на предприятии? // Справочник экономиста. – 2013. – № 2. – С. 14.
2. Манько С. Как навести порядок в финансах компании. Практическое руководство для малого и среднего бизнеса / С. Манько – М.: Альпина Паблишер 2018. – 248 с.
3. Никитин, А.В. Управление предприятием (фирмой) с использованием информационных систем: учебное пособие / А.В. Никитин, И.А. Раковская, И.В. Савченко. – СПб.: Проспект, 2016. – 208 с.
4. Фридман А. Вы или хаос. Профессиональное планирование для регулярного менеджмента – М.: Добрая книга, 2018. – 480 с.

ДЕВЕЛОПМЕНТ КАК ОСОБЫЙ ВИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Эльдиев Р.А.

студент третьего курса финансово-экономического факультета,
Ингушский государственный университет, Россия, г. Магас

Мержо М.Ш.

декан финансово-экономического факультета,
Ингушский государственный университет, Россия, г. Магас

В статье раскрывается сущность особого вида предпринимательской деятельности – девелопмента как способа реализации развития недвижимости.

Ключевые слова: девелопмент, девелопер, недвижимость, проект, инвестиции, управление.

Значительное место на рынке недвижимости занимает предпринимательская деятельность, связанная с освоением и развитием земельных участков, территорий, сооружений и других объектов недвижимости. И направление, связанное с качественным преобразованием этих объектов, называется девелопмент.

Предприниматель, обеспечивающий создание, управление и продажу объектов недвижимости в (заданные сроки, и получающий за это прибыль выступает девелопером. Девелопер является:

- автором идеи проекта;
- покупателем земельных участков для застройки;
- организатором проектирования объектов;
- агентом по привлечению инвестиций.

Таким образом, девелопер может выступать как физическое или юридическое лицо, заинтересованное в получении прибыли [1, с. 14].

Направление по преобразованию недвижимости связанная с улучшением их эффективности, развитием и качественным преобразованием обладают некой кризисоустойчивостью, поскольку недвижимость постоянно требует внимания, управления, преобразования. Поэтому, девелопмент, как вид человеческой деятельности является актуальным обстоятельством развития отечественного рынка недвижимости.

В целом, развитие недвижимости ограничено во времени, ресурсах и масштабах процесса. Без использования проекта получить наиболее уникальный эффект невозможно.

Инвестиционный бизнес-проект в сфере недвижимости представляет собой довольно привлекательный способ вложения денег для многих крупных финансовых организаций и физических лиц. Девелоперские проекты как отдельные инвестиционные проекты имеют ряд специфических особенностей, которые напрямую влияют на деятельность застройщика по организации и управлению проектом. Наиболее значимыми являются:

- Проекты, требующие значительных инвестиций;
- Сложность проекта по архитектурному, техническому и экономическому пониманию;
- Проекты с высоким уровнем внешних эффектов;
- Проекты в зависимости от местоположения;

- Успех проектов развития недвижимости в значительной степени зависит от социально-экономических условий региона.

Анализ этих особенностей показывают, что они существенно влияют на финансово-экономические показатели организации-заказчика, поэтому остро стоит вопрос рациональных решений о том, как реализовать проект, и стратегических решений о будущем дизайне продукта.

Девелоперский объект при проектировании выбирается исходя из:

- потребностей заказчика;
- подбора проекта по формальным параметрам заказчика;
- тщательного анализа объекта, выбранного заказчиком;
- практических действий по приобретению заказчиком прав на объект.

Максимизация позитивного влияния девелопмента на качество развития территорий достигается при комплексном подходе с использованием таких организационно-экономических форм, которые рассматривают развитие отдельных объектов недвижимости сквозь призму целостного подхода к проблемам освоения территорий [2, с. 137].

Большинство исследователей предлагают рассматривать девелопмент в виде алгоритма, состоящего из восьми этапов (рисунок).



Выступая в качестве важнейшего направления реальных инвестиций, реализация проектов девелопмента является не только способом умножения богатства собственника или источником для получения дохода девелопером и инвесторами, но и оказывает реальное влияние на экономические процессы, доходы бюджета, социальные отношения. С учетом этого эффективность проектов девелопмента может быть оценена с разных точек зрения:

- с позиций девелопера и инвесторов (коммерческая эффективность);

- с точки зрения влияния на экономическое развитие в целом (экономическая, народнохозяйственная эффективность);
- с точки зрения интересов бюджета (бюджетная эффективность);
- с позиций влияния на условия жизнедеятельности (социальная эффективность).

С точки зрения указанных составляющих девелопмент выступает эффективным проводником развития экономики и благосостояния общества.

Девелопмент является экономически важным процессом современной жизни. Инвестиции в недвижимость ведут к росту активности в целом ряде смежных отраслей экономики: в производстве строительных материалов, жилищно-коммунальном хозяйстве, производстве потребительских товаров длительного пользования и пр., в конечном счете обеспечивая прирост валового продукта и занятость в стране.

Основными преимуществами девелопмента по сравнению с традиционными формами организации инвестиционной деятельности являются:

- полная (в том числе финансовая) ответственность за конечные результаты инвестиционной деятельности;
- максимальное комплексирование услуг/продукции;
- наработка в силу специфической организационной структуры устойчивых деловых связей как на производственном, так и на управленческом уровне;
- улучшение финансовых результатов деятельности за счет снижения финансовых и других рисков, а также перехода от затратного (сметного) подхода к бюджетированию проектов;
- обеспечение высокого качества работ за счет повышения профессионализма работников.
- реальное управление стоимостью строительства осуществляется на основе современной системы управленческого учета;
- объективно обусловленная необходимость реального перехода к конкурсной системе выбора участников строительства.

На сегодняшний день девелоперы имеют конкретные представления о своем деле, а управление девелоперскими проектами можно выделить в обособленную группу. С каждым днем развития рынка недвижимости происходит и развитие самого девелопмента. Появляются новые термины, виды девелопмента, такие как сетевой девелопмент, активно развивающийся в нашей стране.

Список литературы

1. Албогачиев М.Ш. Материалы региональной научно-практической конференции // «Вузское образование и наука». Магас, 2009. 138 с.
2. Мазур Н.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Девелопмент: дне. Современное бизнес образование. М., 2004. 14 с.

Подписано в печать 09.01.2019. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 9,53. Тираж 500 экз. Заказ № 4
ООО «ЭПИЦЕНТР»
308010, г. Белгород, пр-т Б. Хмельницкого, 135, офис 1
ООО «АПНИ», 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а