

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

ЭКОНОМИКА И ГУМАНИТАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ДОСТИЖЕНИЯ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

II Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 12, декабря, 30 декабря 2017 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2017

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Мингалева Ж.А., профессор кафедры Экономики и управления на предприятии Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь), доктор экономических наук, профессор – *председатель*.

Чернов С.С., заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, кандидат экономических наук, доцент – *зам. председателя*.

Хечоян Т.Б. проректор по международным связям Академии государственного управления Республики Армения (г. Ереван).

Мергалиева Л.И., заведующий кафедрой «Экономическая теория и бизнес» Западно-Казахстанского государственного университета им. М. Утемисова (Республика Казахстан, г. Уральск), доктор экономических наук, профессор.

Баранов В.В., профессор кафедры Бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва), доктор экономических наук, профессор.

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), доктор экономических наук, доцент.

Минакова И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), доктор экономических наук, доцент.

Герасимова Л.Н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), доктор экономических наук, доцент.

Вайсман Е.Д., профессор кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск), кандидат экономических наук, доцент.

Кушбокова Р.Х., заведующий кафедрой Экономической теории и предпринимательства Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова (г. Нальчик), кандидат экономических наук, доцент.

Э 40 **Экономика и гуманитарные исследования: проблемы, тенденции, достижения:** сборник материалов II Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017. – 198 с.

ISBN 978-5-00068-976-9

В сборник вошли материалы секций: «Экономическая теория», «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Маркетинг, маркетинговые исследования и технологии активных продаж», «Управление инновациями и инновационной деятельностью», «Факторы устойчивого развития регионов России», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Финансы и налоговая политика», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», «Экономика природопользования», «Экономика народонаселения и демография», «Информационные технологии в экономике и управлении», «Правовое регулирование социально-экономических отношений», «Гражданское общество в России: история и современность», «Социальные процессы в современном мире».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

Сборник материалов МНПК зарегистрирован в РИНЦ и размещен на сайте Научной электронной библиотеки eLibrary.ru (договор № 125-01/2014К от 28.01.2014).

ББК 65я431
УДК 330.101.20

ISBN 978-5-00068-976-9

© Коллектив авторов, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. Экономическая теория.....	6
<i>Нестеренко С.А.</i> Условия и факторы формирования новых технологических укладов.....	7
<i>Новоселова Н.Н.</i> Обоснование необходимости рационального пространственного распределения ресурсов с целью эффективного развития экономики.....	11
<i>Шкуратова М.В., Галазова С.С.</i> Признание человеческого капитала на государственном уровне	19
<i>Шматков Р.Н., Самохин К.С., Егорова Г.Е.</i> Последствия присоединения Крыма для федерального бюджета Российской Федерации	25
<i>Ян Янь</i> Влияние государственной политики на развитие недвижимости в Китае	29
Секция 2. Мировая экономика и международные экономические отношения	35
<i>Молоканов И.М.</i> Доверие как основа создания и функционирования международных стратегических альянсов	36
Секция 3. Маркетинг, маркетинговые исследования и технологии активных продаж.....	39
<i>Минайлова В.С., Пономарева Е.А.</i> Реклама и её роль в продвижении товара	40
Секция 4. Управление инновациями и инновационной деятельностью.....	46
<i>Арисова М.Б.</i> Инновационный путь по управлению качеством продукции и эффективностью проекта на базе комплексного подхода учета показателей.....	47
<i>Лана Е.А.</i> Инновационное обеспечение развития туристического кластера	52
Секция 5. Факторы устойчивого развития регионов России	59
<i>Кутлузильдина Ф.Ш.</i> Градообразующее предприятие как фактор устойчивого социально-экономического развития территории.....	60

Секция 6. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	65
<i>Домолотченков А.М., Мамедова Г.И., Подколзина Е.С., Попов Ц.Л.</i> Суть и методы переоценки основных средств	66
<i>Козлова А.В., Сагаева Э.З.</i> Особенности бухгалтерского учета внешнеторговых бартерных сделок	70
<i>Козлова А.В., Сагаева Э.З.</i> Эволюция нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета на предприятиях малого бизнеса	76
<i>Колесникова Е.Н.</i> Методические аспекты оценки материалов при их поступлении	82
<i>Хамадалиева А.Д., Ширалиева Ф.И.</i> Признание и оценка практикоприменения МСФО для малого и среднего бизнеса в странах СНГ	86
Секция 7. Финансы и налоговая политика	92
<i>Бижев М.А., Исмаилов Э.Р.</i> Налоговая политика как составная часть финансовой политики	93
Секция 8. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами	100
<i>Байгильдина З.Ф.</i> Основные принципы и методы управления социально-экономическим развитием сельских поселений	101
<i>Верлун Е.В.</i> Технология управления проектами по импортозамещению в промышленности	105
<i>Дегтярева О.С.</i> Анализ вспомогательной работы локомотивов на железнодорожном транспорте	108
<i>Исаева Е.В.</i> Развитие российского опыта импортозамещения в приоритетных отраслях экономики и промышленности	112
<i>Матущак А.В., Драгилева Л.Ю.</i> Определение конкурентных преимуществ предприятия, реализующего свою деятельность на рынке монтажа и ремонта компьютерной техники	116
<i>Тупкина А.А.</i> Возможные участники энергосервисного контракта и схемы их взаимодействия	123
<i>Тупкина А.А.</i> Определение экономии энергетических ресурсов расчетным методом при реализации энергосервисных контрактов: преимущества и недостатки.....	129

Секция 9. Экономика природопользования	136
<i>Фурман Е.Л.</i> Страницы истории Акционерного общества рудного дела Тушетухановского и Цеценхановского аймаков в Монголии в начале XX в. («Монголор»)	137
Секция 10. Экономика народонаселения и демография	145
<i>Шахова Е.С.</i> Исследование демографической ситуации Краснодарского края в 2009-2016 гг.	146
Секция 11. Информационные технологии в экономике и управлении	153
<i>Морозов В.А.</i> Ценности коммуникационного взаимодействия.....	154
Секция 12. Правовое регулирование социально-экономических отношений	179
<i>Арыстан А.Б.</i> Правовое регулирование транспортной экспедиции в Казахстане.....	180
Секция 13. Гражданское общество в России: история и современность	185
<i>Памоликов М.А., Каткина А.Н.</i> Студенчество как особая категория общества	186
Секция 14. Социальные процессы в современном мире	192
<i>Солдатова А.О.</i> Монетизация рождаемости как источник дополнительного дохода	193



Секция 1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ

© Нестеренко С.А.¹

Ессентукский институт управления, бизнеса и права, г. Ессентуки

В статье рассмотрены основные условия и факторы формирования новых технологических укладов. Конкретизированы подходы к определению сущности понятия «технологический уклад» в трудах отечественных авторов. Конкретизирована периодизация смены технологических укладов. Актуализирована необходимость выполнения условий в строгой совокупности для перехода к новому технологическому укладу.

Ключевые слова: технологический уклад, производительные силы, факторы производства, технологические структуры, экономическая система, промышленность.

Основоположниками теории технологических укладов можно считать отечественных исследователей в лице С.Ю. Глазьева и Д.С. Львова, описывающих такой процесс как неравномерный, когда происходит поступательная смена полноценных производственных систем, с устоявшимися технологическими связями. В дальнейшем, последователями Г.Г. Малинецким, Г.Г. Фетисовым, Ю.А. Клейманом, Ю.В. Яковцом, А.А. Сытником и др., продолжено изучение изменений темпов экономического развития под влиянием смены технологических укладов. Так, Ю.А. Клейман предложил определение технологического уклада, исходя из которого можно сделать вывод, что это некая совокупность производств связанных едиными технологиями, процесс жизнедеятельности которых совпадает с замкнутым воспроизводственным циклом, начиная от извлечения ресурсов из окружающей среды, заканчивая потреблением произведенных благ, при условии равного технологического развития производств [1, с. 390]. Яковец Ю.В. в качестве технологических укладов также понимал некоторое количество производств, связанных между собой однородными технологиями, однако исследователь видел их через призму последовательного смещения одних поколений техники другими, что в совокупности образует общий для всех технологический уклад [2]. Сытник А.А. в технологическом укладе видел неразрывную совокупность технологически сопряженных производств и свойственных им отношений по поводу организации хозяйственного процесса, что делает возможным осуществление целенаправленной деятельности по формированию организационных технологических структур [3, с. 23]. Такое определение, как и многие другие, не отражает динамику укладов, из чего следует возможность одновременного существования сразу нескольких укладов. Хотя существование двух укладов возможно, на стыке окончания одного и

¹ Ассистент кафедры Экономической теории и прикладной экономики.

начала жизненного цикла другого, однако технологический уклад нужно понимать с точки зрения такой совокупности технологий, которые бы соответствовали конкретному уровню развития производства. При этом уклад должен охватывать полный воспроизводственный цикл, учитывая не только добычу полезных ископаемых, их переработку и вывод на рынок вновь созданных товаров с последующим их потреблением, а также подготовку профессиональных кадров, способных обеспечить функционирование технологического уклада. Весь цикл жизни уклада можно представить повторяющейся последовательностью становления, роста, зрелости и упадка.

Многие исследования, связанные с изучением понятия «технологический уклад», достаточно схожи, различия заключаются в полноте описания данного понятия. При этом важнейшей составляющей теории о технологических укладах выступает то, что производства, пронизанные едиными технологическими связями, образуют целостную систему воспроизводства и развиваются синхронно, что создает естественные предпосылки для циклических колебаний. Эволюция и укрупнение любого технологического процесса становится возможным, когда она развивается во всей совокупности. Самовоспроизведение это ключевое свойство, которым обладает технологический уклад, которое говорит о том, что технико-технологическое развитие системы хозяйствования происходит вследствие смены одного технологического уклада другим. Жизненный цикл определяет соответствующие этапы экономического развития. Яковец Ю.В. отмечал, что смена технологических укладов в современных условиях может происходить не более чем раз в 50-60 лет и выступает базисом для окончания одной длинной волны Кондратьева – и начала другой [4]. Однако на сегодняшний день размер циклов значительно сократился, что заставляет искать новые способы описания данного процесса.

В научной литературе выделяется как минимум 5 технологических укладов, ограниченных временными рамками и обладающими собственной структурой. Отправной точкой становления первого технологического уклада стали изменения в технико-технологических условиях, происходившие в конце XXIV века в Англии, послужившие причиной бурного экономического развития, которое можно охарактеризовать как промышленную революцию. На данном этапе экономика находилась под влиянием новых научных открытий и достижений в технике и технологиях, а производство расширялось небывалыми темпами. Можно говорить о том, что заданный ритм технологических трансформаций сохраняется и сегодня.

Появлению первого технологического уклада, действовавшего с 1770 по 1830 гг. способствовали развитие текстильной промышленности и машиностроения, выплавка чугуна и обработка железа, создание каналов и водяных двигателей. Основным источником энергии была вода, которая также обеспечивала возможность перемещения и распространения товаров по естественным и созданным человеком водным путям. В число производственных технологий, характеризующих конкурентоспособность, входили задейство-

ванные в текстильной промышленности. Внедрение в ней машинного оборудования способствовало резкому увеличению спроса, другими словами, машиностроение стало неотъемлемым элементом производства эпохи первого технологического уклада. Производительные силы, а именно такой их элемент, как орудия труда, эволюционировали. Тяжелый ручной труд уступил место продукции машиностроения, что и позволило наращивать темпы производства. Недолговечные и непрочные деревянные орудия труда и их элементы были вымещены изделиями из железа, что повлекло развитие направлений металлообработки. Новые объемы произведенных товаров нуждались в адекватных рынках сбыта, это послужило поводом для организации работ по строительству новых дорог и судоходных каналов.

По мере экономического развития и общества в целом, один технологический уклад уступал место другому. Водяные двигатели сменялись паровыми, бурно распространялись электротехнические технологии, затем наступила эра механизмов внутреннего сгорания, действующих на продуктах переработки нефти и газа. Водные каналы заменили железнодорожный, наземный и воздушный транспорт, а производственные технологии эволюционировали до сложных электронно-вычислительных, требующих сложной информационной инфраструктуры. Пятый технологический этап ограничивается временными рамками с 1970 года по наши дни, ядром которого является электронная промышленность, биотехнологии и геновая инженерия. Указанный период характеризуется поиском новых источников энергии, однако основным остается энергия, полученная от переработки нефти и газа, которая получила наиболее распространение. Атомная промышленность, достигнув определенного уровня развития, используется в качестве источника энергии, однако не является приоритетной в силу определенных угроз, которые она таит в себе. Следовательно, смена одного технологического уклада другим происходит при наличии определенных условий, которые должны быть выполнены для осуществления такого сложного процесса. Схематически его можно представить в следующем виде (рис. 1).

Необходимость выполнения каждого условия для перехода к новому технологическому укладу можно отчетливо проследить на примере действующего порядка и его становления. Начиная с 1970 года в экономически развитых странах четвертый технологический уклад вступил в фазу завершения, достигнув пределов своих возможностей, открыв путь для новых возможностей экономического прогресса, которые воплощал в себе пятый уклад. Это позволило современным технологиям добиться стремительного доминирования в хозяйственной системе за относительно короткий временной этап, к концу 80 гг. Ядром пятого технологического уклада выступают информационные и коммуникационные технологии, а достижения в микроэлектронике предопределили бурную научно-техническую революцию, что привело к изменениям в системе производства и росту его эффективности. Однако многие новшества, которые легли в основу современного техноло-

гического уклада, имели место быть задолго до его стремительного развития. Согласно исследованиям, не менее 80 % ключевых нововведений пятого технологического уклада в незначительных масштабах использовались до 70-80 гг. Так, появление информационных технологий произошло в 1947 году, когда был изобретен первый транзистор, что повлекло создание уже в 1949 году электронно-вычислительной машины (ЭВМ), а позже и операционной системы для нее. Со временем технологии развивались, они и легли в основу современного уклада. В 50-х годах миру уже были известны сложные языки программирования, вышли в свет первые коммерческие ЭВМ. При этом активно использовались новые источники энергии, в том числе, атомная [5, с. 25].

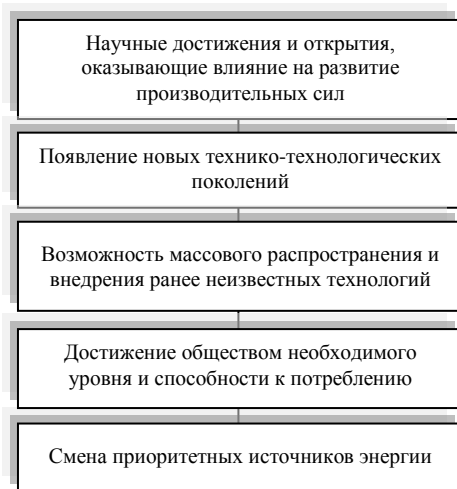


Рис. 1. Условия возникновения нового технологического уклада

Источник: авторская разработка.

Таким образом, можно говорить о том, что практически все условия для пятого технологического уклада существовали уже в 60-х гг., но отсутствовала возможность массового распространения новых технологий. Современные достижения в науке и технике требовали более развитых несущих отраслей, которые, в свою очередь, были не в состоянии эволюционировать в силу отсутствия достаточного спроса. Такое положение дел обусловлено некоторой отсталостью новых технологий, а также не вызывало нужного отклика со стороны общества, чьи способности к потреблению не позволяли использовать инновационные технологии. Только в 1971 году, после внедрения микропроцессора, условие массового распространения и внедрения технологий стало по настоящему возможным. Однако пятому технологическому укладу так и не был найден новый источник энергии. Здесь же можно отметить существование мнения некоторых исследователей о начале шесто-

го технологического уклада как о свершившемся факте [6, с. 59]. На сегодняшний день не наблюдается выполнения всех условий для перехода к новому укладу, не смотря на то, что появляются новые технологии. Смена ядра технологического уклада также может рассматриваться только в перспективе, нет количественной и качественной альтернативы прежним источникам энергии, а современные технологии до сих пор в приоритете.

Список литературы:

1. Наташкина Е.А. Процесс замещения технологических укладов // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – № 5-1. – С. 389-393.
2. Гуриева Л.К. Концепция технологических укладов [Электронный ресурс] // Инновационная экономика. – 2004. – № 10. – Режим доступа: <http://innov.etu.ru/innov/archive.nsf/779e63082286adbbc325672f003bdcf2/88e58149614c800fc325703000360bb3>.
3. Тебекин А.В. Технологический уклад как основа социально-экономического развития общества: инновационные аспекты исследования // *Transport business in Russia*. – 2013. – № 6. – С. 22-25.
4. Гуриева Л.К. Концепция технологических укладов [Электронный ресурс] // Инновационная экономика. – 2004. – № 10. – Режим доступа: <http://innov.etu.ru/innov/archive.nsf/779e63082286adbbc325672f003bdcf2/88e58149614c800fc325703000360bb3>.
5. Попов А.А., Проскуровская И.Д., Султанова А.В. География человеческих перспектив. Образовательные технологии нового поколения. – М.: Стратег. RU, 2006. – 113 с.
6. Сбойчакова Е.В. Смена технологических укладов как перспектива инновационного развития страны // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2010. – № 5. – С. 57-61.

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕСУРСОВ С ЦЕЛЬЮ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

© Новоселова Н.Н.¹

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)
Северо-Кавказского федерального университета, г. Пятигорск

В статье рассмотрены специфические особенности распределения экономических ресурсов. Последовательно определены этапы в изуче-

¹ Заведующий кафедрой Экономики и управления на предприятии, доктор экономических наук, доцент.

нии категории «пространство» в экономической теории и смежных дисциплинах. Уточнена классификация экономических ресурсов, выявлены их важнейшие особенности.

Обоснована необходимость рационального пространственного распределения ресурсов для достижения эффективного развития экономики государства.

Ключевые слова: экономическое пространство, экономические ресурсы, рациональное распределение, рыночные отношения, производственный процесс.

Начиная с 17-го века проблематика исследования экономического пространства прочно вошла в состав новых экономических теорий. Родоначальниками классической экономической теории Р. Кантильоном, А. Смитом и особенно Д. Рикардо с введенным им принципом сравнительных преимуществ по местоположению, были обоснованы факторы конкурентоспособности государств и международного разделения труда. Отсутствие фактора пространства в экономике лишает её необходимой гармонии и целостности, а также приводит к искажающим упрощениям. Подобная ситуация существовала в экономической теории с 18-го до конца 19-го веков, являясь одним из самых странных парадоксов экономической науки, когда исследования ограничивались рамками «точечной» экономики или «замкнутой страной без размеров» [1].

На сегодняшний день трудно представить, что механизмы конкуренции или торговли рассматривались бы без учета расстояния, транспортных издержек, сложности перемещения природных ресурсов и т.д. В данный период феномен экономического пространства подвергался активному изучению в смежных научных отраслях (географии, демографии), где обосновывалась высокая роль природных условий в развитии экономики и общества.

К концу 19-го века в экономической мысли появляются первые глубокие исследования в области экономического пространства. В классических теориях размещения, предложенных в трудах И.Г. фон Тюнена, В. Лаундхардта, В. Кристаллера и А. Вебера, обосновывается прочная связь между экономической эффективностью производства и географическим местоположением, при этом разработана методология выбора рационального расположения производств. Вплоть до середины 20-го века в исследовательских кругах происходит аккумулирование знаний по вопросам экономического районирования и роли пространства в развитии хозяйственных систем. После чего всё большую популярность начал приобретать процесс обобщения знаний различных научных направлений, что позволило существенно расширить теоретическую и методологическую базу этих дисциплин.

В данный период теория о неравномерном территориальном развитии была расширена в трудах А. Леша, У. Айзарда, а также известных советских экономистов и географов Н.Н. Колосовского и Н.Н. Баранского [2]. Подоб-

ные исследования сыграли основополагающую роль в укреплении понятия «пространство» в экономической науке и дальнейшем изучении принципов рационального пространственного распределения экономических ресурсов. Таким образом, под экономическим пространством следует понимать такое пространство, в границах которого ведется хозяйственная деятельность, что дает основания характеризовать его с точки зрения определенной ценности.

В научной литературе в качестве экономических ресурсов принято понимать всю совокупность ресурсов, используемых в процессе производства, которыми обладает территория. Экономические ресурсы представлены благами, применение которых позволяет производить другие блага, что делает наличие экономических ресурсов неотъемлемым условием территориально-го развития.

Каждый экономический ресурс играет большую роль в развитии территории, при этом трудовые или человеческие ресурсы в совокупности представляют наиболее важный ресурс, так как без него невозможен производственный процесс и в целом функционирование хозяйственной системы территории.

В свою очередь, сам по себе человек также неспособен осуществлять производство, не используя природные ресурсы, не имея предпринимательского потенциала, денежных средств и не осуществляя научной деятельности. Экономические ресурсы выступают в качестве некой совокупности материальных и нематериальных факторов производства, обеспечивающих его бесперебойный процесс. Каждый ресурс обладает собственной полезностью, ограниченностью и ресурсоемкостью. Полезность заключается в том, с помощью ресурсов удовлетворяются разнообразные потребности хозяйственной системы. Ограниченность ресурсов проявляется в контексте естественных причин (например, их редкости), социальных условий и в сравнении с безграничностью потребностей общества.

Ограниченность экономических ресурсов является их основным свойством, из чего следует необходимость их рационального использования, целесообразного распределения и применения для достижения максимального результата. Преодолеть проблему ограниченности ресурсов отчасти позволяет их взаимодополняемость, когда, например, в качестве рационализации использования трудовых ресурсов используются научные и технико-технологические достижения (знания), что позволяет при том же ограниченном количестве человеческих ресурсов сделать производство более эффективным и оптимальным. В тоже время знания выступают неотъемлемой составляющей предпринимательского потенциала и заключаются в конкретном опыте и профессиональных навыках, позволяющих достигать качественно новые результаты. Ресурсоемкость экономических ресурсов подтверждает их фактическое использование в процессе производства. В научной литературе также можно встретить утверждение о том, что свойства эконо-

мических ресурсов подобны свойствам экономических благ. Наиболее распространенные из таких свойств выражают долговременность ресурсов, демонстрируя их способность к возобновлению, недолговременность; взаимозаменяемость; временные характеристики (настоящие и будущие); возможность удовлетворения потребностей (прямые – непосредственно удовлетворять потребность, косвенные – удовлетворение потребности как средство).

Одна из ключевых проблем в вопросе рационального пространственного распределения экономических ресурсов заключается в возможностях их мобильности. Мобильность экономических ресурсов выражается в способности их перемещения не только в пространстве, но и между отдельными отраслями. Каждый отдельно взятый экономический ресурс будет обладать собственной степенью мобильности, которая у всех ресурсов различна и зависит от множества объективных и субъективных факторов. Так, например, минимальная степень мобильности отмечается у такого ресурса как земля, так её географическое положение или климатические условия неизменны (с определенной долей условности). Полезные ископаемые, в свою очередь, уже более мобильны, однако их транспортировка является весьма дорогостоящим процессом. Человеческие (трудовые) ресурсы, капитал и знания обладают высокой мобильностью и способны в кратчайшие сроки перемещаться в пространстве. Для эффективного функционирования хозяйственной системы территории необходимо детальное изучение имеющихся экономических ресурсов и тех, которые обладают определенной степенью мобильности с целью перемещения ресурсов в пространстве и развития производства.

Экономические ресурсы распределены в пространстве неравномерно, что делает различными и условия осуществления экономической деятельности на той или иной территории [3]. Всё это приводит к появлению хозяйственных противоречий между территориями с высоким количеством экономических ресурсов и низким. Ведение хозяйственной деятельности непосредственно связано с определенным пространством и использованием ресурсов. Экономические ресурсы необходимы для того, чтобы осуществлять производство товаров и услуг, а чем больше и разнообразнее ресурсная база на территории, тем шире и эффективнее может быть производство.

Человек постоянно стремится наладить процесс производства таким образом, чтобы при сокращении объемов использования ресурсов возрастала их результативность. Однако даже процесс сокращения вовлечения в производство одних ресурсов, вызывает рост потребности в других. Так, чтобы решить проблему с ограниченностью в трудовых ресурсах через, например, использование техники, заменяющей труд человека, нужны большие капитальные ресурсы, а также научные разработки. При этом не следует забывать о том, что наличие на территории сочетания различных экономических ресурсов создает дополнительный хозяйственный эффект. Поэтому в тех территориальных хозяйственных системах, где в силу исторических, при-

родных и экономических обстоятельств сложились предпосылки для осуществления наименьших затрат в формировании производственного процесса, имеющего многоцелевой характер, обеспечиваются самые качественные условия для экономического роста. Территории с меньшим ресурсным потенциалом вынуждены привлекать экономические ресурсы извне, соответственно, исключительно те из них, которые обладают достаточной степенью мобильности. В условиях, когда, например, пространство отличается низким качеством природных ресурсов и недостаточным количеством трудовых, особое значение принимают такие экономические ресурсы как предпринимательский потенциал, знания и капитал. При любых начальных условиях в обеспеченности экономическими ресурсами основными задачами, стоящими перед хозяйственными системами, являются: что производить, как производить и в каких количествах [4].

В условиях государства, хозяйственная деятельность которого осуществляется в определенном экономическом пространстве, представляющем собой территории с различным ресурсным потенциалом, данные вопросы решаются посредством рационального распределения экономических ресурсов [5]. В данном случае ключевое значение имеет форма экономических отношений, сложивших в обществе, будь то рыночная экономика, смешанного типа или же командно-административная.

Господство свободных рыночных отношений предполагает, что хозяйственные процессы протекают под влиянием законов рынка, а перед обществом не стоят задачи, что и как производить. Государство не вмешивается в регулирование цен или планы производства. Цена, равно как и производство, зависят от взаимодействия таких сил как спрос и предложение. Фирмы, участвующие в производстве, предложении товаров и услуг, руководствуются собственным желанием максимизации прибыли, а потребители, предъявляя спрос, стремятся удовлетворить потребности при наилучшей полезности. Так, производство товаров и услуг, а также их объемы, зависят от потребительских предпочтений, отражающихся на свободном рынке. Методы производства формируются посредством свободной конкуренции, когда производители самостоятельно решают как экономические ресурсы, в каких масштабах и комбинациях использовать, чтобы товар (услуга) был наиболее конкурентен. Поиск потребителей также осуществляется на рынке и зависит от того, кто сможет заплатить необходимую стоимость. Для производителя в условиях свободного рынка рациональное пространственное распределение экономических ресурсов будет заключаться в поиске наилучших с точки зрения производства территориальных условий (близость к рынкам сбыта товаров и услуг, богатая природно-сырьевая база и т.д.). Производитель, совмещающий в себе трудовые ресурсы, предпринимательский капитал и знания, что является мобильными ресурсами, будет стремиться к поиску такого экономического пространства, где бы его прибыль росла. По-

этому в чисто рыночных условиях к пространству предъявляются те же требования, что и к товарам или услугам, оно должно быть конкурентным, обладать преимуществами перед другими территориями. Такие территории могут находиться за пределами государства, где производитель осуществляет свою деятельность. Само государство не участвует в процессах рационализации пространственного распределения ресурсов. Для государств, особенно территориально крупных, такое положение дел не может быть выгодным, так как многие территории не будут получать необходимого хозяйственного развития [6]. Эта проблема решается в условиях смешанной и командно-административной экономики.

Командная экономика предполагает, что решения о том, в каких объемах производить и как распределять экономические ресурсы, в том числе и в пространственном отношении, принимается руководством государства. Во исполнение поставленных правительством задач ведется активная централизованная политика долгосрочного планирования с возможностью тактических и стратегических экономических маневров. Именно в этом случае государство учитывает интересы всего экономического пространства и отдельных территорий, рационально распределяя в их границах производство. Правительство также директивным методом диктует руководству предприятий, расположенных в различных территориальных пределах, что производить, какие ресурсы для этого использовать при необходимости и перемещать их между территориями. Вместе с тем разрабатываются планы относительно техники производства и распределения произведенных товаров и услуг. Конкуренции в чисто рыночном понимании в данном случае быть не может, все производства связаны между собой и действуют на основе достижения единой производственной цели. Так, производство одного товара может включать в себя множество производственных этапов, распределенных по различным территориям, где каждая будет иметь свое важное значение. Встречаются примеры, когда земельные ресурсы (полезные ископаемые) находятся в труднодоступных и мало пригодных для жизни человека местах, однако, благодаря мобильности экономических ресурсов, такие территории могут получать необходимые трудовые ресурсы, капитал, знания и предпринимательский потенциал, что позволяет эффективно извлекать природные ископаемые и перемещать их в границы другой территории, где происходят дальнейшие стадии производственного процесса. В условиях командной экономики могут создаваться прочные связи между такими стадиями производства. Однако на сегодняшний день в мире наиболее широкое распространение получила другая форма экономических отношений – смешанная экономика.

Смешанная экономика является чем-то средним между рыночной и командной, всё зависит от того, насколько велико присутствие государства в хозяйственной жизни. Смешанная экономика использует преимущества ры-

ночных механизмов и ведения хозяйства на основе построения планов. При этом в условиях смешанной экономики решаются проблемы пространственного распределения экономических ресурсов. Ограничивая в определенной степени рыночные отношения, правительство в рамках смешанной экономики стремится к рациональному распределению ресурсов для экономического развития территорий и производства в целом. Государство может создавать комфортные для производителей экономические условия в пределах того или иного пространства, что будет служить мотивом для осуществления производства, даже если собственных исторически-сложившихся конкурентных преимуществ у территории немного. Привнося на территорию дополнительные экономические ресурсы, производители, под влиянием рыночных принципов ведения хозяйства, оказывают положительное воздействие на экономический климат. Производитель удовлетворяет свое желание в извлечении новой прибыли, а государство выполняет условие долгосрочного развития экономики и, насколько это возможно, равномерного экономического развития территорий. От того, насколько рационально государство распределяет экономические ресурсы в пространстве, и будет зависеть эффективность национальной экономики в целом.

Пропорции пространственного распределения ресурсов отражают участие каждой территории в формировании хозяйственного потенциала государства. В совокупности, экономические ресурсы территорий создают взаимосвязанную производственную сферу экономики, представляющую целостный хозяйственный механизм, развивающийся в условиях сложившихся экономических отношений. Рыночные принципы в совокупности с инструментами государственного регулирования экономики создают возможности для планирования в пространственном размещении производства [7]. В свою очередь, рациональное распределение ресурсов и производства способствует росту производительности труда: возможности такого размещения производства, при котором необходимые источники сырья были бы в минимальной территориальной доступности, рациональному разделению труда внутри государства между экономическими районами. Пространственное разделение труда имеет большое значение для национальной экономики, так как позволяет в наибольшей степени использовать преимущества каждой территории, обладающей собственной специализацией. Без участия государства в экономических процессах сохранять специализацию территорий было бы достаточно сложно, так как рыночные отношения вынуждают производителя выбирать наиболее привлекательные с точки зрения извлечения прибыли отрасли. Вместе с тем не все направления хозяйственной деятельности являются высокодоходными, при этом их функционирование представляет большую необходимость для общества. Так, например, сравнивая сельское хозяйство и топливно-энергетический комплекс, можно отметить большую доходность и экономическую привлекательность последнего, одна-

ко это не исключает необходимость и потребность общества в продуктах и услугах, производимых в сельскохозяйственной отрасли. Таким образом, рациональное пространственное распределение экономических ресурсов заключается и в поддержании развития территориальных специализаций.

Независимо от того, в рамках какой экономической системы функционирует государство, вопросы распределения экономических ресурсов в пространстве никогда не теряют своей актуальности. Каждая территория имеет различный ресурсный потенциал, однако благодаря развитию экономической мысли и свойств экономических ресурсов (мобильности), существует возможность их рационального пространственного распределения. Это позволяет более эффективно выстраивать систему разделения труда внутри государства, поддерживая специализацию территорий, обеспечивать прочные производственные связи и создавать привлекательные условия для развития экономического пространства.

Список литературы:

1. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А.Г. Гранберг. – Высшая школа экономики. – 4-е изд. – М.: ГУВШЭ, 2004. – 495 с.
2. Савельев Ю.В. Управление конкурентоспособностью региона: от теории к практике. – Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2010. – 516 с.
3. Кисуркин А.А., Плотникова Т.Н., Краснова Т.Г. Экономические ресурсы как факторы влияния на социально-экономическое развитие региона // Вестник Сибирского государственного университета науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева. – 2010. – С. 151-155.
4. Стровский Л.Е. Логика распределения ресурсов в экономике: что, как и для кого производить [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.elitarium.ru/raspredelenie-resursov-ehkonomika-proizvodstvo-tovar-cena-sprosgynok-potrebitel-pribyl-informaciya-monopoliya-vybor/.
5. Новосёлова Н.Н., Кутовой С.И. Приоритетные направления агломерационной политики развития регионов // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2014. – № 5. – С. 303-305.
6. Нестеренко С.А., Новосёлова Н.Н. Планирование и прогнозирование регионального развития (на материалах топливно-энергетического комплекса Ставропольского края). – Кисловодск: изд-во «МАГИСТР», 2016.
7. Байрамукова Ф.А., Новоселова Н.Н. Некоторые закономерности и направления развития новых институциональных структур и форм хозяйствования в постиндустриальном обществе // Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования. – 2016. – Т. 1. – № 2 (21). – С. 37-50.

ПРИЗНАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ГОСУДАРСТВЕННОМ УРОВНЕ

© Шкуратова М.В.¹, Галазова С.С.²

Пятигорский медико-фармацевтический институт – филиал
Волгоградского государственного медицинского университета,
г. Пятигорск

Северо-Осетинский государственный университет, г. Владикавказ

В статье исследован человеческий капитал, локализованный в хозяйственном пространстве Северо-Кавказского федерального округа и Ставропольского края, выявлены проблемные зоны его развития и использования. Определены наиболее важные направления повышения качества человеческого капитала населения исследуемых экономических объектов.

Ключевые слова: человеческий капитал, образование, здравоохранение, сельские территории, рынок труда.

Для эффективного функционирования механизма управления человеческого капитала региона необходимо провести анализ региональных особенностей его формирования и выявить факторы, влияющие на динамику его изменения.

Качественный и количественный состав человеческого капитала находится в сильной зависимости от значительного числа социально-экономических факторов. В результате взаимодействия данных факторов на рынке труда происходит формирование спроса и предложение рабочей силы, которое определяется показателями занятости и уровне безработицы в регионе.

Рассмотрим факторы, влияющие на развитие человеческого капитала, более подробно.

Дать оценку степени влияния природно-ресурсных факторов на развитие человеческого капитала не представляется возможным по ряду причин:

- разноплановость и сложность влияния данной группы факторов, которые при достаточном их количестве могут оказывать положительное влияние на развитие региона, что как следствие создает спрос на человеческие ресурсы. К сожалению, предприятий, перерабатывающих добываемые в нашей стране ресурсы, практически нет, что не позволяет оказать существенное влияние на развитие человеческого капитала;

¹ Старший преподаватель кафедры Экономики и организации здравоохранения и фармации Пятигорского медико-фармацевтического института – филиала ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный медицинский университет».

² Профессор кафедры Экономики и предпринимательства Северо-Осетинского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.

- концентрация полезных ископаемых в труднодоступных районах России не позволяет данному фактору эффективно влиять на развития исследуемого капитала.

Показатели, характеризующие человеческий капитал России, представлены в табл. 1. Отмечается небольшой рост среднедушевых доходов на 4,2 %, однако реальные денежные доходы населения снизились на 3,3 %. Назначенные пенсии выше начисленной заработной платы, несмотря на снижение обоих показателей.

Таблица 1

Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения России за 2015-2016 гг. [1]

Показатели	Год		Изменение	
	2014	2015	Абсолютное, руб.	Относительное, %
Среднедушевые денежные доходы (в месяц), руб.	329284	343190	13906	4,2
Реальные располагаемые денежные доходы, в % к предыдущему году	99	96	-3	-3,03
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	32495	33981	1486	4,6
Реальная начисленная заработная плата, в % к предыдущему году	101	91	-10	-10
Средний размер назначенных пенсий, руб.	10786	11986	1200	11,1
Реальный размер назначенных пенсий, в % к предыдущему году	101	96	-5	-5

Далее рассмотрим структуру источников доходов населения, представленную в табл. 2.

Анализируя структуру денежных доходов за период 2013-2015 гг., необходимо отметить сокращение доли доходов от предпринимательской деятельности (от 8,6 % в 2013 г. до 7,3 % в 2015 г.), что характеризует сокращение числа предпринимателей в России, несмотря на усилия государства по их поддержке. Отмечается небольшой рост доли оплаты труда (от 65,3 % в 2013 г. до 65,9 % в 2015 г.), а также доходов от собственности (от 5,5 % в 2013 г. до 6,6 % в 2015 г.).

Таблица 2

Структура денежных доходов населения России по источникам поступления [1]

Год	Всего денежных доходов, млрд руб.	В том числе в процентах				
		Доходы от предпринимательской деятельности	Оплата труда	Социальные выплаты	Доходы от собственности	Другие доходы
2015	53101	7,3	65,9	18,2	6,6	2,0
2014	47921	8,4	65,8	18,0	5,8	2,0
2013	44650	8,6	65,3	18,6	5,5	2,0

Динамика данных показателей коррелируется со сложившейся экономической ситуацией в стране, характеризующейся сложной демографиче-

ской ситуацией в России и снижением показателя естественного прироста населения. Однако если рассматривать демографическую ситуацию за последние четыре года в Северо-Кавказском федеральном округе, то можно отметить прирост населения (рис. 1).

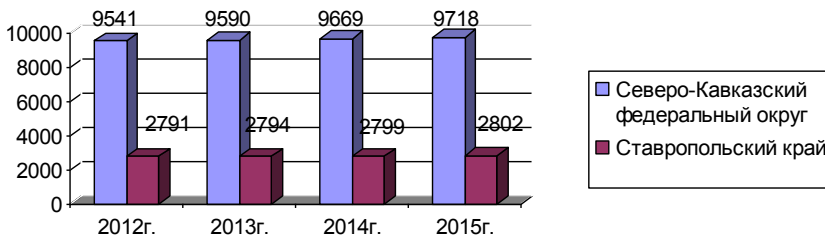


Рис. 1. Численность населения, тыс. чел. [1]

Качественный анализ численности населения СКФО показал, что на первом месте по численности среди субъектов данного округа находится республика Дагестан, на втором – Ставропольский край, на третьем – Чеченская республика. Аутсайдерами являются республика Ингушетия и Карачаево-Черкесская республика – 473 тыс. чел. и 468 тыс. чел. соответственно.

Сравнивая показатель численности населения с показателем рождаемости, отметим, что СКФО является регионом-лидером по количеству рожденных в 2015 г. В РФ. Изучение показателя рождаемости в разрезе по субъектам СКФО выявило регионы, в которых демографическая ситуация развивается положительно (рис. 2).

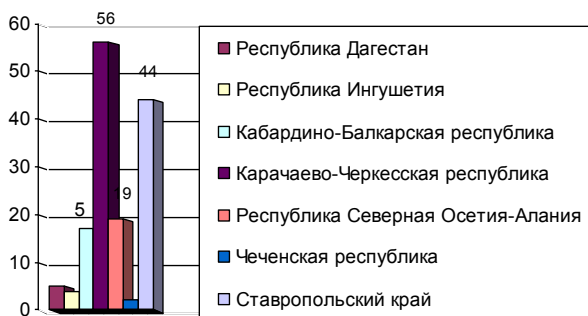


Рис. 2. Место, занимаемое в РФ по показателю рождаемости [1]

Как показывает анализ рис. 2, на втором месте по рождаемости в нашей стране находится Чеченская республика, четвертое место занимает Республика Ингушетия, пятое – Республика Дагестан. К «отстающим» регионам

Северо-Кавказского федерального округа по данным статистического учета можно отнести Ставропольский край – 44 место по рождаемости в России и Карачаево-Черкесскую республику – 56 место.

На лицо перелом в негативной демографической ситуации, который произошел в основном в исламских регионах. Прирост населения в других регионах СКФО происходит в основном за счет миграционных потоков, что не может не настораживать [2].

В Ставропольском крае отмечается планомерный рост городского населения (рис. 3), что свидетельствует о предпочтении людьми трудоспособного возраста городских агломераций, что, несомненно, обусловлено более легкими условиями жизни, по сравнению с сельскими территориями, возможностью найти работу, лучшими услугами, предоставляемыми учреждениями здравоохранения и т.д.

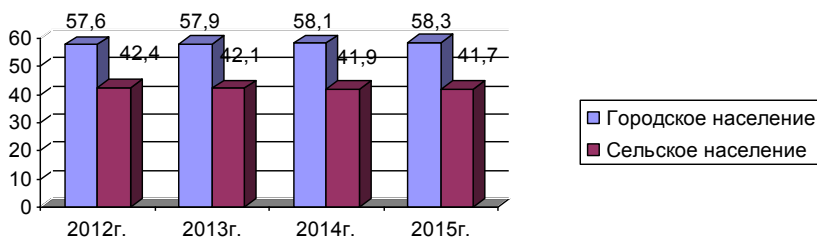


Рис. 3. Удельный вес городского и сельского населения в общей численности населения Ставропольского края [1]

Если рассматривать структуру занятого населения по отраслям в Ставропольском крае, что можно отметить четкую аграрную направленность исследуемого экономического субъекта – 213,6 тыс. чел. трудятся в сельском хозяйстве, на втором месте находится оптовая торговля – 232 тыс. чел. (рис. 4).

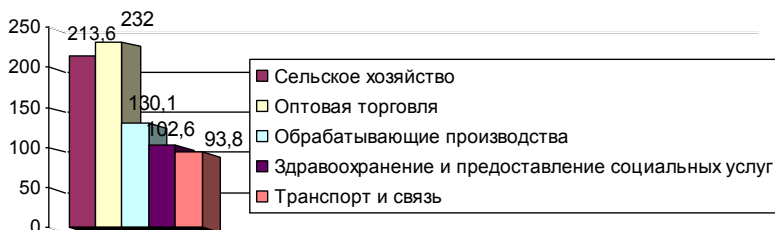


Рис. 4. Среднегодовая численность занятых по видам экономической деятельности в 2015г., тыс. чел. [1]

Если сравнивать «пятерку-лидеров» по видам экономической деятельности с 2005 годом, то можно проследить планомерное сокращение числа

занятых в сельском хозяйстве на 40 тыс. чел. и на 3 тыс. чел. в обрабатывающих производствах, увеличение количества занятых в оптовой торговле – на 20 тыс. чел., число занятых в транспорте и связи за последние десять лет практически не изменилось.

Исследование показателя состава занятости населения по возрастным группам в Ставропольском крае выявило, что средний возраст работающих – 40 лет (рис. 5).

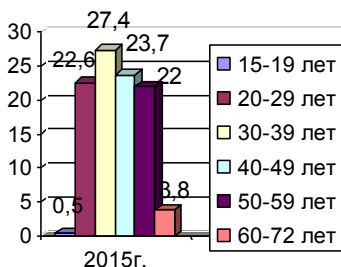


Рис. 5. Состав занятости населения по возрастным группам в Ставропольском крае, в % [1]

В регионе сложилась неплохая ситуация по соотношению возрастных когорт: все группы населения в трудоспособном возрасте практически равномерно распределены.

Рассмотрим соотношение численности занятой рабочей силы в хозяйственном пространстве территории за последние четыре года (рис. 6).

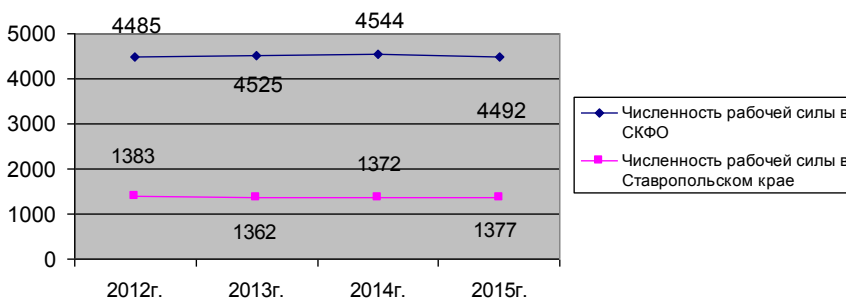


Рис. 6. Численность занятой рабочей силы в СКФО и Ставропольском крае, тыс. чел. [1]

Как показывают данные рисунка 6 по сравнению с 2012 г. в Ставропольском крае сократилась численность рабочей силы на 6 тыс. чел. с 1383 тыс. чел. до 1377 тыс. чел., хотя в последние два года наблюдается ее прирост. В СКФО прослеживается подобная динамика показателей.

Отметим, что тенденции, прослеживающиеся в структуре человеческого капитала исследуемого хозяйственного пространства, скажутся как на количестве трудовых ресурсов, так и на их качественном составе. Рост числа пенсионеров приведет к невозможности обеспечить им достойное существование. Данный прогноз говорит о необходимости поиска резервов в человеческом капитале всех возрастов работающего населения.

Определим наиболее важные, по-нашему мнению, направления повышения качества человеческого капитала населения СКФО и Ставропольского края в частности.

Учитывая аграрную направленность исследуемых экономических объектов считаем, что совершенствование здравоохранения в сельской местности является одним из первоочередных направлений развития человеческого капитала. Как было отмечено в ходе нашего исследования, переток жителей из села в город приводит к сокращению экономически активного населения. К тому же невозможность получить качественное медицинское обслуживание, прогрессирующий рост хронических заболеваний, обусловленных плохой экологией и социально-экономическими проблемами, лишь усугубляют ситуацию.

Прижившаяся практика на российских предприятиях, связанная с невыплатой больничных, заставляет работников жертвовать здоровьем ради занятости и самостоятельно заботиться о профилактике собственного здоровья. В долгосрочной перспективе это приведет к печальным последствиям.

Развитие системы образования выступает в качестве второго направления повышения качества человеческого капитала населения [2]. Отток квалифицированных специалистов из нашей страны за рубеж привел к нехватке высококачественных трудовых ресурсов. Считаем, что необходимо переломить ситуацию, когда малоэффективный и дешевый труд вытесняет и замещает дорогой ресурс – качественный человеческий капитал. По-нашему мнению, сфера образования должна рассматриваться обществом и государством не как социальная сфера, а как область формирования человеческого капитала.

Таким образом, только признание человеческого капитала на государственном уровне в качестве основного фактора производства и долгосрочные действия органов государственной власти, направленные на его генерирование и развитие способны переломить ситуацию.

Список литературы:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016. Стат. Сборник / Росстат. – М., 2016. – 1326 с.
2. Галазова С.С. Креативная сфера: проблемы рыночной трансформации // Terra Economicus. – 2016. – Т. 14. – № 4. – С. 31-41.

ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИСОЕДИНЕНИЯ КРЫМА ДЛЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Шматков Р.Н.¹, Самохин К.С.², Егорова Г.Е.²

Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск

В статье рассматривается, как повлияло присоединение Крыма на объём доходов и расходов бюджета. Выделяются социально-экономические последствия перераспределения бюджета. Выясняется, выгодно присоединение Крыма к России для федерального бюджета или нет.

The article examines how the accession of the Crimea has affected the amount of revenues and expenditures of the budget. The social and economic consequences of the redistribution of the budget have been singled out. It turns out, that it is beneficial to annex Crimea to the Russian Federation for the federal budget.

Ключевые слова: федеральный бюджет, регионы-доноры, дотационный регион, последствия.

Keywords: federal budget, donor regions, subsidized region, consequences.

Присоединение Крыма к России состоялось 18 марта 2014 года. По российскому законодательству на присоединённой территории были образованы новые субъекты Федерации – Республика Крым и город федерального значения Севастополь, рассматривающиеся Россией как неотъемлемая часть её территории.

Непризнание легитимности референдума о присоединении Крыма к России Европейским Союзом и Соединёнными Штатами Америки привело к введению санкций 17 марта 2014 г. по отношению к РФ. Это событие повлекло за собой сокращение финансирования остальных регионов России.

Прежде чем выяснить, выгодно присоединение Крыма к России или нет, стоит разобраться, из чего формируется федеральный бюджет. Федеральный бюджет России формируется из налоговых и неналоговых поступлений.

В структуру доходов федерального бюджета РФ входят: налог на прибыль организаций, таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость, налог на добычу полезных ископаемых и т.п.

Рассматривая расходы федерального бюджета Российской Федерации можно сказать, что большинство средств уходит:

¹ Заместитель декана по социальной и воспитательной работе факультета «Мировая экономика и право», кандидат физико-математических наук, доцент.

² Студент.

- на социальную политику;
- на финансирование национальной экономики;
- на национальную оборону.

Наименьшая доля расходов приходится на физическую культуру и спорт. 5 % расходов федерального бюджета страны занимают межбюджетные трансферты [4]. Они являются дополнительной нагрузкой для бюджета. Федеральный бюджет предоставляет эти средства региональному бюджету, а региональный – местному бюджету, нуждающемуся в них. Межбюджетные трансферты предоставляются в виде субвенций, дотаций, и субсидий. Большинство регионов России являются дотационными, и присоединение Крыма увеличило их число [2].

Проанализировав ряд официальных документов, мы составили таблицу из четырёх самых дотационных регионов России за 2016 год. Их перечень можно увидеть на рис. 1.

1.	Республика Дагестан	46,7 млрд. руб
2.	Республика Саха (Якутия)	43,1 млрд. руб.
3.	Камчатский край	37,5 млрд. руб.
4.	Республика Крым	22,3 млрд. руб.

Рис. 1. Рейтинг самых дотационных регионов России за 2016 год [3]

Регионы-доноры, в свою очередь, отдают значительную часть средств в федеральный бюджет для помощи менее обеспеченным субъектам. Формально в нашей стране 9 регионов-доноров. До 60 % всех поступлений налогов в федеральный бюджет дают 4 крупных субъекта РФ: Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа, Московская и Ленинградская области [4].

Присоединение Крыма можно рассматривать как с положительной стороны, так и с отрицательной.

Рассмотрим положительные стороны присоединения Крыма.

После вхождения Крыма в состав России исчезла необходимость оплачивать аренду базы ВМФ в Севастополе. Это около **6 миллиардов рублей** ежегодно. Только за пять лет, отведенных на реконструкцию полуострова экономия составит **30 млрд. рублей**. А так же отпадает необходимости строить аналогичную базу ВМФ в Новороссийске. На нее планировалось выделить более **90 миллиардов рублей**.

К России отошел и Керчь-Еникальский канал, за проводку судов по которому платить теперь нужно как раз Украине, и уникальный тренажер «Нитка», предназначенный для отработки навыков взлета и посадки на авианосец. С лета 2015 года на нем проходят регулярные тренировки летчи-

ков палубной авиации, но платить за использование комплекса уже не нужно. Получается, нам удастся сэкономить на аренде тренажера **600 миллионов рублей** за 5 лет.

Вместе с полуостровом перешли в состав России и месторождения полезных ископаемых. В первую очередь – это газ. Запасы природного газа оцениваются в **165 млрд. м³**. Кроме того, на полуострове есть еще нефть в количестве **47 млн. тонн** и газовый конденсат, запасы которого оцениваются в **18,2 млн. тонн**.

Главным природным богатством Крыма по праву считаются рекреационные ресурсы. Обширные пляжи, мягкий климат, красивая природа, невероятные возможности курортного лечения. Кроме того, на территории полуострова находится 6 заповедников и больше сотни природных памятников.

С принятием Крыма в состав России наша страна получила в распоряжение пять новых морских портов – Керченский, Севастопольский, Феодосийский, Евпаторийский и Ялтинский. В связи с упадком импортного грузопотока Евпаторийский и Ялтинский порты намерены развиваться в направлении пассажирских перевозок. Реконструкция причалов Ялтинского порта, по планам его руководителей, может увеличить пассажирооборот с 47,1 тыс. (в 2016 году) до 300 тыс. человек (к 2020 году). Этому будет способствовать запланированный на 2017 год запуск паромного сообщения между Ялтой и городом Сочи, расположенном в материковой части России. Обновление причалов Евпаторийского порта, по планам его сотрудников, может увеличить пассажиропоток с 18,5 тыс. (в 2016 году) до 50 тыс. человек в год (к 2020 году).

Важнейшим фактором воссоединения стало укрепление национальной безопасности. Если бы в Крымские порты не вошли корабли России, то вошли бы корабли НАТО, а это являлось бы прямой угрозой экономической и национальной безопасности.

Так же Россия получила крупнейшие химические комбинаты, расположенные территориально в северной части Крымского полуострова и занимающие существенную долю мирового рынка по производству компонентов для реагентов нефтеперегонной промышленности и удобрений.

Таким образом, затраты, как уже было сказано, составят **700 млрд. рублей** за 5 лет. За это же время экономия составит от **120 млрд.**, а добыча полезных ископаемых принесет не менее **175 млрд.** Вместе это составит почти треть от расходоуемой суммы.

Получается, что уже после реконструкции Крым может превратиться в один из богатейших регионов нашей страны.

Рассмотрим отрицательные стороны присоединения Крыма.

Начнем с расходов. За время «украинского» периода жизни Крыма инфраструктура полуострова пришла в упадок. Дороги в плохом состоянии, парк коммунальной техники и общественного транспорта изношен, тури-

стическая и производственная сфера запущены. Полуострову требуется капитальный ремонт и стоит это не дешево.

17 июля Дмитрий Медведев подписал указ о выделении трех миллиардов рублей на закупку отечественных автобусов и спецтехники на газомоторном топливе для 23 регионов страны. Из них **365 миллионов** получил Крым.

За ближайшие 5 лет на развитие инфраструктуры Крыма планируется потратить **700 млрд. рублей**, из которых **660** выделит федеральный бюджет. В этом году уже выделено **113 млрд. рублей**. Деньги пойдут на реорганизацию транспортной системы, энергосети и снижение зависимости полуострова от поставок электричества и пресной воды из Украины. Также необходимы деньги на выплату получившим российское гражданство людям пенсий и пособий. И это притом что Крым оставляет у себя все свои акцизные сборы, а Севастополь не отчисляет 50% собранных налогов в федеральный бюджет.

Отдельно стоят возможные требования компенсаций со стороны Украины. Арсений Яценюк неоднократно заявлял, что Украина будет через европейские суды требовать от России компенсацию за аннексированное имущество.

Вместе с тем появились сообщения о возможных исках со стороны украинских частных лиц. Олигархи, владевшие предприятиями в Крыму, могут обратиться в международный арбитраж с требованиями о компенсации понесенных убытков. Точную сумму никто не знает, но если в исковом заявлении Крым будет обозначен как украинская территория, а именно так считают в Киеве, то добиться каких-нибудь выплат практически невозможно. А если построить заявление таким образом, чтобы полуостров в нем фигурировал как российский регион, то шансы существенно повышаются, но в случае положительного решения суда создается юридический прецедент с признанием Крыма российским.

Естественно, такой вариант не устроит власти в Киеве, поэтому, вероятнее всего, эта возможность не будет реализована, но станет использоваться украинскими олигархами для шантажа собственного правительства.

Общая сумма не инвестиционных расходов на Крым в 2015 г. составила **87 млрд. руб.**, в 2016 году **89 млрд. руб.**, а в 2017 планируется **92 млрд. руб.**

Просуммируем инвестиционные и не инвестиционные расходы бюджета на Крым в 2015 году. Сумма расходов составит около **197 млрд. руб.** Вычтем расходы из доходов и получим годовые убытки для федерального бюджета от присоединения Крыма. За 2015 год **убытки составили около 151 млрд. руб.**

Подведем итоги: на первый взгляд, воссоединения Крыма и России кажется делом не выгодным и обременяющим наш бюджет, но на самом деле, проанализировав все положительные и отрицательные стороны, можно с уверенностью сказать, что это выгодное решение, способное принести ог-

ромные доходы в бюджет и обеспечить национальную безопасность России на южных рубежах. Стоит отметить, что были приняты две программы: «Социально-экономическое развитие Республики Крым и города Севастополя до 2020 года», «Стратегия Социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года», которые помогут не только развивать Крым, но и начать получать прибыль. По прогнозам через 11-12 лет, эта новая часть страны начнет приносить прибыль в размере до \$ 10 млрд. в год.

Первая программа будет заниматься реорганизацией транспортной системы и энергоснабжения, а так же обеспечением стабильного экономического роста.

Вторая программа будет заниматься поиском инвестором, а так же вносить автоматизация и новые технологии во все возможные сферы.

И на сегодняшний день нельзя исключать то, что Крым станет регионам-донором, а так же новой точкой экономического роста России.

Список литературы:

1. Всероссийский центр изучения общественного мнения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wciom.ru/>.

2. Крым: доходы и расходы [Электронный ресурс] // X-True.info. – 31.07.2015. – Режим доступа: <http://x-true.info/23070-krym-dohody-i-rashody.html>.

3. Сколько россиян считают выгодным присоединение Крыма [Электронный ресурс] // Thevillage. – Режим доступа: <http://www.the-village.ru/village/city/situation/178271-crimea-russia>.

4. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minfin.ru/ru/>.

5. Научный журнал «Вестник НГУЭУ». – 2017. – № 1.

6. Присоединение Крыма в контексте национальной безопасности РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://statref.ru/ref_namerbew-jge.html.

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ НА РАЗВИТИЕ НЕДВИЖИМОСТИ В КИТАЕ

© Ян Янь¹

Российский университет дружбы народов, г. Москва

Инвестиции в недвижимость составляют около 18% ВВП в 2013 г, индустрия недвижимости стала одной из национальных экономик Ки-

¹ Магистрант кафедры Менеджмента.

тая. Государственные пошлины за продажу земли становятся одним из основных способов получения финансовых доходов, рост цен недвижимости заставил многих простых граждан беспокоиться. С одной стороны, правительство хочет повысить экономическое развитие и увеличить налоги, а с другой стороны, правительство хочет сбалансировать цены на жилье с выгодой для людей, именно эта противоречивая ситуация привела к деликатной взаимосвязи между развитием недвижимости и государственной политикой.

Ключевые слова: недвижимость, правительство, государственная политика.

История развития и текущее состояние рынка недвижимости в Китае

В 80-е годы быстрый экономический рост (примерно 10 % в год) стимулировал развитие жилищного хозяйства. Взлет сферы услуг также сопровождался ростом разнообразного спроса на рынке недвижимости в городах, появлением спроса на жилье, помещения для ресторанов, увеселительных заведений, гостиниц, офисов, торговых помещений, складских помещений и т.п. Началось формирование достаточно целостного рынка недвижимости.

Глубокое влияние на сферу недвижимости оказали «волнения» в обществе в 1989 г., в результате чего площадь строящихся коммерческих зданий сократилась на 2 %. Благодаря предложениям Дэн Сяопина, сказанным в 1992 г., ускорились темпы роста жилья, и сфера недвижимости вырвалась вперед. В 1992 г. площадь строящихся коммерческих зданий, площадь фактически проданных коммерческих зданий и реальная прибыль увеличились соответственно на 50, 42 и 131 % по сравнению с 1991 г. В 1993 г. эти показатели соответственно выражались 92, 56 и 115 %. Начиная с 1994 г. и по настоящее время, под влиянием макрорегулирования и контроля сфера недвижимости вступила в стадию замедленного развития.

Несколько слов о динамике цен. В 1994 г. средняя стоимость продаж на 1 м² площади коммерческих зданий составила 1 409 юаней, рост на 9,9 % по сравнению с предыдущим годом; средняя стоимость продаж на 1 м² коммерческого жилья составила 1194 юаня, снижение на 1,2 %. В мае 1995 г. индекс цен Китайской генеральной компании недвижимости в Пекине составлял 1123, упав на 6 пунктов по сравнению с апрелем, индекс цен в Тяньцзине – 607, упав на 7 пунктов по сравнению с февралем, индекс цен этой же компании в Даляне составил 633, упав на 2 пункта по сравнению с мартом.

С 1992 г. за рубежом повсеместно проявлялся интерес к китайскому рынку недвижимости, непрерывно увеличивались масштабы ввоза капиталов. В объеме фактически использованных инвестиций по освоению недвижимости в масштабе страны в 1992 г. зарубежные инвестиции составили 700 млн. долл., а в 1993 г. – 2265 долл. В 1994 г. в условиях снижения темпов прироста инвестиций в недвижимость из-за макрорегулирования продолжался значительный рост зарубежных капиталов.

Как и полагается классическому кризису на рынке недвижимости, китайский обусловлен разрывом между спросом и предложением. В чем-то он похож на японский 35-летней давности. В Японии стремительный взлет цен был обусловлен абсолютной ограниченностью ресурса – земли в районах мегаполисов – при ажиотажном спросе. Платежеспособный спрос был обеспечен, и уже в 2004 году предложения жилья стало не хватать. Цены резко возросли вверх в масштабах всей страны. Капитал, вложенный в жилую недвижимость, стал приносить впечатляющий доход. Особенно на фоне традиционных банковских депозитов, которые давали владельцам лишь 2-3 % годовых. С учетом слабого развития иной финансовой инфраструктуры недвижимость стала восприниматься как некое «чудесное» направление вложения средств, обеспечивающее очень высокую доходность и вместе с тем обладающее осязаемой ценностью. Рост цен – «вечный двигатель» классической спекулятивной составляющей спроса – сработал на все 100 % на либерализованном рынке недвижимости Китая.

За 4 года, с 2003 по 2007 цены на жилье выросли почти на 66 %. Рост цен даже немного опередил рост располагаемых доходов в городской местности (+ 63 %), так что доступность жилья в среднем по стране едва увеличилась (и лишь за счет ипотеки). Заметим, что данные параметры не слишком тянут на определение «пузыря». В США, например, с 2002 по 2006 цены на жилую недвижимость выросли на 52 % при росте располагаемых доходов 95 % населения (за искл. наиболее богатых) на 14 %.

Но, как известно, деревья не растут до небес. А Китай имеет еще и свою, особую специфику, учет которой важен для понимания логики процессов, происходящих на рынке недвижимости, и также во всей экономике.

Стремительный рост цен вызывал недовольство со стороны населения, и Партия была вынуждена принимать меры. «Меры» эти заключались в том, что «невидимой руке рынка», рулившей процессами с 1998 года, пришлось на смену «ручное управление» из министерских кресел. Начало было положено в 2007 году, и с тех пор китайский рынок жилья «болтается, как на качелях», пока правительство то «даёт полный газ», то «бьёт по тормозам».

Так, в 2007 власти начали решительную борьбу с ценами, пообещав обложить домовладельцев большими налогами, резко ужесточив требования для ипотеки и (зачем-то) ограничив доступ к финансам для девелоперов. Но уже на следующий год разразился глобальный кризис, и рынок жилья пришлось не «охлаждать», а спасать. Масштабный пакет мер позволил Китаю преодолеть острую фазу кризиса без особых потерь. Более того, поддержка инвестиционной активности принесла плоды в том числе и в виде увеличившегося предложения новостроек. Тем не менее, цены на жилье в 2009 выросли на пугающую величину – 24,7 %! За год до этого они упали лишь на 2 %...

Такой рост стал возможен благодаря стремительному росту ипотеки. Ипотечная задолженность домохозяйств за 1 год увеличилась в полтора

резултатами своего «ручного управления», развернуло политику «на 180 градусов». В апреле 2010 ипотечные условия были вновь ужесточены. Еще более серьезные меры последовали в январе 2011.

Мотивация активного развития недвижимости

Зачем государству энергично развивать отрасль недвижимости, какую выгоду получает государство из индустрии недвижимости ?

1. Развитие недвижимости способствует динамичному экономическому росту.

Развитию недвижимости нужны многие секторы и отрасли народного хозяйства, предоставляющие материальные ресурсы, продукцию и услуги, такие как строительные материалы, оборудование, цемент, машины, металлургия, керамику, инструменты, стекло, метизы и другие материалы, что стимулирует экономическое развитие. За десять лет с 1998 года инвестиции в недвижимость Китая выросли более чем на 20 % в год, внося значительный вклад в быстрый рост экономики Китая более 10 % в течение многих лет. Прямой вклад инвестиций в недвижимость в ВВП достиг более 30 %. Недвижимость уже является одной из основных отраслей народного хозяйства.

2. Развитие недвижимости может принести много Занятостей.

Занятость всегда была главной задачей и трудной темой, которая уделяла основное внимание правительству. Содействие занятости не только благоприятствует стабильности общества, жизни народа, но и благоприятствует плавному экономическому развитию.

Дизайн, разработки, строительство, продажи и другие недвижимости, почти во всех отраслях, требуют большого количества рабочих.

3. Развитие недвижимости может принести огромные налоговые поступления местным органам власти.

Налог на недвижимость является одним из важных источников налоговых поступлений во многих городах, устойчивые цены на жилье более благоприятны для налоговых поступлений. С ростом цен увеличиваются государственные сборы за землю. Значительная часть увеличения государственных налоговых поступлений приходится на вклад индустрии недвижимости, который благоприятствует смягчению финансового давления на местные органы власти.

Таким образом, мы видим, что индустрия недвижимости оказывает очень значительное влияние на стимулирование экономического роста, стимулирование занятости и повышение налогов, может сократить расходы на эксплуатацию правительства, повысить эффективность работы. Однако, поскольку на рынке недвижимости сделали такое явное преимущество, почему государство должно ввести ограничительную политику? Поскольку индустрия недвижимости имеет связь с банками, строительствами, фондами и

другими аспектами, которые могут легко сконцентрировать риски и создать «пузырь», в результате чего теряются ресурсы, и начинается экономический кризис.

Причины регулирования и ограничения недвижимости

1. Недвижимость легкое «похищение» правительства.

Налоговые поступления некоторых местных органов от 40 % до 50 % прямо или косвенно зависят от недвижимости. Правительство заимствовало в значительной степени из своих земельных ресурсов в качестве залога в долг, создающий большого объема местного государственного долга. Как только цена земли упадет, большое число местных органов власти не смогут погасить долг и в конечном итоге должны будут позволить стране его выплатить. Государственный налог высоко зависит от недвижимости, единого источника налоговых поступлений и может легко попасть под влияние недвижимости. Поэтому государство должно ввести соответствующую политику для ограничения роста цен на жилье и контроля местных долгов. Предотвращение банкротства местных органов власти.

2. Необходимость построения гармоничного общества.

Один из основных моментов в построении гармоничного общества – это место, где можно спокойно жить. И теперь многие люди проводят свою жизнь, экономя деньги. Многие люди не всегда могут позволить себе купить квартиру или дом, именно поэтому некоторым из них приходится жить на съёмных квартирах. А это может серьезно повлиять на индекс счастья людей. Чтобы позволить большему количеству людей купить дом и обуздать быстрый рост цен на жилье, китайское правительство приняло несколько решений такие, как «порядок ограничения», «строительство доступного жилья в больших количествах», политика «Регистрации недвижимости», только что выпущенная в 2014 году, используемая для баланса цен на жилье. Конечная цель экономического развития – сделать жизнь людей более счастливой и здоровой с хорошим благосостоянием.

3. Легкое появление «пузыря» на рынке недвижимости.

Индустрия недвижимости имеет тенденцию накапливать «пузыри» и это даже может привести к экономическому кризису и к экономическому спаду. Американский кризис субстандартного ипотечного кредитования в 2009 году предупредил индустрию недвижимости Китая. Из-за узких инвестиционных каналов в Китае и потенциала повысилась стоимость недвижимости, большое количество частного капитала и приток международных инвестиций в недвижимость в Китае, всё это вызвало высокие цены на недвижимость, а большое количество рисков сосредоточилось в банках. Если появляется кризис в сфере недвижимости, то банковские системы будут развиваться, кризис субстандартного ипотечного кредитования произошёл в Китае, как и в США. Поэтому китайское правительство должно выпустить

соответствующую политику, чтобы строго контролировать рынок недвижимости, регулируя источник средств на недвижимость.

Статус индустрии недвижимости в национальной экономике Китая по-прежнему очень важен. Невозможно ожидать, что инвестиции в недвижимость будут расти в размере 20-30 %, как в последние десять лет. Модель использования инвестиций в недвижимость для увеличения роста ВВП подошла к концу. В будущем индустрия недвижимости в Китае будет в основном развивать рынок поддержанного жилья и рынок аренды для ускорения распространения жилищных ресурсов, ускорения развития жилищной безопасности и повышения уровня жизни всего населения.

Список литературы:

1. Юй Пэнцзя. Состояние отрасли китайский недвижимости, проблемы и анализ причин. – Пекин, 2010. – /徐鹏杰.中国房地产业的现状、问题及原因分析.商情.2010.

2. Чжан Сун, Ли Хуэй, Чжао Ипин В последние годы китайские изменения цен на недвижимость в ситуации. – Пекин: Теория Еженедельный рынка, 2010. – С. 51-56 – 张松, 李慧, 赵一平.近年中国房地产价格变动情况分析.市场周刊·理论研究.2010.

3. Хойвэй Доброкачественной развитие рынка недвижимости и национальной макро-контроля. журнал. – Шанхай: По теории ежемесячно, 2010. – /侯伟.房地产市场良性发展与国家宏观调控..杂志(理论月刊).2010.

4. Лидиэ Китайские проблемы с недвижимостью. – Шанхай, 2013. – /李铁.中国房地产问题 2013.

5. Хун Чжицзинь Анализ и прогноз спроса и предложения рынка недвижимости. – Гонконг, 2014. – С. 227-228. – /洪志勤.房地产市场供需影响因素分析与预测.商情.2014.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

Секция 2

***МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ОТНОШЕНИЯ***

ДОВЕРИЕ КАК ОСНОВА СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ

© Молоканов И.М.¹

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

В статье рассмотрены основные характеристики доверия, как фундаментальной основы функционирования международных стратегических альянсов. Обоснована значимость роли доверительных отношений в рамках осуществления деятельности союзов компаний. Сделан вывод о том, что компаниям – партнерам необходимо не только поддерживать изначальный уровень доверия, но и постоянно пытаться его увеличить.

Ключевые слова: стратегические альянсы, международный бизнес, межфирменное сотрудничество, международные экономические отношения, мировая экономика.

Глобализационные процессы, усилившие взаимодействие между фирмами, ведущими свою деятельность в различных странах, стали стимулом появления особой формы межфирменных отношений – стратегических альянсов, которые существенно влияют на конкурентные преимущества фирм, вступивших в соглашение.

Стратегические альянсы являются долгосрочными отношениями между фирмами, которые являются взаимовыгодными для каждого из участников и позволяют более эффективно достигать стратегические цели путем разделения совместных ресурсов и оптимизации транзакционных издержек. Несмотря на преимущества, которые данный тип сотрудничества предоставляет, многие стратегические альянсы были обречены на неудачи. Авторы многочисленных исследований связывают данное явление с отсутствием факторов, отражающих наличие доверия между сторонами, вступившими в союз [1, с. 585]. Не трудно сделать вывод, что фактор доверия может оказать существенное влияние не только на деятельность стратегического союза, но и на возможность, а главное рациональность его создания.

При вступлении в межфирменные партнёрства участники закрепляют принципы деятельности через составление формальных контрактов. Именно они способны создать фундамент, на основе которого участники соглашения будут строить свою деятельность. Однако существует не так много примеров, когда данные контракты были автономны. В таких ситуациях процессы, основанные на доверии, проявляют себя лучше для определения дальнейшего пути развития альянса.

В научной литературе можно найти огромное множество определений термина «доверия». Путем их обобщения можно вывести следующие общие положения:

¹ Студент.

- Доверие подразумевает неопределенность в будущем.
- Доверие подразумевает уязвимость или шанс потерять что-то ценное.
- Доверие оказывается участнику, действия которого не контролируются другим участником партнерства, следовательно, оба участника производят только частичный вклад в общий результат от деятельности альянса.

Одной из важнейших задач при создании стратегического альянса, являющегося промежуточной формой между рыночной транзакцией и корпорацией, или в условиях уже действующего межфирменного соглашения является определение функции доверия в отношениях между партнерами. В публикациях, посвященных изучению доверия, как фактора, определяющего выбор компаньона и последующую кооперацию в рамках межфирменного сотрудничества, данная тема развивалась параллельно с изучением самих стратегических альянсов. Однако достигнутые в научных работах результаты начали использоваться бизнесом только в последнее десятилетие. Партнеры еще на стадии обсуждения возможного союза устанавливают доверительность взаимоотношений как гарантию своих побуждений.

Обобщая выводы, сделанные в отечественных и научных трудах, можно выделить несколько основных положений, свидетельствующих о важности доверия в рамках международных стратегических альянсов. Во-первых, существование доверия уменьшает шанс появления желания уклониться от условий соблюдения контракта для получения прибыли за счет партнеров. Это объясняется тем, что партнеры, которые нацелены на достижение личных целей, скрывают реальную мотивацию действий от других участников союза. Доверительные отношения, в свою очередь, уменьшают вероятность того, что один из членов соглашения скроет какую-либо информацию.

Во-вторых, доверительные отношения упрощают проведение внутренних коммерческих операций, что объясняется наличием у партнеров открытого доступа к крупному источнику информации. Совершенствование проводимых операций достигается путем объединения производительных мощностей, разделения издержек, связанных с научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами. Можно сделать вывод, что фактор доверия становится определяющим в оптимизации схем будущих транзакций.

В-третьих, доверительные отношения позволяют сократить транзакционные издержки, так как партнеры могут позволить себе закрывать глаза на отсутствие некоторых соглашений, закрепленных документарно.

В-четвертых, фактор доверия уменьшает вероятность возникновения конфликтных ситуаций ввиду наличия у партнеров большого количества точек соприкосновения. Если участники союза доверяют друг другу, то они используют все доступные ресурсы для обеспечения успешного функционирования альянса, реализации запланированных целей.

В-пятых, доверие способствует более открытым взаимодействиям в рамках проведения исследований и разработок. У партнеров отсутствует моти-

вая скрывать результаты деятельности по НИОКР, так как это помешает продуктивному функционированию альянса.

Можно сделать вывод, что фактор доверия играет огромную роль в успешном функционировании стратегических альянсов. Однако важно понимать источники возникновения межфирменного доверия. Во-первых, это предыдущий опыт взаимодействий. Компания с большей вероятностью вступит в альянс с фирмой, которая заранее показала себя как надежного и исполнительного партнера.

Во-вторых, при отсутствии опыта предыдущих взаимодействий с потенциальным партнером, фирма может обратиться к изучению его репутации.

В-третьих, в отношениях, которые построены на сложных схемах взаимодействий, огромную роль играет открытое общение. Такое взаимодействие возникает не только в виде формального обмена товарами и услугами, мероприятий по НИОКР, но также и в неформальном виде – как обмен информацией между сотрудниками компаний, входящих в союз, для быстрого реагирования на появление проблем.

Пути создания и поддержания доверительных отношений могут иметь свою специфику в различных странах. Принимая во внимание тот факт, что стратегическим альянсом двух фирм могут управлять люди из разных стран, придерживающиеся разных поведенческих моделей, данные особенности могут стать критическими.

Тем не менее, особенности восприятия доверия в разных странах не означают, что можно говорить об увеличении или уменьшении степени доверия между сотрудниками, которые вступили во взаимоотношения. Взаимодействие между людьми – сложный процесс, имеющий большое количество особенностей. Можно говорить только о построении унифицированных для всех компаний, собирающихся вступить в стратегический альянс, каналов, через которые могут быть налажены доверительные отношения. Однако компаниям, которые уже заключили соглашение, необходимо не только поддерживать изначальный уровень доверия, но и работать над повышением степени доверия в рамках своих отношений.

Список литературы:

1. Robson M.J., Skarmas D., Spyropolou S. Behavioral attributes and performance in international strategic alliances: Review and future directions // *International Marketing Review*. – 2006. – Vol. 23. – № 6. – 585 с.
2. Gupta A. Global Strategic Alliances – An Organizational Approach towards Business // *International Journal of Contemporary Business Studies*. – 2013. – Vol. 4. – № 4.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

Секция 3

***МАРКЕТИНГ,
МАРКЕТИНГОВЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ
И ТЕХНОЛОГИИ
АКТИВНЫХ ПРОДАЖ***

РЕКЛАМА И ЕЁ РОЛЬ В ПРОДВИЖЕНИИ ТОВАРА

© Минайлова В.С., Пономарева Е.А.¹

Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

В данной статье определены понятие рекламы, компоненты, её составляющие, функции, способы продвижения товара посредством рекламы. Показано, что реклама имеет положительные и отрицательные черты, а также выделяются две противоположные точки зрения в области её значимости.

Ключевые слова: реклама, адепты рекламы, критики рекламы, способы рекламы, функции рекламы.

Благодаря телевидению, радио, посещению веб-сайтов, мы, так или иначе, постоянно сталкиваемся с рекламой в различных её проявлениях. Для успеха в любых начинаниях в настоящее время недостаточно производить качественный товар, необходимо также уметь информировать о его достоинствах потенциальных покупателей, что и является основным предназначением рекламы.

Её роль увеличилась на фоне развития рыночной экономики, в конкурентной среде. Важнейшей задачей рекламы является полное и точное информирование населения о свойствах и способах применения товаров.

Следует отметить присущие ей характеристики: привлечение внимания к тем субъектам, которые представляют собой предмет рекламы; умение создать заинтересованность потребителя; отправка рекламных сообщений неопределенным субъектам.

Реклама является естественным элементом неценовой конкуренции. Фирма, предлагающая дифференцированный продукт по цене, которая превышает предельные издержки, рекламирует свои товары с целью привлечения большего количества покупателей.

Она выступает коммерческим средством массовой информации, созданным для стимулирования сбыта продукта или услуги, или информационным сообщением со стороны организации или кандидата на какой-либо политический пост.

Реклама может быть разделена на две широкие категории: информативная и убеждающая. Обычно любое объявление содержит элементы обоих. Когда продукт впервые запущен, продажи низкие, потому что очень немногие клиенты знают, что он существует. Ролью рекламы здесь может быть информирование общественности о существовании продукта и его конкретном использовании. Реклама, которая способствует просвещению потребителей, предоставляет им выбор товаров и услуг называется информативной. Её можно рассматри-

¹ Доцент кафедры Менеджмента, кандидат экономических наук.

вать как форму конкуренции между фирмами, которая может побудить производителей улучшить свою продукцию на благо потребителя.

Убеждающая реклама, как следует из ее названия, используется для того, чтобы попытаться убедить потребителя купить тот или иной продукт. Такая реклама субъективна и содержит множество высказываний, а не фактов, например, «Nescafe – лучший кофе в мире». Настойчивая реклама подвергалась критике, но, тем не менее, к 1982 году на такую рекламу в Соединенных Штатах тратилось около 60 миллиардов долларов в год. Одним из главных недостатков убедительной рекламы является то, что она подчеркивает преимущества продукта и попытается заставить тех, кто не пользуется товаром, чувствовать себя так, как будто они что-то упускают. Она играет на ревности, зависти и желании «быть не хуже других людей».

Сфера деятельности рекламы является более обширной, чем просто составление объявлений. Она включает в себя следующие элементы:

- 1) изучение потребителей, товара или услуги, которые необходимо будет прорекламировать;
- 2) стратегическое планирование: постановка целей, определение границ рынка, обеспечение ассигнований и разработка творческого подхода и планов использования средств рекламы;
- 3) принятие тактических решений по смете расходов при выборе средств рекламы, разработка графиков публикаций и трансляции объявлений;
- 4) составление объявлений: написание текста, подготовку макета, художественное оформление и их производство.

Возникает вопрос: что же такое реклама? Это пустая растрата ресурсов? Или же она выполняет важную общественную функцию? Оценка нужности и полезности рекламы способствует образованию жарких споров. Существуют две противоположные точки зрения в области её значимости. Критики рекламы говорят о том, что основной её целью является манипулирование вкусами людей. Большая часть рекламы, по их мнению, носит скорее психологический, чем информационный характер, и способствует сдерживанию конкуренции. Целью её создателей является попытка убеждения потребителей в том, что те товары, которые ими предлагаются, в гораздо большей степени отличаются друг от друга, чем мы можем заметить на самом деле. Критики рекламы считают, что реклама оказывает влияние на покупателя, он становится невосприимчивым к разнице в ценах аналогичной продукции.

По мнению адептов рекламы, основной частью рекламы является предоставление потребителям разносторонней информации обо всех товарах. Посредством сведений покупатель осведомлен о ценах на продукцию, расположении торговых точек. Полученная информация позволяет потребителям осознанно выбрать нужный им товар. Защитники рекламы говорят о том, что она способствует интенсивности конкуренции.

Достижение целей рекламы осуществляется через реализацию экономической, социальной, маркетинговой и коммуникационной функций. Рассмотрим каждую из них подробнее.

Экономическая функция заключается в стимулировании сбыта, увеличении прибыли от реализации некоей продукции за определенную единицу времени, формировании потребности в товаре или услуге. Она стремится к тому, чтобы побудить человека что-то приобрести. Чем больше людей откликнулось на рекламу, тем, в конечном счете, лучше для экономики, поскольку рост объема производства тесно связан с такими важными макроэкономическими показателями, как валовой национальный продукт, занятость трудоспособного населения, объем налоговых поступлений в государственную казну.

С помощью социальных функций достигаются коммерческие цели. Ведь есть основания полагать, что современное постиндустриальное общество во многом сформировалось под влиянием продвижения. Нельзя отрицать весомость и значимость влияния, которое оказывает рекламная информация на воспитание и образование массового общественного сознания и сознания каждого человека, который ее слушает. Она играет на патриотических чувствах потребителей, призывая их покупать, в первую очередь, отечественную продукцию. Реклама способствует также повышению культуры потребления.

Маркетинговая функция представляет собой формирование спроса на товары или услуги и стимулирование их сбыта. Наиболее авторитетные специалисты в области рекламы говорят о маркетинговой функции рекламы как вполне самостоятельной. Основная единица измерения в системе маркетинга – сделка, представляющая собой коммерческий обмен ценностями между производителем товаров или услуг и их потребителем.

Коммуникативная функция – информирование потребителей о товарах и услугах. Реклама представляет собой одну из специфических форм массовой коммуникации, то есть безличностного обмена информацией. Она выполняет соответствующую коммуникационную функцию, которая осуществляется благодаря устоявшимся практикам создания и передачи целевым аудиториям маркетинговой информации – рекламных сообщений. Суть рекламной коммуникации заключается в том, что человек или организация, являющиеся рекламодателями, передают свое сообщение аудитории, то есть потребителям посредством средств массовой информации. Рекламодатель обычно обозначается как отправитель, а его аудитория выступает получателем сообщения. Связь между ними реализуется с помощью процесса коммуникации [5].

Значимую роль в продвижении товаров играет реклама на телевидении, а также на радио. Среди преимуществ использования телевидения можно выделить следующее:

- 1) оно имеет массовую аудиторию;
- 2) несет относительно низкие затраты на представление продукта в расчете на одного потребителя;
- 3) дает прекрасные конструктивные возможности для демонстрации товара, поскольку используется цвет, движение в целях более точного выражения идеи, и поэтому комплексно воздействует на органы чувств человека (слух, зрение).

Недостатками применения телевидения является то, что сообщение попадает даже к тем, на кого оно не рассчитано, а не на потенциального потребителя. Длительность равна 30 секундам, но для того, чтобы закрепить её в памяти, необходимо повторять информацию. Только в результате этого сообщение отложилось бы у потребителя и позволило бы ему купить товар или узнать о нем больше.

Телеканалы стремятся показывать рекламу в одно и то же время, поскольку большинство пользователей переключают её. Избыток подобных сообщений надоедает зрителю, и он постепенно начинает их отвергать. Стоит строить рекламу так, чтобы удерживать телезрителя около экрана, а достичь это можно, сделав сообщение простым и кратким, пригласив известную всей стране личность для придания большей убедительности. Но её стоимость будет стоить дороже.

Реклама на радио является более экономичной и эффективной, чем на телевидении. Радиостанции имеют широкую аудиторию, поэтому можно использовать в качестве информационного поля всю аудиторию или же сосредоточить усилия на определенной группе населения. Для того чтобы определить состав слушателей, необходимо учитывать специфику радиовещания: передавать сообщение во время музыки, новостей, шоу [2].

Пресса: газеты, журналы выступают также способами продвижения товара посредством рекламы. Печатные издания обладают преимуществом, заключающимся в определенном круге читателей. Объявлениям, которые публикуются в газетах или журналах, можно создать привлекательный вид. Большинство изданий печатаются на хорошей бумаге и обеспечивают отличную цветовую рекламу. Но имеются некоторые ограничивающие обстоятельства: журналам и газетам не хватает гибкости, поскольку изменения не могут быть сделаны за несколько недель до даты публикации. Недостатком может быть также и то, с какой редкостью журналы выходят на рынок, по сравнению с другими СМИ. Читатели подолгу хранят журналы, и чем престижнее журнал, тем дольше он хранится. Но издание журналов стоит дорого, именно поэтому они выходят раз в месяц, в квартал, а иногда и реже. Крупные печатные издания размещают материал по рубрикам: бизнес, спорт, новости, культура, что дает возможность рекламодателю выбрать наиболее подходящий раздел.

Пользуется популярностью среди молодого поколения реклама в социальных сетях. На сегодняшний день она является самой эффективной, по-

тому что охват аудитории сопоставим с главными телеканалами. Раньше социальные сети были способом создания своего виртуального мира, найти друзей и общение, сейчас же они выступают мощным инструментом для заработка. Здесь реклама предоставляет хорошие результаты практически для всех видов бизнеса, и поэтому не теряет актуальности для искателей конверсионных переходов.

На сегодняшний день стратегия продвижения компании немислима без маркетинга в медиа. Практически все компании стремятся открыть свое представительство в социальных сетях, поскольку это огромная площадка для продвижения продукта, показывающая при правильном подходе весьма внушительные результаты. Компания, которая не включает SMM в планы по раскрутке товара, упускает возможность привлечь целевую аудиторию, узнать ее потребности и заявить о себе среди большого числа пользователей социальных сетей.

Наружная реклама – способ продвижения товара. Она заключается в использовании рекламных щитов и баннеров в целях распространении информации о продукте. Наружная реклама была подвергнута серьезной критике со стороны тех, кто занимается благоустройством автомобильных дорог страны и некоторых защитников безопасности, считающих, что она отвлекает водителя. Человек, видящий плакат, как бы записывает в свое сознание сообщения, которые расположены на нем. Уличная реклама является массовой, географически гибкой, но возможность передачи сообщения ограничена: много деталей необходимо избежать, если сообщение должно быть понято в течение короткого периода передачи знака. Автомобильные и строительные компании являются основными пользователями наружной рекламы.

Каналом распространения рекламы является рассылка по почте с помощью писем. Она представляет собой наибольшую избирательность, чем в других СМИ, потому что достигает только той части рынка рекламодателя, с которой он желает связаться. Она дает прекрасную возможность обратиться напрямую к своим потенциальным клиентам. Реклама по почте является более личной, обладает наибольшей гибкостью, поскольку сообщения могут быть приспособлены под определенные характеристики аудитории. Её недостатком является обилие брошюр в почтовом ящике, что может раздражать их получателей и никак не осуществлять одну из целей рекламы, то есть информирование товара.

Реклама во всей своей совокупности имеет как отрицательные, так и положительные стороны. Она способна привлекать масштабный, географически широкий рынок. Одно и то же сообщение может быть передано одновременно всей целевой аудитории. Для печатных СМИ тираж издания повышается посредством передачи экземпляра одного читателя – другому. Кроме того, у потребителей есть возможность повторно прочитать объявление. Расходы на одного зрителя или слушателя являются достаточно малы-

ми. В рекламе используется широкий диапазон средств: от национального телевидения до местных газет. Реклама контролируется спонсором, ведь он заинтересован в ней и ответственен за ее содержание. Порождая информированность аудитории, она способствует формированию благоприятного отношения к продукции фирмы. Кроме того, реклама позволяет существовать розничной торговле, которая основана на самообслуживании. Используя стратегию притягивания, реклама предоставляет возможность фирме демонстрировать наличие спроса у потребителей в качестве своего канала сбыта. Отрицательная же сторона заключается в отсутствии гибкости в рекламных объявлениях, трудности их приспособления к нуждам и особенностям потребителя. Большой объем информации приходится на пассивную и бесполезную аудиторию. В некоторых видах рекламной деятельности необходимы огромные вложения. Это является препятствием для маленьких фирм в применении части средств информации. СМИ привлекают многих людей, которых совсем не интересует реклама. Организации, которые занимаются рекламой по телевидению, очень обеспокоены тем фактом, что телезритель использует пульт дистанционного управления в целях переключения на другие каналы во время демонстрации рекламы [1].

Таким образом, можно сказать о том, реклама имеет и преимущества, и недостатки. Она позволяет получать потребителям полную и актуальную информацию о товарах и услугах. Достижение целей рекламы осуществляется через реализацию экономической, социальной, маркетинговой и коммуникационной функций. Она очень плотно проникла в нашу жизнь, и её результатами мы будем пользоваться ещё очень долго.

Список литературы:

1. Положительные и отрицательные стороны рекламы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studbooks.net>.
2. Реклама как средство продвижения товаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uchebnik.biz>.
3. Акулич И.Л. Маркетинг: учебник / И.Л. Акулич. – 2010. – 402 с.
4. Невоструев П.Ю. Маркетинговые коммуникации: учеб.-практ. пособие / П.Ю. Невоструев. – Евразийский открытый институт, 2011. – 132 с.
5. Басовский Л.Е. Маркетинг: учеб. пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфа, 2010. – 412 с.
6. Маркетинг: учебник / проф. Н.М. Кондратенко. – М.: Юрайт, 2011. – 540 с.

Секция 4

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ ПО УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРОЕКТА НА БАЗЕ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА УЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ

© Арисова М.Б.¹

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

В данной работе проведен анализ инновационного пути по управлению качеством продукции и эффективностью проекта на базе комплексного подхода учета показателей. Помимо этого, приведены Коэффициенты экономической деятельности на примере организации «Фокскон» и альтернативы их использования. Также рассмотрены и предложены альтернативы современной экономической политики в инновационной сфере в компании «Фокскон». На основании проведенного исследования сделаны выводы, относительно реализации инновационных инструментов управления качеством продукции и эффективностью проектов в современных условиях.

Ключевые слова: экономическая эффективность, инновации, выручка, финансово-хозяйственная деятельность.

Лучшими компаниями в мире, в которых используется инновационный подход в производстве, считаются те, которые расположены в странах Азии, прежде всего, в Китае. Все дело в том, что именно в КНР на сегодняшний день существуют самые грандиозные в мире проекты в сфере инновационных технологий, в том числе касательно строительной и научной сферы. Самым ярким примером подобного рода является китайский концерн, который получил название, «Фокскон» в связи с его огромными производственными мощностями [1].

По официальным данным за 2017 год, компания «Фокскон» инвестировала в инновационный производственный комплекс более 50 миллиардов долларов США исключительно для работы в научной сфере, при этом в стоимость не входит необходимость найма высококвалифицированного персонала, который способен вывести промышленность данного комбината на качественно более высокий уровень в технологической сфере.

Разберемся по порядку, какие именно стратегии применяет топ-менеджмент компании «Фокскон» для того чтобы обходить своих ближайших конкурентов из США, Японии и Республики Корея.

Приводим полный перечень всех мер, которые используются на данном предприятии последние 15 лет:

¹ Аспирант.

1. Оценка конкурентной среды на 360 °, что характерно для западных стран уже более 40 лет. В нее входят такие действия:
 - a) сбор информации посредством интернета, специализированных журналов, в которых печатается вся информация касательно внешнеэкономической деятельности конкурентных компаний;
 - b) наем персонала, который способен под видом покупателей, создавать предпосылки для получения исчерпывающих данных компаний-конкурентов, которые работают в отраслях с использованием инновационных систем;
 - c) проведение частых мастер-классов для осуществления поднятия уровня инновационной составляющей, ибо она составляет определяющее значение при необходимости создать новый более востребованный продукт.
2. Разработка собственных инновационных систем либо плагиат успешных компаний, которые работают в отраслях с новейшей вычислительной техникой, ибо она претерпевает на сегодняшний день тяжелый структурный кризис во всем мире, что связано с достаточно высоким перепроизводством товаров высокого уровня качества.
3. Создание и внедрение в производственный процесс таких систем геолокации на Фоксон, которые не позволяют компаниям-конкурентам создать условия для разоблачения и обвинения в плагиате.
4. Проведение сложных административных мероприятий, которые позволяют на законодательном уровне создать условия для привлечения инвестиций в производственный процесс, а также с целью повышения качества логистики на всем протяжении производственного процесса.
5. Продвижение любых мероприятий касательно внедрения планов финансово-экономического развития на законодательном уровне не только в пределах городской агломерации Шеньчжень, но и во всей провинции Гуандун на правительственном уровне.

Следует сказать, что именно данная методика позволила создать предпосылки для привлечения на промышленный комбинат самые высококвалифицированные кадры со всего Китая [2], а также много миллиардные инвестиции в отрасль таких промышленных элементов, как:

1. Высокотехнологичные умные дома, напичканные электроникой настолько, что стоимость данного инновационного проекта в 2012 году превысила 100 миллиардов долларов США.
2. Производство айфонов, смартфонов, ноутбуков, нетбуков, планшетов и других гаджетов на данном производственном объединении превышает 500 миллионов в год, и приносит в пользу компании десятки и сотни миллиардов юаней.

3. Компания является № 1 в КНР по целому комплексу показателей, в том числе по объемам инвестирования в промышленный сектор инновационных составляющих, особенно по степени ликвидности производственных активов.

Коэффициенты экономической деятельности на «Фокскон» и альтернативы их использования рассмотрены далее.

Таблица 1

**Особенности экономического регулирования в компании
и система управления основными ресурсами:
альтернативные финансовые элементы**

Достоинства финансовой деятельности	Недостатки финансовой деятельности	Цифры и факты
<p>Данная компания сумела вырваться в лидеры на мировом уровне, обогнав даже ведущие японские бренды, типа Тошиба, Сони, Мицубиши и корейский бренд Самсунг. Высший менеджмент создал предпосылки для продвижения товара на качественно более высокий уровень, что связано с особенностями государственного регулирования китайской экономикой. Все условия для осуществления деятельности созданы, в том числе для привлечения инвестиций из-за границы с целью обеспечения производственного проекта в условиях конкурентной среды.</p>	<p>По показателям инвестиционной привлекательности проекта не всегда уместно рассматривать производственную деятельность с точки зрения высоких информационных технологий. Данная компания не считается лидером в плане безопасности труда на производственных объектах и линиях производственных цехов. Имеют место забастовки, а показатель бракованной продукции не ниже 7 % от общего количества производимых изделий, что связано с задержками зарплат и рядом других существенных факторов.</p>	<p>По официальным данным, с 2007 по 2017 год уровень капитализации производства вырос более чем на 340 %, что беспрецедентно для мировой экономики. Средняя оплата труда за час на объекте не ниже 2 долларов, а самые лучшие работники зарабатывают более 800 долларов США в месяц, занимая первое место по данному показателю в КНР.</p>

Ниже мы представляем подробную диаграмму финансово-экономической деятельности крупнейшей китайской инновационной компании по управлению качеством продукции и эффективностью проекта на базе комплексного подхода учета стоимостных показателей. В диаграмме отражены показатели в соответствии с региональной локацией внутри административного округа Шеньчжень, ибо он разделен на три административные зоны, которые отвечают за определенный набор финансово-экономических обязательств. К данным зонам относят: восточную, западную и северную. Самая крупная инновационная составляющая сосредоточена в восточной экономической зоне компании Фокскон; именно в ней сосредоточены практически все инвестиционные проекты, которые не могут быть осуществлены вне других инвестиционных и инновационных центров.

Все выше изложенные материальные и статистические данные взяты с официальных торгово-экономических ресурсов компании Фокскон, а также, исходя из логических соображений внешнеэкономической деятельности концерна.

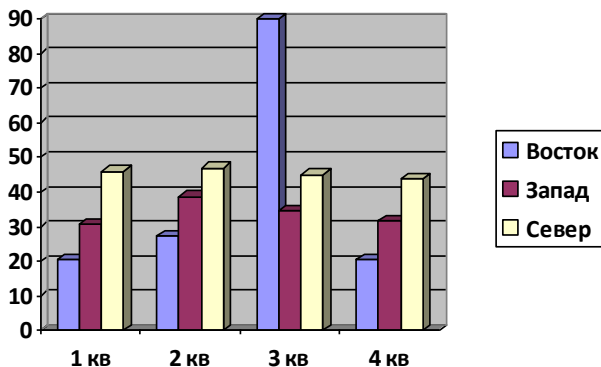


Рис. 1

Все данные касательно инфраструктурного комплекса не могут быть вне видимости с той точки зрения, что отчет, который можно найти в открытых источниках компании, публикуется каждый год, а деятельность внешнеэкономических факторов делится на 4 периода, которые называются кварталами. Особенно серьезная производственная активность имеет место в третьем квартале, то есть в пору внедрения нового альтернативного инновационного продукта, например, после презентации в конце марта – начале апреля 2017 года.

Лучшим примером подобного рода альтернативной составляющей является производство Самсунг Галакси С8, который осуществляется исключительно в восточном крыле компании Фокскон с середины апреля до середины июля, что четко отражено на показанной выше диаграмме [3]. Спад производства имеет место ближе к осени, то есть в сентябре-октябре 2017 года, когда более 300 миллионов единиц продукции Самсунг произведено и ожидается продажи во всех странах мира.

Альтернативы современной экономической политики в инновационной сфере на «Фокскон» рассмотрены далее.

Как известно, китайская экономика на сегодняшний день является одной из самых инновационных в мире, но откуда происходит тенденция осуществлять инновации, тем более в таких масштабах? По словам директора центрального НИИ города Шеньчжень, Дао Файцзи, более 80%, которые осуществляет исключительно китайский завод Фокскон, берут свое начало от деятельности японских и корейских корпораций, если они заняты в подобных отраслях.

Таким образом, уполномоченные лица китайских производственных объединений признаются в том, что осуществляют коммерческую и производственную деятельность по принципам плагиата уже существующих корпораций, прежде всего, Самсунг и Сони.

Надо понимать, что единственной альтернативой корейским брендам сегодня могут выступать только их китайские аналоги, и в меньшей степени европейские и американские компании, занятые в высокотехнологичном инновационном комплексе.

Основные слабые места коэффициентов в экономической деятельности на «Фокскон»:

- а) инновационный путь по управлению качеством продукции и эффективности проекта на базе комплексного подхода учета показателей не в полной мере отражает ценностные характеристики большинства сотрудников, которые заняты на «Фокскон», ибо имеет место нравственный аспект жизнедеятельности [4];
- б) по данным на 2013-2016 годы на территории самой богатой промышленной компании Китая произошло 153 несчастных случая, связанных с неудовлетворительными жизненными условиями, а также с высокой степенью перенапряжения на производственных объектах;
- с) средний рабочий день в компании длится более 12 часов, а восточной и северной зонах – вообще 17 часов в смену, то есть рабочие не успевают даже достаточно пообедать и выспаться, как их вызывают на работу, где они проведут практически целые сутки;
- д) по статистике 2016 года, уровень доходности производственных мощностей в компании снизился на 16 % по сравнению с предыдущим периодом, что в цифрах составляет не менее 3 миллиардов долларов США, и возможно, данная ситуация останется на прежнем уровне и в 2017-2018 годах.

Исходя из вышеизложенной информации, комплексный учет микро и макроэкономических показателей на «Фокскон» является основной сложностью. Это отражается при проведении тех или иных мероприятий касательно внедрения новейших информационных и инновационных технологий. Руководству данной компании не помешало бы осознать тот факт, что люди – это не винтики, и мерить макроэкономическими данными нравственную составляющую рабочих и служащих не самый эффективный способ ведения дел.

Японские, корейские и американские высокоэффективные в инновационной сфере концерны уже давно осознали данную проблематику и приняли все меры для повышения качества инвестиционной политики на промышленных объектах своих стран. Реальные результаты не заставили себя долго ждать, и сегодня не китайский бренд «Фокскон», а японская промышленная компания «Тошиба» занимает первое место в мире по показателям корпоративной культуры и капитализации инвестиционной деятельности.

Список литературы:

1. Ивантер В.В. О проблемах выхода России из экономического кризиса // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2011. – Т. 13, № 1.

2. Комплексная научно-техническая программа Северо-Западного федерального округа России до 2030 г. / ИПРЭ РАН. – СПб., 2010.

3. Окрепилов В.В. Пространственное развитие и качество / ИПРЭ РАН. – СПб.: Наука, 2011.

4. Стратегия развития комплекса «Наука-образование-инновации» Северо-Западного федерального округа России до 2030 г. / Межведомственный Северо-Западный координационный совет при РАН по фундаментальным и прикладным исследованиям. – СПб., 2012.

5. Фундаментальные проблемы пространственного развития макрорегиона при переходе к инновационной экономике (на примере Северо-Запада России) / под. ред. В.В. Окрепилова; ИПРЭ РАН, – СПб.: Наука, 2014.

ИННОВАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА

© Лапа Е.А.¹

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

Данная статья посвящена вопросам инновационного обеспечения развития туристического кластера. Развитие туристического сектора экономики является весьма перспективным и актуальным. При переходе экономики России на инновационный путь развития применение инновационных технологий становится весьма актуальным.

Ключевые слова: туризм, туристический кластер, инновации, инновационная деятельность, регион, экономика.

В настоящее время сфера туризма, относящаяся к сфере услуг, представляет собой отрасль деятельности, которая затрагивает социально-экономическую сторону общества и государства, а также она занимает одно из приоритетных направлений в развитии международных экономических отношений. Туристическая отрасль состоит из отдельных составляющих, таких как: научная сфера, культурно-образовательный сектор, транспортная инфраструктура, экономика, политика, экология, безопасность. На данном этапе туристический сектор в России находится в процессе развития. Можно наблюдать высокую конкурентность на международном уровне, слабое развитие отечественной туристической инфраструктуры, недостаток маркетинговой составляющей и господдержки, отсутствие комплексного подхода к развитию сферы туризма в России. Данные обстоятельства указывают на необходимость внедрения новой системы организации туристической от-

¹ Старший преподаватель кафедры Общего и стратегического менеджмента.

расли как на федеральном, так и на региональном уровнях. Хочется выделить основные направления и меры развития туризма в России:

- повышение доступности и улучшение потребительских свойств отечественных турпродуктов (пакетные туры, чартеры, сотрудничество с РЖД);
- развитие инфраструктуры (реализация федеральных целевых программ, финансовая поддержка со стороны государства);
- диверсификация туристических предложений (соглашение с ФОИВ и бизнесом, развитие туристических маршрутов);
- улучшение качества туристических услуг (обучение, сертификация, аттестация);
- увеличение прозрачности рынка (изменения в законодательстве, введение реестров);
- активная информационная поддержка, направленная на привлечение туристов (СМИ, социальные сети, туристический бренд России, нацтурпортал Russia.Travel).

Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011-2018) направлена обеспечение улучшения функционирования сферы туризма в регионах на основе кластерного подхода. Воплощение в жизнь данной программы позволит увеличить конкурентоспособность отечественного туристского рынка, создать благоприятные условия для продвижения инфраструктуры туризма, а также для привлечения инвестиций в сферу. Мероприятия программы направлены также на улучшение эффективности продвижения национального туристского продукта на внутреннем и международном рынках, совершенствование системы подготовки кадров, развитие рекреационных систем в стране, повышение качества предоставляемых услуг и т.д. По инновационной активности можно выделить такие виды кластеров, как:

- Инновационные кластеры, которые имеют в своей базе научно-образовательные и исследовательские центры. В данном типе кластера доля инновационной продукции относительно общего объема является подавляющей.
- Кластеры, способствующие инновационному развитию, где осуществление инновационной деятельности осуществляется не на системной основе, а самостоятельными отдельными предприятиями.
- Кластеры, заимствующие инновационные средства, отсутствуют центры сертификации и инновации.

На мой взгляд именно кластерная структура организации туризма наиболее полно соответствует концепции вертикальной интеграции. Кластерный подход обладает высокой значимостью для микроэкономической составляющей, а также территориальному и социальному аспектам экономического развития. Сегодня кластеризация является той формой внутренней ин-

теграции и кооперирования, что способна обеспечить стабильность и синергетический эффект противодействия давлению глобальной конкуренции.

Важнейшим показателем работы кластерной системы является обеспечение высокой конкурентоспособности продукции на рынке, потому кластерное развитие туристических единиц как отдельных регионов страны является одним из характерных признаков современной экономической инфраструктуры.

Успешное развитие какой-либо сферы экономики во многом зависит от периодически происходящих инновационных процессов, затрагивающих интеллектуальный и научно-образовательный потенциал, материально-технические и других ресурсы, область науки и технико-технологической сферы, и процессов, связанных с экономическими и социальными преобразованиями.

Инновации в туризме – это разработка, проектирование новых туристических маршрутов, планов и т.д., внедрение которых позволит вовлечь молодые и перспективные кадры, повысит занятость населения, обеспечит рост его доходов, а, следовательно, улучшит состояние социальной сферы. Изучение тенденций и выявление закономерностей комплексного освоения инноваций, рассмотрение положительных результатов и управление ими – сложная методологическая проблема в туристической сфере, связанная прежде всего с классификацией нововведений. В качестве важных для рассмотрения сути инноваций в туризме существуют определенные классификационные признаки. Инновации в туризме можно определить, как комплекс системных мероприятий, имеющих качественную новизну и приводящих к положительным результатам, обеспечивающим устойчивое функционирование и развитие отрасли в регионе. Так, реализация туристских планов, даже не окупающих затраты на их создание и не приносящих прибыли, может дать толчок развитию туризма и тем самым активно способствовать созданию дополнительных рабочих мест и росту доходов населения и существенной разрядки социального напряжения в данном округе. Область инноваций широкомасштабна, она не только охватывает практическое применение научно-технических разработок, но и включает перемены в продукте, процессах, маркетинге, организации. Инновации являются не только фактором изменения, но и результатом деятельности, воплощенным в усовершенствованный продукт, технологические процессы, новые услуги и обновленные подходы и методы к удовлетворению социальных потребностей. Что же составляет основу инновационной деятельности? Реализация достижений научно-технического прогресса развивается во всех секторах экономических отношений. Сказанное в полной мере относится и к сфере социально-культурного сервиса и туризма. Непрерывный процесс научно-технической революции стал материальной базой для дальнейшего формирования и развития сферы массового туризма, а также оказал огромное

влияние на инновационную деятельность в социально-культурном сервисе и туризме благодаря высоким информационным технологиям, к которым можно отнести актуальные материалы, микропроцессорную технику, последние средства информации и связи, биотехнологии, майнинг-оборудование и криптовалюты. Туристские компании являются активными сторонниками новых технологий. Это просто необходимо для того, чтобы оставаться актуальным и конкурентоспособным направлением на мировом рынке. Как упоминалось выше, современные разработки и новейшие достижения в области связи, электронного маркетинга и информационных технологий обеспечивают новые возможности для туристского бизнеса и существенно воздействуют на его модели, что позволяет повысить доходы от инвестиций в данную сферу.

Одним из составляющих кластерного подхода является кластерная инициатива (деятельность различных стейкхолдеров по формированию и развитию кластера, функционирующего в рамках отраслевой или межотраслевой цепочки ценностей). Она устанавливается как системная попытка увеличения темпов роста и конкурентоспособности кластера, привлекая к процессу частные кластерные фирмы, государство и различные опытные институты.

Инновационный кластер туристической сферы в своей многогранной основе формирует дополнительный синергический актив благодаря:

- контролю и координации совместных усилий, увеличению информационных потоков, обмену опытом, знаниями, высокими технологиями, совместному использованию обслуживаемых инфраструктурных объектов;
- подготовке новых кадров в туристической сфере обслуживания;
- наличию рабочих ресурсов соответствующей квалификации;
- применение специальных режимов финансирования, налогообложения, инвестирования;
- правового регулирования системы взаимоотношений.

Одним из приоритетных направлений для нашей страны должно являться развитие регионального туризма в рамках государственно-частного партнерства. Государственно-частное партнерство (ГЧП) – это взаимодействие бизнес и государственных структур, направленностью которого является продвижение социальных, экономических и общественных программ. В данном сотрудничестве интересами предпринимательства является появление новой конкурентоспособной области для реализации своих материальных выгод. Развитие туристической сферы автоматически активизирует и частный сектор экономики. Но для успешного самостоятельного существования области индустрии туризма необходимо создание государственными органами власти правовой базы, функционирование которой бы обеспечивало контроль и упорядоченное продвижение и развитие всех компонентов данной сферы. На сегодняшний день для нашего государства разработка и обеспечение общена-

ционального механизма, которая могла бы обеспечить координационную функцию для туристического сектора, является необходимостью.

Для того чтобы развитие туристической индустрии было форсированным необходимы следующие условия: формирование стратегического плана реализации кластеров; эффективный механизм управления регионом в экономическом контексте; обеспечение безопасности отдыхающих; внедрение передовых инновационных систем совершенствования туристической базы; финансирование малого и среднего бизнеса; благоприятная экологическая ситуация. Реализация перечисленных механизмов даст импульс для эффективного функционирования и результативной деятельности туристического кластера в округе. Также перспективное развитие и продвижение туристического кластера нуждается в обеспечении качественной информацией, предоставлении позитивной информационной среды, которая позволит привлекать потенциальных потребителей услуг. Также следует профинансировать смежные области туризма, для создания функционирования между участниками туристической индустрии с соседними отраслями и тем самым обеспечить общую систему обслуживания потребителей. Для привлечения больших объемов клиентов требуется проводить активную информационную пропаганду, например, в системном порядке организовывать различные форумы, мероприятий, бизнес-конференций, для дополнительного притока отдыхающих и гостей. Важно создать благоприятный и безопасный имидж и репутацию, тем самым формируя бренд территории, который формирует четкие ассоциации у туристов. Для эффективного функционирования туристической индустрии на российском рынке необходимо присутствие всех трёх составляющих: бренд, имидж и репутация. Если система лишена хотя бы одного из этих элементов, то возможно не произойдет того качественного преобразования, которое необходимо для успешного существования и развития ожидаемых проектов участников туристической индустрии.

Использование инновационных разработок и их активное применение в сфере туризма позволит вывести данный сектор на мировой уровень. Для успешного существования и развития данной индустрии необходимо проводить грамотную внутреннюю политику, направленную на инвестирование и финансирование научно-исследовательских центров по разработке инноваций.

Таким образом, поиск эффективных способов организации туристического бизнеса и финансового взаимодействия направлен на системную оптимизацию использования материальных и нематериальных ресурсов, повышения эффективности производства и роста конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках является приоритетным назначением инноваций. Одной из основных составляющих конкурентоспособного кластера является его инновационная направленность, так как без их внедрения кластерное объединение будет моделью территориально-производственных объединений и сможет просуществовать лишь незначительно малый период времени.

Эффективные способы разрешения существующих проблем позволят создать новую модель развития туризма, в центре которой будет совершенствование научно-технической и материальной базы, а также внедрения в сферу туризма обновленной техники и информационных технологий, которые будут обеспечивать эффективную рекламную поддержку туристических продуктов, обеспечение активного функционирования транспортной инфраструктуры туристических центров и создание высококвалифицированных рабочих кадров, способного предложить качественные услуги для потребителей. Прежде всего, внедряя достижения научно-технического прогресса и передовой практики, инновационных разработок и нововведений в развитие туристического сектора, можно будет создать обновленные концепции туризма, и реализовать их в различных преобразованиях обслуживания. Формирование новых аспектов и внедрение инноваций развития и регулирования туристической области, позволит создать перспективную туристскую индустрию с хорошо развитой материально-технической базой.

Следовательно, инновационное обеспечение в сфере туризма является одним из важнейших факторов повышения уровня социально-экономического развития региона, страны и мирового сообщества в целом.

Список литературы:

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р [Электронный ресурс] // ГАРАНТ.РУ. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/#ixzz51UcСВIT> (дата обращения: 10.12.2017).
2. Климентьева С.В., Ряжева Ю.И. Направления повышения эффективности управления развитием российской экономики / С.В. Климентьева, Ю.И. Ряжева // Вестник СамГУ. Менеджмент. – 2015. – № 9/1 (131). – С. 9-14.
3. Лапа Е.А. К вопросу о формировании туристских кластеров в России / под общ. ред. Н.А. Дубровиной; каф. общего и стратегического менеджмента // Стратегические ориентиры развития экономических систем в современных условиях: Межвуз. сб. ст. – Самара, 2013. – С. 146-156.
4. Лапа Е.А. Стратегическое управление регионом / Под общ. ред. С.С. Чернова // Стратегия устойчивого развития регионов России: сб. матер. XXXV Всерос. науч.-практ. конф. – Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2016. – 206 с. – С. 30-36.
5. Лапа Е.А. Туристический потенциал Самарской области / под общ. ред. Н.А. Дубровиной // Стратегические ориентиры развития экономических систем в современных условиях: межвуз. сб. ст. – Самара, 2014. – С. 139-147.
6. Лапа Е.А., Ермолаева Е.В. Качество жизни как показатель социально-экономического развития региона (на примере Самарской области) // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11-3 (76-3). – С. 476-479.

7. Лапин Н.И. Теория и практика инноватики. – М.: Университетская книга; Логос, 2008. – 328 с.

8. Термелева А.Е. Содержание инновационного потенциала региона / под общ. ред. Н.А. Дубровиной // Стратегические ориентиры развития экономических систем в современных условиях: межвуз. сб. ст. – Самара: Изд-во «Самарский университет», 2014. – Вып. 2. – 208 с. – С. 170-179.

Секция 5

***ФАКТОРЫ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
РЕГИОНОВ РОССИИ***

ГРАДООБРАЗУЮЩЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

© Кутлугильдина Ф.Ш.¹

Башкирский государственный университет, г. Уфа

Актуальность темы исследования обусловлена приоритетностью проблемы устойчивости и сбалансированности региональных экономик на основе раскрытия глубинных внутренних резервов и новых моделей социально-экономического взаимодействия, инновационных факторов и форм капитала. Такой моделью может выступать градообразующие предприятия с концентрацией экономических ресурсов.

Ключевые слова: градообразующее предприятие, устойчивость, социально-экономическое развитие, институционализм.

Современные тенденции развития экономики, для которых характерны неустойчивость финансовой и валютной систем, присутствие политического фактора и политических сил, в значительной степени определяют появление на уровне мезоуровня новых приоритетных проблем, связанных с необходимостью адаптации к условиям, призванных обеспечить устойчивый экономический рост.

Императивы становления экономики устойчивого типа предполагает, что важным фактором и источником ускоренного социально-экономического развития страны и ее отдельных территорий является институциональное устройство, правильный выбор приоритетов социально-экономического развития, соответствующая направленность социально-трудовой политики и деловых отношений, которые во многом определяют уровень и качества жизни населения.

Субъектам устойчивого развития региона могут выступать муниципальные образования, крупные предприятия, производственные и туристические кластеры.

В настоящее время в экономике России существуют города с размещенными на их территориях с градообразующими предприятиями. В таких городах наполняемость бюджета, уровень жизни населения, условия инфраструктуры города напрямую зависят от одного предприятия. При кризисных явлениях на таких предприятиях, как правило, резко возрастает численность сокращенных работников, снижается качество жизни населения, уменьшается финансирование бюджетных учреждений и социальных объектов. Эффективность хозяйственной деятельности градообразующего предприятия является важным фактором определяющим характер социально-экономического развития территорий.

¹ Соискатель.

Распоряжением Правительства № 1398-р от 29.07.2014 года утвержден перечень монопрофильных муниципальных образований РФ (моногородов), в котором находятся 313 муниципальных образований. Разработаны три категории моногорода в зависимости от уровня социально-экономического положения: с наиболее сложным социально-экономическим положением (в том числе во взаимосвязи с проблемами функционирования градообразующих организаций); с существованием рисков ухудшения социально-экономического положения; со стабильной социально-экономической ситуацией.

В Республике Башкортостан в соответствии с данным Постановлением отнесены к монопрофильным муниципальным образованиям по типу со сложной экономической ситуацией – городское поселение Белебей и городской округ Кумертау, по типу со стабильной социально-экономической ситуацией – город Нефтекамск и городские поселения Учалы, Благовещенск, Белорецк.

Основу экономического потенциала Учалинского района, формирует, прежде всего, наличие горнодобывающей промышленности. Главным локомотивом развития города является градообразующее предприятие АО «Учалинский ГОК».

АО «Учалинский ГОК» – предприятие сырьевого комплекса ООО «УГМК-Холдинг».

Минерально-сырьевой базой комбината являются разрабатываемые Учалинское (Учалинский район Республики Башкортостан), Молодежное, Узельгинское и Талганское (Верхнеуральский район Челябинской области) месторождения медных и медно-цинковых колчеданных руд. Кроме того, АО «Учалинский ГОК» ведет разработку на Камаганском месторождении в г. Сибай.

По объемам выпуска цинкового концентрата АО УГОК занимает первое место в России, по медному концентрату – третье.

Экономическая мощь города, по мнению И. Бегга, обеспечивается конкурентоспособностью фирм, расположенных в нем. В сравнении с другими городами, он рассматривает конкурентоспособность, как привлекательность города и его преимущества. Чтобы обеспечить конкурентоспособность городу, необходимо создать условия для конкурентоспособности и устойчивости градообразующих предприятий. Влияние градообразующих предприятий на экономику города создает необходимость постоянного мониторинга своего текущего положения [5].

Официальные статистические данные по Учалинскому району за период с 2011 по 2016 гг. представлены в табл. 1.

С 2011 по 2015 год наблюдается устойчивая тенденция повышения объемов производства, в 2016 году наблюдается снижение на 4,9 %. При этом доля продукции горнодобывающей промышленности сохраняется и варьируется на уровне 63-72 % от всего объема.

Таблица 1

**Социально-экономические показатели МР Учалинский район
с 2010-2016 гг.**

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млн. руб.	21164,45	25604,8	25809,9	27163,75	33257,04	30654,53
Объем инвестиций в основной капитал осуществляемые организациями, находящимися на территории муниципального образования, млн. руб.	3002,1	2719,25	3411,4	2554,5	3096,2	2689,0
Численность постоянного населения (среднегодовая), тыс. чел.	73,321	73,114	72,878	72,312	71,963	71,539
Уровень зарегистрированной безработицы, %	2,10	1,55	1,44	1,09	1,46	1,37
Среднемесячная заработанная плата (в среднем за год), руб.	17738,3	20746,00	23236,1	24782,5	25995,2	27978,1
Доходы бюджета, тыс. руб.	1325353	1188894	1280092	1268782	1277804	1427352
Расходы бюджета, фактически исполненные, тыс. руб.	1338313	1208227	1256874	1285574	1272906	1367452
Среднесписочная численность занятых на предприятии (добыча полезных ископаемых)	3851	3644	3490	3529	3632	4016

Источник: <http://www.gks.ru>.

За 2016 год основными источниками доходов, суммарный объем которых превысил 87,9 % от общего размера налоговых и неналоговых доходов стали, налог на доходы физических лиц – 328 млн. руб. (49,6 % в общей сумме поступлений).

Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата в 2016 году к уровню соответствующего периода 2011 г. увеличилась на 57,7 % и составила 27978,1 рублей. В рейтинге по уровню заработной платы добывающая отрасль находится на 2 месте, после строительной отрасли. Однако в данной отрасли существует устойчивая тенденция роста заработной платы (рис. 1).

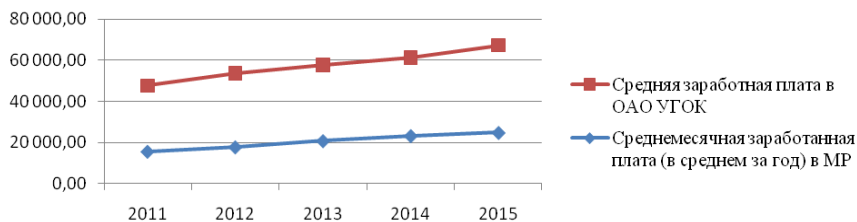


Рис. 2. Сравнительный анализ уровня средней заработной платы в МР Учалинский район и АО «Учалинский ГОК»

Среднемесячная заработная плата по республике в 2015 году составила 25927,5 руб., тогда как на предприятии средняя заработная плата составила 42431,7 руб.

Уровень регистрируемой безработицы за 2011 г. составил 2,10 % (по республике – 1,9 %), на 1 января 2017 г. – 1,37 %. Коэффициент напряженности на рынке труда района (численность незанятых граждан, претендующих на одну вакансию) в среднем за 2011 г. составил 3,9 незанятых на вакансию (по республике – 2,1), на 1 января 2016 г. – 0,9.

Снижение напряженности на рынке труда в значительной степени определялся разработкой инвестиционных проектов, направленных на разработку рудной базы предприятия в рамках государственных программ.

Неблагоприятные факторы и угрозы в деятельности градообразующего предприятия АО «Учалинский ГОК» разнообразны. Нарушение условий его работы могут быть вызваны рядом причин: исчерпаемостью ресурсов, динамикой цен на основные производимые товары, в том числе и на мировом рынке, износом основного капитала.

Обеспеченность запасами определяет продолжительность функционирования градообразующего предприятия на среднесрочный период, а, следовательно, будет находить отражение на развитие экономики района и региона.

Прогнозная оценка площадей Учалинского и Верхнеуральского рудных районов позволяет оценить прогнозные ресурсы по категории P_2 по меди в 2,7 млн. т., по цинку – 5,1 млн. т. По состоянию на 01.01.2013 г., продолжительность функционирования АО «Учалинский ГОК» с учетом доказанных, вероятных и разведанных запасов при соответствующем объеме добычи, составляет 57 лет [7].

В то же время на территории Учалинского района имеется ряд известных потенциально-резервных медноколчеданных месторождений: Ново-Учалинское, Западно-Озерное и Озерное, которые по суммарным запасам в 1,3 раза превосходят запасы Учалинского месторождения [6].

Стоимость цинка в 2018 г. вырастет, согласно прогнозам различных мировых организаций, от 8 % до 12 % вследствие уменьшения объемов предложения и отсутствия цинковых запасов.

При этом с начала текущего года металл подорожал на 28 %. При этом средняя стоимость цинка за данный период увеличилась на 45 %, до \$ 2831 за тонну.

Согласно консенсус-прогнозу от инвестиционных и исследовательских групп, средняя цена цинка в 2017 году составила \$ 2843 за тонну, а в 2018 году – \$ 3023 за тонну.

Таким образом, предприятия монопрофильных городов подвержены влиянию кризисных факторов, так как имеют определенные ограничения в осуществлении своей деятельности. Но в свою очередь, они дают положительный эффект от своей деятельности для территории, где они расположены.

Список литературы:

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
2. Официальный сайт Администрации МР Учалинский район.
3. Официальный сайт МР Учалинский район.
4. Официальный сайт предприятия АО «Учалинский ГОК».
5. Begg I. Cities and competitiveness // *Urban Studies*. – 1999. – Vol. 36. – № 5-6.
6. О состоянии и перспективах развития минерально-сырьевой базы ОАО «Учалинский ГОК» / А.В. Чадченко. – 2006.
7. Отчет «Минерально-сырьевая база твердых полезных ископаемых РБ».
8. ОАО «Учалинский ГОК»: главные итоги и основные показатели / Э.Р. Залялетдинов. – 2009.
9. http://www.ugmk.com/analytics/surveys_major_markets/tsink/.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

Секция 6

***БУХГАЛТЕРСКИЙ,
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ
И АУДИТ***

СУТЬ И МЕТОДЫ ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

© Домолютченков А.М.¹, Мамедова Г.И.¹,
Подколзина Е.С.¹, Попов Ц.Л.¹

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва

Статья посвящена вопросам последующей оценки основных средств в бухгалтерском учете. Рассмотрен действующий порядок отражения переоценки основных средств в соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств», Методическими указаниями по бухгалтерскому учету основных средств, а также проектом Федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства».

Ключевые слова: бухгалтерский учет, основные средства, переоценка основных средств.

Любое предприятие, занимающееся хозяйственной деятельностью, имеет в своем активе основные средства. Как правило, они предназначены для использования в рабочем процессе или предоставления в аренду.

Объект признается основным средством только при выполнении нижеперечисленных условий: объект предполагается использовать в изготовлении продукции, при выполнении работ, предоставлении услуг, а также для сдачи его в аренду; срок использования объекта должен быть не менее 12 месяцев; организация не намеревается перепродавать данный объект в обозримом будущем; объект будет приносить экономические выгоды организации в будущем.

К основным средствам можно отнести здания, машины и оборудование, измерительные приборы, производственный и хозяйственный инвентарь, многолетние насаждения, сооружения и передаточные устройства, вычислительная техника, скот, транспортные средства, внутрихозяйственные дороги. Также в состав основных средств относят земельные участки, капитальные вложения в многолетние насаждения и на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы).

В бухгалтерском учете основные средства имеют довольно широкую классификацию, разделяемую по тем или иным признакам. Она помогает конкретизировать информацию об объектах, решает определенные задачи учетного процесса и управления. Для целей учета, оценки, а также анализа имущественных объектов можно выделить шесть основных критериев для классификации.

По видам: здания, сооружения, жилища, машины и оборудование, оборудование систем связи, транспортные средства и т.д.

Классификация основных средств по сроку полезного использования. Например, срок полезного использования от 20 до 25 лет включительно

¹ Студент.

(здания и сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, передаточные устройства, хозяйственный и производственный инвентарь).

По степени использования в рабочем процессе организации выделяют основные средства, которые находятся в эксплуатации, в резерве, на этапе реконструкции и модернизации, в ремонте.

По функциональному назначению объекты основных средств делятся на производственные и непроизводственные. Первые принимают участие в процессе производства продукции или предоставления услуг (например, станки, оборудования, машины), а вторые не участвуют в процессе изготовления продукции (к ним относят жилые здания, больницы, детские сады).

По принадлежности прав различают собственные и арендованные объекты основных средств.

Также объекты основных средств можно классифицировать по характеру участия в производственном процессе. Выделяют:

- активные – основные средства, влияющие на предмет труда и выпуск продукции;
- пассивные – основные средства, обеспечивающие условия для нормального функционирования производства.

Другие виды классификаций основных средств имеют в своей основе следующие признаки группирования.

Если рассматривать по отраслевому признаку, то можно выделить строительные, промышленные, транспортные основные средства и т.п. К промышленным относятся производственные цеха, станки, транспорт для перевозки продукции, вычислительная техника. В строительной отрасли основными средствами могут быть бульдозеры, экскаваторы, подъемные краны, в отрасли связи – телевизионные и радиовышки, а также оборудование, используемое для передачи сигналов.

По использованию основные средства разделяют на действующие, недействующие и запасные. К первым относят любое имущество, которое принимает непосредственное участие в производстве или оказании услуг. Недействующие средства – это активы, которые временно не используются в хозяйственной деятельности, например законсервированные цеха. Запасные средства – это резервное оборудование, которое предназначено для замены вышедшего из строя.

По формам собственности основные средства можно объединить в группы: государственные, частные, коллективные, иностранные и т.д.

По вещественному признаку выделяют основные средства:

- инвентарные – объекты, которые имеют вещественную форму и поддаются проверке: здания, сооружения, машины, оборудование и т.д.;
- неинвентарные – объекты формируются из затрат и при этом не имеют вещественного содержания (например, капитальные вложения в арендованные основные средства).

По физическому износу имущественные объекты распределяют по группам, каждой из которых организацией установлен процент физического износа. Например, до 15 %, 16-40 %, 41-60 %, 61-80 %, 81-100 %.

Именно инфляционные процессы требуют проводить переоценку основных средств организациям. Чтобы в условиях роста цен сравнить стоимость своих объектов с действующими рыночными ценами, организации как раз таки идут на этот шаг.

С 1 января 1998 г. организации приобрели право один раз в год проводить переоценку объектов основных средств самостоятельно. Согласно ПБУ 6/01, если организация приняла решение о проведении переоценки, она будет должна проводить ее систематически.

Итоги проведенной переоценки отражаются в бухгалтерской отчетности не предшествующего отчетного периода, а на 1 января следующего года.

Решение о переоценке и ее условий проведения фиксируется распорядительным документом и отражается в учетной политике. Применение данного документа обязательно для всех служб организации, которые будут принимать участие в переоценке. Перед проведением переоценки организации необходимо подготовить объект переоценки, то есть проверить наличие всех проверяемых объектов основных средств. После проведения переоценки восстановительная стоимость преобразовывается в первоначальную стоимость. Итогом переоценки может быть уценка или доценка стоимости имущества.

Существует два метода переоценки объектов основных средств: метод индексации и метод прямого пересчёта.

Метод индексации представляет собой индексы, которые устанавливаются государством. Они умножаются на первоначальную стоимость основных средств и сумму начисленной амортизации, после чего образуется восстановительная стоимость и новая сумма амортизации.

Метод прямого пересчета может использоваться только при наличии данных о рыночных ценах объектов, которые были подтверждены документально. Среди подтверждающих документов можно назвать сведения органов статистики и торговых инспекций об уровне цен, заверенные данные о ценах на аналогичную продукцию от производителей, заключения инспекторов, сообщения СМИ, публикации.

В случае привлечения оценщика, организация должна заключить письменный договор и после проведения переоценки составить акт выполненных работ, который должен основываться на отчете, составленном оценщиком.

Не могут переоцениваться объекты основных средств, которые не были приняты к учету на дату проведения переоценки. Все остальные объекты основных средств подлежат переоценке.

Предприятие имеет право самостоятельно провести переоценку объектов основных средств, в этом случае оно должно сформировать специальную комиссию. После проведения переоценки данная комиссия составляет акт, в котором указывает все итоги. Комиссия обязывается приложить к акту

определенный документ, который подтверждает рыночную стоимость переоцениваемых объектов.

Наличие бухгалтерского и налогового учета создает предприятию дополнительные трудности. Поэтому многие эксперты придерживаются мнения, что необходимо сближение налогового и бухгалтерского учета.

Характерной чертой переоценки является то, что ее итоги фиксируются только в бухгалтерском учете (п. 14 и п. 15 ПБУ 6/01). Что касается налогового учета, то сумма дооценки или уценки объектов основных средств не является доходом или расходом и не меняет его стоимость, на основе которой организация начисляет амортизацию (абз. 6 п. 1 ст. 257 НК РФ). Устранить данное противоречие можно только в том случае, если компания в бухгалтерском учете откажется от переоценки основных средств. Тем не менее, как известно в основном все компании проводят переоценку, чтобы получить привлекательную для инвесторов и кредиторов бухгалтерскую финансовую отчетность или чтобы не допустить уменьшения чистых активов компании по сравнению с размером ее уставного капитала (п. 4 ст. 90 и п. 4 ст. 99 ГК РФ). Потому что по большей части переоценка приводит к повышению стоимости переоцениваемых объектов, хотя существуют случаи уменьшения их стоимости.

Если собственникам компании необходимо улучшить показатели отчетности, то такие аргументы, как различия в учете, скорее всего не смогут повлиять на принятие решения о проведении переоценки.

Если компания проводила ранее переоценку основных средств, то для нее сближение налогового и бухгалтерского учетов ровным счетом ничего не значит. Из ПБУ 6/2001 нам известно, что если один раз компания провела переоценку, она должна будет проводить ее регулярно. Впоследствии отказаться проводить переоценку организация не имеет права, поэтому данную проблему устранить невозможно.

В настоящее время компаниям в бухгалтерском учете необходимо следовать международным стандартам. По международным стандартам переоценка основных средств предполагает выявление справедливой стоимости объектов основных средств, которая определяется как сумма, на которую при совершении сделки можно обменять актив между хорошо осведомленными, желающими совершить такую операцию сторонами. Однако в России предполагается переоценка основных средств по восстановительной стоимости, не являющейся рыночной стоимостью объекта, т.е. наиболее вероятной ценой продажи, а является стоимостью, по которой можно купить аналогичный объект.

Список литературы:

1. Аудит. Теория и практика: учебник для бакалавров / Н.А. Казакова, А.Н. Петров и др.; под общ. ред. Н.А. Казаковой. – М.: Изд-во Юрайт. – 2014. – С. 385 – Серия: Бакалавр. Углубленный курс.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 22 декабря

1995 г. (ред. от 28.03.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/.

3. Ефремова Е.И. Внутренний контроль налогообложения в лизинговой организации / Е.И. Ефремова // Лизинг. Технологии бизнеса. – 2014. – № 10. – С. 22-26.

4. Ефремова Е.И. Контроллинг в российских лизинговых организациях / Е.И. Ефремова // Лизинг. Технологии бизнеса. – 2016. – № 2. – С. 37-41.

5. Ефремова Е.И. Планирование аудита / Е.И. Ефремова // Внутренний контроль и аудит в системе эффективности управления: сб. межвуз. конф. – 2017. – С. 101-106.

6. Зайцева Е.В. Неустрашимые различия между бухгалтерским и налоговым учетом в части учета объектов основных средств // Молодой ученый. Научная статья. – 2016. – № 7. – С. 846-848.

7. Консультант Плюс. Справочная правовая система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: CONSULTANT.RU.

8. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ; принят ГД ФС РФ 16.07.1998 (в ред. от 08.03.2015 г.) и Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ; принят ГД ФС РФ 19.07.2000 (в ред. от 06.04.2015 г.).

9. О бухгалтерском учете федер. закон Рос. Федерации от 06.12.2011 № 402-ФЗ; принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 22 ноября 2011 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 29 ноября 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/.

10. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н (ред. от 16.05.2016) (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 № 2689) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/.

11. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденное приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ БАРТЕРНЫХ СДЕЛОК

© Козлова А.В.¹, Сагаева Э.З.¹

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва

Данная статья раскрывает особенности учета бартерных сделок при осуществлении организациями внешнеэкономической деятельности. В

¹ Студент 4 курса.

настоящее время, товарообменные операции играют очень важную роль во внешней торговле российских предпринимателей, поскольку импортируемые товары представляют для них очень большую ценность. Организациям очень важно владеть знаниями в области бухгалтерского учета данных внешнеторговых операций.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, внешнеэкономическая деятельность (ВЭД), бартер, сделки, импортные товары, торговый оборот.

Прежде всего, следует отметить, что внешнеэкономическая деятельность представляет собой довольно рискованную сферу деятельности организации, так как предполагает экономическое сотрудничество организации с зарубежными предприятиями. При этом данное сотрудничество является стратегически важным не только для руководства и сотрудников предприятия, но и для всего государства в целом, так как может существенно повлиять на внешний климат нашей страны, а так же улучшить внешнеэкономические связи России с другими государствами.

Основополагающим нормативным актом в области регулирования внешнеэкономической деятельности является Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (ред. от 28 июля 2012 г.). В нем установлены правовые основы осуществления внешнеторговой деятельности, определены основные направления государственной политики и принципы государственного регулирования в данной сфере [2].

В статье 4 Закона провозглашен принцип равенства и недискриминации участников внешнеторговой деятельности. Российские предприятия имеют право свободно заниматься внешнеторговой деятельностью российские предприятия могут самостоятельно осуществлять продажи выпускаемой продукции на внешних рынках, закупать иностранное сырье, материалы, оборудование и услуги на международном рынке товаров и услуг [2].

Однако предприятиям, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность, необходимо обязательно учитывать, что данная деятельность связана с большим количеством рисков. Современный международный торговый оборот придает большое значение внешнеторговым операциям. Данный факт обуславливают обстоятельства, связанные с особенностями законодательного регулирования ВЭД предприятий, а также индивидуальными потребностями контрагентов, с которыми сотрудничают российские организации. По данным причинам, внешнеторговые операции, связанные с товарообменом, имеют разнообразные формы и представляют собой сложные правовые конструкции, основанные на договорных отношениях [6, с. 95].

Стоит отметить, что оформление договора об осуществлении бартерных сделок осуществляется в простой письменной форме. Важным аспектом организации бухгалтерского учета бартерных сделок является момент перехода прав собственности на товары, подлежащие бартерному обмену. Товаром

может признаваться различные виды готовой продукции, полуфабрикаты, а также, различное сырье, вне зависимости от промышленности. На практике существует два варианта перехода прав собственности на товары, подлежащие бартеру, рассмотрим их.

Первый вариант предусматривает переход права собственности после того, как обязательства контрагента, связанные с благополучной поставкой товара, будут исполнены. Что касается рисков, связанных с утратой или случайной гибели товаров, то стоит отметить, что согласно данному варианту, данный риск переходит от поставщика к покупателю в соответствии с требованиями ИНКОТЕРМС [6, с. 127].

Если бартерным контрактом предусматривается первый вариант порядка перехода прав собственности, то:

- принятие к учету импортных товаров происходит на момент перехода риска случайной гибели товаров от иностранного поставщика к российскому покупателю;
- отражение в учете начисления выручки и списания товаров, поставляемых в качестве бартера, осуществляется на момент перехода риска случайной гибели товаров от российской организации к иностранной.

Второй вариант перехода прав собственности предусматривает данный переход на момент исполнения обязательств как поставщиком, так и покупателем. Что касается учета импортных и экспортных товаров, то следует отметить, что учет данных товаров производится на дату более поздней отгрузки. Риск утраты или случайной гибели товаров, подлежащих бартерному обмену, оговаривается в контракте, заключенном между сторонами внешнеэкономической деятельности.

Рассмотрим пример, в котором обязательства, связанные с поставкой товара, в первую очередь выполнил поставщик, представляющий собой российскую организацию. В данном случае, бухгалтерском учете будет отражено следующее (табл. 1):

Таблица 1

Отражение бартерных операций и перехода прав собственности к российскому поставщику

Корреспонденция счетов		Описание операции
Д	К	
45	41, 43	Экспортные товары были отгружены перевозчику
44	60, 76	Отражение расходов, связанных с реализацией экспортируемых товаров (на основании грузовой таможенной декларации и других сопутствующих документов)
Бухгалтерские записи на дату перехода права собственности на товары к российской стороне		
07, 08, 10, 41	60	Импортные товары были приняты к учету
62	90,1	Начисление выручки, полученной от реализации экспортируемых товаров, равных стоимости импортируемых

Окончание таблицы 1

Корреспонденция счетов		Описание операции
Д	К	
90.2	45	Списание фактической стоимости экспортируемых товаров
60	62	Погашение взаимной задолженности по бартерному контракту
07, 08, 10, 41	60, 76	Отражение расходов, связанных с приобретением импортируемых товаров
19	76	Начисление НДС, подлежащего к уплате (на основании грузовой таможенной декларации)
19	76	Начисление акциза, подлежащего к уплате (на основании грузовой таможенной декларации)
76	51	Перечисление НДС, подлежащего к уплате (на основании грузовой таможенной декларации)
76	51	Перечисление акциза, подлежащего к уплате (на основании грузовой таможенной декларации)
68	19	Принятие к вычету суммы НДС, фактически уплаченной на таможне
Бухгалтерские записи на последнее число месяца		
90.7	44	Списание расходов, связанных с реализацией экспортируемых товаров
90 (99)	99 (90)	Определение финансового результата от реализации экспортируемых товаров

Стоит отметить, что бартерные операции приносят компаниям небольшие убытки, поскольку стоимость обмениваемых товаров совпадает, а расходы, связанные с реализацией экспортируемых товаров (таможенные пошлины и платежи), несет и та и другая сторона. Если обязательства, связанные с поставкой товаров первым выполнил не российский, а иностранный поставщик, то в бухгалтерском учете бартерная сделка будет отражена следующим образом (табл. 2):

Таблица 2

Отражение бартерных операций и перехода прав собственности к иностранному поставщику

Корреспонденция счетов		Описание операции
Д	К	
002		Принятие к учету импортируемых товаров
07, 08, 10, 41	60	Отражение расходов, связанных с приобретением импортируемых товаров (на основании грузовой таможенной декларации и других сопутствующих документов)
19	76	Начисление НДС, подлежащего к уплате
76	51	Перечисление НДС, подлежащего к уплате
45	41, 43	Экспортируемые товары отгружены перевозчику
44	60, 76	Отражение расходов, связанных с реализацией экспортируемых товаров (на основании грузовой таможенной декларации и других сопутствующих документов)
Бухгалтерские записи на дату перехода права собственности на товары		
62	90.1	Начисление выручки, полученной от реализации экспортируемых товаров (на основании транспортных накладных)
90.2	45	Списание фактической себестоимости отгруженных экспортируемых товаров
07, 08, 10, 41	60	Импортируемые товары были приняты к учету по стоимости переданных экспортируемых товаров
60	62	Погашение взаимной задолженности по контракту
68	19	Принятие к вычету суммы НДС, которая была фактически уплаченная на таможне

Окончание таблицы 2

Корреспонденция счетов		Описание операции
Д	К	
Бухгалтерские записи на последнее число месяца		
90.7	44	Списание расходов, связанных с реализацией экспортируемых товаров
90 (99)	99 (90)	Определение финансового результата от реализации экспортируемых товаров

Стоит отметить тот факт, что бартерные сделки, осуществляемые между иностранными партнерами, обладают специфическими способностями, делающими их отличными от других форм международной торговли.

К характерным особенностям бартерных сделок можно отнести:

- 1) разовость сделок;
- 2) заключение договора не более чем двумя сторонами;
- 3) сделка оформляется одним контрактом;
- 4) окончательная специфика и объем сделки определяется до момента подписания контракта;
- 5) относительно короткий в сравнении с другими формами встречной торговли срок исполнения сделки, который, как правило, не превышает один-два года.

Для идентификации товаров в международной торговле имеется международная классификация товара, абсолютно весь товар классифицируется Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности или кодом ТН ВЭД, но классификатор может отличаться в разных странах, как правило совпадают первые четыре цифры кода ТН ВЭД, по этой причине важно правильно подобрать правильный код ТН ВЭД [6, с. 10].

Нужно помнить, что в Российской Федерации за неверно подобранные код ТН ВЭД, влечет за собой нарушение в последствие административное наказание Статья 16.2. КоАП РФ, «Недекларирование либо недостоверное декларирование товаров», а в дальнейшем в зависимости от размера нарушения может быть начато уголовное расследование.

Каждый код ТН ВЭД определяет все требования к товару по ввозу / вывозу товара, а самое главное определяет ставки по ввозным или вывозным таможенным платежам установленные законодательно. Таможенные платежи формируются от таможенной стоимости товара. Таможенная стоимость определяется как, стоимость товара плюс транспортные расходы, понесенные до границы государства конечного потребления.

В современном мире доставка грузов возможно с разных точек мира. Схемы и маршруты зависят от местоположения склада продавца, местонахождения таможенного поста, где будет происходить таможенное оформление в последствие выпуск товара в свободное обращение и место нахождения склада покупателя.

Выбор транспорта же ограничивается каждой компанией отдельно, зависящей от особенностей товара, габаритов товара и физико-химических свойств перевозимого товара.

Стоит также отметить, что товары, подлежащие бартеру, обладают риском порчи или утраты, поэтому сторонам договора необходимо минимизировать риски. Важное место в методологии управления внешнеэкономическими рисками отводится страхованию грузов. Сущность договора страхования заключается в том, что после его заключения создается резервный (страховой) фонд, отчисления в который для отдельного застрахованного лица устанавливаются на уровне, значительно меньшем сумме ожидаемого убытка от порчи экспортируемых или импортируемых товаров.

В заключении необходимо отметить, в настоящее время, товарообменные операции играют очень важную роль во внешней торговле российских предпринимателей, поскольку импортируемые товары представляют для них очень большую ценность. Риски учета внешнеэкономической деятельности предприятия влекут не только возможные значительные финансовые потери, но и применение в отношении предприятия и его руководителя мер административного или даже уголовного характера. Для каждого предприятия необходимо, чтобы сотрудники, связанные с бухгалтерским и налоговым учетом, обладали свежими знаниями и были в курсе всех изменений, касающихся учета внешнеэкономических и внешнеторговых операций не только в отечественном, но и в зарубежном законодательстве.

Список литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 06 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 23.15.2016).
2. Федеральный закон от 8 декабря 2003 года № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (ред. от 30.11.2013).
3. «Положение об осуществлении контроля и учета внешнеторговых бартерных сделок, предусматривающих перемещение товаров через таможенную границу Российской Федерации», утверждённое ГТК РФ 11.04.1997 № 01-23/6678, МВЭС РФ 09.04.1997 № 10-83/1355, ВЭК РФ 02.04.1997 № 07-26/768.
4. «Положение об осуществлении на территории Российской Федерации контроля и учета внешнеторговых бартерных сделок, предусматривающих выполнение работ, предоставление услуг и результатов интеллектуальной деятельности, выраженных в материально – вещественной форме», утвержденное ВЭК РФ № 07-26/3226, МВЭС РФ № 10-83/2007, ГТК РФ № 01-23/10035 28.05.1997.
5. Ефремова Е.И., Казакова Н.А. Концепция внутреннего контроля эффективности организации. – М.: Научная жизнь, 2017. – 234 с.

6. Леонтьева Ж.Г., Миллер Л.З., Леонтьева Е.В., Табакова М.В.: Бухгалтерский и налоговый учет внешнеэкономической деятельности коммерческих организаций: учеб. пособие / под ред. Ж.Г. Леонтьевой. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012.

7. Ефремова Е.И., Макейчева Д.А. Контроллинг в российских лизинговых организациях. – М.: Лизинг. Технологии бизнеса, 2016. – № 2. – С. 37-41.

8. Ефремова Е.И. Методы финансового анализа бухгалтерской отчетности в лизинговой компании. – М.: Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, 2017. – № 2. – С. 94-99.

9. Научно-учебный центр Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова – Ситуационный центр социально-экономического развития регионов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://sc-reu.ru/>.

ЭВОЛЮЦИЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

© Козлова А.В.¹, Сагаева Э.З.¹

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва

В статье рассматриваются вопросы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета на предприятия малого бизнеса. Представлен исторический экскурс по вопросам развития законодательного регулирования бухгалтерского учета малых предприятий. Приводятся основные направления дальнейшего развития нормативно-правовых аспектов бухгалтерского учета на малых предприятиях.

Ключевые слова: малый бизнес; упрощенная система бухгалтерского учета; нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета.

Становление бухгалтерского учета на малых предприятиях в Российской Федерации не имеет длительной истории, и по сути упрощенная система бухгалтерского учета, присущая микро- и малым предприятиям, начала свое развитие с 1991 г.

Первый нормативный акт по учету в сфере малого предпринимательства был разработан в 1991 году (Письмо Минфина СССР от 02.07.1991 № 40 «О Рекомендациях по ведению бухгалтерского учета и применению учетных регистров на малых предприятиях»).

Данный документ утверждал следующие основные аспекты ведения учета малым предприятиями.

¹ Студент 4 курса.

1. Все хозяйственные операции проходят этап обязательного документирования.
2. Для документирования применяются типовые формы бухгалтерских документов.
3. Рекомендована журнально-ордерная форма учета.
4. Учет ведется с применением двойной записи.
5. Возможность применения сокращенного плана счетов с объединенными сходными счетами.
6. Рекомендованы разработанные формы ведомостей – регистров бухгалтерского учета.

Первым документом, регулирующим сферу малого предпринимательства в России, стал Федеральный закон от 14.06.1995 № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Данный закон устанавливал критерии отнесения предприятий к малым, определял меры государственной поддержки и некоторые аспекты ведения учета на малых предприятиях.

В этом же году Минфин разрабатывает методические рекомендации по бухгалтерскому учету для малых предприятий (Приказ Минфина РФ от 22.12.1995 № 131 «Об Указаниях по ведению бухгалтерского учета и отчетности, и применению регистров бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства») в соответствии с Федеральным законом № 88-ФЗ. При этом Приказ по содержанию аналогичен Письму Минфина СССР от 02.07.1991 № 40 «О Рекомендациях по ведению бухгалтерского учета и применению учетных регистров на малых предприятиях».

В 1996 году начинает действовать Федеральный закон № 129-ФЗ от 21.11.1996 «О бухгалтерском учете». Его действие распространялось до конца 2011 года. В годы действия данного документа разрешалось не вести бухгалтерский учет предприятиям, применяющим упрощенную систему налогообложения.

В 2012 году вступил в силу Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011, который действует по настоящее время. Новый закон установил обязанность ведения бухгалтерского учета предприятиями на упрощенной системе налогообложения, при этом определив, что субъекты малого предпринимательства имеют право на применение упрощенной системы бухгалтерского учета, в том числе упрощенных форм бухгалтерской (финансовой) отчетности. Упрощенные способы ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности для малого бизнеса представлены в табл. 1.

Комментируя табл. 1, можно отметить, что субъекты малого предпринимательства вправе не применять ряд национальных стандартов бухгалтерского учета, например, ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организации», ПБУ 8/01 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах» и др. Так,

в соответствии с ПБУ 8/01 малые предприятия освобождены от отражения оценочных и условных обязательств, условных активов в бухгалтерском учете, а также могут не создавать резервы предстоящих расходов. Согласно ПБУ 18/02, такие организации могут не отображать в бухгалтерской отчетности отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства.

Таблица 1

**Упрощенные способы ведения бухгалтерского учета,
включая упрощенную бухгалтерскую отчетность***

Наименование ПБУ	Упрощения
ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», ПБУ 6/01 «Учет основных средств», ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы», ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений», 10/99 «Расходы организации», 15/2008 «Учет расходов по займам и кредитам».	Предусмотрены упрощенные способы признания, формирования себестоимости, оценки и амортизации.
ПБУ 8/01 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах», ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам», ПБУ 16/02 «Информация по прекращаемой деятельности», ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда», ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности»	Могут не применяться.
ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», Приказ Минфина России N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организации»	<ul style="list-style-type: none"> – Возможно составление бухгалтерской отчетности в сокращенном объеме. – Разрешена разработка форм бухгалтерской отчетности самостоятельно, с использованием упрощенных форм бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и отчета о целевом использовании средств. – Обособленное отражение показателей об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях – Отражение в бухгалтерском балансе, отчете о финансовых результатах и отчете о целевом использовании средств показателей только по группам статей без детализации. Включение в приложения данных форм только самой важной информации (незаменимой, при оценке финансового положения или результатов деятельности организации).
Приказ Минфина России N 64н. План счетов.	Возможность сокращения количества синтетических счетов бухгалтерского учета, закрепив предоставленное положение в учетной политике в виде рабочего плана счетов бухгалтерского учета
Приказ Минфина России N 64н. Регистры бухгалтерского учета.	Ведение бухгалтерского учета возможно в упрощенных регистрах.

Источник: таблица разработана самостоятельно авторами на основании Информации Минфина России от 29.06.2016 № ПЗ-3/2016 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности».

Наряду с этим, предусмотрены упрощенные способы признания, формирования себестоимости, оценки и амортизации. Для малых предприятий появилась возможность принимать к учету запасы по цене поставщика, а другие затраты, связанные с их приобретением, можно включать в состав расходов по обычным видам деятельности в полной сумме. Данный упрощенный порядок распространяется на все виды запасов организации. Также появилась возможность списывать на расходы затраты на приобретение запасов, предназначенных для управленческих нужд, в полной сумме по мере их приобретения.

Упрощения в ПБУ 6/01 «Учет основных средств» затронули вопрос амортизации основных средств, и определения их первоначальной стоимости. При покупке объекта основных средств, малое предприятие формирует его первоначальную стоимость только в соответствии с ценой поставщика и затрат на монтаж. При изготовлении объекта основных средств, его первоначальная стоимость равна сумме, указанной в договоре строительного подряда. В отношении амортизации внесено два упрощения. Первое заключается в том, что малое предприятие вправе устанавливать периодичность начисления амортизации самостоятельно (за исключением выбытия объекта основных средств в течение года). Во-вторых, разрешено единовременное начисление амортизации производственного и хозяйственного инвентаря (в размере первоначальной стоимости при принятии к бухгалтерскому учету).

Внесены такие упрощения в отношении ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», как разрешение не амортизировать нематериальные активы, стоимость таких объектов можно списывать единовременно.

По нашему мнению, система упрощений для малого бизнеса необходима, прежде всего, потому что на сегодняшний день национальные стандарты конвергируются с Международными стандартами финансовой отчетности, вследствие чего учет становится гораздо сложнее. Значение Международных стандартов финансовой отчетности для малого бизнеса является принципиально важным, если компания выходит на международный рынок, осуществляет экспортно-импортные операции. Для компаний малого бизнеса, функционирующих на внутреннем рынке, одним из основных условий ведения бухгалтерского учета является принцип рациональности.

Для того, чтобы установить географическую сферу деятельности малого бизнеса, обратимся к данным официальной статистики. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики в 2017 году на территории РФ было зарегистрировано 49511 единиц субъектов малого предпринимательства, а товарооборот в этом же году был равен 4320 млрд. руб. Рассматривая подробнее численность субъектов малого бизнеса по видам экономической деятельности, можно отметить, что малые предприятия осуществляют виды деятельности, связанные с реализацией товаров, работ, услуг населению. Большая часть приходится на оптовую и розничную торговлю (по данным сплошного наблюдения за 2015 год) (рис. 1).



Рис. 1. Число субъектов малого предпринимательства по видам экономической деятельности в 2015 г. (данные ФСГС РФ по результатам сплошного статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого предпринимательства)

Внешняя деятельность субъектов малого предпринимательства, в основном, осуществляется со странами СНГ. Так, по внешнему торговому обороту в 2017 году товарооборот со странами ЕС и АТЭС составил в денежном выражении 320243 млн. долларов. По сравнению с данными в пределах внутреннего рынка РФ, малых предпринимательств, торгующих со странами ЕС и АТЭС крайне мало и товарообороты в денежном выражении крайне низки.

В отношении статистических данных по товарообороту со странами СНГ можно отметить тот факт, что малый бизнес, на сегодняшний момент, более активно выходит на рынок СНГ. Об этом свидетельствуют данные о динамике товарооборота со странами СНГ, согласно которым товарооборот в денежном выражении в 2012 году составил 12920 млн. долларов, а в 2017 этот показатель был равен 44973 млн. долларов, увеличившись на 32053 млн. долларов по сравнению с 2012 годом. То есть за 5 лет этот показатель увеличился почти в 3,5 раза (или на 248 %). Из этого следует вывод, что между странами СНГ активно растет товарооборот. А, следовательно, с увеличением товарооборота, количество малых предпринимательств, выходящих на рынок СНГ, также будет расти.

Увеличение товарооборота со странами СНГ требует координации законодательства стран-участниц, в том числе по бухгалтерскому учету и бухгалтерской (финансовой) отчетности. Можно отметить, что упрощенная система бухгалтерского учета характерна и для стран участников СНГ. Так, в 2017 г. Координационным советом по бухгалтерскому учету при исполнительном комитете содружества независимых государств была опубликована «Информация об упрощенной системе бухгалтерского учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства в государствах – участниках СНГ». Таким образом, вопросы ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях относятся к сфере регулирования законодательства о бухгалтерском учете, установления единообразных правовых и методологических основ организации и ведения учета экономических субъектов государств-участников СНГ. Это направление дальнейшего развития законодательства для малого бизнеса, в том числе в сфере бухгалтерского учета, является актуальным и приоритетным.

Другое направление дальнейшего развития системы бухгалтерского учета – это конвергенция с Международными стандартами финансовой отчетности. Кроме основного комплекта МСФО, Советом по МСФО был принят 9 июля 2009 года МСФО для малого и среднего бизнеса. Но необходимо отметить, что МСФО для малого и среднего бизнеса не признан на территории РФ. Дальнейшее развитие законодательства по бухгалтерскому учету, бухгалтерской (финансовой) отчетности может быть связано с рассмотрением возможности официально применять МСФО для малого и среднего бизнеса в российской практике.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод о динамичном развитии законодательства по бухгалтерскому учету и бухгалтерской (финансовой) отчетности для малого бизнеса. Дальнейшее развитие нормативно-правового регулирования финансовой отчетности связано с конвергенцией с МСФО и перспективами признания МСФО для малого и среднего бизнеса в российском законодательстве. Также перспективным направлением для развития малого бизнеса представляется как координация законодательства для малого и среднего бизнеса в странах СНГ.

Список литературы:

1. Крохина Ю.А. Налоговое право: учебник / Ю.А. Крохина. – 3-е изд., перераб., и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 417 с.
2. Гражданкина О.А., Киркеева Л.И., Кормина А.А., Шапошникова С.В. Унификация налогообложения малого бизнеса в рамках Таможенного союза // Вестник АГАУ. – 2013. – № 3 (101). – С. 139-143.
3. Андреева С.В. Редуцированная учетная система малого предприятия: методологический аспект // Вестник ВУиТ. – 2013. – № 4 (29). – С. 77-86.
4. Кравченко М.В., Мялкина А.Ф. Проблемы методического и нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета на малых предпри-

ягиях в Российской Федерации // Социально-экономические явления и процессы. – 2015. – № 4. – С. 48-54.

5. Морозова Т.В. Льготы для малого и среднего бизнеса в российской и международной практике учета: учебное пособие для вузов. – М.: Изд-во «Экономика», 2016.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ МАТЕРИАЛОВ ПРИ ИХ ПОСТУПЛЕНИИ

© Колесникова Е.Н.¹

Рязанский филиал Московского университета МВД России, г. Рязань

Каждая организация в своей деятельности сталкивается с необходимостью использования обширной номенклатуры товарно-материальных ценностей. Их правильная оценка, учет и документальное оформление – является залогом успешного управления данной группой активов. Оценка материалов при их поступлении вариативна и оказывает воздействие на формирование себестоимости продукции, работ и услуг, финансовые результаты деятельности организации.

Ключевые слова: методы оценки материалов, фактическая себестоимость материалов, учетные цены.

Одним из важных и значимых условий эффективной работы организации является правильная оценка ресурсов организации при их поступлении. Неэффективные методы бухгалтерского учета материалов, в том числе и методы их оценки, способствуют ухудшению финансово-экономического состояния организаций в кризисных условиях. А научно обоснованные методы, соответствующие особенностям, как деятельности самой организации, так и операциям с материальными ценностями – позволяют объективно оценить эффективность их использования и принимать адекватные управленческие решения по управлению производством.

Совершенствование оценки материалов при их поступлении оказывает непосредственное влияние на создании надежной системы управления издержками производства в условиях значительных колебаний цен на материальные ресурсы. Это и обуславливает актуальность и востребованность темы исследования, проведенного в статье.

Особенно актуальны вопросы выбора релевантного способа оценки материалов при их поступлении для сельскохозяйственного производства. Все сельскохозяйственные организации характеризуется значительной номенклатурой используемых материальных ценностей, а затраты на материалы

¹ Профессор кафедры Экономической безопасности, доктор экономических наук, профессор.

составляют значительный удельный вес в себестоимости сельскохозяйственной продукции.

Материалы относятся к предметам труда и являются неотъемлемой частью производственных процессов. Основные и вспомогательные материальные ценности являются материальным воплощением производственного процесса организации и переносят свою стоимость на продукцию, работы и услуги, производимые в организации.

Материалы являются частью большой группы активов, которая именуется материально-производственными запасами. Перечень документов, регламентирующий способы ведения учета данной группы ценностей при их поступлении представлен в табл. 1.

Таблица 1

**Анализ допустимых нормативно-правовыми актами
по бухгалтерскому учету способов оценки материалов
при их поступлении**

Нормативно-правовой акт	Оценка материалов	Особенности способов оценки материалов при их поступлении
Учет материально-производственных запасов (ПБУ 5/2010) [2]	Принятие материалов к бухгалтерскому учету осуществляется по фактической себестоимости	Не включаются в фактические затраты на приобретение материалов затраты на управление, кроме случаев, их непосредственной связи с приобретением материалов.
Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов [3]	Материалы подлежат принятию к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости.	Разрешается в аналитическом бухгалтерском учете и местах хранения материалов применять учетные цены.
Методические рекомендации по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов в сельскохозяйственных организациях [5]	Материалы подлежат отражению в учете по фактической себестоимости или учетной стоимости.	Допускается применение учетных цен в аналитическом учете материалов и местах их хранения. В качестве учетных цен может применяться оценка материалов: 1) по плановой себестоимости; 2) по договорным ценам; 3) по фактической себестоимости, рассчитанной за предыдущий период; 4) по средней цене группы.
План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций агропромышленного комплекса и Методические рекомендации по его применению [4]	Учет материалов на счетах бухгалтерского учета ведется по фактической себестоимости их приобретения с использованием счета 10 «Материалы» или учетной стоимости с использованием счетов 10 «Материалы», 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей».	Разрешается не делать записи по счету 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» на конец месяца на стоимость материалов, которые остались в пути или были не вывезены со складов поставщиков.

Окончание таблицы 1

Нормативно-правовой акт	Оценка материалов	Особенности способов оценки материалов при их поступлении
Запасы: Международный стандарт финансовой отчетности (IAS 2) [1]	Материалы должны оцениваться по наименьшей из двух величин: по себестоимости или по чистой цене продажи	Для удобства могут использоваться такие методы оценки себестоимости запасов, как метод учета по нормативным затратам или метод учета по розничным ценам, если результаты их применения примерно соответствуют значению себестоимости. Не включаются сверхнормативные потери сырья, затраченного труда или прочих производственных затрат; затраты на хранение, если только они не требуются в процессе производства для перехода к следующей стадии производства; административные накладные расходы, которые не способствуют обеспечению текущего местонахождения и состояния запасов; затраты на продажу.

Специфическими особенностями выбора способов ведения учета материальных ценностей при их поступлении, является потребность его ведения таким образом, чтобы в дальнейшем обеспечивать единые подходы к оценке однородных групп, организацию складского учета, формирование информации об их движении по отдельным материально ответственным лицам, исходя из специфики деятельности предприятия.

В современной литературе предлагается два способа оценки материалов при их поступлении, что соответствует требованиям законодательных актов. Ведение учета поступления материалов по фактической себестоимости наиболее оправдано у организаций, с небольшим перечнем используемых ценностей, и с небольшим объемом их поставок, ограниченным кругом поставщиков. Использование способа оценки материалов по их учетным ценам наиболее эффективно в организациях со значительной номенклатурой используемых ценностей и большим количеством контрагентов, сопроводительные документы которых на отгруженные материальные ценности могут поступать со значительным временным отрывом от времени самой поставки ценностей.

В методике ведения учетных записей это проявляется в использовании счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей». В данном случае, для учета приобретения материалов на счете 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» будет отражаться покупная стоимость материальных ценностей и транспортно-заготовительные расходы, по счету 10 «Материалы» – учетная». Отпуск материалов в производство будет осуществляться по учетным ценам: Дебет счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 26 «Общепроизводственные расходы» и другие Кредит счета 10 «Материалы» [4].

При данном способе разница между фактической стоимостью приобретенных материалов и их стоимостью по учетным ценам в отчетного периода

списывается с Дебета счета 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей» в Кредит счета 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей».

Установленное отклонение фактической стоимости материалов от учетных цен подлежит распределению между израсходованными и оставшимися на складе материалами пропорционально стоимости последних по учетным ценам. С этой целью определяется процентное отношение отклонений фактической стоимости материалов от учетной цены, что отражается бухгалтерской записью: Дебет счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы» и другие Кредит счета 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей». После списания суммы отклонений израсходованные материально-производственные запасы будут учтены по фактической стоимости приобретения.

Избранный организацией способ оценки материалов при их поступлении является важнейшим элементом управления ими. Правильная оценка материалов обеспечивает их экономное и рациональное использование, что, в свою очередь, существенным образом влияет на производственную и хозяйственную деятельность сельскохозяйственной организации.

Список литературы:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы»: введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н (ред. от 27.06.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>.

2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01: приказ Минфина России от 09.06.2001 № 44н (ред. от 16.05.2016) // Российская газета. – 25.07.2001. – № 140.

3. Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов: приказ Минфина России от 28.12.2001 № 119н (ред. от 24.10.2016) // Российская газета. – 27.02.2002. – № 36.

4. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) // Экономика и жизнь. – 2000. – № 46.

5. Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов в сельскохозяйственных организациях: приказ Минсельхоза РФ от 31.01.2003 № 26 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru>.

ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА ПРАКТИКОПРИМЕНЕНИЯ МСФО ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СТРАНАХ СНГ

© Хамадалиева А.Д., Ширалиева Ф.И.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
г. Москва

Статья посвящена исследованию внедрения и применения международных стандартов учета в странах – участниках СНГ. В частности, были выявлены основные проблемы при переходе на МСФО для малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, МСФО, организация бухгалтерского учёта, реформирование бухгалтерского учёта, СНГ.

Экономическое развитие страны определяется, среди всего прочего, состоянием малого бизнеса. Малое и среднее предпринимательство является важным элементом в структуре экономики страны: небольшие масштабы деятельности делают его более гибким, мобильным и позволяют быстрее приспособливаться к изменениям на рынке.

В экономически развитых странах государство активно поддерживает малое и среднее предпринимательство. Для этого формируются специальные фонды, создаются особые условия для кредитования, делаются государственные заказы и осуществляются другие виды поддержки. Аналогичная деятельность осуществляется и в странах-участниках СНГ.

Для становления и развития малый бизнес, как правило, обращается за заёмным капиталом к банкам, которые принимают свое решение на основе данных бухгалтерской отчётности. При этом глобализация экономических процессов вызывает необходимость введения общих для различных стран стандартов бухгалтерского учёта. Отношения между странами СНГ, обусловленные общим историческим прошлым и действующими экономическими и политическими связями, вызывают необходимость совместного развития этих стандартов. Принимая во внимание всё вышесказанное, государства-участники СНГ сформировали Координационный совет по бухгалтерскому учёту, который содействует сближению и гармонизации национальных стандартов по бухгалтерскому учёту и аудиту с положениями МСФО и МСА. Учитывая возрастающую роль малого и среднего бизнеса в экономике, одним из важных направлений является разработка правил ведения бухгалтерского учёта на малых предприятиях.

Чтобы оценить роль малого бизнеса в странах СНГ, рассмотрим статистику занятости на малых предприятиях (табл. 1).

Таблица 1

Статистика занятости на малых предприятиях в СНГ, 2014 г. [9]

Страна	Численность занятых на малых предприятиях, тыс. чел.	Общая численность занятых, тыс. чел.	Доля занятых на малых предприятиях, %
Азербайджанская Республика	94,8	4602,9	2,06
Республика Армения	83,3	1133,5	7,35
Республика Беларусь	781,6	4550,5	17,18
Республика Казахстан	872,8	8510,1	10,26
Кыргызская Республика	54,9	2302,7	2,38
Республика Молдова	298,4	1184,9	25,18
Российская Федерация	11 695	71539	16,35
Республика Таджикистан	32,6	2325,4	1,40

Одной из отличительных черт экономики на территории СНГ является исторически менее развитый малый и средний бизнес, что подтверждают приведённые выше данные. Лишь в Республике Молдова малый бизнес обеспечивает каждого четвёртого занятого рабочим местом. В некоторых государствах СНГ (Азербайджан, Кыргызстан, Таджикистан) доля занятых на малых предприятиях вовсе находится в пределах 1,0-2,5 %. Это связано с общим прошлым стран: в СССР отсутствовала частная собственность. Государство делало акцент на крупное производство, и экономика была значительно милитаризированной.

Для сравнения рассмотрим аналогичные показатели по ряду экономически развитых стран (табл. 2).

Таблица 2

Статистика занятости на малых предприятиях в ряде экономически развитых стран, 2014 г. [10]

Страна	Численность занятых на малых предприятиях, тыс. чел.	Общая численность занятых, тыс. чел.	Доля занятых на малых предприятиях, %
Великобритания	1405,00	2456,40	57,20
Германия	3184,70	7093,70	44,89
Италия	2290,30	3148,10	72,75
Канада	798,1	1492,20	53,48
США	4789,90	13108,80	36,54
Франция	1535,50	2905,60	52,85

В большинстве представленных стран малые предприятия обеспечивают около половины рабочих мест. В США доля занятых в малом бизнесе минимальна, однако существенно превышает аналогичные показатели по СНГ. Уровень развития малого предпринимательства – один из важных факторов, который следует принимать во внимание при внедрения МСФО для малого и среднего бизнеса (МСБ) в СНГ.

Следует учитывать, что исторически бухгалтерский учёт и отчётность в СНГ были нацелены на удовлетворение нужд одного пользователя – госу-

дарства, единственного собственника. Страны постсоветского пространства также унаследовали из СССР строгую регламентацию бухгалтерского учёта.

В странах СНГ правила отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства закреплены гражданским законодательством. В большинстве государств-участников бухгалтерский учёт регламентируется отдельным законом, однако для малого и среднего бизнеса не существует отдельных нормативных актов.

В СНГ критериями отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу выступают такие количественные показатели, как выручка и численность сотрудников. Также учитываются качественные признаки, а именно организационно-правовая форма, организационная структура, степень развитости рынка капитала и кредита, характер отношений между собственниками и менеджментом.

В международной практике основным является критерий публичности. МСФО для МСБ определяет малые или средние предприятия как непубличные организации. То есть организации, которые не являются общественно значимыми и публикуют финансовую отчётность общего назначения для внешних пользователей (владельцев, не участвующих в управлении, существующих и потенциальных кредиторов, кредитно-рейтинговых агентств).

В МСФО для МСБ упрощения, в основном, затрагивают способы оценки активов, обязательств, доходов и расходов, а также упрощения по раскрытию информации. МСФО для МСБ неоднозначно воспринимается юрисдикциями стран СНГ и общее направление координации законодательства по бухгалтерскому учёту направлено на усовершенствование и координацию законодательства на уровне стран СНГ. В Таблице 3 приведены наиболее значимые особенности ведения учёта и составления отчётности на малых предприятиях по МСФО и национальным стандартам стран СНГ.

Таблица 3

Основные особенности ведения учёта и составления отчётности на малых предприятиях по МСФО и национальным стандартам стран СНГ [3, 4]

Особенности ведения учёта и отчётности	МСФО для МСБ	Основная тенденция в СНГ*
Критерии признания субъекта малого бизнеса	Публичность – т.е. отчётность составляется преимущественно для внешних пользователей	Выручка и численность сотрудников
Применение двойной записи	Обязательно	Необязательно в четырёх странах СНГ
Регистры бухгалтерского учёта	Не содержит никаких требований о регистрах	Требуется вести лишь книгу учёта доходов и расходов
Состав полного комплекта отчётности	Не отличается от полной версии МСФО	Сокращён до баланса и отчёта о финансовых результатах
Упрощения по отдельным участкам учёта	Большинство способов оценки активов, обязательств, доходов и расходов упрощены	Основная тенденция не отмечается

Примечание: * в Республике Армения МСФО для МСБ признаётся в качестве национального стандарта.

Исходя из приведенных данных, объёмы работ для малых и крупных предприятий практически не отличаются, поскольку количество объектов учёта почти одинаково. Это означает, что для составления отчётности по МСФО для МСБ фирме нужен специалист соответствующей квалификации. При этом во всех странах СНГ, кроме Армении (где МСФО для МСБ признан в качестве национальных стандартов), одно из упрощений предполагает, что руководитель вправе взять на себя обязанности по ведению бухгалтерского учёта на предприятии.

В четырёх государствах-участниках СНГ разрешено ведение бухгалтерского учёта без применения двойной записи. В пяти странах малому бизнесу необходимо вести лишь книгу учёта доходов и расходов. Комплект отчётности, которую обязаны формировать малые предприятия, сокращён в большинстве стран СНГ. В Азербайджане и Казахстане требуется сдавать лишь бухгалтерский баланс, а в Кыргызстане, Молдове, России и Узбекистане помимо баланса составляется отчёт о финансовых результатах.

Таким образом, учётный процесс на малых и средних предприятиях в странах СНГ существенно упрощен, нежели при применении стандартов для крупных фирм. Полный переход на МСФО для МСБ был бы сопряжён с большим количеством затрат, в частности на оплату труда работников бухгалтерии, а также, возможно, на их обучение. В СНГ одной из проблем, которые возникают в связи с применением МСФО, является нехватка квалифицированных кадров, поэтому предприятиям может понадобиться самостоятельно решать задачу. Также нужно учитывать, что более высокий уровень квалификации подразумевает соответствующий размер заработной платы.

В самих международных стандартах говорится о балансе затрат и выгод от составления отчётности. Однако действительно ли выгоды будут перевешивать затраты? Проблема уровня квалификации касается и пользователей отчётности. Например, банку, принимающему решение о выдаче кредита малому предприятию, также понадобится сотрудник, который в состоянии правильно интерпретировать и проанализировать данные отчётности, составленной по МСФО для МСБ.

На данный момент МСФО официально переведены не на все государственные языки членов СНГ. Препятствием является и наличие авторских прав Фонда Комитета МСФО на тексты стандартов и интерпретаций. Если сами стандарты публикуются самими государствами либо Комитетом по МСФО, то доступ к официальным разъяснениям предоставляется на платной основе.

В Азербайджане, Армении и Казахстане полная версия МСФО признана в качестве национальных стандартов как для индивидуальной, так и консолидированной отчётности. В остальных государствах-участниках СНГ, кроме Кыргызстана, национальные стандарты были разработаны на основе МСФО. А в России применение МСФО является обязательным при состав-

лении консолидированной отчётности. Крупный бизнес, в значительно большей степени, приближен к международным стандартам, что обуславливает необходимость перехода малого предпринимательства. Это требуется для того, чтобы правила учёта в рамках одной юрисдикции составляли единую систему. Кроме того, равномерное развитие стандартов упростит для растущих организаций процесс перехода на учёт для крупного бизнеса.

Процессы глобализации, постепенный переход на МСФО в крупном бизнесе – все эти факторы делают необходимой адаптацию и внедрение МСФО для МСБ. Однако на данном этапе развития системы бухгалтерского учёта в СНГ полный переход представляется нецелесообразным. Сейчас наиболее оптимальным шагом будет постепенное сближение и адаптация стандартов на основе анализа состояния малого бизнеса.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 18.07.2017) «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/.

2. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/.

3. Международный Стандарт Финансовой Отчетности (IFRS) для предприятий малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/sme/ru/RUSMEsStandard.pdf>.

4. Документ координационного совета по бухгалтерскому учету при исполнительном комитете СНГ «Информация об упрощенной системе бухгалтерского учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства в государствах – участниках СНГ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=118855&area_id=4&page_id=2104&popup=Y#ixzz4xI24ZtUu.

5. Амирбекян Л.Р. Перспективы внедрения МСФО для субъектов малого бизнеса в РФ [Электронный ресурс] // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 11. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2014/11/38893>.

6. Каныгина О.И. Основные проблемы внедрения МСФО для субъектов малого бизнеса в РФ / О.И. Каныгина // Актуальные вопросы экономических наук: матер. III междунар. науч. конф., г. Уфа, июнь 2014 г. – Уфа, 2014. – С. 101-103.

7. Морозова Т.В. Льготы для малого и среднего бизнеса в российской и международной практике учета / Т.В. Морозова. – М.: Экономика, 2016. – 318 с.

8. Пономарева Н.В. Тенденции и современное состояние международной практики внедрения международных стандартов финансовой отчетности // Научное обозрение. – 2015. – № 15. – С. 311-316.

9. Межгосударственный статистический комитет СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cisstat.com/>.

10. Организация экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org>.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

Секция 7

***ФИНАНСЫ
И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА***

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

© Бижев М.А.¹, Исмаилов Э.Р.

Филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова
в г. Пятигорске, г. Пятигорск

В приведенной ниже статье рассматривается сущность налоговой политики как составной части финансовой политики. Актуальность данной темы заключается в том, что налоговая политика является одной из важных составляющих политики государства и призвана с учетом диктуемых рынком условий обеспечить сбалансированность государственных и частных интересов. В статье рассмотрены понятие налоговой политики, как составной части финансовой политики, охарактеризовано проведение налоговой политики органами специальной компетенции и проанализированы основные направления и приоритетные методы осуществления налоговой политики на современном этапе развития государства.

Ключевые слова: политика, налоги, налоговая политика, финансовая политика.

Финансовая деятельность государства – это осуществление им функций по планомерному образованию, распределению и использованию денежных фондов (финансовых ресурсов) в целях реализации задач социально-экономического развития, обеспечения обороноспособности и безопасности страны.

Характеризуя финансовую деятельность государства, необходимо подчеркнуть, что это особый вид государственной деятельности, поскольку ею занимаются органы государства всех трех ветвей государственной власти: законодательной, исполнительной и судебной в пределах своей компетенции. Налоговая политика является составной частью финансовой политики.

Налоговая система в полной мере зависит от проводимой в государстве налоговой политики, ее законного оформления, т.е. отражения в актах высшей юридической силы соответствующих норм, устанавливающих, изменяющих либо прекращающих налоговую обязанность. При этом одним из существенных условий налоговой политики является учет интересов всех сторон налогового правоотношения – не только интересов государства, но и интересов налогоплательщиков.

Публичная налоговая деятельность государства (муниципального образования) носит юридический характер и связана с государственным управлением, что придает ей определенные политико-правовые признаки. Вследствие этого налоговая политика становится объектом налогово-правового регулирования.

¹ Студент 1 курса.

Действительная политическая и правовая жизнь демонстрирует тесную связь налоговых отношений как вида финансовых отношений и политики, поэтому и необходима налогово-правовая политика (налоговая политика) как наиболее приемлемая модель их взаимодействия. По своей сути она представляет деятельность, в основе которой лежит подготовка и реализация юридически оформленных идей, принципов, концепций налогового развития государства (муниципального образования).

Сущность налогово-правовой политики заключается в использовании, прежде всего, правовых средств как наиболее приемлемых способов организации налоговой деятельности государства (муниципального образования) [1, с. 368].

Что же собой представляет налоговая политика?

По мнению И.И. Кучерова, налоговая политика есть совокупность осуществляемых государством (муниципальным образованием) мероприятий, направленных на обеспечение своевременной и полной уплаты налогов и сборов в объемах, позволяющих доставить ему необходимое финансирование [6, с. 72].

С. Титов определяет налоговую политику как совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства по формированию налоговой системы страны, обеспечению своевременной и полной уплаты налогов и сборов в целях обеспечения финансовых потребностей публичной власти, отдельных социальных групп общества, а также развития экономики страны за счет перераспределения финансовых ресурсов [7, с. 97].

Итак, под налоговой политикой обобщенно можно понимать систему мер государства (муниципального образования) главным образом правового характера по целенаправленному использованию налогообложения в интересах решения задач социально-экономического развития общества.

Вместе с тем, несмотря на вышеуказанные позитивные моменты, необходимо отметить, что для налоговой системы России до настоящего времени характерны следующие недостатки:

- а) преобладание фискальной направленности налоговой системы – другими словами, приоритет фискальной функции налогов в ущерб регулирующей функции, потенциал которой в настоящее время существенно занижен (как известно, именно через регулирующую функцию налогов государство оказывает влияние на инвестиционный процесс, рост производства, рост предпринимательской активности и т.д.);
- б) по-прежнему остаются значительными возможности уклонения от налогообложения, которые оказывают стимулирующее воздействие на область теневой экономики и коррупции и создают условия для развития несправедливой модели налоговой системы;

в) крайняя нестабильность, сложность и запутанность нормативно-правовой базы налогообложения. Сюда же можно отнести и недос-таточную развитость процедур налогового контроля и налогового администрирования – несмотря на то, что с каждым годом в этом направлении происходят позитивные сдвиги (в частности, в 2006 г. принят Федеральный закон, призванный обеспечить повышение качества и объективности налогового администрирования, сделать его менее обременительным для налогоплательщиков). Тем самым нарушаются одни из основополагающих принципов организации и функционирования налоговой системы – принцип стабильности налоговой системы и принцип удобства налогообложения [4, с. 120].

Одним из значимых элементов налоговой политики являются налоговые льготы и поощрения, проблеме использования которых придается большое значение, как в теории права, так и в финансовом и налоговом праве. В условиях формирования рыночных механизмов господствующими в государственном управлении становятся не административные, а экономические методы, основанные преимущественно на системе налогов. Роль льгот резко возрастает. Ведь установление основной части льгот связано именно с налогами в различных сферах жизнедеятельности: хозяйственной, предпринимательской, финансовой, социальной, научно-технической, демографической, культурной, благотворительной и т.д. Налогообложение – одна из главных функций Российского государства.

Отметим, что налоговые льготы предоставляются либо в целях социального выравнивания материального положения различных групп налогоплательщиков, материального вознаграждения за особые заслуги перед государством, либо для стимулирования тех или иных отраслей, производств, направлений коммерческой деятельности, поддержки отечественного товаропроизводителя, привлечения в страну иностранных инвестиций (офшорные зоны) и т.д.

Налоговое законодательство определяет налоговые льготы как «предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков (плательщиков сборов) предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками (плательщиками сборов), включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере».

Налоговые льготы традиционно выступают в двух основных формах: как элемент налогообложения (структуры налога) и как важнейший инструмент политики налогового регулирования рыночной экономики.

До последнего времени налоговые льготы являлись важным инструментом, посредством которого органы публичной власти различных уровней осуществляли собственную налоговую политику. Однако далеко не всегда, устанавливая налоговые льготы, органы публичной власти могли обеспе-

чить соответствующий уровень экономической обоснованности устанавливаемых налоговых льгот; в силу несовершенства законодательного регулирования этого института, а также отсутствия соответствующих критериев, позволяющих четко идентифицировать налоговые льготы, отграничивая их от других инструментов налоговой политики [3, с. 208].

Для всестороннего рассмотрения налоговой политики в нашей стране на современном этапе следует уделить особое внимание ее основным (главным) направлениям развития.

В составе субъектов налогово-правовой политики (налоговой политики) принято выделять органы, формирующие эту политику, и органы, ее реализующие. На основе Конституции РФ можно сделать вывод, что основной ориентир внутренней политики – налоговая политика как вид экономической политики, формируется Президентом РФ, а реализация налоговой политики, в свою очередь, отнесена к ведению Правительства РФ.

В связи с этим несомненным интерес представляет Бюджетное послание Президента России Федеральному Собранию РФ о бюджетной политике в 2014–2016 гг. в той части, в которой в нем освещены вопросы налоговой политики на этот период. Из данного документа следует, что наиболее значимыми направлениями налоговой политики в Российской Федерации на ближайшее время являются следующие:

- ориентация налоговой политики на создание максимально комфортных условий для расширения экономической деятельности и перехода экономики на инновационный путь развития;
- ориентация налоговой политики на дальнейшее снижение масштабов уклонения от налогообложения;
- возможность дальнейшего снижения налогового бремени, а также исключение чрезмерно обременительных процедур зачета (возврата) сумм налога на добавленную стоимость (иными словами, совершенствование механизма администрирования НДС);
- сохранение на будущее пропорциональной системы налогообложения доходов физических лиц (при этом в документе указывается на необходимость повышения сумм налоговых вычетов);
- необходимость принятия главы Налогового кодекса РФ (далее – НК РФ), регулирующей взимание налога на жилую недвижимость граждан, который должен исчисляться от рыночной цены объекта недвижимости;
- введение в практику института консолидированной налоговой отчетности;
- необходимость внесения в налоговое законодательство изменений, направленных на совершенствование налогового контроля за использованием трансфертных цен в целях минимизации налогов;

- необходимость урегулирования вопроса налогообложения некоммерческих организаций с целью их более активного включения в осуществление социальной деятельности, а также вопроса, направленного на налоговое стимулирование научной и инновационной деятельности;
- некоторые другие [5, с. 39].

Вместе с тем, несмотря на существенную роль Президента РФ в формировании основ налоговой политики, нельзя не согласиться с позицией И.И. Кучерова, который отмечает, что, не умаляя значимости высших органов государственной власти в деле выработки стратегических позиций налоговой политики, следует признать, что непосредственно ее проводят и реализуют именно органы специальной компетенции, осуществляющие управление в области налогообложения. В первую очередь в данном случае речь идет о Министерстве финансов (Минфин) РФ, которое на федеральном уровне призвано осуществлять функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере налоговой деятельности государства на территории Российской Федерации [6, с. 74].

Эффективная налоговая политика (налогово-правовая политика) во многом определяет успех общей экономической политики, так как она является важнейшим комплексным рычагом государственного регулирования экономики. Эффективной может считаться лишь та налоговая политика, которая стимулирует накопление и инвестиции, способствует экономическому росту.

Остается лишь надеяться, что предложения государственных органов, призванных выработать и реализовывать налоговую политику в России, приведут к устранению недостатков существующей налоговой системы, указанных выше в настоящей статье, приведут к позитивным сдвигам в экономике и социальной сфере, ведь налоговая политика в конечном итоге и направлена на использование налогообложения в интересах решения задач социально-экономического развития общества. Не подлежит сомнению тот факт, что налоговое реформирование должно сопровождаться переориентацией отечественной налоговой системы с фискальной функции на регулиющую и социальную функции.

Таким образом, на сегодняшний день одна из главных задач заключается в том, чтобы сделать налоговую систему нашей страны понятной и предсказуемой для налогоплательщиков и в то же время снять все еще сохранившиеся барьеры, которые ухудшают инвестиционный климат в России. Поэтому основные мероприятия в рамках налоговой политики должны быть во многом направлены именно на достижение этой цели.

Формы финансовой деятельности государства разнообразны. В каждой из них практически выражаются действия государственных органов (и органов местного самоуправления) по образованию, распределению и использованию финансовых ресурсов на соответствующем уровне. По своему характеру эти формы могут быть правовыми и неправовыми.

Итак, финансово-правовые акты – это принятые в предусмотренной форме и имеющие юридические последствия решения государственных органов и органов местного самоуправления по вопросам финансовой деятельности, входящим в их компетенцию.

Финансово-правовые акты можно классифицировать по юридическим свойствам, юридической природе, органам, издающим их, и другим основаниям.

По юридическим свойствам финансово-правовые акты подразделяются на нормативные и индивидуальные. К нормативным относятся акты, которые регулируют группу однородных финансовых отношений и содержат общие правила поведения их участников, т.е. правовые нормы. Нормативные финансово-правовые акты устанавливают виды финансовых обязательств (налогов и других платежей) предприятий и граждан перед государством, порядок исчисления установленных платежей, типичные признаки плательщиков, порядок расходования государственных денежных средств, порядок проведения финансового контроля и т.д.

По юридической природе финансово-правовые акты делятся на: а) законодательные, к которым относятся законы, принимаемые Государственной Думой РФ, законы субъектов Федерации по вопросам финансовой деятельности государства; б) подзаконные.

Финансово-плановые акты – это акты, принимаемые в процессе финансовой деятельности государства и органов местного самоуправления, которые содержат конкретные задания в области финансов на определенный период, т.е. являются планами по мобилизации, распределению и использованию финансовых ресурсов.

К финансово-плановым актам относятся:

- а) основной финансовый план государства – федеральный бюджет РФ, государственные бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты;
- б) финансовые планы государственных и муниципальных целевых фондов;
- в) финансово-кредитные и кассовые планы банков;
- г) финансовые планы страховых организаций;
- д) финансовые планы и сметы министерств, ведомств, других органов государственного управления;
- е) финансовые планы (балансы доходов и расходов) предприятий и объединений;
- ж) сметы учреждений, организаций, состоящих на государственном и местном бюджете.

Финансово-плановые акты получают свое юридическое оформление в актах соответствующих государственных органов. Так, федеральный бюджет утверждается законом РФ, смета учреждения – министерством, которому это учреждение подчинено. Утвержденный в установленном порядке

финансово-плановый акт регулирует финансовые отношения и вызывает юридические последствия, как любой финансово-правовой акт [2, с. 380].

Именно законодательные акты призваны в своем содержании учесть многообразие интересов в государстве, поэтому значительную роль в толковании и понимании его играет степень доступности текста для простого налогоплательщика. Зачастую нормативно-правовые акты написаны сложным для восприятия языком с применением большого числа юридических терминов. На фоне этого невозможно говорить о понятности налоговой политики налогоплательщикам.

При видимых недоработках законодательства о налогах и сборах хотелось бы верить, что последующие изменения в налоговой политике позитивным образом скажутся на повышении эффективности деятельности налогоплательщиков [1, с. 146].

Таким образом, эффективная налоговая политика (налогово-правовая политика) во многом определяет успех общей экономической политики, так как она является важнейшим комплексным рычагом государственного регулирования экономики. Эффективной может считаться лишь та налоговая политика, которая стимулирует накопление и инвестиции, способствует экономическому росту.

Список литературы:

1. Апель А.Л. Основы налогового права. – СПб.: Питер, 2012. – 524 с.
2. Комментарий к части второй Налогового кодекса Российской Федерации /под общ. ред. д. ю. н., профессора А.А. Ялбулганова. – М.: Проспект, 2015. – 524 с.
3. Налоги, налогообложение и налоговое законодательство / под ред. Е.Н. Евстигнеева. – СПб.: Питер, 2014. – 624 с.
4. Налоговое право России: учебник / отв. ред. Ю.А. Крохина. – 2-е изд., перераб. – М.: Изд. Норма, 2014. – 720 с.
5. Девятых Н.В. Цели и средства налоговой политики // Финансовое право. – 2013. – № 5. – С. 37-43.
6. Кучеров И.И. Государственная налоговая политика: цели и методы осуществления // Финансовое право. – 2015. – № 4. – С. 71-78.
7. Титов А.С. Понятие, сущность и основные направления развития налоговой политики РФ // Финансовое право. – 2015. – № 5. – С. 96-103.

Секция 8

***ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ

© Байгильдина З.Ф.¹

Гжельский государственный университет,
Московская область, пос. Электроизолятор

В статье рассмотрены особенности управления социально-экономическим развитием сельских поселений как специально организуемой деятельности, направленной на обеспечение устойчивого и сбалансированного воспроизводства социального, хозяйственного и природного потенциалов территории, проанализированы функции сельских поселений как социально-территориальной подсистемы общества, выделены принципы, определяющие эффективное функционирование системы управления устойчивым развитием сельских поселений. Обоснованы методы управления социально-экономическим развитием сельских территорий.

In the article the peculiarities of socio-economic development of rural communities as a specially organized activity aimed at ensuring sustainable and balanced reproduction of social, economic and natural potentials of the territory, analyses the features of rural settlements as a socio-territorial subsystem of society, the principles that determine the effective functioning of the management system for sustainable development of rural settlements. Grounded methods of management of socio-economic development of rural areas.

Ключевые слова: принципы управления, методы управления, социально-экономическое развитие, сельское поселение, социальный потенциал, хозяйственный потенциал, природный потенциал, качество жизни населения.

Keywords: management, socio-economic development of territories, social capacity, economic potential, natural potential, quality of life, rural settlement.

Мы исходим из понимания, что система управления социально-экономическим развитием сельского поселения включает в себя несколько ключевых элементов:

1. Субъект и объект управления.
2. Совокупность принципов, в соответствии с которыми должно происходит формирование и реализация экономического потенциала поселения.
3. Совокупность инструментов и методов, посредством которых происходит формирование и реализация экономического потенциала сельского поселения, а также управление данным потенциалом [1, с. 44].

¹ Декан факультета экономики и управления, кандидат философских наук, доцент.

Основная, общая цель социально-экономического развития сельского поселения – улучшение качества жизни населения. Этот процесс имеет три важнейшие составляющие:

- повысить доходы, улучшить здоровье населения и повысить уровень его образования;
- создать условия, способствующие росту самоуважения людей посредством формирования социальной, политической, экономической и институциональной систем, ориентированных на уважение человеческого достоинства;
- увеличить степень личной свободы людей, включая экономическую свободу [2, с. 25].

Основой управления развитием сельских поселений выступает определенный перечень принципов и методов.

В качестве принципов, определяющих эффективное функционирование системы управления устойчивым развитием сельских поселений можно выделить следующие:

Принцип последовательности, – все этапы процесса управления социально-экономическим развитием сельских поселений должна быть упорядочены пространственно и во времени [1, с. 27].

Принцип системности, – системность процесса управления развитием состоит в наличии взаимосвязи интересов, целей, задач и возможностей между различными иерархическими уровнями сельских территорий (государство – регион – муниципальные районы – сельские поселения).

Принцип целенаправленности процесса управления социально-экономическим развитием сельских поселений подразумевает реализацию процедуры обоснования направлений, целей, задач и мероприятий в системе управления. Как правило, это осуществляется при помощи разработки программных документов, концепций, стратегий.

Принцип непрерывности, – для социально-экономического развития сельских поселений необходимо обеспечить непрерывность управления ими, наличие постоянного контроля законодательными и исполнительными органами, а также органами местного самоуправления, некоммерческими объединениями и непосредственно сельским населением.

Принцип разграничения полномочий, – четкое разделение прав разных уровней государственной власти и местного самоуправления, а также общественного самоуправления. Наличие относительной независимости и самостоятельности, в пределах своих полномочий у разных уровней системы управления сельскими поселениями, в вопросах формирования и использования бюджетных средств, определения налогооблагаемой базы соответствующего уровня предоставляет им инструмент оперативного воздействия на экономику территорий и способ стимулирования развитие основополагающих видов деятельности.

Принцип сбалансированности управления развитием сельских поселений состоит в формировании совокупности взаимосвязанных целей и задач функциональных структур системы управления различного уровня.

Принцип эффективности процесса управления социально-экономическим развитием сельских поселений определяет направленность управленческого воздействия на достижение оптимальных результатов с учетом совокупности всех затрат, как материальных, так и нематериальных. Система управления развитием сельских поселений должна быть выстроена на основе баланса взаимопротиворечащих и равноценных целей – получение максимального экономического эффекта и сохранение культурно-исторического наследия, повышение благосостояния населения и самовосстановление, и сохранение природно-ресурсного потенциала [3, с. 32].

Принцип демократичности в процессе управления социально-экономическим развитием сельских поселений предполагает непосредственное участие местного населения в определении стратегических направлений, целей, задач и финансирования программных мероприятий посредством проведения общественных слушаний, местных референдумов и других демократических процедур.

Принцип легитимности в процессе управления устойчивым развитием сельских поселений предполагает контроль за соблюдением нормативно-правовых требований при выработке и реализации управленческих действий.

Практическая реализация процесса управления основана на системе методов и инструментов управления.

С позиции управления социально-экономическим развитием сельского поселения можно выделить:

1. Экономические методы. В качестве основных экономических методов управления устойчивым развитием сельских поселений можно выделить:

а) Территориальное планирование.

Территориальное планирование в системе управления устойчивым развитием сельских поселений в настоящее время является пространственно-территориальной основой комплексного развития территорий, производственной и социальной инфраструктуры, формирующейся на принципах согласованности государственных, общественных и частных интересов и публичности действий всех уровней власти [4, с. 210].

б) ценообразование, тарифное регулирование и кредитование, как инструменты обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, в условиях конкурентной среды.

Экономические методы составляют основу системы управления устойчивым развитием сельских поселений, поскольку с их помощью обеспечивается эффективность отраслей материального производства и жизнедеятельность сельского населения.

2. Организационные методы.

В качестве организационных методов управления устойчивым развитием сельских поселений можно выделить методы организационно-стабилизирующего воздействия, методы распорядительного воздействия и методы дисциплинарного воздействия [5, с. 668].

3. Административные методы.

Административные методы являются инструментом реализации тактических задач управления устойчивым развитием сельских территорий. В системе управления административные методы формируют иерархическую компетентность и ответственность субъектов и объектов управления сельских территорий в реализации задач устойчивого развития.

4. Социальные методы.

Социальные методы управления устойчивым развитием сельских поселений являются способами, влияющими на взаимоотношения внутри местного сообщества. Социальные методы управления предполагают совершение управленческих действий во взаимосвязи с потребностями отдельных индивидуумов и групп сельского населения, объединенных как по территориальной дифференциации, так и по способам материального жизнеобеспечения, а также по неформальным признакам [6, с. 729].

Таким образом, управление социально-экономическим развитием сельских поселений – это процесс целенаправленного воздействия, на основе определенных принципов и с помощью системы методов и инструментов, органов муниципальной власти на реализацию социального, хозяйственного и природного потенциалов территории с целью повышения уровня и качества жизни населения данного поселения.

Список литературы:

1. Баландин Д.А. Совершенствование управления устойчивым развитием сельских территорий: монография / Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук. – Екатеринбург, 2014. – 169 с.

2. Будажданаева М.Ц. Управление социально-экономическим развитием сельских территорий в субъектах Российской Федерации // Стратегическое планирование и новая индустриализация: сб. ст. ежегодной науч.-практ. конф. – 2015.

3. Байгильдин Р.М., Габдинова В.Р. Развитие экологического рынка как общественная потребность // Теоретико-методологические и прикладные аспекты социальных институтов права, экономики, управления и образования: Матер. Всерос. науч. конф. с междунар. участием. – Гуманитарно-социальный институт, 2016.

4. Исаев М.Г., Магомедбеков Г.У., Цороев А.Б.Б. Некоторые подходы к управлению социально-экономическим развитием сельских территорий региона // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 12-3 (65-3).

5. Шумакова О.В., Косенчук О.В. Развитие сельских территорий: тенденции, ключевые проблемы и направления развития // *Фундаментальные исследования*. – 2016. – № 10-3.

6. Байгильдин Р.М. Актуальные проблемы исследования потребностей / под общ. ред. Б.В. Илькевича // *Образование. Наука. Культура: сб. науч. ст. по Матер. VI Междунар. науч.-практ. конф.* – 2015.

ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ ПО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© Верлуп Е.В.

ФГБОУ ВО «Омский государственный университет
им. Ф.М. Достоевского», г. Омск

В статье предложен подход к оценке и ранжированию проектов по развитию промышленности и импортозамещению.

Ключевые слова: промышленное развитие, приоритетные проекты, импортозамещение.

Управление промышленным развитием территории является на сегодняшний день большим вызовом для многих российских регионов. Это особенно актуально в связи с поставленной Правительством РФ [1] задачей на развитие политики импортозамещения и поддержки приоритетных отраслей промышленности.

При этом, для любой территории отдельные проекты по развитию промышленных кластеров и отдельных предприятий могут выступать комплексным предложением и решать целый ряд связанных задач. При этом необходимо чтобы данные проекты соответствовали ряду требований:

- соответствовали стратегии социально-экономического развития территории;
- отвечали актуальным потребностям различных отраслей экономики;
- состояли из проектов, конкурентоспособных не только в пределах рассматриваемой территории, но и превосходящих аналогичные проекты территорий-конкурентов (в т.ч. зарубежные).

Такой подход к развитию региональных промышленных предприятий будет привлекательным и для инвесторов, и конкурентоспособным по отношению к лучшим практикам. В этой связи для упорядочивания проектов по импортозамещению в регионах и их согласованию в общей стратегий развития промышленности в России необходимо:

- осуществлять отбор однородных групп проектов на основе их сегментирования методом группировок, так как это позволит сформировать пулы схожих проектов, которые можно будет сравнивать;
- применять механизмы вовлечения различных целевых групп потребителей (будущих отраслей-пользователей этой импортозамещающей продукции) с целью выработки единого мнения и достижения общего согласия в области отбора наиболее привлекательных и конкурентоспособных проектов для дальнейшего исполнения;
- включать в критерии отбора проектов анализ лучших практик (опыта) зарубежных технологий и компаний-лидеров;
- формировать методическую часть отбора наиболее лучших (привлекательных и конкурентоспособных) проектов с учетом матрицы «привлекательность – конкурентоспособность проекта».

Для этой цели автором была предложена методика разработки и отбора проектов по импортозамещению с использованием обозначенного выше инструментария. На основе данной методики были выделены следующие три стратегические направления работы с такими проектами:

1. Стратегические точки развития промышленности (высокий потенциал) – это лучшие стратегические альтернативы из всех рассматриваемых в портфеле проектов, их цели и задачи соответствуют целям и задачам развития данной отрасли, а характер решаемых вопросов определен масштабностью, остротой и актуальностью. При этом данные проекты оказывают значительный положительный эффект на социально-экономическое развитие ряда отраслей и территорий.

Для стратегических точек развития территории может быть использована *стратегия закрепления*, предполагающая концентрацию усилий на инвестиционное сопровождение данных проектов и инвестирование в их доработку и реализацию, что позволит не только повысить качество развития отрасли, но и повлиять на рост социально-экономических показателей смежных отраслей.

2. Потенциальные точки развития отрасли (средний потенциал) – это стратегические важные проекты, которые потенциально могут быть адаптированы под потребности конкретной отрасли и приносить социально-экономический эффект от реализации, но которые не могут быть приняты без серьезной доработки либо в части их конкурентоспособности по сравнению с имеющимися предложениями, либо в части их привлекательности для будущих компаний и отраслей-потребителей.

Для потенциальных точек развития в зависимости от их расположения в матрице могут быть использована *стратегия совершенствования технологии* – применяется в том случае, если проект является привлекательным с точки зрения реализации в конкретной отрасли (т.е. соответствует стратегии отрасли, актуален для целевых предприятий), однако не приносит значи-

тельного эффекта в ее развитие, развития, а со стороны руководителей проекта – их доработка с учетом лучших практик конкурентов.

3. Частные инициативы – это группа проектов, которые не вполне согласованы со стратегией развития приоритетных отраслей промышленности в РФ и обладают при всем этом слабой конкурентоспособностью и низкой привлекательностью для других отраслей.

Для частных инициатив может быть использована стратегия вывода проекта с рынка, что предполагает полный отказ от поддержки данных направлений из государственного бюджета.

В целом, для оценки проектов по импортозамещению в любых отраслях автор предлагает использовать матрицу «привлекательность – конкурентоспособность» (рис. 1), которая позволяет по ряду критериев принимать решения по приоритетному финансированию тех или иных проектов, направленных на решение задачи импортозамещения.

		Конкурентоспособность проекта в сегменте		
		низкая (0-3,9 балла)	средняя (4-7,9 баллов)	высокая (8-10 баллов)
Привлекательность проекта в сегменте	высокая (8-10 баллов)			Кварцевый песок
	средняя (4-7,9 баллов)		Переработка бытовых отходов	
	низкая (0-3,9 балла)			

Рис. 1. Матрица «привлекательность – конкурентоспособность» для сегмента экономических проектов, ориентированных на долгосрочную перспективу

В контексте исследуемых промышленных проектов, ориентированных на решение задач импортозамещения, выгода выражается определенным вкладом проекта в развитие смежных отраслей и социально-экономическое развитие региона, на территории которого проект будет реализовываться.

Таким образом, необходимость финансирования или любой другой формы приоритетной поддержки проектов по импортозамещению будет определяться вполне понятными критериями. Привлекательность проекта покажет не просто его значимость, а именно привлекательность предлагаемого способа производства или конкретной технологии по сравнению с другими уже имеющимися или вновь предлагаемыми. Привлекательность также важно смотреть не только с позиции одной группы предприятий или отрасли, но

и с позиции интересов смежных отраслей. Это будет значительно увеличивать мультипликативный эффект от вложенных инвестиций. Критерий «конкурентоспособность» даст возможность инвесторам или государству оценивать и выбирать наиболее конкурентоспособные проекты, которые обеспечат долгосрочное импортозамещение. Более того, часть этих проектов (материалов, технологий) впоследствии может начать экспортироваться на международные рынки.

Помимо этого, предлагается также вести реестр лучших решений и практики в области импортозамещения в промышленном секторе. В будущем, планируется использовать опыт данных проектов при разработке и совершенствовании программы по импортозамещению на уровне всей страны и способствовать более эффективному расходованию инвестиционных ресурсов.

Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 4 августа 2015 г. N 785 «О Правительственной комиссии по импортозамещению» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // Система ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/71152492/#ixzz54XAUsc9i>.

АНАЛИЗ ВСПОМОГАТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ЛОКОМОТИВОВ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

© Дегтярева О.С.¹

Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск

В статье рассмотрен анализ динамики показателей, характеризующих уровень вспомогательного (непроизводительного) пробега, на примере данных двух железных дорог – филиалов ОАО «РЖД». Полученное уравнение регрессии может применяться при планировании показателей работы парка ТПС Западно-Сибирской железной дороги и в других технико-экономических расчетах. Отмечена необходимость принятия мер для отражения в статистической отчетности условного и общего пробега локомотивов.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, тяговый подвижной состав, корреляционный анализ, уравнение регрессии, вспомогательный пробег локомотива.

¹ Доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит на железнодорожном транспорте», кандидат экономических наук, доцент.

Создание вертикально интегрированной системы железнодорожного транспорта в России потребовало больших изменений в области учета, методике определения и анализа различных экономических и статистических показателей, в том числе и характеристик работы и использования подвижного состава.

Произошедшие изменения методического обеспечения учета и определения объемных и качественных показателей, характеризующих работу и использования локомотивов на железнодорожном транспорте, связаны также с предстоящей либерализацией локомотивной тяги.

Под либерализацией локомотивной тяги в России следует понимать снятие монополии ОАО «РЖД» на услуги локомотивной тяги и создание условий для эксплуатации тягового подвижного состава частных компаний-операторов на путях общего пользования железных дорог РФ.

Работа локомотивов, не обеспечивающая создание транспортной продукции, но обусловленная технологией транспортного процесса, называется вспомогательной (непродуктивной) работой.

Экономический смысл этого показателя заключается в том, что при сокращении вспомогательного пробега, происходит снижение эксплуатационных расходов и себестоимости перевозок, особенно при росте грузооборота.

Динамика вспомогательного пробега локомотива на Западно-Сибирской железной дороге, представленная на рисунке 1, позволяет сделать вывод, что за рассматриваемый период происходит постепенный рост процента вспомогательного пробега в линейном с 14,97% в 2012 году до 18,51 % в 2016 году.

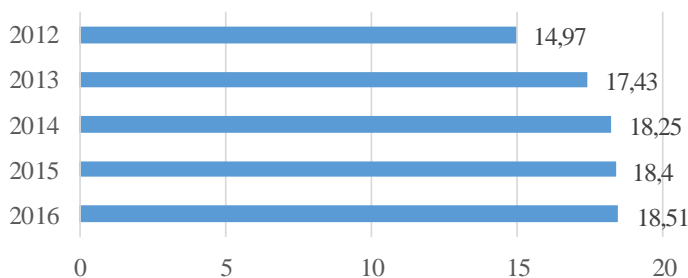


Рис. 1. Динамика процента вспомогательного линейного пробега на Западно-Сибирской железной дороге

К основным факторам, определяющим величину и динамику вспомогательного пробега локомотивов в линейном, относятся недостатки в разработке графика движения поездов и объемных показателей плана работы подвижного состава, которые могут привести к непарности суточных размеров движения и соответственно к повышению одиночного пробега локомотивов.

Логически динамику вспомогательного пробега в линейном можно связывать и с изменением среднего веса поезда брутто, т.е. повышение веса поезда может приводить к повышению пробегов локомотивов в кратной тяге и, следовательно, в одиночном следовании и подталкивании. Подтвердить или опровергнуть выдвинутую гипотезу позволяют результаты корреляционного анализа, представленные в таблице 1, исходными данными для проведения которого являются значения взаимосвязанных показателей в 1988-2014 гг. по двум дорогам РФ, что характеризует репрезентативность данного исследования на достаточном уровне.

Таблица 1

Результаты корреляционного анализа зависимости процента вспомогательного пробега в линейном от среднего веса поезда брутто по двум железным дорогам РФ

Наименование показателя	Электровозная тяга	Тепловозная тяга	Всего
Западно-Сибирская железная дорога			
Коэффициент корреляции	0,8229	0,5386	0,7596
Коэффициент детерминации, %	57,71	67,72	29,01
Забайкальская железная дорога			
Коэффициент корреляции	0,6496	0,0926	0,5949
Коэффициент детерминации, %	42,19	0,86	35,39

Как показывают данные расчетов в таблице 1, связь между средним весом поезда и процентом вспомогательного пробега существует. На Западно-Сибирской железной дороге в электровозной тяге она – самая сильная из рассмотренных данных. В тепловозной тяге на Западно-Сибирской железной дороге зависимость между весом поезда и вспомогательным пробегом в линейном слабее, но и ее можно также считать заметной. Да и в целом по всем видам тяги коэффициент корреляции характеризует сильную связь на этой железной дороге, т.к. его значение больше 0,7.

На Забайкальской железной дороге также отмечается заметная зависимость между рассмотренными показателями в электровозной тяге и в целом по всем видам тяги, в тепловозной тяге связь между средним весом поезда и процентом вспомогательного пробега практически отсутствует.

Опираясь на результаты корреляционного анализа, были получены уравнения регрессии, представленные на рис. 2 и 3, которые могут быть использованы при планировании процента вспомогательного пробега в линейном в электровозной тяге и в целом по всем видам тяги на Западно-Сибирской железной дороге, а также в иных технико-экономических расчетах.

Следует также отметить, что до изменений в методике определения показателей работы локомотивов в 2014 году общий вспомогательный пробег включал пробеги в кратной тяге, подталкивании, одиночном следовании, по системе многих единиц и условный пробег. С 2014 года данный показатель

в корпоративной статистической отчетности (ф. ЦО-1 ВЦ) не определяется, но учитывается по каждой секции ТПС. Обобщив эти данные можно, конечно, определить общий вспомогательный пробег для аналитических целей, но только по секциям локомотивов инвентарного парка.

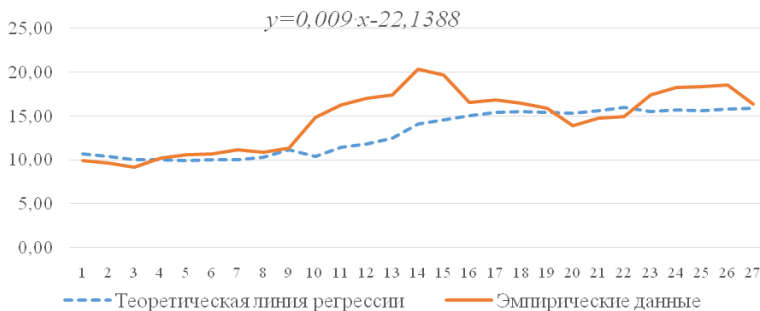


Рис. 2. Результаты регрессионного анализа зависимости вспомогательного пробега в линейном и среднего веса поезда брутто по всем видам тяги

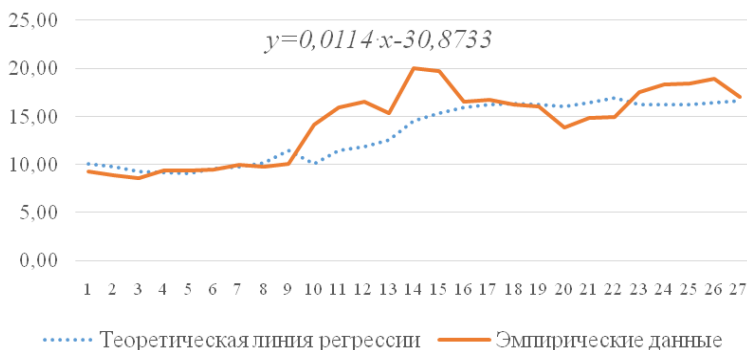


Рис. 3. Результаты регрессионного анализа зависимости вспомогательного пробега в линейном и среднего веса поезда брутто в электровозной тяге

Очевидно, что для более качественного анализа работы локомотивов важно иметь представление в величине данного показателя по парку ТПС, иначе главная цель анализа производственно-хозяйственной деятельности – обеспечение информацией всех органов управления для принятия ими правильных решений, в том числе и стратегического характера, не будет выполнена в полном объеме.

Список литературы:

1. Иваненко А.Ф. Анализ хозяйственной деятельности на железнодорожном транспорте: учебник для вузов ж.-д. трансп. – М.: Маршрут, 2004. – 568 с.

2. Дегтярева О.С. Факторный анализ затрат на оплату труда в дистанциях пути / отв. ред. Е.М. Мосолова // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления в XXI веке: сб. матер. XV-й междунар. науч.-практ. конф., г. Липецк, 31 марта 2017 г. – Липецк: «Ра-Души», 2017. – С. 45-47.
3. Костенец И.А., Шкурина Л.В. Экономика предприятий железнодорожного транспорта. Планирование и анализ производственно-хозяйственной деятельности: учеб. пособие. Т. 2. – М.: Изд-тво «Перо», 2015. – 379 с.
4. Основные показатели работы Западно-Сибирской железной дороги (1988-2014 гг.). Статистический сборник: ООО «ИПП ИНСОФТ» – 2016. – 150 с.
5. Основные показатели работы Забайкальской железной дороги (1988-2014 гг.). Статистический сборник: ООО «ИПП ИНСОФТ» – 2016. – 150 с.
6. Планирование и учет показателей использования подвижного состава / под. ред. И.А. Костенец, Т.А. Лунина. – Новосибирск: Изд-во СГУВТ, 2016. – 196 с.

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ОПЫТА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ПРИОРИТЕТНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© **Исаева Е.В.**¹

ФГБОУ ВО «Омский государственный университет
им. Ф.М. Достоевского», г. Омск

В статье проведен анализ основных этапов в проведении политики импортозамещения в российской экономике. Описаны два подхода к приоритетному выбору отраслей для переориентации на внутреннее производство.

Ключевые слова: импортозамещение, промышленная политика, отраслевая экономика.

В российских экономических и политических дискуссиях проблема импортозамещения уже неоднократно поднималась за последние 20 лет. Но возникала она чаще всего не как стратегически выверенное и целенаправленное решение государства по росту и развитию отечественного производства качественных и конкурентоспособных товаров и услуг, а скорее как спонтанная реакция на происходящие внешние «шоки».

Если вспомнить, первым таким значимым «экономическим шоком» стало серьезное обесценение рубля осенью 1998 года. После более чем 3-х кратного снижения курса национальной валюты [1], импортные товары оказались настолько дорого, что отечественные предприниматели (даже несмотря

¹ Профессор кафедры Инновационного и проектного управления.

на значительно более высокие внутренние издержки) получили реальный шанс развивать внутреннее производство базовых товаров (продукты питания, товары народного потребления, бытовая химия и пр.) и этот шанс достаточно успешно реализовали. По итогам последующих двух лет в 1999-2000 годы совокупный пророст внутреннего производства составил по ряду отраслей сооставил от 7 до 21 % [2].

Особенностью этого первого периода импортозамещения в современной истории России было то, что оно было несколько формальным. Поскольку к этому времени значительная часть российских предприятий, которые производили потребительские товары, была под контролем иностранных участников, то по сути это вряд ли бы по-настоящему импортозамещением. Просто сложившаяся валютная политика на тот момент способствовала ситуации. Когда производство было выгоднее налаживать на предприятиях внутри страны. Чем также воспользовались зарубежные партнеры и инвесторы. За эти годы удалось существенно обновить основные фонды предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, построить новые производственные площадки и реконструировать (а часто и реанимировать) законсервированные ранее площади.

В этот период импортозамещение не только не коснулось машиностроения, оборонно-промышленного комплекса, медицинской техники, фармацевтики, производства сельхозпродукции, и ряда других стратегически важных отраслей. Более того, в эти годы обновление парка производственного оборудования и технологий на российских предприятиях происходило в значительной степени путем поставки зарубежного оборудования и материалов. Это создавало все условия для зависимости российских предприятий от цен и условий поставок со стороны иностранных партнеров, что и произошло позднее.

Устойчивый рост российской экономики в 2000-е годы, несколько ослабил интерес к проблеме импортозамещения, и к 2007-2008 годам ежегодный прирост импорта составлял около 25 % [3, с. 14], тем более, что в перечисленных ранее ключевых отраслях российской экономики сохранялась значительная зависимость от поставленных ранее зарубежных технологий, оборудования и материалов.

Вторым «экономическим шоком», после которого снова Правительство РФ заговорило о необходимости развития внутреннего производства основных товаров и услуг стал банковский и финансовый кризис 2008 года. Последовавшее за этим падение рынков кредитования и инвестиций, строительства и потребительского рынка (пока только в части товаров длительного пользования), а также ослабление курса рубля снова обострило проблему необходимости развития внутреннего производства. Теперь импортозамещение рассматривалось, скорее, как некая «страховка» от колебаний валютных курсов, которая позволяла бы сохранять платежеспособный спрос со стороны большей части населения.

В этот период государство уже имело значительные накопления в Резервном фонде, что позволило банкам, строительной отрасли и ряду производственных компаний достаточно «мягко» пройти этот кризис (темпы падения составили 10,8 %) [4]. Однако, этот период отмечен существенными изменениями в политических процессах и отношениях России с США и странами Европейского союза. Постепенно политика активного сотрудничества стала смещаться в развитие конфликтных ситуаций и последующих ограничений по ряду экономических вопросов.

Примечательно, что существенного экономического эффекта (в отличие от 1998-2000 годов) от шумихи вокруг импортозамещения в этот период не произошло. И обозначенные ранее приоритетные российские отрасли так и остались в значительной степени зависимы, прежде всего, от зарубежных технологий.

И, наконец, третий «экономический шок», который очень серьезно обозначил проблему зависимости российской экономики от зарубежных товаров, услуг и технологий пришелся на 2014 год и последующие за этим официальные антироссийские санкции, прежде всего, со стороны США и стран Евросоюза. Если опустить все политические причины, которые способствовали развитию политики санкций и мерам по импортозамещению (как реакции на эти санкции), то стоит отметить, что с 2000 года фактического импортозамещения не происходило. Более того, если в 1990-е годы Россия импортировала в основном готовую продукцию (продукты питания, одежду, сырье и др. товары), то в 2000-е годы существенно вырос импорт технологий (с 241,5 млрд. долл. в 2001 году до 833,2 млрд. долл. в 2010 году) [5].

С точки зрения стратегического развития отраслей это была существенная, но почти никем не замеченная, «ловушка» для последующего развития внутреннего производства в стране. Понимая, как устроен рынок оборудования и разработки технологий во всем мире, было нетрудно предсказать, что если предприятия в 2000-е годы провели модернизацию в основном за счет иностранных машин, оборудования и технологий, то в будущем это создаст серьезную зависимость от этих же технологий. Ведь большая часть этих технологий, машин и оборудования устроена так, что в дальнейшем предприятие, которое решило использовать эти технологии, не сможет модернизировать свои другие технологии и процессы без привязки к данному производителю / поставщику. Также существуют и особенности использования отдельных видов сырья и материалов, которые можно использовать с этим оборудованием. Все это приводит к тому, что совокупные издержки российских предприятий по «владению» зарубежными технологиями и оборудованием значительно снижают конкурентоспособность наших компаний.

Если обозначить особенности современного этапа импортозамещения, то следует отметить, что сейчас впервые серьезно заговорили о необходимости развития именно технологий, материалов и оборудования российского производства. Ведь это в стратегической перспективе значительно более важно, чем

производить потребительские товары. Однако. На этот счет также существуют различные мнения среди представителей экономического сообщества. Если отбросить частности, то полярные мнения следующие:

1. В приоритете развития импортозамещения должны быть, прежде всего, продукты питания и товары массового потребления. Без внутреннего производства таких товаров страна в критический момент может оказаться в продовольственной блокаде (как крайний вариант) или на грани бедности значительной части населения (например, при изменении цен на продукты на внешних рынках или валютных курсах). Сторонники такого подхода считают, что эти вопросы являются приоритетными и только после того, как они решены, можно приступать к модернизации машиностроения и других более технологически сложных отраслей.
2. Согласно другому мнению, импортозамещение должно начинаться, прежде всего, с развития отраслей, которые создают средства производства, сырье и материалы для отраслей, отмеченных в предыдущем пункте. Логика рассуждений здесь такая, что таким образом в стране сразу формируется свой «технологический уклад»: определяются базовые технологии, сквозные технологии (которые могут использоваться в разных отраслях, но иметь базовые схожие решения), формируется необходимая материально-сырьевая база для бесперебойной работы этих технологий, сразу решаются вопросы возможностей замены / совместного использования нескольких технологических решений и пр. Таким образом, значительно снижаются долгосрочные риски попадания в зависимость от зарубежных технологий. И уже потом, на базе отечественного оборудования и материалов, развиваются другие отрасли (пищевая, легкая, фармацевтическая и пр. отрасли промышленности).

Несмотря на такие значительные различия в подходах, оба эти решения по импортозамещению (как и множество промежуточных), тоже имеют некоторые ограничения, связанные с устройством глобальной экономики.

- географическое положение государства (или его отдельной территории) для развертывания того или иного производства или технологии, в том числе протяженность территорий;
- влияние особенностей климата на уровень и структуру издержек бизнеса;
- расположение уже имеющихся производств в других странах;
- стратегии других государств и крупных корпораций по отношению к рынкам данной страны;
- международное разделение труда и др.

В этой связи необходимо отметить, что выбор стратегии импортозамещения на современном этапе является крайне важным стратегическим решением для России. Нынешние приоритеты государства по развитию агро-

промышленного комплекса и перерабатывающих производств, оборонного-промышленных предприятий и связанных с ним отраслей, безусловно, крайне важны с точки зрения экономической и политической безопасности государства. Однако, своевременное и активное включение России в создание собственных технологий (как нематериальных, так и физических в виде машин и оборудования) позволит закрепить эти конкурентные преимущества и снизит воздействие внешних рисков на длительную перспективу.

Список литературы:

1. Архив курсов валют [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kurs-dollar-euro.ru> (дата обращения: 29.12.2017).
2. Экономическое развитие России в 1999-2000 гг.: насколько мы можем доверять количественным и качественным прогнозам? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vedi.ru/o_cr/cr0026_r.htm (дата обращения: 29.12.2017).
3. Кунаков Д.А. Профиль внешнеэкономической специализации национальной экономики России на современном этапе // Мировая экономика. – 2009. – № 12. – С. 11-18.
4. Влияние глобализации мировой экономики на выбор стратегии развития экономики России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://stud-books.net/2221840/ekonomika/vliyanie_globalizatsii_mirovoy_ekonomiki_vybor_strategii_razvitiya_ekonomiki_rossii (дата обращения: 29.12.2017).
5. Внешняя торговля технологиями России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://issek.hse.ru/data/2016/07/07/1116486462/NTI_N_6_07072016.pdf (дата обращения: 29.12.2017).

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ, РЕАЛИЗУЮЩЕГО СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ МОНТАЖА И РЕМОНТА КОМПЬЮТЕРНОЙ ТЕХНИКИ

© Матушак А.В.¹, Драгилева Л.Ю.²

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

Данная работа посвящена анализу деятельности и определению конкурентных преимуществ предприятия, осуществляющего свою деятельность на рынке монтажа и ремонта компьютерной техники в городе Уссурийске Приморского края.

¹ Студент 4 курса кафедры Международного маркетинга и торговли.

² Доцент кафедры Международного маркетинга и торговли, кандидат технических наук.

Ключевые слова: рынок, конкуренция, конкурентные преимущества, SWOT-анализ, монтаж, ремонт, компьютерная техника.

Важным моментом предпринимательства в сфере компьютерного обслуживания и ремонта является очень высокий уровень конкуренции, так как с каждым днем появляются все новые и новые организации, которые стараются предложить потребителю более привлекательные условия, сопутствующие услуги и удобные скидки. Поэтому весьма актуальна проблема поиска путей развития предприятия в условиях рынка, насыщенного организациями по ремонту и техобслуживанию компьютерной техники [1].

Данное исследование выполнено по заказу предприятия «ИП Матушак В.В.», осуществляющего совою деятельность по монтажу и ремонту компьютерной техники на территории города Уссурийска и близлежащих районов Приморского края.

Конкурентоспособность это одна из общезначимых характеристик современного предприятия, функционирующего, на рынке. В общих словах, конкурентоспособность любого предприятия отражает итоги деятельности как предприятия в целом, так и всех его подразделений в отдельности, а также реакцию его менеджмента на любое изменение каких-либо внешних факторов воздействия [2].

Конкурентоспособность не может проявляться без существования у предприятия конкурентных преимуществ. Конкурентное преимущество представляет собой систему, обладающую некоторыми эксклюзивными ценностями, проявляющимися в превосходстве над конкурентами в одной или нескольких сферах деятельности, а также в возможности гораздо эффективнее распоряжаться ресурсами, имеющимися у предприятия.

В связи с тем, что конкурентоспособность играет очень важную роль для организации необходимо руководителям организации разрабатывать и осуществлять стратегии повышения конкурентоспособности [3].

Для выявления конкурентных преимуществ ИП Матушак В.В. было принято решение о проведении SWOT-анализа, который отразит не только сильные стороны и возможности предприятия, но и укажет на слабые стороны и возможные угрозы, которых следует остерегаться при ведении собственной деятельности.

На данный момент ИП Матушак В.В. реализует свою деятельность на рынке монтажа и ремонта компьютерной техники и комплектующих города Уссурийска в течении шести лет, за это время постоянными клиентами данной организации стали несколько общеобразовательных учреждений города, а также на постоянной основе ведется работа с парой коммерческих организаций.

В общеобразовательных учреждениях неоднократно настраивались компьютерные сети, проводилась работа по монтажу интерактивных досок, эк-

ранов и проекторов, а также техобслуживанию техники. Для коммерческих организаций были проведены такие работы, как обслуживание техники, настройка программного обеспечения, модернизация уже имеющейся техники. Но нынешнее положение организации не является выгодным, так как крупные заказы для общеобразовательных учреждений сезонны и выполняются в летние месяцы, за счет которых и получается большая часть прибыли.

Для улучшения текущего положения необходимо выяснить, какие моменты в деятельности ИП Матушак В.В. необходимо проработать, усилить или ослабить, поменять. Было решено провести SWOT-анализ, который позволит разработать эффективные стратегии, используя собственные сильные стороны, а также избежать возможных угроз и убавить к минимуму слабые стороны организации.

С помощью матрицы SWOT-анализа, представленной на рис. 1, можно увидеть, что все составляющие разделены на четыре группы. Внутренняя обстановка фирмы отражается в S и W, а внешняя – в O и T [4].



Рис. 1. Матрица SWOT-анализа

После конечного определения всех составляющих матрицы следует перейти к непосредственному составлению стратегий:

- стратегия «SO» предполагает мероприятия, которые охватывают использование сильных сторон с целью увеличения положительных возможностей организации;
- стратегия «WO» заключается в проведении мероприятий, необходимых для преодоления собственных слабых сторон при использовании положительных возможностей организации;
- стратегия «ST» предполагает мероприятия, охватывающие сильные стороны организации во избежание потенциальных угроз;

- стратегия «WT» заключается в проведении мероприятий, минимизирующих слабые стороны организации с целью избегания потенциальных угроз [4].

Итак, первое, что необходимо выяснить, являются сильные стороны организации, которые помогают добиться поставленных целей и преуспеть в собственной деятельности. К сильным сторонам обычно относят ресурсы предприятия, как материальные, так и трудовые, а также его инвестиции.

В рамках первого этапа были изучены сильные и слабые стороны ИП Матушак В.В., относящиеся к внутренней среде организации, и распределены по определенным параметрам. Итоги данного этапа приведены в табл. 1.

После того, как были оценены слабые и сильные стороны внутренней среды организации, вторым этапом необходимо было определить возможности и угрозы со стороны внешней среды. Итоги данного этапа приведены в табл. 2.

Следующим этапом была проведена экспертная оценка и ранжирование слабых и сильных сторон, а также угроз и возможностей внешней среды, которые были определены ранее.

Таблица 1

Оценка сильных и слабых сторон ИП Матушак В.В.

Параметр	Сильная сторона	Слабая сторона
Материально-техническая база предприятия	Комплексная техническая оснащенность для проведения монтажа / ремонта техники, низкая себестоимость реализуемой техники	Отсутствие офиса для общения с заказчиками
Трудовые ресурсы	Опыт работы более 6 лет	Отсутствие штата сотрудников для выполнения крупных или нескольких заказов
Информационные ресурсы	–	Отсутствие сайта
Маркетинг	–	Отсутствие рекламы, визиток, фирменного логотипа
Технологии	Наличие сертификатов официального распространителя лицензионного программного обеспечения	–
Копоративная культура	Заслуженный авторитет у сотрудников общеобразовательных учреждений	–

Ранжирование отражало степень влияния параметра для организации, наибольшую составлял 5 ранг, наименьшую – 1, тоже касалось и оценок, которые подчеркивали важность решения определенного параметра в данный момент, и данная важность оценивалась от 1 до 4 баллов, где 1 балл выражал наименьшее соответствие, а 4 – наибольшее.

После сбора данных экспертами оценок, согласно полученным ответам были составлены гистограммы для каждого параметра, отражающие их средние оценки по каждому из них. Гистограмма сильных сторон, представленная на рисунке 2, позволила определить три параметра сильных сторон, средняя оценка которых стала наивысшей среди остальных. Итак, первыми тремя лидерами среди определенных сильных сторон стали такие, как:

- «Комплексная техническая оснащенность для проведения монтажа / ремонта техники» – средний балл 3,8;
- «Наличие сертификатов официального распространителя лицензионного программного обеспечения» – средний балл 3,4;
- «Опыт работы более 6 лет» – средний балл – 2,8.

Таблица 2

Оценка возможностей и угроз внешней среды для ИП Матушак В.В.

Параметр	Возможности	Угрозы
Спрос	Высокий спрос у сотрудников обслуживаемых общеобразовательных учреждений на реализуемые ИП Матушак В.В. услуги	Низкая платежеспособность населения
Конкуренция	Расширение спектра предоставляемых услуг	Увеличение количества конкурентов
Состояние экономики	Появление новых поставщиков техники; рост числа транспортно-экспедиционных компаний	Неблагоприятные сдвиги в курсах валют
Состояние политики	–	Повышение таможенных тарифов на ввоз компьютерной и периферийной техники; снижение порога беспошлинного ввоза для товаров приобретенных в зарубежных онлайн-магазинах
Научно-технические факторы	Введение обязательных электронных дневников и онлайн-ведомостей в общеобразовательных учреждениях	–

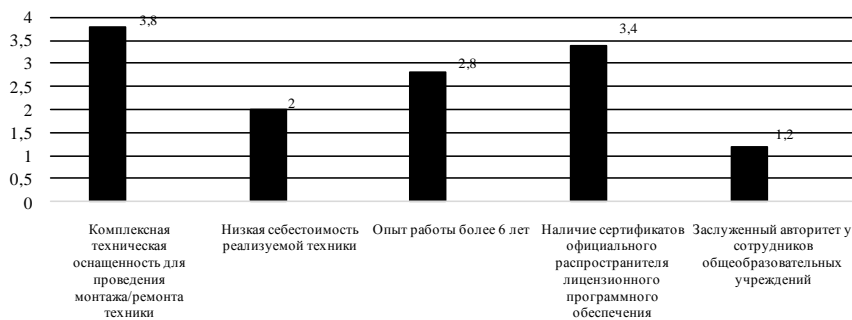


Рис. 2. Средние баллы оцененных сильных сторон
ИП Матушак В.В.

С помощью представленной на рисунке 3 гистограммы средних баллов оцененных слабых сторон ИП Матушак В.В. также были определены три параметра, набравшие наивысшие оценки, а именно:

- «Отсутствие штата сотрудников для выполнения крупных или нескольких заказов» – средний балл – 3,8;
- «Отсутствие визиток и фирменного логотипа» – средний балл – 3;
- «Отсутствие сайта» – средний балл – 2,8.



Рис. 3. Средние баллы оцененных слабых сторон ИП Матушак В.В.

Среди потенциальных возможностей внешней среды также с помощью гистограммы средних баллов оцененных возможностей внешней среды, представленной на рис. 4, были выявлены три параметра-лидера, набравшие наивысший средний балл:

- «Расширение спектра предоставляемых услуг» – средний балл – 3,4;
- «Высокий спрос у сотрудников обслуживаемых общеобразовательных учреждений на реализуемые ИП Матушак В.В. услуги» – средний балл – 2,8;
- «Введение обязательных электронных дневников и онлайн-ведомостей в общеобразовательных учреждениях» – средний балл – 2,8.

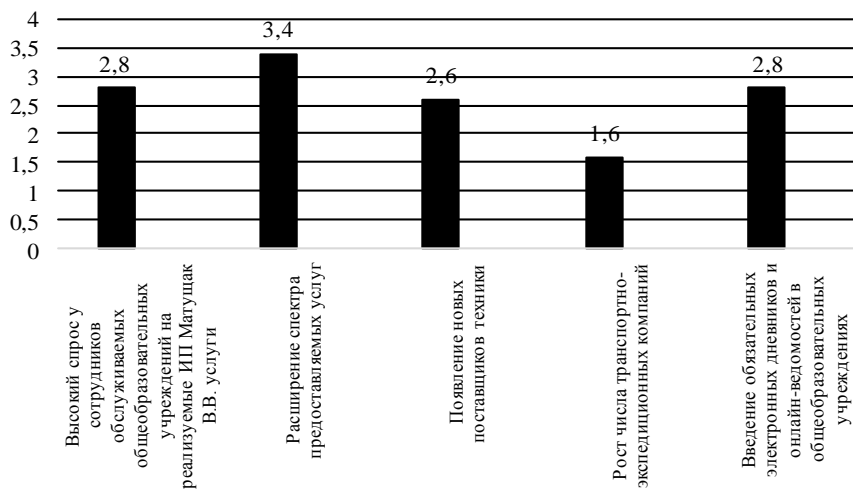


Рис. 4. Средние баллы оцененных возможностей внешней среды

Также были выявлены потенциальные угрозы внешней среды, средние оценки которых отражены с помощью представленной на рисунке 5 гистограммы. Среди всех параметров лидерами, набравшими наивысший средний балл, стали:

- «Низкая платежеспособность населения» – средний балл – 3,6;
- «Усиление позиций конкурентов» – средний балл – 3,6;
- «Неблагоприятные сдвиги в курсах валют» – средний балл – 3,4.



Рис. 5. Средние баллы оцененных угроз внешней среды

Далее были выделены набравшее наибольший средний балл стратегии в каждом элементе матрицы, и с их помощью были составлены, так называемые, проблемные поля. С помощью первого проблемного поля удалось предложить две стратегии «SO» для дальнейшего развития, а именно:

- оказание консультационных услуг по вопросам лицензионного программного обеспечения;
- мобильное переключение на новые группы клиентов, не требующее переоборудования.

Второе поле, отражающее сильные стороны и потенциальные угрозы помогло составить всего одну стратегию «ST», которая заключалась в непосредственном создании упора на скорости и качестве выполняемых ИП Матушак В.В. заказов. Третье поле помогло определить единственную стратегию «WO», которая предполагает создание усилия на обслуживании физических лиц, не требующее дополнительной рабочей силы. Четвертое поле, содержащее слабые стороны и потенциальные угрозы, предоставило возможность разработать сразу две стратегии «WT», а именно:

- разработать сайт на бесплатном домене, предоставлять скидки при заказе услуги с сайта;
- использовать рекламу на авто, разработать визитки.

В данной статье приводятся отдельные фрагменты проведенных исследований.

Таким образом, благодаря проведенному SWOT-анализу удалось выявить несколько стратегий, которые позволят улучшить текущее положение ИП В.В. Матушак, усилить его конкуренцию, расширить спектр услуг и увеличить количество потенциальных клиентов.

Список литературы:

1. Николаенкова Т.П. Конкурентоспособность организаций в сфере услуг [Электронный ресурс] / Т.П. Николаенкова // Научная электронная библиотека ELibrary.Ru. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27158215>.
2. Буздова А.З. Необходимость повышения конкурентоспособности предприятиями [Электронный ресурс] / А.З. Буздова // Научная электронная библиотека ELibrary.Ru. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25086710>.
3. Драгилев И.Г. Оценка качества услуг в механизме обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур розничной торговли // Интеграл. – М.: Научно-производственный центр «Энергоинвест». – 2014. – № 3.
4. Невзоров С. Метод SWOT-анализа внешней среды. Сильный и слабые стороны [Электронный ресурс] / С. Невзоров // Научно-информационный портал Perfectlead. Официальный сайт. – Режим доступа: <http://perfectlead.ru/swot-analiz-primer-matrici/>.

ВОЗМОЖНЫЕ УЧАСТНИКИ ЭНЕРГОСЕРВИСНОГО КОНТРАКТА И СХЕМЫ ИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ¹

© Тупкина А.А.²

Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск

Развитие рынка энергосервисных услуг в России приводит к возникновению на смежных рынках возникновения новых вариантов взаимодействия между энергосервисной компанией, заказчиком и потенциальными партнерами. В статье рассмотрены возможности участия в реализации энергосервисного контракта различных заинтересованных сторон, таких как: страховые и финансовые организации, поставщики и подрядчики, государство. Определена роль каждого участника в процессе реализации договора, представлена общая схема их взаимодействия между собой. Сделан вывод о ключевой роли государства в развитии рынка энергосервисных услуг.

¹ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта № 16-12-54003.

² Старший преподаватель кафедры Производственного менеджмента и экономики энергетики.

Ключевые слова: энергетическая эффективность, энергосервисный контракт, энергосервисная компания, перфоманс-контракт.

Развитие рынка энергоэффективных технологий в России сопровождается появлением новых для экономики видов взаимодействия, зачастую приходящих из стран, накопивших большой опыт в вопросах повышения энергетической эффективности. Одним из таких инструментов повышения энергоэффективности является энергосервисный контракт (ЭСК).

Основные признаки данного вида договоров закреплены в Федеральном законе № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», согласно которому, энергосервисный договор (контракт) – это вид договора, предметом которого является осуществление исполнителем действий, направленных на энергосбережение и повышение энергетической эффективности использования энергетических ресурсов заказчиком [1, ст. 19]. Помимо этого, ст. 19 содержит перечень основных условий, которые должен содержать энергосервисный контракт: величину экономии энергетических ресурсов, которая должна быть обеспечена исполнителем по договору, срок действия договора и иные обязательные условия, установленные законодательством РФ.

В классическом варианте перфоманс-контракта, пришедшем в Россию из Европы, исполнитель контракта – энергосервисная компания (ЭСКО) обязуется разработать и реализовать для предприятия-заказчика комплекс мероприятий по повышению энергетической эффективности и обеспечить достижение определенной величины экономии топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), а также самостоятельно занимается привлечением финансирования проекта. Возврат затраченных ЭСКО средств осуществляется за счет платежей из денежной величины достигнутой в результате реализации контракта экономии.

Однако отсутствие в Российском законодательстве прямого указания на то, что условиями энергосервисного контракта должно предусматриваться привлечение финансирования энергосервисной компанией, позволяет ЭСК трансформироваться при определенных условиях в различные виды договоров, по которым накоплен большой опыт реализации и имеется достаточно полная законодательная и методическая база.

Так, например, при осуществлении финансирования исключительно со стороны заказчика ЭСК превращается в стандартный контракт на проектирование / осуществление консультационных услуг по энергосбережению. Как отмечают специалисты, данный вариант особо часто встречается при заключении контрактов с коммерческими организациям (например, промышленными предприятиями), которые интересуют, в первую очередь, компетенции специалистов ЭСКО в области повышения энергоэффективности. Очевидно также, что существуют и промежуточные варианты, в которых по дого-

воренности с заказчиком, финансирование проекта (как и риски по нему) может быть разделено между сторонами контракта в различной пропорции.

Если заказчиком контракта является государственное предприятие, данный проект может рассматриваться как одна из форм государственно-частного партнерства (ГЧП).

В случае, когда ЭСКО одновременно является производителем энергоэффективного оборудования, данный контракт можно классифицировать как договор лизинга. Кроме того, ст. 20 ФЗ-216 предусматривает возможность заключения договора купли-продажи, поставки или передачи энергетических ресурсов, включающих в себя условия энергосервисного договора (контракта).

Таким образом, энергосервисный контракт является достаточно широким понятием, включающим в себя признаки других видов контрактов. В рамках контракта могут быть реализованы различные по своей целевой направленности договоры: купли-продажи, аренды, подряда, а также договоры, включающие их различное сочетание.

Следствием такой многонаправленности является большое количество возможных участников энергосервисного договора, возможное участие которых в ЭСК представлено на рис. 1.



Рис. 1. Схема реализации энергосервисного контракта с привлечением третьих лиц

Рассмотрим более подробно перечень основных и возможных участников энергосервисного контракта с целью определения их роли в процессе реализации.

Основными участниками, между которыми заключается непосредственно энергосервисный договор, являются энергосервисная компания и заказчик:

1. Заказчик контракта – участник договора для которого осуществляется разработка мероприятий по повышению энергоэффективности. По форме собственности может являться как частной компанией, так и муниципальным / бюджетным предприятием.

Так, согласно статистике, представленной в кратком обзоре рынка энергосервиса [2, с. 7], в 2016 году около 5 % заказчиков ЭСК были представлены коммерческими предприятиями и 95 % соответственно – государственными и муниципальными учреждениями различного уровня. Такой перевес в сторону государственного сектора обусловлен отсутствием необходимости участия заказчика в финансировании реализуемого проекта.

Из денежной величины полученной в результате реализации проекта экономии в течение срока действия контракта заказчик осуществляет выплаты в пользу ЭСКО. По завершении контракта становится обладателем созданных в его процессе активов, а также имеет эффект в виде снижения потребления ТЭР.

2. Энергосервисная компания – участник договора, осуществляющий разработку и реализацию мероприятий по повышению энергоэффективности на объекте заказчика и гарантирующий достижение определенного уровня экономии ТЭР. В классическом варианте контракта занимается также привлечением финансирования. Возврат вложенных средств получает за счет платежей из экономии энергоресурсов, вносимых заказчиком в течение всего периода действия контракта. Энергосервисная компания представлена, как правило, частным предприятием, основная деятельность которого может заключаться как в энергосервисных, так и других услугах (реализация энергоэффективного оборудования, проектная деятельность, поставка топливно-энергетических ресурсов).

Помимо основных участников, в процессе реализации энергосервисного контракта возможно также привлечение дополнительных участников, связанных с ЭСКО, либо с заказчиком различными вариантами взаимоотношений.

3. Подрядчик(и) / поставщик(и) проекта – привлеченные энергосервисной компанией для реализации работ или установки оборудования на основании договоров купли-продажи и подряда компании. При привлечении к работам над проектом дополнительных подрядчиков можно сказать, что реализуется схема субподряда, то есть, для заказчика основным ответственным лицом является ЭСКО, которая имеет право как самостоятельно

реализовывать различные мероприятия, так и привлекать одного или нескольких подрядчиков. При этом энергосервисная компания самостоятельно должна планировать источники расчетов с подрядной организацией – первоначально привлеченные заемные средства, собственные средства или, при необходимости периодических выплат, средства, полученные от заказчика из экономии по проекту.

Кроме того, как было описано выше, энергосервисная компания сама может выступать в роли поставщика оборудования / подрядчика проекта.

В любом случае, все затраты, связанные с реализацией проекта, созданием и обслуживанием имущества в срок контракта, включаются в отрицательный денежный поток энергосервисной компании и должны учитываться ей при планировании и оценке эффективности контракта.

4. Финансовая организация – банк или иная организация, предоставляющая средства на реализацию проекта в рамках ЭСК.

Поиском и привлечением финансирования в рамках контракта может заниматься как ЭСКО, так и предприятие-заказчик. Как было показано выше, не всегда энергосервисный контракт интересует заказчиков с финансовой стороны, если речь идет о предприятии, имеющем достаточно собственных средств или источник их поступления (например, государственную субсидию, либо возможность привлечения заемных средств на выгодных условиях), от энергосервисной компании могут требоваться только услуги по проектированию.

При привлечении финансовой организации в энергосервисный контракт существует 2 схемы взаимодействия:

- линейная: энергосервисная компания самостоятельно контактирует с финансовой компанией, получает ссуду на проект и обеспечивает ее возврат из регулярных платежей от заказчика. В данном случае, проценты по обслуживаемым заемным средствам включаются в денежный поток ЭСКО;
- кольцевая: заказчик самостоятельно рассчитывается с финансовой организацией, а ЭСКО выступает в качестве сопроводителя договора. Выплата процентов по заемным средствам в данном случае включается с денежный поток заказчика.

Более подробно схемы и возможные источники финансирования проектов в рамках энергосервисных контрактов описаны в [3].

5. Страховая компания. Реализация энергосервисного контракта сопряжена с большим количеством рисков, присущих как инвестиционным проектам в целом, так и специфических. Одним из способов снижения рисков является привлечение механизма страхования. В рамках энергосервисного контракта применимо множество предлагаемых в настоящее время на российском рынке страховых продуктов таких, как: страхование имущества, ответственности, строительно-монтажных работ, грузов и т.д. [4]. К сожалению,

в российской практике не применяется распространенное в Европе страхование энергосбережения (ESI) [5] – специфичекий продукт, нацеленный на снижение рисков недостижения экономии вследствие ошибок в расчетах.

Следует отметить, что договор страхования может быть заключен не только с ЭСКО, но и с подрядчиком. Особенно это касается таких видов страхования, как страхование строительно-монтажных работ, так как в данном случае предприятие, непосредственно осуществляющее реализацию проекта наиболее заинтересовано в сохранности находящегося в их распоряжении имущества.

6. Государство. Повышение энергетической эффективности предприятий напрямую влияет на экономику страны в целом, откуда следует, что инициатором данного процесса, в первую очередь, должно выступать государство. Ключевая роль государства является причиной возникновения множества вариантов его участия в реализации энергосервисного контракта.

Роль государства определяется теми функциями, которые на него возлагаются при содействии развития процессам повышения эффективности в стране: информационная, законодательная, финансовая.

Для рынка энергосервиса в целом государственная поддержка может выражаться в форме:

- создания информационной среды для потенциальных заказчиков энергосервисных контрактов;
- создание нормативной и методической базы, делающей более прозрачными процессы подготовки, заключения и реализации контрактов.

Что касается отдельно взятых контрактов, роль государства может быть следующей:

- участие в финансирование проекта путем предоставления заказчику льгот (субсидий, инвестиционных налоговых кредитов и т.д.);
- выступление в качестве гаранта перед финансовыми организациями;
- выступление в качестве заказчика энергосервисного договора.

Варианты участия государства в финансировании энергосервисных контрактов также описаны в [3].

Какой бы не была степень участия государственных органов в ЭСК, способствование развитию рынка энергосервисных услуг означает способствование процессам повышения энергетической эффективности экономики страны в целом, а, следовательно, может быть включено в число приоритетных направлений развития.

Таким образом, рынок энергосервисных услуг тесно связан с большим количеством других рынков, таких как: рынок энергоэффективных технологий, рынки финансовых и страховых услуг, рынок энергоресурсов, следовательно, его развитие приводит к появлению на перечисленных рынках новых продуктов и расширению возможных направлений развития. Привлечение в процесс реализации энергосервисного контракта сторонних организаций позволяет снизить риски по реализуемому проекту как ЭСКО, так и заказчику,

сделать процесс реализации более прозрачным, а значит, более привлекательным для обеих сторон, сделать возможной реализацию более сложных и дорогостоящих проектов с большим сроком окупаемости. И безусловно, одна из ключевых ролей в данном процессе должна отводиться государству, поддержка которого будет способствовать продвижению энергосервисных контрактов и развитию процессов повышения энергоэффективности в стране.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
2. Обзор российского рынка энергосервиса за 2016 год / РАЭСКО. – М., 2017. – 12 с.
3. Тупкина А.А., Андросов В.В. Анализ источников финансирования проектов по повышению энергоэффективности промышленных предприятий // Актуальные вопросы современной науки: сб. науч. тр. – Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2016. – Вып. 49. – С. 241-249.
4. Тупкина А.А., Андросов В.В. Страхование как инструмент снижения рисков, возникающих в процессе реализации энергосервисного контракта // Молодежный научный потенциал XXI века: ступени познания: сб. материалов I молодеж. междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: Изд-во ЦРНС, 2017. – С. 160-167.
5. Ульянкин О.В. Страхование энергосбережения (ESI) // Актуальные вопросы экономических наук. – Новосибирск, 2013. – № 32. – С. 208-215.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ РАСЧЕТНЫМ МЕТОДОМ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЭНЕРГОСЕРВИСНЫХ КОНТРАКТОВ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ¹

© Тупкина А.А.²

Новосибирский государственный технический университет,
г. Новосибирск

Определение экономии энергетических ресурсов является одним из ключевых моментов оценки эффективности проекта по повышению энергетической эффективности. Большую актуальность данный вопрос

¹ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта № 16-12-54003.

² Старший преподаватель кафедры Производственного менеджмента и экономики энергетики.

имеет при реализации энергосервисных контрактов, т.к. экономия является единственным источником возврата вложенных энергосервисной компанией средств. В статье рассмотрен расчетный метод определения экономии. Исследованы основные нормативные и методические документы, регламентирующие порядок использования данного метода. Выделены основные достоинства и недостатки метода, на основании которых даны рекомендации по его применению при реализации энергосервисных контрактов.

Ключевые слова: экономия топливно-энергетических ресурсов, энергосервисный контракт, базовый уровень энергопотребления, верификация измерений, расчетный метод определения потребления.

Реализация любого рода мероприятий по повышению энергетической эффективности представляет собой инвестиционный проект, положительный эффект от которого формируется за счет экономии топливно-энергетических ресурсов (ТЭР). Оценка величины планируемой экономии в натуральном выражении является одним из ключевых моментов в расчетах показателей экономической эффективности проекта, так как возврат инвестируемых средств осуществляется за счет данной величины в денежном выражении (с учетом уровня тарифов на энергоресурсы).

Особенно данное утверждение справедливо для проектов, реализация которых осуществляется в рамках энергосервисных контрактов, так как весь положительный поток по проекту для энергосервисной компании (ЭСКО) представлен исключительно заявленной в контракте величиной экономии в денежном выражении, а все прочие эффекты от реализации проекта относятся на заказчика. Привлекательность энергосервиса для потенциальных заказчиков обуславливается тем, что энергосервисная компания не просто может обеспечить разработку и реализацию мероприятий по повышению энергоэффективности, но и взять на себя задачу привлечения финансирования на реализацию проекта. Какими бы средствами не были представлены инвестиции в проект (собственные средства ЭСКО или заемные), возврат вложенной суммы будет осуществляться из величины достигнутой экономии энергетических ресурсов, представляющей собой разницу между базовым потреблением ТЭР и фактически достигнутым в процессе реализации проекта потреблением.

При этом особенность потребления энергоресурсов, заключающаяся во влиянии на него большого количества факторов, отражается и на процессе определения экономии энергоресурсов – необходимо отделять изменения, достигнутые в результате реализации энергоэффективных мероприятий от изменений в результате воздействия внешних факторов, т.е. оценку экономии энергоресурсов необходимо производить в сопоставимых условиях.

Необходимость приведения базового и фактически достигнутого потребления к сопоставимым условиям еще более усложняет модель оценки

экономии энергоресурсов, а добавление дополнительных переменных в данную модель увеличивает риски возникновения ошибок в прогнозах, что может привести к недостижению запланированной экономии, а, следовательно, недополучению ЭСКО средств по проекту.

Наличие высоких рисков возникновения ошибок в прогнозах экономии приводит к тому, что, по мнению некоторых специалистов, наиболее приемлемым является расчетный метод определения экономии [1], предусматривающий прогноз экономии на основании эксплуатационных параметров устанавливаемого оборудования (например, рабочей мощности и числа часов работы).

Для определения экономии энергоресурсов на основании расчетов может быть использована «Методика определения расчетно-измерительным способом объема потребления энергетического ресурса в натуральном выражении для реализации мероприятий, направленных на энергосбережение и повышение энергетической эффективности» [2], разработанная МинЭнерго.

Данная методика содержит расчетные формулы определения потребления энергоресурсов для 4-х основных видов объектов модернизации, на которых могут осуществляться мероприятия по повышению энергоэффективности:

- системы наружного освещения;
- системы внутреннего освещения;
- электродвигатели технологических установок;
- системы теплоснабжения.

Согласно Методике, объемы потребления энергии в базовом и отчетном периодах могут быть определены исходя из:

1. Для электроприемников (систем внутреннего и наружного освещения и электродвигателей) – потребляемая оборудованием мощность и число часов их работы.
2. Для систем теплоснабжения – тепловая нагрузка, указанная в договоре теплоснабжения и фактическая среднесуточная температура наружного воздуха.

Следует отметить, что возможность учета изменения основных условий в отчетном периоде по отношению к базовому данной методикой предусмотрена, так как при изменении, например, графика работы оборудования в отчетном периоде, существует возможность скорректировать расчеты таким образом, чтобы учесть разницу в загрузке. То же самое касается и основного фактора, оказывающего влияние на теплотребление – при существенном отклонении температуры наружного воздуха имеется возможность сравнения базового и фактического потребления в условиях сопоставимости.

Использование расчетного метода предусматривается и основным нормативным документом, регламентирующим процесс определения экономии – ГОСТом «Измерения и верификация энергетической эффективности: общие положения по определению экономии энергетических ресурсов» [3]. В рам-

как ГОСТ предусмотрено 4 метода проведения измерений и один из них – «Изолированная модернизация: измерение основного параметра» (метод А) соответствует предложенным Методикой МинЭнерго положениям.

Суть описанного в ГОСТе метода заключается в том, что измерениям подвергается основной эксплуатационный параметр оборудования, определяющий потребление энергоресурсов, остальные же параметры оцениваются. Приведенный в документе пример применения соответствует описанному в Методике МинЭнерго способу определения энергопотребления систем освещения: основным измеряемым параметром является мощность приборов освещения, а число часов их работы оценивается исходя из условий работы объекта [3, с. 11-12]. При этом ГОСТ, как и Методика, предполагает внесение корректировок потребления при изменении влияющих на потребление факторов (независимых параметров).

Важно отметить также, что определение экономии при реализации мероприятий, например, на электродвигателях насосных установок (что соответствует одному из пунктов методики МинЭнерго) ГОСТом рассматривается как пример расчета по методу В – измерение всех параметров, т.е., предполагается необходимость не просто измерения мощности агрегата и учет числа часов его работы, а полное измерение потребления электроэнергии оборудованием. Таким образом, можно сделать вывод, что не для всех объектов модернизации целесообразно применение расчетного метода определения экономии.

Безусловно, для определения показателей эффективности по энергосервисным контрактам расчетный метод представляется привлекательным в связи с рядом преимуществ, обусловленных тем фактом, что расчеты эффективности проекта на предварительном этапе напрямую влияют на возможность энергосервисной компании вернуть вложенные средства:

1. Метод обладает сравнительной простотой вычислений, что не только уменьшает затраты на этапе подготовки контракта, но и повышает прозрачность расчетов для заказчика, а, следовательно, снижает угрозы возникновения конфликтных ситуаций.

2. Метод не требует установки дополнительных приборов учета, что особенно важно при реализации мероприятий по повышению энергоэффективности на изолированном объекте в составе предприятия (в отдельно взятом цеху / здании, с отдельной единицей оборудования и т.д.), а также при отсутствии достоверных и полных данных по потреблению вызванных внешней организацией учета потребления.

3. Использование расчетного метода позволяет заказчику и энергосервисной компании установить четкий график оплат из экономии, не подверженный влиянию различных внешних факторов. В данном случае, ЭСКО теряет возможность получения дополнительных средств в случае достижения экономии свыше заявленного в контракте уровня, но, при этом также и

снижает риски несения штрафов вследствие снижения уровня фактически достигнутой экономии по отношению к расчетной. Таким образом, выбор данного метода позволяет достигнуть следующих целей:

- сокращение срока окупаемости проекта для ЭСКО, а, следовательно, срока контракта;
- повышение привлекательности проекта для финансовых организаций, для которых равномерность получаемых ЭСКО поступлений является гарантией возврата заемных средств.

Вместе с тем, применение рассматриваемого метода ограничено следующими недостатками:

1. Существование риска неучета каких-либо значимых факторов, оказывающих влияние на потребление. Данная ситуация может привести к следующим последствиям для обеих сторон:

- ЭСКО упускает возможность по получению дополнительного дохода в случае, когда величина экономии оказывается больше изначально запланированной величины;
- в случае недополучения заявленной величины экономии в натуральном выражении, заказчик по факту имеет затраты на энергоресурс выше запланированных, что особенно важно в случае, когда заключение энергосервисного контракта было вызвано отсутствием у заказчика собственных средств на реализацию мероприятий по повышению энергоэффективности и необходимостью профинансировать данные мероприятия за счет экономии.

2. Расчетный метод определения экономии неприменим в случае, когда проект охватывает крупный объект с разными типами энергоприемников. В данном случае, согласно ГОСТ, возможно применение методов «Весь объект» (при наличии приборов учета) или «Эталонное моделирование» (при отсутствии достоверных данных по потреблению).

Опираясь на положения ГОСТ можно сказать, что данный метод не подходит для электродвигателей промышленных установок, вследствие чего его применение исключается для целого ряда объектов модернизации именно на промышленных предприятиях. К сожалению, наибольший потенциал для промышленности составляют именно мероприятия по модернизации основного оборудования, так как данные мероприятия порождают большое количество дополнительных положительных эффектов, таких как увеличение производительности, снижение себестоимости продукции, экологический эффект и т.д.

3. В рамках данного метода не оцениваются эффекты, возникающие в процессе реализации мероприятий по повышению энергоэффективности за границами объекта, например, изменения в потреблении другого энергоресурса, который не рассматривался проектом, либо повышения производительности оборудования вследствие модернизации.

Исходя из вышеперечисленных особенностей исследуемого метода, необходимо выделить следующие основные моменты по его использованию при расчетах эффективности энергосервисных контрактов:

1. Применение расчетного метода определения экономии целесообразно в проектах, по которым основным целевым параметром является минимизация сроков окупаемости и/или сокращение сроков контракта.
2. Объект, для которого применяется расчетный метод, должен обладать следующими характеристиками:
 - потребление энергии объектом модернизации зависит от небольшого набора эксплуатационных параметров (в идеале – одного);
 - изменение в потреблении объекта не порождает дополнительных эффектов за его границами, либо эти эффекты настолько малы, что ими можно пренебречь;
3. Учет сопоставимости условий базового и отчетного периодов обязателен. Также необходимо на этапе предварительных расчетов учитывать, соответствовала ли эксплуатация объекта в базовом периоде нормативным условиям.

Наиболее подходящим типом проектов, для которых применим данный метод, таким образом, можно считать модернизацию систем освещения предприятий, расчеты по которой можно проводить исходя из следующих рекомендаций:

1. С нормативной и методической точки зрения следует пользоваться положениями ГОСТ в части метода А «Изолированная модернизация: измерение основного параметра». Основным параметром в данном случае будет являться мощность осветительного оборудования, а оцениваемым параметром – число часов его работы.
2. Для проведения расчетов по проекту целесообразно использование «Методики определения расчетно-измерительным способом объема потребления энергетического ресурса в натуральном выражении...».
3. При расчете экономии в первую очередь необходимо обратить внимание, соответствовала ли эксплуатация системы освещения в базовом периоде нормативным требованиям (в то числе, соблюдались ли нормативы освещенности на объекте). В случае несоответствия, базовое потребление необходимо скорректировать таким образом, чтобы оно соответствовало эксплуатации в нормативных условиях.
4. Необходимо предусмотреть также возможность изменения потребления под действием наиболее значимых факторов, таких как изменение режимов работы объекта, изменение освещаемой площади и т.д.

В заключении следует отметить, что наиболее привлекательными с точки зрения ЭСКО проектами в настоящее время, безусловно, являются такие проекты, для которых имеется возможность максимального упрощения рас-

четов с целью снижения рисков недополучения экономии. Именно на таких проектах имеется возможность получить опыт, позволяющий в дальнейшем развиваться в других направлениях повышения энергоэффективности. Однако нельзя забывать, что с точки зрения экономики страны в целом, наибольший эффект будут давать мероприятия, связанные с модернизацией сложных комплексов (в том числе промышленных), требующие больших вложений средств, более длительных сроков, а, следовательно, и более сложной методической базы для расчетов.

Список литературы:

1. Иванов Г.Н. Энергосервисные контракты – применение в российской практике // Энергосовет. – 2011. – № 2 (15). – С. 23-25.
2. Методика определения расчетно-измерительным способом объема потребления энергетического ресурса в натуральном выражении для реализации мероприятий, направленных на энергосбережение и повышение энергетической эффективности. Утверждена Министерством Энергетики РФ 4 февраля 2016 г.
3. ГОСТ Р «Измерения и верификация энергетической эффективности: общие положения по определению экономии энергетических ресурсов». – М.: Стандартинформ, 2015. – 68 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

Секция 9

***ЭКОНОМИКА
ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ***

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА РУДНОГО ДЕЛА ТУШЕТУХАНОВСКОГО И ЦЕЦЕНХАНОВСКОГО АЙМАКОВ В МОНГОЛИИ В НАЧАЛЕ XX В. («МОНГОЛОР»)

© Фурман Е.Л.¹

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Статья посвящена деятельности Акционерного общества рудного дела Тушетухановского и Цеценхановского аймаков в Монголии («Монголор»). Выявлены и проанализированы политические и социально-экономические условия создания и функционирования концессионного предприятия. Определены особенности формирования контингента рабочей силы и условия работы на приисках от момента создания предприятия до начала Первой мировой войны.

Ключевые слова: монголор, концессии, прииски, рабочие, правительство, Россия, Китай, Монголия.

Система концессионных предприятий в Российской империи получает свое развитие в XIX в. Концессионные договоры заключаются в сфере общественного транспорта, городского хозяйства (водоснабжение и канализация), в железнодорожной, электротехнической, горнодобывающей отраслях. При этом новые концессионные предприятия, как правило, значительно отличались и от казенных заводов и от фискальных монополий [7, с. 5].

Одним из интереснейших примеров концессионной практики Российской империи является деятельность Акционерного общества рудного дела Тушетухановского и Цеценхановского аймаков в Монголии «Монголор». Оно открыло свои действия в 1900 г. на основании утвержденного 18 февраля 1900 г. устава. Общество создавалось для разработки залежей полезных ископаемых в Монголии, Северном Китае и России. Образованию общества предшествовала деятельность синдиката, созданного Русско-Китайским банком с целью изыскания золота на территории концессии, полученной В. фон Гротом у китайского правительства. Учредителями общества были Э.Э. Устомский, А. де-Браун-де-Тъеж, В. фон-Грот, представители Русско-Китайского международного банка А.Ю. Ротштейн и А.А. Давыдов. Первоначальный капитал общества составлял 3 млн. рублей. 9 августа 1906 г. между правлениями Общества и Маньчжурского горнопромышленного товарищества был заключен договор, по которому Товарищество передало Обществу права на концессии, приобретенные им в Китае [1].

В декабре 1911 г. халхаскими князьями и ламами была провозглашена независимость Монголии, ставшая фактически одним из итогов Синьхай-

¹ Доцент кафедры Истории России, кандидат исторических наук.

ской революции в Китае. Российская империя, заинтересованная в существовании пограничного с Китаем буферного государства, поддерживала стремление Монголии к независимости. Китай, в свою очередь, не имел возможности действовать с целью подчинения Монголии. В ноябре 1912 г. было подписано российско-монгольское соглашение, фактически означавшее признание Монголии де-юре со стороны России.

В будущем отношения между Россией и Китаем в монгольском вопросе были урегулированы признанием Россией сюзеренитета Китая над Монголией и трехсторонним российско-китайско-монгольским соглашением, провозглашавшим в 1915 г. автономию Монголии. Все это предопределило особенности развития российского концессионного предприятия на территории Монголии. Сложившиеся условия поставили перед правлением товарищества ряд задач: добиться от монгольского правительства признания существующего договора и внесение в него поправок (точное определение прав общества, границ концессии, уменьшение горной подати, возможного получения других концессий на смежные с Тушетухановским и Цэцэнхановским аймаками) [5, л. 93, 93 об.].

После отделения Монголии от Китая, страна пошла по пути непризнания старых концессионных договоров. В правительстве вновь образованного государства уже не оказалось князей, связанных с российским предприятием долговыми обязательствами и поэтому охотно шедшими на различные уступки. Концессионерам первоначально был поставлен ряд условий. Прежний концессионный договор мог быть сохранен в случае уплаты товариществом 100000 руб. одновременно или 30 тыс. руб. ежегодно, либо путем ежегодных отчислений 25 % от валовой добычи предприятия [5, л. 123, 123 об.].

Однако в процессе проведения переговоров с участием российского консула удалось договориться с новым правительством на более выгодных условиях. Теперь предусматривалась уплата 15 % горной подати и 15 тыс. руб. ежегодно, либо 16,5 % горной подати и 50 тыс. руб. одновременно [5, л. 131 об.].

На приисках «Монголора» в рамках существующих договоренностей возможна была добыча и разведка только золота. Для добычи других полезных ископаемых и драгметаллов требовалось подписание специального договора, определяющего процент подати, штат полиции и другие условия осуществления добычи. Возможность получения других выгодных концессий от монгольского правительства на разработку новых приисков оказывалась в ближайшие годы для товарищества практически невыполнимой. Получив от российского правительства субсидию в размере 2 млн. руб., монгольское правительство закрыло на время финансовую брешь в бюджете, и явно не было склонно рассматривать не слишком прибыльные финансовые проекты [6, с. 168].

Между тем обстановка на приисках, в связи с развернувшимся движением за автономию Монголии, квалифицировалась приисковым управлени-

ем как крайне нестабильная. На отдельных приисках в условиях обострившейся ситуации работы практически не велись. Вследствие этого в правлении «Монголора» рассматривали возможность выдвижения монгольскому правительству ходатайства о продлении срока концессии на два года. В районе приисковых поселков все чаще появлялись хунхузы¹. При этом военные и гражданские власти Монголии никакого участия в наведении порядка и охране территорий приисков не принимали. Российское правительство также продемонстрировало свою незаинтересованность в развитии золотопромышленности на территории Монголии. Оно поручило консулам требовать от российских промышленников, имевших бизнес в Монголии, расписок в том, что в случае материальных убытков они не будут требовать от монгольской стороны их возмещения и просить помощи у российского консульства в Урге [5, л. 137].

Даже само пребывание членов правления товарищества на приисках сопряжено было в этот период с серьезным риском для их жизни и здоровья. Например, в 1910-1912 гг. в страховых компаниях «Саламандра» и «Нью-Йорк» была застрахована жизнь директора-распорядителя В.Ю. фон Грота на сумму 250 тыс. руб. [5, л. 99 об.].

Между тем, финансовые затруднения и неопределенность положения компании в новых внешнеполитических условиях еще не исчерпали всего комплекса проблем, свалившихся на правление концессионного товарищества. После обретения Монголией независимости и, как следствие, обострения отношений между Монголией и Китаем, вставал вопрос обеспечения предприятия необходимым контингентом рабочих. Основную массу приисковых рабочих составляли китайцы. В связи с этим, в новый договор предполагалось включить пункт, предусматривавший право «Монголора» на ввоз китайских рабочих. Со своей стороны, компания обязывалась не допускать провоза китайскими рабочими на прииски оружия и предоставить монгольской стороне право контролировать их.

Однако, несмотря на очевидные сложности (необходимость до признания Монголии автономной выплачивать горную подать двум правительствам одновременно – Китаю и Монголии), уровень заработной платы рабочих не оставался неизменным.

Рабочие могли перебрасываться с одного участка работы на другой. Редко кто из рабочих работал на одной специальности в течение длительного времени. В соответствии с этим производились расчеты, которые заносились в расчетную книжку. Также практиковалась сдельная оплата. Так, на-

¹ Хунхузы (от кит. краснородый) название участников вооруженных банд, действовавших в Маньчжурии с середины 19 в. до победы народной революции в Китае (1949), состоявшие главным образом из разорившихся крестьян, деклассированных и люмпенизированных элементов города // Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://dic.academic.ru/dic.nsf/brokgauz_efron/111290/%D0%A5%D1%83%D0%BD%D1.

пример, в марте 1902 г. рабочий-шурфовщик Российского золотопромышленного общества получил за пробивку шурфов 148 руб., не считая ежемесячной заработной платы. По данным же расчетных книжек рабочих Гуань-Инь-Шанских приисков, в октябре-ноябре 1905 г. заработная плата плотника и шурфовщика составляла 1 руб.30 коп. (в декабре – 1 руб. 40 коп.) в день, в месяц достигая 47 – 57 рублей [3, л. 2].

Задержка в выплате заработной платы на приисках, как правило, случалась по причине несвоевременного перевода средств из банка, реализующего золото. Позднее, задержка в выплате заработной платы до 10 дней станет средством борьбы приискового управления с самовольным уходом рабочих с приисков, а также несанкционированной промывкой золота в неурочное время [5, л. 186].

Работы на приисках осуществлялись также рабочими-«золотничками». После развернувшихся событий многие из китайских «золотничков» ушли на родину и долги, числившиеся за ними, фактически переводились в разряд невозвратных. Для погашения долгов было принято решение создать специальный фонд, формируя его путем регулярных отчислений.

Значительная удаленность приисков от правления представляла серьезные трудности для организации на них управления. Реальная картина приисковой жизни зачастую скрыта была от правления, располагавшегося в Петербурге. Вскрывшиеся на Ленских приисках беспорядки и расстрел на приисках «Лензото» подстегнули интерес общественности к организации производства и положению рабочих на подобных предприятиях в разных частях Российской империи. Нахождение приисков Монголора на территории иностранного государства и недоступность общественного надзора еще больше будировали общественное мнение.

В 1912 и 1913 гг. в газете «Речь» появлялись заметки критического характера, описывающие положение рабочих на приисках товарищества. Среди прочих недостатков указывались на отсутствие барачков для рабочих, большая теснота в жилищах, частые заболевания, обмеривание и обвешивание рабочих подрядчиками, применение телесных наказаний, гибель китайских рабочих в шахтах и пр. «Словом та же картина, что и на Ленских приисках» [5, л. 218 об].

Одна из заметок в газете составлена была по докладу бывшего служащего «Монголора» Ишменецкого. В докладе служащего были описаны «возмутительные сцены расправы русского инженера с рабочим, посмевающим повысить голос при объяснении с администрацией прииска Кудары. Рабочего выпороли, а затем, приковав по-монгольски к седлу лошади, прогнали 120 верст в кандалах до русской границы» [5, л. 290 об.].

Однако по свидетельству главноуправляющего приисками «Монголора» И.В. Покровского, служащие приисков (165 человек) размещались в отдельных домах по 2-3 человека в каждом. Для служащих, командированных вре-

менно для разведок месторождений, дома специально выстраивались на месте производства разведок. Русские рабочие, приезжавшие в ограниченном количестве лишь на летние месяцы работы, и китайские рабочие, самостоятельно строили для себя помещения из предоставляемого бесплатно монгольскими властями леса. Китайские рабочие, как правило, отстраивали глинобитные дома, реже деревянные. Кубическое содержание воздуха соответствовало установленным нормам. Постоянный врач на приисках действительно отсутствовал в силу особенностей их географического расположения. Они были разбросаны на значительном удалении друг от друга, и врач большую часть проводил бы в дороге.

Для обслуживания приисковых рабочих и служащих нанимался местный врач, который в течение года три раза объезжал прииски. Для китайских рабочих нанимался врач из Китая. На прииске Иро имелась больница с фельдшером. Также фельдшеры были на Кударе, Бугунтае, Могое и Таверне. В отношении озвученного случая расправы с рабочим было проведено дознание. Было выяснено, что рабочий Хамитов устроил на приисках дебош. За оскорбления, нанесенные им монгольским властям и приисковой администрации, монгольский суд приговорил Халитова к наказанию. После ареста рабочий стал угрожать поджогом, после чего для усмирения буйного на него пришлось надеть кандалы [5, л. 292 об.].

Штрафовались рабочие в основном за кражу золота. За пять месяцев 1913 г. в штрафной капитал со всех приисковых рабочих было отчислено 153 руб. 40 копеек [5, л. 287]. В отдельных случаях происходила задержка в выдаче заработной платы (максимально на 5-6 дней). Управления отдельных приисков иногда отправляли требования на заработную плату с задержкой, а затребованные зарплатные средства доставлялись почтой из Кяхты всего лишь два раза в месяц.

Приезжавшие на прииски вместе с мужьями, женщины зачастую подрабатывали прачками, кухарками, могли работать прислугой. Заработная плата прислуги составляла в 1905 г. от 12 до 15 руб. (в зависимости от количества рабочих дней) [4, л. 2]. В рационе приисковых рабочих, судя по расчетным книжкам, было сливочное масло (более полутора килограмм в месяц), до 20 кг мяса, чай, табак, более 30 кг муки, квашеная капуста до 6 кг, сахар, молоко, яйца, рыба, карамель, шоколад [3, л. 4, 5, 7, 9].

В месяц отдельным рабочим в среднем приобреталось продуктов в лавке на сумму 17-19 рублей. К обязательным можно отнести также расходы на рабочую одежду, поскольку специфика условий труда значительно сокращала срок службы сапог, верхней одежды. Поэтому среди продовольственных расходов можно наблюдать в расчетных книжках расходы и на одежду (сапоги стоимостью 11 руб., плис и тик, рукавицы).

Существование концессии на территории Монголии обуславливало свои особенности в организации производственного процесса на приисках,

обеспечении безопасности труда и быта рабочих. Одной из насущных задач управленческого персонала приисков в 1911 г. стала проблема защиты приисковых рабочих от надвигавшейся со стороны окружавших поселков чумы. Несмотря на то, что прииски располагались на значительном возвышении от окружавших поселков (5 000 м над уровнем моря), потенциальная опасность заставляла концессионеров прибегнуть к профилактическим мерам. На проведение необходимых мероприятий выделялось 500 рублей. В институте экспериментальной медицины была заказана противочумная сыворотка, в фирме «Штоль и Шмидт» – дезинфицирующие средства. Также планировалось пригласить врача и усилить штат приисковых фельдшеров [5, л. 14, 15]. Однако проблема борьбы с эпидемиями была все же не самой главной для концессионеров.

Большую часть контингента на приисках составляли китайские рабочие. Летом 1912 г. на приисках «Монголора» их насчитывалось 5 тысяч [5, л. 150 об.]. В 1913 г. для найма китайских рабочих планировалось выделить 10 тыс. рублей. Однако после отделения Монголии в среде рабочих начали распространяться слухи о скорой войне между Китаем и Монголией. Китайцы старались побыстрее вернуться на родину или переместиться поближе к российским границам. В результате самые богатые золотоносные прииски, такие как Нари инь Харганатуй, рисковали остаться вообще без рабочих.

К маю 1913 г. на приисках числилось всего 2 698 рабочих, из них 2 291 китайцев, к лету численность рабочих удалось увеличить до 5 122, однако на добыче золота это увеличение никак не отразилось. Добыча золота стремительно падала. Если в 1912 г. на приисках «Монголора» было добыто за первые полгода работы более 40 пудов золота, то в 1913 г. за тот же период – всего 20 пудов 36 фунтов [5, л. 260 об.; 6, с. 171].

Российское правительство никакой поддержки концессионерам в этом вопросе также не могло оказывать, так как по договору, заключенному между Россией и Монголией, первая обязывалась препятствовать колонизации китайцами монгольских земель. По рекомендации российского консула в Урге можно было обратиться в Министерство иностранных дел для получения официального разрешения на ввоз китайских рабочих, но при осуществлении данной операции существовала практическая трудность. Если раньше рабочие-китайцы сами приходили на прииски через Калган, то в новых условиях для найма рабочих нужно было бы отправлять служащих с необходимой суммой непосредственно в Китай. В условиях же отсутствия стабильности в стране, эта операция становилась слишком рискованной и дорогостоящей.

Возвращаться, в случае успешно организованной операции, нужно было бы по Маньчжурской дороге, на которой действовали специальные повышенные тарифы (около 25 руб. на человека). В результате, стоимость доставленных рабочих становилась непомерно высокой, при этом гарантий,

что нанятые рабочие не являются хунхузами, никто в такой обстановке предоставить не мог. Учитывая риски возможных осложнений отношений между Россией и Японией, выход правление «Монголора» усматривало в привлечении корейских рабочих¹ и некоторого количества русских рабочих, которые смогут впоследствии открыть дорогу на прииски «Монголора» другим [5, л. 224].

Позже товарищество получило санкцию Министерства иностранных дел на ввоз корейских рабочих на прииски, при условии, что они являются российскими подданными или в ближайшее время ими станут [5, л. 285 об.].

Весной 1913 г. положение на приисках еще больше обострилось. В районе приисков Могой, Нари инь Харганатуй и Харганатуй в результате нападения хунхузов были убиты 12 рабочих и ограблено несколько рабочих-артельщиков. Направленные в район конфликта монгольскими властями войска (50 человек) оказались неспособны справиться с ситуацией. В результате русское консульство посодействовало вооружению приискового управления (было выдано 40 винтовок). Главное управление приисков приняло решение вооружить служащих ружьями военного образца и создать отряд из 12-15 русских солдат для охраны приисков и предотвращения нападения хунхузов [5, л. 243]...

В июле 1913 г. прииск Ялбык был освобожден от хунхузов отрядом из 25 казаков и 2 офицеров, однако на других приисках нападения и убийства рабочих продолжались. Охрану приисков по течению р. Хары пришлось значительно усилить вольнонаемными казаками. Китайские крестьяне, ранее прибывавшие на прииски после окончания сельскохозяйственных работ, теперь все чаще отказывались от рискованного промысла. Увольнялись и русские приисковые служащие. Оставили службу в товариществе «Монголор» в 1913 г. конторщик и кассир. На приисках Могой и Харганатуй уволился техник, а на прииске Ялбык – конторщик [5, л. 263].

Командование правительственных войск вполне ясно выразило позицию российского правительства в данном вопросе: «защита частных интересов отдельных предпринимателей на территории Монголии в их задачи не входит» [5, л. 284 об.]. Правление «Монголора» проявляло твердость в отстаивании своих интересов: «в случае появления хунхузов главноуправляющий И.В.Покровский может просить присылку войск, указывая на то обстоятельство, что в безопасности работ на приисках заинтересовано само правительство, выдавшее монголам ссуду, под обеспечение ее горной податью Монголора» [5, л. 285].

В 1914 г. на некоторых приисках «Монголора» (в частности, на Кударе) уже работали русские рабочие. На Кударинских приисках большую часть

¹ Правлением Монголора в 1913 г. планировался запрос в министерство иностранных дел на разрешение провоза на территорию приисков 2000 рабочих-корейцев. См.: РГИА. Ф.72. Оп. 1. Д. 16. Л. 260.

рабочих составляли забайкальские казаки. Однако с началом мобилизации в июле 1914 г. казаки вынуждены были оставить прииски в середине операции, не успев вскрыть и подготовить к добыче золотосодержащий пласт песков [2, л. 80]. Лишившись русских рабочих, местное приисковое управление вынуждено было остановить работы по добыче и промывке песков до конца операции. В результате самый большой «недомыв» золота был выявлен на приисках «Монголора», имевших преимущественно русский контингент – российских подданных, которые с началом Первой мировой войны подлежали мобилизации. При этом за весь период существования, несмотря на объективные трудности, на приисках общества «Монголор» было добыто более 10 т. золота общей стоимостью более 10 млн. руб., что позволяет квалифицировать данное концессионное предприятие, как вполне успешное и прибыльное.

Таким образом, можно отметить, что несмотря на сложнейшую геополитическую ситуацию, в которой осуществлялась деятельность компании «Монголор» в начале XX века на территории Монголии и сопредельных с территорией Российской империи землях Китая, опыт функционирования концессионного предприятия «Монголор» может активно использоваться и в современной концессионной практике.

Список литературы:

1. Российский государственный исторический архив (далее – РГИА). Ф. 72. Оп. 1.
2. РГИА. Ф. 68. Оп. 1. Д. 1. Л. 80.
3. РГИА. Ф. 68. Оп. 1. Д. 8. Л. 2.
4. РГИА. Ф. 68. Оп. 1. Д. 9. Л. 2 (Расчетная книжка прислуги Анны Леватиной за 1905-1906 операционный год; Расчетная книжка рабочего Филиппа Воротникова за 1905-1906 операционный год).
5. РГИА. Ф. 72. Оп. 1. Д. 16. Л. 93, 93 об.
6. Труд на концессионных предприятиях Российской империи и СССР: док. и материалы / сост. Т.В. Юдина, В.В. Булатов, Е.Л. Фурман. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2015. – 480 с.
7. Юдина Т.В., Булатов В.В., Фурман Е.Л. Рабочие на концессионных предприятиях Российской империи и СССР (1900-1940-е гг.). – Волгоград: Изд-во «ВолГУ», 2015. – 210 с.

Секция 10

***ЭКОНОМИКА
НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ
И ДЕМОГРАФИЯ***

ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В 2009-2016 ГГ.

© Шахова Е.С.¹

Санкт-Петербургский научно-исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, г. Санкт-Петербург

Данная статья посвящена исследованию демографической ситуации в Краснодарском крае за период 2009-2016 гг. Исследование производилось с помощью расчета основных демографических показателей, построения возрастно-половой структуры и рассмотрения миграционных процессов. Актуальность данной статьи обусловлена проблемой старения населения в регионах и в стране в целом, а также снижением международной миграции в Краснодарский край.

Ключевые слова: демографическая ситуация, возрастно-половая структура населения, индекс старения, миграция, трудоспособное население, демографическая политика.

На данный момент российские регионы располагают существенной долей политической и экономической независимости. Значительно повысился уровень ответственности в отношении политики субъектов РФ, исходя из чего возрастает степень необходимости детальной разработки ее научной базы. Как и в случае реализации социально-экономической стратегии, властям субъектов необходима эффективная программа решения проблем в области демографии. В этой сфере имеет место ряд неблагоприятных тенденций, но степень их значительности варьируется в зависимости от рассматриваемого региона.

Демографическая ситуация является одним из важнейших факторов социально-экономического развития и регионов, и страны в целом. Чаще всего для ее оценки рассматривают такие показатели, как естественный прирост и убыль населения, миграция, численность трудоспособного населения.

Для изменения негативных демографических тенденций важны не только мероприятия по стимулированию рождаемости и созданию новых рабочих мест. Комфорт проживания на определенной территории также является одним из ее конкурентных преимуществ. Достопримечательности, зоны отдыха и развлечений, туристические услуги в целом рассматриваются современной экономической теорией как сегменты экономики впечатлений [1]. Также немаловажным фактором привлечения населения в регион является развитая социальная инфраструктура (образовательные и медицинские учреждения).

Целью данной работы является проведение анализа демографической ситуации Краснодарского края, выявление тенденций и проблем. В статью

¹ Студент 2 курса магистратуры.

будет построена возрастно-половая структура населения Краснодарского края в 2010 и 2017 году, рассчитаны основные демографические показатели, а также уделено внимание миграции и трудоспособному населению.

На 01.01.2017 года численность населения Краснодарского края составляет 557 0945 человек. За рассматриваемый период (01.01.2010-01.01.2017) данный показатель увеличился на 8 %. В общей численности населения преобладает доля женщин (53,6 %).

Рассмотрим возрастно-половую структуру населения Краснодарского края, построенную в виде пирамиды (рис. 1-2, справа – мужчины, слева – женщины).

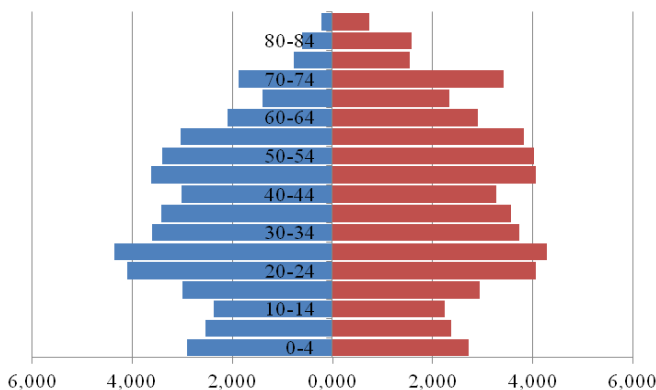


Рис. 1. Возрастно-половая структура Краснодарского края, % по пятилетним группам на 01.01.2010 г.

Диаграмма составлена автором на основе данных [2]

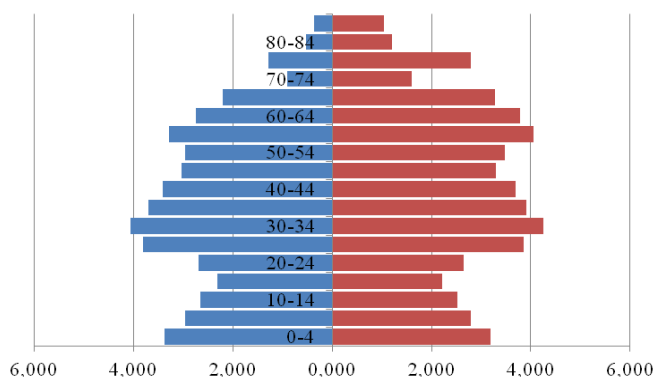


Рис. 2. Возрастно-половая структура Краснодарского края, % по пятилетним группам на 01.01.2017 г.

Диаграмма составлена автором на основе данных [2]

Средняя продолжительность жизни в Краснодарском крае в 2015 году составила 72,5 года. При этом женщины живут примерно на 10 лет дольше мужчин.

На построенных диаграммах видно, что доля детей в возрасте 0-4 года увеличилась (с 2,7 % в 2010 году до 3,2 % в 2017 году). В декабре 2010 года в регионе была утверждена долгосрочная целевая программа «Об улучшении демографической ситуации в Краснодарском крае» на 2011-2015 годы, основными задачами которой являлись: поддержка семей с детьми, улучшение медицинской помощи женщинам в период беременности и родов, улучшение условий труда и другие [3]. За это время был построен перинатальный центр, а также было уделено особое внимание лечению бесплодия с помощью ЭКО.

В целом характер распределения населения по пятилетним возрастным группам (визуально) схож. Удельный вес населения средних возрастов превышает доли населения старших и младших возрастов. Начиная с группы 30 лет и старше, в 2010 году в Краснодарском крае численность женщин превышает численность мужчин. В 2017 году данная группа начинается с 25 лет. С возрастом диспропорция в составе населения увеличивается.

Основными демографическими показателями являются: средняя продолжительность жизни, средний возраст, индекс старения, доля пожилых жителей, индекс глубины старения, индекс феминизации старения, коэффициент демографической нагрузки. В данной статье расчеты коэффициентов производились по состоянию на 1 января каждого года.

Рассмотрим отдельно каждый рассчитанный показатель:

1. Индекс старения. В Краснодарском крае данный показатель за весь исследуемый период не превышает 1000 и постепенно снижается. В 2017 году на 1000 детей до 15 лет приходится 868 человек в возрасте 65 лет и старше (в 2010 году – 957 человек).

2. Индекс глубины старения. Показывает долю самых старых (80+) среди пожилых (65+). За исследуемый период произошло снижение на 0,42 процентных пункта (в 2010 году – 23,26 %, в 2017 году – 22,84 %).

3. Индекс феминизации старения. Показывает, сколько женщин приходится на 1000 мужчин. По статистике, женская смертность ниже, чем мужская, поэтому с возрастом соотношение полов меняется в их пользу. В таблице 1 видно, что индекс феминизации старения сокращается (в 2010 году он равен 1976, а в 2017 году – 1870), что говорит о снижении мужской смертности.

4. Коэффициенты демографической нагрузки. Если трудоспособным считать возраст 15-59 года, то коэффициенты составят:

- пожилыми (60+): в 2010 году – 0,3; в 2017 году – 0,36;
- детьми: в 2010 году – 0,23; в 2017 году – 0,29;
- общей нагрузки: в 2010 году – 0,53; в 2017 году – 0,65.

Если трудоспособным считать возраст 15-54 года, то коэффициенты составят:

- пожилыми (60+): в 2010 году – 0,3; в 2017 году – 0,36;
- детьми: в 2010 году – 0,23; в 2017 году – 0,29;
- общей нагрузки: в 2010 году – 0,53; в 2017 году – 0,65.

Для оценки демографического старения населения были использованы два метода:

- 1) шкала Божё-Гарнье (доля лиц в возрасте 60 лет и старше в 2010 и 2017 году соответственно равна 19,51 % и 21,75 %, что говорит о том, что уровень демографической старости очень высокий);
- 2) шкала демографического старения ООН (доля лиц в возрасте 65 лет и старше в 2010 и 2017 году равна 14,51 % и 15,21 % соответственно, население края является старым).

В составе населения края преобладает население в трудоспособном возрасте (табл. 1). Уровень безработицы в 2015 году был равен 6 %, в то время как в России данный показатель составлял 5,6 %, а в Южном федеральном округе – 6,6 % [4].

Таблица 1

Население Краснодарского края по трудоспособности, 2009-2015 гг.

		Всего	Моложе трудоспособного	В трудоспособном возрасте	Старше трудоспособного возраста
2009	тыс. чел.	5161	836,1	3 122,4	1 202,5
	доля, %	100,0	16,2	60,5	23,3
2010	тыс. чел.	5230	857,7	3 122,3	1 250,0
	доля, %	100	16,4	59,7	23,9
2011	тыс. чел.	5284	877,1	3 133,4	1 273,4
	доля, %	100	16,6	59,3	24,1
2012	тыс. чел.	5330	900,8	3 128,7	1 300,5
	доля, %	100	16,9	58,7	24,4
2013	тыс. чел.	5404	929,5	3 139,7	1 334,8
	доля, %	100	17,2	58,1	24,7
2014	тыс. чел.	5454	965,4	3 119,7	1 369,0
	доля, %	100	17,7	57,2	25,1
2015	тыс. чел.	5514	998,0	3 109,9	1 406,1
	доля, %	100	18,1	56,4	25,5

Источник: таблица составлена автором на основе данных [4].

В табл. 1 видно, что хотя численность населения Краснодарского края растет, доля населения в трудоспособном возрасте снижается. Это еще раз подтверждает тот факт, что уровень демографической старости достаточно высок. При этом возрастает доля лиц моложе трудоспособного возраста (с 16,2 % в 2009 году до 18,1 % в 2015 году).

Особое место в анализе демографической ситуации занимает миграция. На рис. 3-4 представлено распределение прибывших в 2009 и 2016 году по видам миграции.

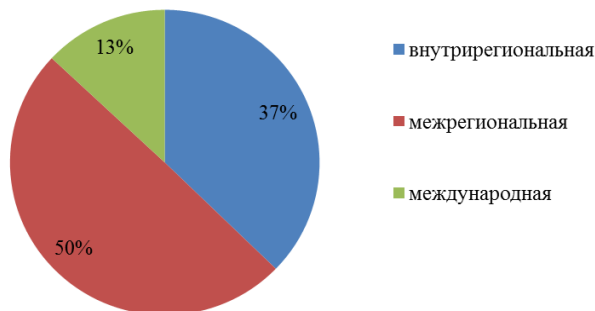


Рис. 3. Прибывшие в Краснодарский край в 2009 году

Примечание: диаграмма составлена автором на основе данных [4].

Как видно на рис. 3, наибольший прирост мигрантов в 2009 году произошел из других регионов страны, всего 13 % прибыло из других стран. Это, в основном, страны СНГ (10,81 %): государства Закавказья (3,12 %), Украина (2,89 %), Армения (2,8 %) и другие. Из стран дальнего зарубежья прибыло всего 2,22 % мигрантов.

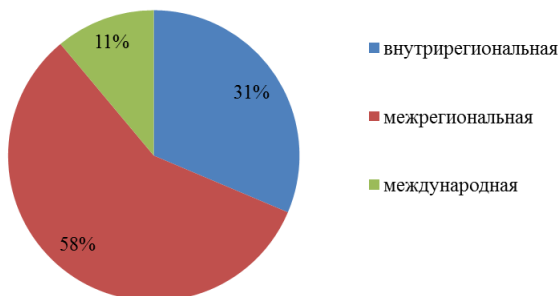


Рис. 4. Прибывшие в Краснодарский край в 2016 году
Диаграмма составлена автором на основе данных [4]

В 2016 году снижаются доли внутрирегиональной и международной миграции на 6 и 2 процентных пункта соответственно. При этом происходит увеличение числа мигрантов с Украины (4,45 %), где политическая и экономическая обстановка все еще не нормализовались после гражданской войны и внутренних конфликтов.

В значительной мере большому притоку мигрантов из стран СНГ способствовали более прочное экономическое положение в крае, территориальная близость, безвизовый режим въезда на территорию России, сложившиеся особенности рынка труда в крае, большие различия в уровне жизни между странами-участниками СНГ, ситуация на внутреннем рынке труда, упрощенная процедура оформления разрешительных документов на работу [5].

Рассмотрим также миграцию лиц в трудоспособном возрасте (табл. 2) за период 2009-2016 гг.

Таблица 2

Миграция лиц в трудоспособном возрасте, тыс. чел.

Год	Число прибывших в трудоспособном возрасте			Число выбывших в трудоспособном возрасте			Миграционное сальдо
	Из других регионов России	Из-за пределов России	Всего	В другие регионы России	Из-за пределов России	Всего	
2008	32,49	9,78	42,26	19,69	0,72	20,41	21,85
2009	28,66	7,57	36,23	18,03	0,59	18,62	17,61
2010	32,57	4,61	37,17	19,56	0,49	20,04	17,13
2011	100,05	12,37	112,41	68,60	0,47	69,07	43,34
2012	73,04	12,27	85,31	53,62	2,66	56,27	29,04
2013	93,59	13,84	107,43	55,15	3,50	58,64	48,79
2014	81,24	16,21	97,45	66,13	7,23	73,36	24,08
2015	81,98	15,32	97,3	57,62	5,12	62,74	34,56
2016	83,68	16,32	100,0	58,46	7,13	65,59	34,41

Источник: таблица составлена автором на основе данных [6].

В табл. 1 видно, что миграционное сальдо за весь исследуемый период положительное. Это может быть обусловлено несколькими причинами. Краснодарский край представляет собой регион с благоприятными климатическими условиями, развитой транспортной инфраструктурой (несколько международных аэропортов, морские и речные порты, железнодорожные пути). В регионе высоко развита сфера туризма и гостиничного бизнеса благодаря выходу к Азовскому и Черному морям.

В 2010-2013 году трудовые мигранты прибывали в Краснодарский край для строительства олимпийских объектов в Сочи. Выделение финансовых средств позволило создать тысячи новых рабочих мест и усилило привлекательность региона не только для экономически активного населения внутри края, но и за его пределами. При этом численность иностранных граждан, имевших разрешение на работу, в 2014 году значительно снизилась (на 46,3 % по сравнению с 2013 годом), так как строительные работы в Сочи завершились.

Демографическая ситуация региона напрямую зависит от региональной демографической политики. В декабре 2016 года был утвержден «Межведомственный план мероприятий по реализации в 2017-2020 годах Концепции демографической политики Российской Федерации до 2025 года в Краснодарском крае», который включает в себя следующие мероприятия: поддержка молодых семей, предоставление ежемесячных социальных выплат на третьего и последующих детей, повышение доступности первичной медико-санитарной помощи населению и многие другие [7].

Таким образом, демографическую ситуацию в Краснодарском крае нельзя оценить однозначно. С одной стороны, мы видим, что динамика де-

мографических процессов положительная: численность населения постепенно возрастает, миграционное сальдо положительное. Это влияние не только благоприятных условий жизни и труда, но и региональной политики, направленной на повышение рождаемости, снижение смертности и улучшение уровня жизни населения. С другой стороны, существует проблема старения населения, которая в дальнейшем может негативно отразиться на уровне социально-экономического развития края.

Список литературы:

1. Шапиро Н.А. Характеристика конкурентных преимуществ приграничных территорий в контексте маркетинга мест // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2015. – № 2. – С. 173-183.

2. Бюллетень «Численность населения Российской Федерации по полу и возрасту» [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095700094 (дата обращения: 20.11.2017).

3. Об утверждении долгосрочной краевой целевой программы «Об улучшении демографической ситуации в Краснодарском крае» на 2011-2015 годы [Электронный ресурс] // Техэксперт. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/461600449> (дата обращения: 20.11.2017).

4. Регионы России. Социально-экономические показатели // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения: 20.11.2017).

5. Касьянов В.В., Шаповалов С.Н. Международная миграция на территорию Краснодарского края: состояние и перспективы // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2015. – Т. 7. – № 5/2. – С. 137-140.

6. Численность и миграция населения Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096034906 (дата обращения: 20.11.2017).

7. Об утверждении межведомственного плана мероприятий по реализации в 2017-2020 годах Концепции демографической политики Российской Федерации до 2025 года в Краснодарском крае [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://admkrain.krasnodar.ru/upload/iblock/b3c/b3cac2fa6a3ea9d2ee2119ee706825de.pdf> (дата обращения: 27.11.2017).

Секция 11

***ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ
В ЭКОНОМИКЕ
И УПРАВЛЕНИИ***

ЦЕННОСТИ КОММУНИКАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

© Морозов В.А.¹

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
г. Москва

В статье дается сущность и общетеоретический анализ невербальным коммуникациям, включая: психологию межличностного пространства, звуковые коммуникации, взгляды и значение жестов и поз, в том числе мимические движения. Исследуется социокультурный аспект невербальной коммуникации и его особенности, который включает: общую постановку проблемы- культурный контекст; барьеры адаптации; культурный шок в коммуникации; вербальный и невербальный языки в межкультурной коммуникации.

Ключевые слова: ценности, коммуникации, взаимодействие, особенности, культура, характеристики, управление, эффективность.

Конец XX в. и начало XXI в. ознаменовали собой новый этап в изучении невербального общения. Данная тема вызывает огромный интерес как со стороны исследователей нового поколения, так и со стороны учащихся школ, студентов, учителей, преподавателей вузов, бизнесменов, политиков, практически всех слоев населения. Количество публикаций на эту тему возросло в несколько раз. Невербальная коммуникация изучается в контексте различных аспектов профессиональной деятельности человека. Область невербальной коммуникации исследовалась под влиянием различных интересов, со временем были выделены ключевые виды невербального общения и это оказало непосредственное влияние на понимание межкультурных особенностей в общении.

Современные исследования показали, что экспрессивный репертуар человека и его психологические особенности представляют единство. Этот феномен глубоко исследовался под руководством А.А. Бодалева [31]. Сегодня нам стали доступны и зарубежные исследования, при помощи «расшифровки» экспрессивного репертуара «читающие человека как книгу» [32]. Мимика, жесты, поза, походка как элементы экспрессивного поведения являются одной из главных невербальных визуальных систем общения, усваиваемых с детства. Имеется много данных о приоритете «языка тела» над речевым языком. Как считает А. Пиз, в процессе взаимодействия людей от 60 до 80 % коммуникаций осуществляется за счет невербальных средств выражения. Особенностью языка телодвижений является то, что его проявление обу-

¹ Профессор кафедры Философии и методологии экономики, доктор экономических наук, профессор.

словлено работой подсознания, и отсутствие возможности подделать импульсы подсознания позволяет нам доверять этому языку больше, чем вербальному каналу общения, контролируемому сознанием.

Данная статья содержит краткий обзор основных компонентов невербальной коммуникации в контексте социокультурных и межкультурных факторов. В настоящее время во многих странах мира накоплен опыт использования различных видов межкультурной коммуникации. Основной проблемой является выбор невербальной или вербальной формы общения, или совмещения двух видов в рамках межкультурной коммуникации. В современных условиях развития, стираются границы и одновременно грани стереотипов и регламентации межкультурного взаимодействия. На сегодняшний день, человек – открыт миру. При всем при этом, в современных условиях развития, не утрачивает значимости невербальная коммуникация, роль которой подтверждается эволюцией исторического и социального развития. Невербальная коммуникация не просто является определенным способом передачи информации, но и сводом норм и правил, но и отражает конкретные культурные ценности того или иного народа. В современных условиях стирания граней между культурами, а также препятствий в межкультурном общении встает вопрос о роли невербальной коммуникации. В данном случае, стоит говорить, как о тенденциях мирового порядка в использовании различных видов невербальной коммуникации, этикета, так и в особенностях конкретных культур, адаптивности народа к использованию невербальной коммуникации. В силу развития общества необходимо переосмысление как теоретических, так и научно-практических подходов к пониманию невербальной коммуникации. Прежде всего, стоит отметить, что на современном этапе межкультурная коммуникация имеет многоаспектное значение, что связано, с развитием межкультурной коммуникации в рамках различных явлений и процессов общества. На современном этапе развития, в силу усиления интеграционных факторов и глобализации происходит увеличение межкультурных контактов, в связи с чем, вопросы межкультурного диалога являются наиболее значимыми. Определяя понятие межкультурной коммуникации, на первое место выступает самое простейшее объяснение данной категории, путем сложения понятия культуры и понятия коммуникации. То есть, некоторые исследователи говорят о том, что понятие культуры является неотъемлемым элементом понятия межкультурной коммуникации [см.: 3, 4].

Согласно культуролого-экономическому словарю [19], культура (от лат. *cultura* – «возделывание ума и сердца») – термин для обозначения многомерного общественно-исторического явления, который был введен в 45 г. до н.э. Цицероном и обозначал сложный процесс «возделывания души человека» в его жизнедеятельности. Первое научное определение культуры было дано Э.Б. Тайлором в 1871 г. в труде «Первобытная культура». На междуна-

родном философском конгрессе в 1980 г. приводилось более 250 определений понятия «культура» [13]. В настоящее время, как отмечает современный культуролог П.С. Гуревич, количество определений культуры обозначается уже четырехзначным числом [5].

Среди определений культуры как наиболее эффективно работающее в науке для изучения этого многомерного общественно-исторического явления можно выделить следующее: это творчески созидательная деятельность людей по преобразованию природы и общества, в результате которой формируется конкретно-историческая система создания, хранения и потребления материальных и духовных ценностей. Применяя понятие культуры к термину межкультурной коммуникации, стоит признать, что культура играет определяющую роль. Дело в том, что любой человек существует в рамках конкретной культуры, он рождается в ней, развивается и так или иначе на определенном этапе возникает необходимость взаимодействия с представителями других культур. Безусловно, стоит учитывать тот факт, что в многонациональных государствах имплементация процессов межкультурной коммуникации осуществляется, гораздо быстрее, чем в государствах с мононациональным составом. Ярким примером многонационального государства является Россия, где взаимодействует множество народов и культур. Коммуникации являются одним из главных факторов развития того или иного управленческого механизма, деятельности конкретного органа государственного управления. Поэтому важно эффективно управлять коммуникационными процессами, что подтверждается большинством современных ученых и практиков [23].

Термин «коммуникация» (от *лат.* *communicare* – делаю общим, сообщение, передача) представляет собой социальный процесс, отражающий общественную структуру и выполняющий в ней связующую функцию [33].

Принимая участие в культурной коммуникации, люди взаимодействуют с представителями различных слоев населения, а также с носителями иной культуры, которая зачастую может очень сильно отличаться. Различия в языках, традициях, стиле одежды, принятых норм общественного поведения, отношении к личному пространству, нередко делает эти контакты сложными и даже невозможными.

Это лишь самые очевидные причины невозможности контакта. Не только знание языка помогает успешности и эффективности межкультурного взаимодействия. Язык – это одно из первых условий, позволяющих начать коммуникацию. Помимо языка, важно знать культуру народа, его традиции, ценности, понять его мировоззрение и мировосприятие, суметь посмотреть на мир его глазами. Люди плохо или с большим трудом понимают важность и значение слов, действий знаков и поступков, которые не знакомы. Таким образом, можно сделать вывод, что эффективная культурная коммуникация не может возникнуть сама по себе, ей необходимо учиться.

Как было замечено ранее, коммуникативная культура зависит от особенностей культуры того или иного народа, такими особенностями может являться как язык, на основании семантики которого может формироваться как миропонимание, так и мироощущение.

Таким образом, в рамках совмещения понятий культуры и коммуникации в категории «межкультурной коммуникации», стоит говорить как о влиянии культуры на коммуникацию, так и коммуникации на культуру.

Конкретизируя понятие межкультурной коммуникации, современные исследователи дают различные определения. По мнению И. Яровой, О.В. Чибисовой «межкультурная коммуникация – общение между представителями различных культур» [25]. По мнению В.В. Решетниковой «межкультурная коммуникация» – это адекватное взаимопонимание двух участников коммуникативного акта, принадлежащих к разным национальным культурам» [16]. Обобщая точки зрения на понятие межкультурной коммуникации, некоторые исследователи [20] отмечают, что существуют два основных подхода, сложившихся в теоретико-методологическом плане: лингвистический; культурно-антропологический.

Лингвистический подход к понятию межкультурной коммуникации означает, что в основе коммуникации лежит речевая функция. Фактически к этому подходу относятся все точки зрения, которые связывают межкультурную коммуникацию с общением. Так, например, по мнению А.П. Садохина «межкультурная коммуникация есть совокупность разнообразных форм отношений и общения между индивидами и группами, принадлежащими к разным культурам» [34]. По мнению исследователя Т.Б. Фрик, под межкультурной коммуникацией стоит понимать общение людей, которые принадлежат к разным культурам [22].

Межкультурная коммуникация – это общение людей, которые представляют разные культуры. Таким образом, лингвистический подход основан на институте общения. Рассматривая речевую функцию в основе межкультурной коммуникации, стоит сказать, что на практике, имеет значение, как молчание, так и сама речь. Так, например, в разных национальных культурах к молчанию относятся по-разному. Если говорить о речевых функциях, то они также имеют свои особенности. Например, особое значение в межкультурной коммуникации имеет интонация.

В европейских странах не принята громкая речь, зачастую она будет означать конфликтную ситуацию, речь более спокойная и в определенных случаях выделяется контрастным ударением. В странах южной Азии, известная информация будет передаваться гораздо громкой речью, нежели новая. Передача новой речи осуществляется как можно тише.

Важное значение, в межкультурной коммуникации с лингвистической точки зрения, имеет и скорость передачи речи. Как отмечает С.Г. Тер-Минасова, в Финляндии, у североамериканских индейцев, например, речь

более медленная, у итальянцев, румынов, цыганей – речь более быстрая. Влияние на скорость речь имеют также территориальные особенности, так, например, в центре Берлина речь более быстрая, чем на севере ФРГ [17, с. 78].

Культурно-антропологический подход является основополагающим в понимании межкультурной коммуникации, что связано с тем, что появление понятия межкультурной коммуникации исторически зародилось в рамках данного подхода. Основателем был Эдвард Холл, который и ввел данное понятие.

Холл Э. до введения понятия межкультурной коммуникации провел множество исследований в области взаимодействия различных культур и выделив культурно-коммуникативные основы. Холл Э. выделил, что в каждой культуре при межличностном взаимодействии существует определенные скрытые правила. «Чем больше контекстуальной информации необходимо для понимания социальной ситуации, тем выше сложность культуры. И чем выше сложность культуры, тем труднее «чужакам» правильно понять и оценить социальную ситуацию» [13, с. 121].

Холл Э. также выделил признаки высоко контекстуальных культур, к которым стоит относить: наличие скрытых манер речи, много значительных пауз; наличие высокоорганизованного невербального общения; наличие избыточности информации; сокрытие недовольства при любых обстоятельствах в рамках межкультурного взаимодействия [29]. Холл Э. на основании полученных данных своих исследований разработал специальную программу государственного уровня (США), которая была рассчитана на эффективность коммуникативного взаимодействия политиков и бизнесменов. Несмотря на то, что концепция межкультурной коммуникации была разработана еще в 50-е гг. XX в., динамичность развития культур и сегодня актуализирует культурно-антропологические особенности данного понятия. Культурно-антропологический подход, несмотря на то, что зародился в США, имел и имеет своих приверженцев по всему миру. Так, например, по мнению немецкого исследователя Г. Малетцке, о межкультурной коммуникации следует говорить тогда, когда субъекты коммуникации являются представителями различных культур и осознают это, то есть когда присутствует взаимное ощущение «чужеродности» партнера [27]. Следует отметить, что и среди российских исследователей также есть представители культурно-антропологического подхода к межкультурной коммуникации.

В Российском обществе термин «межкультурная коммуникация» появился в конце XX века и был связан, в основном, с преподаванием иностранных языков, когда изменилась роль иностранного языка и его стали рассматривать как средство общения, основу культурных ценностей и традиций. Так, в частности, С.Г. Тер-Минасова определяя культурную антропологию, говорит – о всей совокупности результатов деятельности того или иного общества начиная от каких-либо идей и заканчивая традициями и верою [17]. Мамонтов А.С., Мамонтов С.П. считают, что межкультурная коммуникация в рамках культурно-антропологического подхода, прежде всего, является ре-

зультатом сознательной деятельности людей в их культурном разнообразии в рамках коммуникации [8].

В современных условиях развития, стоит учитывать не только сформировавшиеся теоретико-методологические подходы, но и практическую ситуацию.

В настоящее время в культуре современного общества происходит ряд процессов, способных значительно ее трансформировать. Основными взаимосвязанными тенденциями являются: глобализация (С.В. Борзых [2], Л.А. Зеленов [6]); фрагментация (О. Тоффлер [18]); виртуализация (С.В. Бондаренко [1]). Процессы глобализации, активно протекающие в современном мире, как социокультурное явление, отражают глубинную трансформацию, происходящую в самой структуре общественного устройства.

На основании выше изложенного, стоит отметить, что основными теоретико-методологическими подходами к понятию межкультурной коммуникации являются лингвистический и культурно-антропологический подходы. Изначально понятие межкультурной коммуникации было заложено культурно-антропологическим подходом. На основании анализа различных точек зрения на понятие межкультурной коммуникации, автор выделяет собственное понятие. Под межкультурной коммуникацией стоит понимать комплекс взаимодействия людей, принадлежащих к различным культурам, на основании как прямых, так и опосредованных форм коммуникации, включая и современные типы коммуникативного общения. Подводя промежуточный итог, стоит отметить, что основными теоретико-методологическими подходами к понятию межкультурной коммуникации являются лингвистический и культурно-антропологический подходы. Изначально понятие межкультурной коммуникации было заложено культурно-антропологическим подходом. На основании анализа различных точек зрения на понятие межкультурной коммуникации, автор выделяет собственное понятие. Под межкультурной коммуникацией стоит понимать комплекс взаимодействия людей, принадлежащих к различным культурам, на основании как прямых, так и опосредованных форм коммуникации, включая и современные типы коммуникативного общения. Вопросы типологии межкультурной коммуникации являются в науке дискуссионными. Анализ подходов к типологии межкультурной коммуникации показал, что исследователи берут за основу отдельные критерии, например, субъектов культур, функции межкультурной коммуникации, а также рассматривают межкультурную коммуникацию в рамках уровнено подхода, выделяя макро и микроуровень. Некоторые исследователи выделяют не только виды, но и формы межкультурной коммуникации. Элементы коммуникации в межкультурной коммуникации выполняют важную роль, они являются механизмом передачи той или иной информации от субъекта к субъекту. Использование того или иного элемента может усиливать или наоборот снижать эффект межкультурного общения.

Невербальное общение, более известное как язык поз и жестов, включает в себя все формы самовыражения человека, которые не опираются на слова. Психологи считают, что чтение невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения. Огромное значение невербальных сигналов в повседневном и деловом общении подтверждается экспериментальными исследованиями, которые гласят, что слова (которым мы придаем такое большое значение) раскрывают лишь 7 % смысла, 38 % значения несут звуки и интонации и 55 – позы и жесты [24]. Невербальное общение включает в себя пять подсистем:

1. Пространственная подсистема (межличностное пространство).
2. Взгляд.
3. Оптико-кинетическая подсистема, которая включает в себя: внешний вид собеседника, мимику (выражение лица), пантомимику (позы и жесты).
4. Паралингвистическая или околоречевая подсистема, включающая: вокальные качества голоса, его диапазон, тональность, тембр.
5. Экстралингвистическая или внеречевая подсистема, к которой относятся: темп речи, паузы, смех и т.д.

Компоненты невербальной коммуникации, свойственные человеку от природы, практически не принимают участия в процессе коммуникации, они лишь сопровождают языковое общение. Они достаточно часто и активно используются для передачи аффективной информации при отсутствии речи. Факт, что некоторые сигналы тела в различных культурах очень похожи, указывает на то, что они свойственны человеку от природы. Примером такого сигнала является поднятие бровей при приветствии друг друга. Этот жест можно считать универсальным. И наоборот, один и тот же жест в различных культурах может быть истолкован по-разному: поднятая рука и круг, образованный указательным и большим пальцами с вытянутыми при этом другими пальцами, например, является жестом, который в американской культуре означает о'кей – отлично, здорово, для французов – нуль, бесполезно, для японцев – деньги, а на Мальте – мужской гомосексуализм [28]. Передача невербальной информации может происходить самыми различными способами: через обонятельный канал (чувствовать запах), оптически-визуальный канал (видеть), акустически-аудитивный (слышать), вкусовой (ощущать вкус), осязательный (чувствовать). Существуют различные способы комбинирования этих видов невербальной коммуникации. Ситуация, когда все каналы выступают вместе, достаточно редка. Каждый элемент невербального общения обладает своей спецификой и заслуживает подробного изучения применительно к каждой культуре, а также в сопоставлении культур.

Мы будем рассматривать три подсистемы, имеющие наибольшее значение, несущие максимум информации о собеседнике – взгляд, пространст-

венную и оптико-кинетическую подсистемы. *Во-первых* – психология межличностного пространства. Американский антрополог Эдвард Т. Холл исследовал, как люди используют окружающее их пространство и как это влияет на передачу определенных сигналов и фактов. Он сформулировал понятие проксемики, которое определяет, на каком расстоянии собеседникам следует находиться друг от друга в зависимости от их взаимоотношений. Холл Э. выделил четыре функциональные зоны: официальная зона – дистанция более 3,5 метров. Такой дистанции придерживаются общественные деятели по отношению к окружающей их толпе. Эта дистанция доминирует также во многих других официальных ситуациях; социально-советательная зона – расстояние от 1,2 м до 3,5 м.

Это расстояние предназначено скорее для поверхностных социальных контактов. Если двух собеседников друг от друга отделяет, например, письменный стол, эта дистанция соблюдается автоматически. При такой дистанции предполагается голос определенной силы, так как значительная удаленность друг от друга не позволяет общаться тихим голосом; личная зона – 0,5-1,2 м. Она характерна при относительно близких отношениях. Эта зона предназначена для людей, доверие к которым не настолько велико, чтобы впустить их в интимную зону, но которые, однако, не являются посторонними друг другу. При такой дистанции возможны прикосновения, но пока еще нельзя почувствовать дыхание собеседника; интимная зона – расстояние между партнерами в 50 см. и менее. Знание подобных особенностей крайне необходимо в межкультурной коммуникации.

Во-вторых, звуковая (голосовая) коммуникация. Возникновение звукового фильма означало для многих талантливых актеров завершение карьеры, так как их голоса больше не годились для звуковоспроизведения. Слишком высокий, резкий или из-за неправильного дыхания гнусавый голос вызывает неприятные ощущения. При звуковой коммуникации важно не только содержание сказанного, но и интонация, качественные характеристики голоса, паузы. Голос и характер общения индивидуальны, словно отпечатки пальцев. Разговаривая по телефону с взрослым человеком, в большинстве случаев можно понять, принадлежит ли голос мужчине или женщине. Когда в коммуникацию вступают люди различных культур, из-за незнания традиций ведения беседы часто возникают проблемы. Так, например, многих европейцев раздражает, когда пауза их японского собеседника затягивается на целую минуту. Согласно нашим нормативным представлениям об «оптимальной» коммуникации, следующий собеседник начинает говорить лишь после того, как предыдущий закончит свое высказывание. Однако каждому известно из собственного опыта, что иногда это невозможно (и при этом вовсе не является невежливым), когда собеседник перебивает говорящего, пытаясь что-то сказать или дополнить одновременно с ним. И если происходят такие, не совсем классические варианты коммуникации, не следует считать ее неудавшейся или не состоявшейся.

В-третьих, взгляд как составляющая невербальной коммуникации. Глаза, части глаз и выражения глаз берут на себя особую роль и в невербальном отражении человеческих эмоций, и в передаче самой разнообразной информации, причем в значительной мере в этом «повинно» строение глаза. Физиологи установили, что человеческий глаз уникален: в одной только радужной оболочке глаза можно насчитать порядка 250 характерных признаков, комбинации которых не повторяются даже у близнецов. Сегодня уже нет никаких сомнений в том, что в пределах одной культуры и одного языка жестов выражения глаз тоже неизменны в том смысле, что имеют в них постоянное значение. Например, сощурить глаза – это мимический жест, который описывается – с точки зрения физической реализации – как «слегка сжимая веки, прикрыть глаза». Он передает смыслы «зафиксировать свое внимание на чем-то или ком-то» [7]; таким образом, фиксация глаз здесь отражает внимание жестикулирующего на объекте наблюдения. Жест подмигивать означает нечто вроде предложения адресату участвовать сейчас вместе с жестикулирующим в некотором совместном деле, скрытом от посторонних людей, например, розыгрыше некоего третьего лица, то есть, говоря кратко, значение этого мимического жеста – сопричастность с адресатом, или «я с тобой сейчас заодно». По-видимому, из данного значения выводима прагматически важная роль данного глазного жеста в европейской культуре, где он является знаком приглашения к тайной любовной игре – флирту [7].

Психологи давно отметили, что говорящий обычно смотрит на слушающего, когда заканчивает фразу и когда по какой-то причине происходит синтаксический обрыв фразы или перебой текста [7, с. 282-283]. Цель подобных финальных взглядов достаточно очевидна: увидеть, установлена ли связь со слушающим, понял ли он говорящего, хочет ли он сказать что-либо, или посмотреть, какова его реакция на сказанное. Напротив, в русской, и видимо, в целом европейской, культуре, слушая, принято смотреть говорящему прямо в глаза. Если слушающему понятно сказанное, то он обычно чуть кивает, иногда придвигается к говорящему поближе, сокращая обычную коммуникативную дистанцию, и периодически отводит или опускает глаза. Если слушающий при этом возмущается или настроен агрессивно, то лицо его чуть вскинута, глаза раскрыты несколько больше, чем обычно, они смотрят прямо, вызывающе. Наконец, если он ведет себя пассивно, если ему неинтересно, что ему рассказывают, то глаза не смотрят на партнера – говорящего. Когда же собеседнику интересно, что ему рассказывают, то глаза его чуть расширены.

В-четвертых, значение жестов в невербальной коммуникации. Человек является биологическим существом и подчиняется законам, которые контролируют наши действия, реакции и жесты. При этом жесты человека могут противоречить тому, что сообщает его голос. Наиболее информативными жестами являются движения рук, кистей, ладоней, ног, головы, положе-

ние ступней, манипулирование сигаретами и очками. Жесты нельзя рассматривать изолированно друг от друга. Как любой язык, язык тела состоит из слов, предложений и знаков пунктуации. Каждый жест подобен одному слову, а слово может иметь несколько различных значений. Полностью понять значение этого слова можно только тогда, когда вставите это слово в предложение наряду с другими словами. Жесты поступают в форме «предложений» и точно отражают действительное состояние, настроение и отношение человека. При интерпретации языка жестов необходимо обязательно учитывать национальную принадлежность человека, а также обстоятельства, что чем старше человек и выше его социально-экономическое положение, тем менее развита у него жестикуляция и беднее телодвижения. Наиболее заметны верхние жесты человека, то есть жесты в области его головы и туловища. Еще одной важной составляющей невербального общения является поза человека, которую обычно рассматривают как отдельную категорию экспрессивного репертуара личности.

В-пятых, поза в коммуникации. Поза – это статическое выражение внутреннего состояния человека через положение тела и его частей [9]. При этом многие исследователи (Ф. Дельсарт, А. Штангль, Д. Ниренберг и Г. Калеро) кроме статики, при анализе поз отмечают также направление и темп движений при изменении положения тела и его частей. Считается, что при отсутствии всех других средств (вербальных, мимики, жестов) через позу можно передать не только свое психическое состояние, но и отношение, и даже сообщить новость. Составляющими позы выступают положения тела и его частей по отношению друг к другу и к собеседнику, мышечное напряжение, расположение тела в пространстве. Значимыми для оценки позы являются положение и направление движений тела, плеч, развороты головы, положение ног и ступней. Так же, как и для осанки, характерными для позы являются положения рук и способы посадки. Наклон головы, а также верхней части тела в сторону олицетворяет снижение интереса или скуку (полное внутреннее отстранение). Отклонение корпуса тела и головы назад характеризует стремление увеличить дистанцию и уклониться. Возможно, является реакцией страха на возникшие опасности или обсуждение болезненных для личности вопросов. При этом одновременное вытягивание рук ладонями вперед доказывает усиление защиты, которая в зависимости от степени напряженности может быть чисто пассивной или с выраженной готовностью к нападению. В целом, уход позы внутрь, назад говорит об эго-защитных тенденциях личности, настороженности, негативном отношении к происходящему. Общая динамика устремленности тела вперед, вверх, наружу, говорит о напористости, открытости, уверенности собеседника. Также, очень важным инструментом невербальной коммуникации выступает выражение собственного Я через внешний облик. Кроме информации о возрасте, расе, половой принадлежности, которую человек произвольно сообщает, существ-

вуют также целенаправленные сигналы, которыми он манипулирует, желая создать определенное представление о самом себе, передавая их при помощи сигналов тела, которые должны декодироваться окружающими. В то время, как жесты, мимика, взгляд во время общения постоянно меняются, одежда же служит презентации личности, оставаясь неизменной в течение определенного времени. С помощью манеры одеваться может быть выражена определенная жизненная позиция, например, протест против чего-то или наоборот желание (намерение) приспособиться. С помощью внешних атрибутов, таких как прическа, макияж и некоторых других также (осознанно или нет) можно многое сообщить о себе.

В-шестых, мимические движения в контексте невербального общения. Мимика – это выразительные движения мышц лица, отражающее внешние проявления переживаний человека, его стремлений, оценок, отношения к явлениям жизни и т.п. [14]. То, что лицо является наиболее выразительным органом передачи невербальной информации, известно каждому. Достаточно более внимательно и с близкого расстояния посмотреть на лицо актера или диктора телевидения, чтобы увидеть, что даже самые незначительные движения мускул лица дают представление о конкретных эмоциях данного момента, например, вздрагивание уголков рта или век, форма улыбки, вздувание ноздрей, поднятие брови и т. д. Эти движения лицевых мышц, даже непродолжительные, передают внимательному собеседнику информацию о чувствах: таких как страх, ярость, скорбь, радость, отвращение и т.д. Мимика служит не только коммуникации. У нее есть дополнительные функции (например, жевательная мышца, мышцы вокруг глаз и рта), их задачи выходят за пределы только функции выражения. В процессе онтогенеза (индивидуального развития организма) человек учится контролировать свое мимическое выражение и использовать его в определенных социальных ситуациях.

В настоящее время существуют различные подходы к классификации мимических движений по их содержанию, природе возникновения, силе эмоциональных проявлений и другим признакам. Наиболее широкая интерпретация мимических сигналов включает три большие группы:

- Длительные, постоянные (статические) сигналы – цвет кожи и ее пигментация; отложения жира; плотность соединительных тканей лица; форма лица; строение костей и хрящей; форма, разрез и расположение глаз; форма и расположение бровей, глаз, носа, рта.
- Медленные – сформированные постоянные морщины; шрамы; врожденные дефекты; последствия тяжелых травм и перенесенных операций; изменения мышечного тонуса; изменения упругости кожи и ее эластичности.
- Быстрые сигналы (наиболее трудно уловимые) – изменения мимики, происходящие за счет движения мимических мышц лица. Эти

изменения мимических черт лица мелькают на лице в течение секунд или долей секунды.

В целом можно сказать, что в европейской традиции межличностной коммуникации приветствуется живая мимика партнеров по общению, при этом необходимо учитывать, что мимические движения лица должны быть адекватны ситуации. Немного повторимся, чтобы перейти к следующему вопросу. Самой древней из форм общения является невербальная коммуникация, что было обусловлено ее простотой для восприятия другого человека. Невербальная коммуникация представляет собой разновидность коммуникации, в которой коммуникативный акт осуществляется не на основе звуковой речи, а при помощи невербальных средств. Она базируется на первичных семиотических системах, построенных из невербальных кинетических компонентов (язык жестов, пантомима, сигнальные системы) и реализуется также и средствами вторичных семиотических систем (нотная грамота, символика языка науки, правила игр, азбука Морзе, языки программирования). К невербальным средствам коммуникации относятся и опосредованные акты коммуникации, осуществляемые изобразительными и визуальными средствами – артефактами (живопись, скульптура) – и аудиальными средствами (музыка).

Невербальная коммуникация – это не только обмен невербальными сообщениями между людьми, но также их интерпретация. Она возможна потому, что за всеми этими знаками и символами в каждой культуре закреплено определенное значение, понятное всем людям, принадлежащим к конкретной культуре. Жесты, мимика, позы, одежда, прически, окружающие нас предметы, привычные для нас действия и т.д. – все это определенные виды сообщений, получившие название «невербальных», т. е. таких, которые производятся без использования слов. На их долю, по оценкам исследователей, приходится более двух третей информации, передающейся в процессе коммуникации. Крайне важной составляющей этикетной коммуникации является невербальное общение. Оно представляет собой систему невербальных знаков и их взаимоотношений, а также невербальных правил, что функционируя в обществе и культуре, по совокупности определяет невербальное этикетное поведение в целом. Невербальное поведение в общем смысле, не всегда должно быть ориентировано на собеседника; оно может выражать также и внутреннее состояние жестикулирующего. А невербальное этикетное поведение, будучи всегда направленным на партнера, является коммуникативным и интерактивным. Понимая невербальное поведение как невербальные знаки или знаковые формы и модели поведения, производимые или воспроизводимые человеком в процессе коммуникации (иными словами жесты, мимику, взгляды, позы и др.), то невербальный этикет следует соответственно понимать как совокупность частных невербальных этикетов – жестового, пазового, визуального, мимического, проксемического

го и т.п., т.е. множество невербальных этикетных единиц, отношений и правил, которые направлены на других людей и которым люди в норме следуют в выделенных этикетных ситуациях. Невербальное общение представлено этикетными жестами и этикетными правилами. Единицами низшего уровня невербального этикета являются жесты и простейшие жестовые комбинации, обычно употребляемые в этикетной ситуации. Этикетные жесты, в свою очередь, необходимо отличать как от физиологических незнаковых движений (например, поклониться – это жест, а наклониться – физиологическое движения), так и от не этикетных жестов, в том числе и омонимичных им (например, кивнуть в знак приветствия – этикетный жест, и кивнуть в знак утвердительного ответа на вопрос – не этикетный жест). Следующий уровень – это комплексные формы вербально-невербальных сочетаний. К ним можно модели поведения участников этикетной ситуации с использованием единиц низшего уровня.

В процессе межкультурной коммуникации люди часто сталкиваются с такими жестами, которые легко и быстро осознаются участниками общения. Во всем мире основные коммуникативные жесты не отличаются друг от друга. Когда люди счастливы, они улыбаются, когда им грустно, тяжело, на душе печально – хмурятся, когда агрессивны – у них сердитый взгляд, голос. Кивание обозначает согласие или утверждение, помахивание ладонью вправо-влево или вперед-назад означает до свидания, а поднятой вверх рукой и повернутой вперед ладонью мы приветствуем близких людей.

Как правило, в разных странах, зачастую даже в разных районах одной страны люди при приветствии друг друга посредством жестов выражают свои чувства к другому человеку. При этом общение строится на основании регламентируемых норм: расстояние между собеседниками, необходимость смотреть в глаза собеседнику в течение определенного времени или отсутствие такого условия, принятие свойственных для данной культуры позы и др. [35]. Наряду с этим имеют место быть ситуации, в которых культурным стереотипом и этикетной нормой поведения является отсутствие невербальной составляющей приветствий и прощаний. Например, при очень тесных связях между людьми (среди членов семьи), в случае, если люди довольно часто встречаются друг с другом. В таких случаях необходимость жестового сопровождения вхождения в контакт теряет актуальность, однако вербальная составляющая при этом сохраняется. С другой стороны, чем слабее проявляются человеческие связи, чем дальше друг от друга отстоят люди по своему общественному положению и чем более ритуализованной, церемониальной и регламентированной является культура, тем большее значение в ней имеют невербальные способы вступления в речевой контакт и выход из него, а также строгость соблюдения их исполнения. Как утверждают результаты исследований различных культур, в одних из них прикосновение распространено, в других оно почти совсем отсутствует. Культуры, принадле-

жащие к первому типу, получили название контактных (high context), ко второму – дистантных (low context) [36]. К дистантным культурам относятся народы, населяющие север Европы: скандинавы, исландцы, шведы, норвежцы, а также народы Юго-Восточной Азии – корейцы, японцы, индийцы, пакистанцы. К контактным культурам относят латино-американские, восточно- и южно-европейские народы. Так, арабы, евреи, жители Восточной Европы и средиземноморских стран используют прикосновения довольно активно. Например, для бразильцев естественной формой невербального общения являются не только прикосновения, но и рукопожатия, поцелуи, похлопывание по плечу, спине, руке и даже объятия. Испания, тоже относящаяся к латиноамериканским контактным культурам, имеет свои особенности тактильного поведения. Они касаются частоты прикосновения и частей тела, к которым прикасаются. В Испании можно касаться руки собеседников, особенно если они друзья. Латиноамериканцы в общении могут касаться и других частей тела – головы, предплечья, плеч. Более того, невербальное общение у них может играть даже большую роль, чем вербальное. Они полагают, что не касаться партнера в процессе беседы означает вести себя холодно и невежливо. Испанки при встрече, как и другие католические народы, целуются дважды, так могут делать и испанцы, встретив знакомую. Этот жест допустим даже при встрече двух мужчин. Стоит отметить, что народы, принадлежащие к одной культуре дистантной, в своих традициях этикета имеют различия, а также самое главное значение тех или иных знаковых форм. Так, например, взять поклон при прощании и приветствии у китайцев и японцев. И китайцы, и японцы при прощании или при встрече кланяются, казалось бы обнаруживается сходство знаков невербального этикета. Данный поклон используется как между простым населением, так и в официальных встречах. Однако если у японцев это означает приветствие или прощание, то у китайцев это знак уважения к другому человеку. В данном случае наглядно видно, что в одной и том же этикетном знаке разные содержательные составляющие.

Культуры различаются между собой по количеству взаимных поцелуев при приветствии и прощании. Во Франции, как и в Испании, целуются дважды, в США один раз, в России и в некоторых регионах Германии – три раза, как и в Афганистане. На примере приветственных поцелуев хорошо видны межкультурные гендерные различия. В Венгрии на улице ранее обычно целовались при приветствии только женщина с женщиной, сейчас же юноши могут поцеловать девушку при встрече и прощании. То же самое и в России. В Голландии почти сплошь и рядом встречи и прощания сопровождаются рукопожатием, так принято даже среди детей. Более пожилые поляки наклоняются, чтобы поцеловать руку женщины, особенно замужней. Американцам немцы с их короткими рукопожатиями кажутся холодными и отстраненными. Немцы, напротив, удивляются привычке американцев долго трясти руку собеседника, словно накачивая воздушный матрас [14].

В России в официальной обстановке в качестве приветствия используется рукопожатие, в неофициальной – все не так однозначно. Здесь в последнее время получил распространение такой приветственный жест – рукопожатие согнутой правой рукой, полуобъятие левой и касание партнера щекой. Подробнее о рукопожатии в разных культурах, а также о невербальной семиотике. В некоторых культурах приветствие может быть весьма необычным: поклоном, поднятием бровей, кивком головы, ударом руки, слезами, биением черепа до крови и т.д. Например, жители Бирмы, Монголии и Лапландии в качестве приветствия традиционно обнюхивают друг друга (использование ольфакции). Эскимосы приветствуют незнакомцев ударом кулака по голове или плечу. Жители Амазонки все приветствие выражают взаимным похлопыванием по спине, а полинезийцы обнимают и потирают спину собеседника. В районе островов Торреса вблизи Австралии для приветствия необходимо изогнуть правую руку в форме крючка, затем обоюдно почесывать ладони, повторяя это несколько раз.

Как отмечали представители корейской диаспоры, в их культуре не приняты жесты-указания, передаваемые пальцами или тем более одним пальцем. Исконным жестом корейцев в данной ситуации является указательный жест двумя руками: правая рука выполняет указательный жест, а левая рука придерживает за локоть правую руку. Так же ведет себя женщина, когда разливает чай. Можно неоднократно наблюдать, когда ученики-корейцы подают учителю ручку, карандаш, тетрадь или ластик двумя руками. Это жест воспитанного ребенка, уважающего старшего, тем более – учителя, так как одно из важнейших условий общения у корейцев – соблюдение возрастного и социального статуса. Если к ученику-корейцу обращались с просьбой показать что-либо, то он указывал на нужную вещь или двумя руками, или, чаще, правой рукой, а левой придерживал локоть правой руки. Если учитель приходил к детям заниматься домой, то его пропускали вперед и показывали комнату, в которой будут занятия. Вручают и принимают подарки тоже только двумя руками. Двумя руками младший подает старшему за столом стакан, тарелку, вилку или что-либо, старший младшему подает обычно одной рукой, но младший должен принять обязательно двумя [11]. Так, например, повертеть палец в области головы у виска во французском обществе будет означать глупость, а в Нидерландах будет означать комплимент уму субъекта. Этот же жест в Великобритании будет означать, что человек живет собственными мыслями и не прислушивается к чужому мнению. По носу постучать в одной стране будет значить обмануть, например, в Италии, а в Нидерландах это означает обман. Очень опасно не зная жестиковать в странах Азии, так, например, в Турции нельзя показывать два пальца, например, указав на две порции в ресторане, в Турции это серьезное оскорбление. В Малайзии нельзя протягивать левую руку [21]. Степень понимания иноязычной культуры зависит от размеров культурологической дистанции между контактирующими общностями. Воспринимая

явления, принадлежащие другой культуре, реципиент интерпретирует их в образах и категориях своей собственной, что и определяет степень понимания неродной культуры. Таким образом, этикетный знак – это элемент невербального этикета, выражающийся в жестах, мимики, иных средств, которые формируют определенные закономерности и этикетные правила. При этом стоит отметить, что анализ этикетных знаков показывает, что в различных культурах этикетные знаки и формируемые ими этикетные правила различаются, что создает определенные трудности в межкультурной коммуникации. Анализ этикетных знаков показал, что, в одних странах знак приводит к положительным эмоциям, а в других приравнивается к оскорблению. Изучение невербального этикета, свидетельствует о большом интересе ученых-лингвистов к этой проблеме. Это объясняется той ролью, которую играют невербальные средства коммуникации в языковой системе в целом, и в коммуникативном акте в частности. Одним из таких является фреймовый подход, так как средства вербализации жестов представляют собой лексические единицы, принадлежащие к одной «теме» и, следовательно, имеют близкие мыслительные представления, поэтому они репрезентируют некоторую совокупность знаний о способах вербализации жестов, и знания эти существуют не как хаотичные нагромождения информации, а в виде логически организованной структуры. Такой структурой является жестовый фрейм, описание которого дает возможность выявить механизм языковой репрезентации невербальных средств коммуникации в диалогическом дискурсе. Жестовая коммуникация в значительной мере – такой же национальный феномен, как и вербальные языки. Незнание кинетических лакун приводит к тому, что, говоря на неродном языке, человек жестикулирует по привычке, как при общении на родном языке.

Невербальная коммуникация как средство межкультурного диалога является одной из сложных задач современности. Однако стоит признать, что цивилизованные государства стремятся к постоянному диалогу, что обусловлено мультикультурной политикой, механизмами толерантного отношения, что является предметом обучения школьников с малых лет во многих странах мира. В этом смысле, перспектива развития будущих наций, возможно, будет основана на диалоговых и толерантных началах в большей степени, чем сейчас, так как это выработается с процессами воспитания и обучения. При этом, современная глобализация уже сейчас показывает необходимость использования как невербальных, так и вербальных средств для ведения диалога. При этом стоит отметить, что в перспективе, речевой этикет возможно будет превалировать над невербальным, так уже сейчас появляются умные гаджеты, в которых уже встроены переводчики, благодаря которым человек может без труда перевести чужую речь и с помощью электронного устройства перевести свою речь. В данном случае осложняется вопрос восприятия тех или иных этикетных норм, так как они различны.

Рассмотрим проблему коммуникации на примере делового взаимодействия, поскольку именно в нем часто заложены противоречия социокультурного характера. Выступая в качестве субъекта международного бизнеса, всякая бизнес-структура (фирма) взаимодействует с деловыми культурами разных стран. От того, насколько эти культуры понятны и приемлемы, зависит успех бизнеса. Поэтому остановимся подробнее на психологическом анализе деловых культур разных стран, объединяющих черты их национальных культур и их опыт деятельности в международном бизнес-пространстве.

В условиях непосредственного делового общения с представителями других культур, важно, во-первых, понимать, какую роль в этих культурах играет контекст, во-вторых, быть готовым к осознанию и преодолению барьеров культурной адаптации, в-третьих, уметь справляться с собственным культурным шоком, возникающим на стыке двух культур или при переходе из одной культуры в другую (например, при назначениях на работу в другие страны, во время служебных командировок, даже в ходе переговоров или при приеме гостей из других стран).

Общеизвестно, что культурные различия касаются многих аспектов поведения человека: используемого им языка, религиозных предпочтений, способов приготовления и приема пищи, личного пространства, многих социальных проявлений, например, приветствий, поведения в гостях, общественных местах, улице, выражения чувств, привычных тем для разговора, маны одеваться и многого другого. В культурах высокого контекста (Китай, Корея, Япония) на этот счет имеется много «подсказок», невербальных намеков, ситуационных обозначений, которые призваны помочь гостю сориентироваться еще до начала обсуждения деловых вопросов. В культурах низкого контекста (Германия, США, Скандинавские страны) принято воспринимать буквальный смысл исходящих от собеседника сообщений, времени на адаптацию практически нет, поэтому в диалогах с представителями таких культур принято полагаться на письменные нормы и юридические документы, обращаться сразу к специальным знаниям и показателям боты.

Рассмотрим, каким образом общие культурные различия могут повлиять на характер ведения переговоров. В рамках этого вопроса целесообразно рассмотреть общие характеристики культур, как России, так и западных (табл. 1).

Таблица 1

Структура ценностей в разных культурах

Западные культуры	Восточные культуры (включая Россию)
Имеют первостепенное значение	
Индивидуальность	Материнство (женственность)
Уровень в структуре власти	Уровень в структуре власти
Мужественность	Мужественность
Деньги (богатство)	Мощь государства

Окончание таблицы 1

Западные культуры	Восточные культуры (включая Россию)
Пунктуальность	Мир
Первенство	Скромность
Спасение, помощь	Карма
Активность, настойчивость	Уважение к старшим
Уважение к молодежи	Коллективная ответственность
Цвет кожи (националь- ность)	Гостеприимство
Равенство женщин	Сохранение среды
Человеческое достоинство	Цвет кожи (национальность)
Эффективность, качество	
Религия	Святость пахотной земли
Образование	Патриотизм
Непосредственность	Авторитаризм
Имеют значение второй степени важности	
Материнство (женственность)	Уважение к молодежи
	Равенство женщин
Патриотизм	Человеческое достоинство
Авторитаризм	Образование
	Непосредственность
Имеют значение третьей степени	
Мощь государства	Индивидуальность
Мир	Богатство (деньги)
Сохранение среды	Пунктуальность
	Активность, настойчивость
	Эффективность, качество
Несущественны	
Скромность	Спасение, помощь
Ответственность	Первенство
Уважение к старшим	
Гостеприимство	
Святость пахотной земли	

Из таблицы видно, что деньги (богатство) вместе с индивидуальностью, активностью и настойчивостью среди ценностей россиян стоят в разряде третьестепенных. Что можно сказать о барьерах адаптации и культурном шоке в коммуникациях (ниже). К сожалению, следует констатировать, что существуют серьезные барьеры культурной адаптации. По Дж. Ньюстрому и К. Дэвису, к таким барьерам относятся косность взглядов и этноцентризм [12]. Узость взглядов предполагает, что доминирующей чертой всех международных операций является то, что они проводятся в социальной системе, отличной от той, в которой была основана организация. Это означает, что, попадая в непривычную обстановку, сотрудники склонны воспринимать ситуацию, ориентируясь исключительно на собственные представления, опираясь на суждения, убеждения и взгляды, которые присутствуют в их культуре (в том числе – проявляются в организационной культуре их компании).

Этноцентризм (критерий соотнесения с самим собой) – предрасположенность людей оценивать условия своей культуры как наиболее предпочтительные, что не всегда осознается, но всегда кажется естественным. Противоположностью этноцентризму является культурная эмпатия, которая развивается специально и в основе своей содержит знания и высокую оценку культурных различий, понимание их воздействия на деловые отношения, а также признание вклада, который вносит каждая культура в достижение общего успеха. Особенно важна культурная эмпатия для геоцентрических организаций, которые стремятся к интеграции различных культур для более эффективного использования способностей всех своих сотрудников. В основе и узости взглядов, и этноцентризма лежат исторически сложившиеся, построенные на разнице культур разнообразные социально-этнические установки и стереотипы. Эффективными направлениями выработки установок этнической и межкультурной толерантности могут быть:

- наличие практики межкультурного общения (в особенности при наличии общих целей деятельности и достижении эффекта совместности усилий);
- обращение к индивидуальности каждого из участников межкультурного общения, его общечеловеческим ценностям и вариативным формам поведения.

Транслируя эти выводы на предмет бизнес-психологии, можем предположить, что развитие толерантных отношений в сфере бизнеса возможно, если найти в фирме правильное соотношение между организационными формами сотрудничества и индивидуальным подходом к персоналу. Напротив, разьединение и обезличивание работающих в фирме людей – это путь к формированию у них интолерантных установок и отношений.

Культурный шок. Под культурным шоком Дж. Ньюстром и К. Дэвис подразумевают ощущение растерянности, опасности, тревоги, вызванное новой жующей средой, что часто приводит к неверным шагам, поскольку сбитый с толку человек не понимает, как именно ему надо себя в той или иной ситуации [12].

По силе культурный шок может быть разным – в зависимости стадии его развития:

- взволнованность и возбуждение, обилие новых открытий;
- разочарование из-за мелких бытовых проблем и языковых трудностей;
- незащищенность и дезориентация, которые ведут к самоизоляции;
- преодоление эмоционального напряжения, конструктивное реагирование на трудности, восстановление самооценки, то есть начало адаптации.

Наряду с психологической профилактикой культурного шока и психологическим сопровождением взаимодействия представителей разных культур

(в особенности, если это взаимодействие происходит в другой стране) важно не забывать и о правильном психологическом подборе сотрудников, в чьи обязанности предполагается включать деловое и профессиональное взаимодействие с представителями других культур.

При изучении иностранного языка в контакт вступают представители разных культур. По причине различных представлений о нормах и ценностях, невербальное общение носителями разных культур часто интерпретируется неправильно или вовсе не рассматривается. Для успешного процесса межкультурной коммуникации недостаточно изучения и владения иностранным языком только в его вербальном варианте, предполагается также глубокое знание культурно-специфических форм невербального общения. При этом необходимо учитывать следующий факт: чем лучше владение языком, тем более глубоким должно быть знание его социокультурных особенностей [26].

В процессе социализации человек развивает в себе привычки чувствовать, воспринимать, общаться и, таким образом, постепенно становится частью своей культуры. Человек воспринимает звуки чужого языка, фильтруя их под влиянием родного. То же происходит и в области невербального общения. Восприятие жестов иностранца происходит через призму собственной системы жестикуляций. Так, люди, принадлежащие к культурам с очень развитой жестикуляцией не увидят всех жестов собеседников, представляющих культуру, в которой они более развиты [10].

То, как сложно преодолеть установленный и закрепленный за определенной культурой язык тела, ярко показано на двух примерах, которые приводит Юлиус Фаст [30]. Он описывает проблемы одного североамериканского преподавателя вуза, который имеет дело со студентами из Индии. Если они поднимают / опускают голову, то это означает «нет», а если поворачивают ее из стороны в сторону – «да». (Кстати, таким же образом подтверждение – отрицание выражается носителями болгарского языка). Это, конечно же, представляет культурную проблему для американского преподавателя, ведь, в действительности, они посылают ему сигнал, обратный тому, который он принимает инстинктивно.

В качестве другого примера он приводит случай с директором средней школы в Нью-Йорке и 15-тилетней ученицей из Пуэрто-Рико. Девочка была заподозрена в том, что курила в душевой, и при последующей объяснительной беседе с директором постоянно смотрела в пол. Она не отважилась смотреть ему в глаза, что было расценено им как однозначное признание вины. Относясь к культуре, в которой, глядя прямо в глаза, люди показывают свою честность и искренность, директор школы не мог дать потупленному взору ученицы никакой иной интерпретации, кроме как негативной. К счастью, нашелся человек, который помог разрешить создавшееся непонимание. Директор американской школы не знал, что в Пуэрто-Рико прилич-

ной, порядочной девочке нельзя смотреть в глаза старшим. Потупленный взгляд для пуэрториканцев является знаком послушания и уважения. Таким образом ученица хотела взглядом выразить свое уважение и почтение к учителю, но директором, представителем иной культуры, это было истолковано абсолютно неверно. Если бы девочка посмотрела ему прямо в глаза, что согласно пуэрториканским ценностям рассматривалось бы как отсутствие уважения, североамериканский директор воспринял бы это как выражение честности [37].

Незнание значения невербальных элементов языка других культур предопределяет непонимание в общении. Так, например, японский ребенок, переехавший с родителями в Западную Европу, окажется в противоречивой ситуации, поскольку требования относительно его поведения в семье и в школе будут расходиться. Внешняя сдержанность и скрытность считаются добродетелью в Японии, а, например, в немецкой школе подобное поведение может послужить барьером в учебе, а также препятствием в коммуникации. Выше уже упоминалось о паузах, которые японцы и европейцы делают в процессе разговора. Вполне допустимо, что японский ученик так долго раздумывает, что европейский или североамериканский учитель воспринимает это как предложение передать слово другому. Еще один пример аналогичной ситуации. Если немецкий учитель имеет обыкновение выражать свое одобрение или похвалу с помощью овального жеста в виде соединенных большого и указательного пальцев, некоторые ученики наверняка поймут его неверно (в зависимости от того, из какой они страны, и какое значение этот жест имеет у них).

Серьезные проблемы может принести также незнание таких элементов невербального общения, как дистанция и прикосновение. В турецких школах, например, строго соблюдается дистанция, прикосновения крайне редки и несут в основном отрицательный характер. Немецкие учителя, напротив, склонны к незначительной дистанции [30]. Если немецкий учитель положит турецкому ученику на плечо руку или нагнется над ним сзади, чтобы, например, заглянуть в тетрадь, это, несомненно, вызовет у представителя турецкой культуры неприятные ощущения.

В процессе коммуникации людей, принадлежащих к разным культурам, невозможно полностью избежать сложностей и недоразумений.

Обе сферы человеческого общения – вербальная и невербальная – являются неотъемлемыми компонентами коммуникации и должны рассматриваться как неразрывные элементы изучения иностранного языка. Предпосылкой к преодолению культурных границ является готовность современных людей с интересом и пониманием подходить к чужим культурам.

Говоря о межкультурной коммуникации, следует говорить, как о различении самого явления межкультурной коммуникации, так и об отрасли научного лингвистического знания, изучающего данное явление.

Специфические особенности каждой этнокультуры культурологи определяют, как «язык культуры», который в рамках конкретной культуры может рассматриваться «как система знаков и их отношений, посредством которых устанавливается координация ценностно-смысловых форм и организуются существующие или вновь возникающие представления, образы, понятия и другие смысловые конструкции. Национально-культурная специфика оказывает огромное влияние на эффективность коммуникации. В последнее время психологи и лингвисты обратили особое внимание на межкультурные различия в невербальном поведении представителей разных лингво-культурных общностей.

В заключении хотелось отметить, что в коммуникации выделяют три средства передачи сообщения – вербальное, невербальное и графическое. Особую роль в любой культуре играют невербальные коммуникации. В кросскультурных коммуникациях нередко именно нюансы оказывают влияние на принятие бизнес решения. Систематическое проявление незнания социально-культурных особенностей местного бизнеса может оказать негативное влияние на дальнейшее партнёрство с представителями данной культуры.

Существует множество определений термина «коммуникация», в рамках которого как вид рассматривается деловая коммуникация. К изучению деловой коммуникации существует несколько дополняющих друг друга подходов. В общем, выделяю культурологический и функциональные подходы [38].

Под влиянием некоторых факторов и взглядов был сформирован ряд моделей коммуникации, которые позволяют чётко сформировать представление о процессе общения и увидеть в каких направлениях развивались исследования в этой области.

Так же, как часть процесса коммуникации, необходимо выделить важность работы с коммуникационными барьерами. Выделяют четыре типа барьеров в коммуникации: барьеры понимания, социально-культурных различий, отношений и установок. Существуют различные стратегии по тому как избежать неэффективной коммуникации, например, «эффективно слушать», задавать вопросы, давать обратную связь, соединять вербальную и невербальную части сообщения, изучать другие социально-культурные особенности и т.д.

Согласно культурному релятивизму, каждая культурная группа имеет её собственный набор ценностей, символов, требований в поведении и пониманий того, что правильно, а что нет. Выделяют два вида культур: высоко контекстуальная и низко контекстуальная. В рамках данных терминов, особую значимость приобретают невербальные средства коммуникации. Невербальные действия могут чередоваться или сосуществовать с вербальными, в процессе коммуникации. Представленность, количество и степень выраженности средств невербальной коммуникации определяются принадлежностью коммуникантов к определенной культуре, их состоянием и на-

строением, индивидуально-личностными и прочими характеристиками. Невербальные средства коммуникации не менее важны в процессе общения, чем вербальные, так как несут огромный объем информации. Особенностью невербальных средств общения является то, что их проявление чаще обусловлено импульсами нашего подсознания, нежели речью, что затрудняет возможность подделать эти импульсы. Обращение к конкретным практикам культур в рамках соотношения вербального и невербального этикета показывает следующее. Есть культуры, в которых недостаточно выслушать речевое высказывание; чтобы понять его, нужно еще отдавать себе отчет, в какой ситуации оно было произнесено. Вместе с тем есть культуры, в которых для понимания достаточно в основном словесных высказываний, а контекст, ситуация отходят при восприятии речевого высказывания на второй план. Как полагают исследователи, представители высоко контекстуальных культур говорят на сокращенных языках, а представители низко контекстуальных – на расширенных. В сокращенных языках многое не договаривается до конца, детали опускаются в надежде на то, что собеседник (слушающий) сам все поймет и правильно декодирует сообщение, исходя из контекста общения, невербальных сигналов (положение партнера по взаимодействию в социальной иерархии, помещение, в котором происходит встреча, жесты, звуки, одежда и т.д.). Напротив, говорящие на расширенных языках общаются с помощью точных высказываний, предпочитают все обсуждать в деталях, в подробностях, чтобы не возникло двусмысленности и непонимания при декодировании речевого высказывания. Невербальный же контекст, хотя и имеет некоторое значение, все же не является главным во взаимодействии. Напомним, что одной из причин возникновения конфликта в низко контекстуальных (западных) культурах считается недостаточная вербализация информации.

Список литературы:

1. Бондаренко С.В. Социальная система киберпространства. – СПб: Изд-во СПб. ун-та, 2012.
2. Борzych С.В. Концепция глобализации – М.: Инфра-М., 2013.
3. Буланов В.В. Диалогический дискурс и межкультурная коммуникация // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Философия. – 2014. – № 4. – С. 63.
4. Вальцев С.В. Межкультурная коммуникация и культурная вариативность // Проблемы современной науки и образования. – 2012. – № 4 (4). – С. 85.
5. Гуревич П. С. Культурология. – М.: Кнорус, 2011. – С. 32.
6. Зеленев Л.А. Современная глобализация: состояние и перспективы. – М.: Ленанд, 2011.
7. Крейдлин Г.Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык. – М.: Новое литературное обозрение, 2004. – С. 376-377.

8. Мамонтов А.С., Мамонтов С.П. Культурология. – М.: Гардарики, 2014. – С. 27.
9. Михайлов Л.А., Соломин В.П. Введение в психологию общения. Невербальные средства общения. – СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 1999. – С. 77.
10. Морозов В.А. Невербальные коммуникации в бизнесе: социально-культурный аспект // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2017. – № 37. – С. 128-146.
11. Нарожная В.Д. Невербальные интеркультуреми как показатель национально-культурной специфики межкультурной коммуникации // Человек и язык в коммуникативном пространстве: сб. науч. ст. – 2015. – Т. 6. – № 6. – С. 257.
12. Ньюстром Дж.В., Дэвис К. Организационное поведение. – СПб., 2000. – С. 397-398.
13. Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура. – М.: Логос, 2014. – С. 69.
14. Пиз А. Язык телодвижений. Расширенная версия – М.: Эксмо, 2015. – С. 132.
15. Попов С.В. Визуальное наблюдение. – СПб.: «Речь», 2002. – С. 148.
16. Решетникова В.В. Межкультурная коммуникация и коммуникативное поведение с позиций лингводидактики / гл. ред. А.П. Чудинов; ФГБОУ ВПО «Уральский государственный педагогический университет» // Политическая коммуникация: перспективы развития научного направления: матер. Междунар. науч. конф. – 2014. – С. 217.
17. Тер-Минасова С.Г. Война и мир языков и культур: вопросы теории и практики межъязыковой и межкультурной коммуникации. – М.: АСТ: Астрель: Хранитель, 2007. – С. 16.
18. Тоффлер О. Третья волна / пер. с англ. С. Барабанова и др.; науч. ред. П.С. Гуревич. – М.: ООО «Изд-во АСТ», 2012.
19. Трофимова Р.П. Культуролого-экономический словарь. – М.: Академический проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2010. – С. 715.
20. Тряпочкина М.С. Межкультурная коммуникация: понятие, сущность, задачи и формы / гл. ред. И.В. Култышева; ФГБОУ ВПО «Урал. гос. пед. ун-т»; ФГБОУ ВПО «Нижнетагил. гос. соц.-пед. акад» // Убеждение и доказательство в современном политическом дискурсе: матер. Междунар. науч. конф. – Екатеринбург, 2014. – С. 132.
21. Чернова А.А. Язык жестов: национальная и культурная специфика // Инновационная наука. – 2015. – № 11-1. – С. 267.
22. Фрик Т.Б. Основы теории межкультурной коммуникации: учеб. пособие. – Томск: Томский политехнический университет, 2013. – С. 12.
23. Шепель В.М. Коммуникационный менеджмент – М.: Гардарики, 2012. – С. 38.

24. Шпалинский В.В. Психология менеджмента. – М.: Изд-во УРАО, 2000. – С. 99.
25. Яровой И., Чибисова О.В. Национальный характер и межкультурная коммуникация // Международный журнал экспериментального образования. – 2011. – № 8. – С. 155.
26. Apeltauer E. Kultur, nonverbale Kommunikation und Zweispracherwerb // Körpersprache in der schulischen Erziehung. – Baltmannsweiler, 1986. – S. 134-169
27. Maletzke G. Interkulturelle Kommunikation: zur Interaktion zwischen Menschen verschiedener Kulturen. – Opladen: Westdt. Verl., 1996. – P. 31.
28. Morris D. Der Mensch, mit dem wir leben. Ein Handbuch unseres Verhaltens. – München, Zürich, 1978. – S. 13, 38, 83.
29. Hall E.T. The Silent Language. – N. Y.: Doubleday, 1959.
30. Fast J. Körpersprache. – Reinbek bei Hamburg, 1971. – S. 262, 264.
31. Бодалев А.А. Восприятие человека человеком. – Л., 1965; М., 1982. – С. 45.
32. Пиз А. Язык жестов. – Минск: Парадокс, 1995.
33. Лекция 19. Коммуникации в управлении [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.webarhimed.ru/page-302.html>.
34. Садохин А.П. Введение в межкультурную коммуникацию. – М.: высшая школа, 2015. – С. 74.
35. Перкова А.А. Соотношение вербального и невербального этикета, невербалика в актах приветствия и прощания // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013. – № 12-2. – С. 64.
36. Медведева Т.В. Тактильная коммуникация в межкультурном аспекте // Языки и литература в поликультурном пространстве. – 2015. – № 1. – С. 90-95.
37. Оналбаева А.Т. Невербальное общение: социальный и национально-культурный контекст: монография. – Алматы, 2010.
38. Нуртдинова Д.К. Невербальные средства межличностного общения [Электронный ресурс] // Журнал психологические науки. – 2016. – № 42.2. – Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/4797>.

Секция 12

***ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОТНОШЕНИЙ***

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ЭКСПЕДИЦИИ В КАЗАХСТАНЕ

© Арыстан А.Б.¹

Казахский гуманитарно-юридический университет,
Республика Казахстан, г. Астана

В работе рассмотрены особенности правового регулирования сферы транспортно-экспедиционных услуг в Казахстане. Также приводится сравнительный анализ с законодательством других стран. Кроме того, отдельное внимание уделено вопросу места транспортно-экспедиционных услуг в системе транспортных услуг. На основании полученных результатов сформулированы выводы и предложения.

Ключевые слова: транспортная экспедиция, транспортные услуги, транспортно-экспедиционная деятельность.

Место транспортной экспедиции в системе услуг. Рынок транспортных услуг в Казахстане получил свое развитие в начале 90-х годов и в настоящее время показывает стабильный рост. По итогам 2016 г. транспортные услуги составили 8,3 % от ВВП и традиционно заняли третье место в производстве всех услуг [1].

Транспортные услуги охватывают процесс перевозки людей и предметов из одного места в другое, а также смежные вспомогательные услуги [2, с. 55].

Международные классификаторы относят транспортно-экспедиционные услуги к транспортным услугам (РСМТУ-2010, классификатор ГАТС, РКУПБ – 2010).

Транспортно-экспедиционные услуги можно также разделить на транспортные услуги (перевозки грузов разными видами транспорта) и экспедиционные услуги (работы, услуги и операции по перемещению грузов от отправителя до получателя).

Экспедиционные услуги представляют собой комплекс услуг, работ и операций вспомогательного характера, связанного с началом, продолжением и завершением перевозочного процесса (планирование перевозки, доставка материалов, складирование и хранение, упаковка и агрегирование и т.д.). Экспедиционные услуги имеют образующее значение и выделяют транспортно-экспедиционную деятельность в самостоятельный вид деятельности. Транспортно-экспедиционная деятельность без экспедиционных услуг теряет свое самостоятельное значение в системе транспортного комплекса.

Транспортно-экспедиционные услуги имеют свои особенности, которые определяют их место в общей классификации транспортных услуг. Этот вид

¹ Магистр права, докторант PhD.

транспортных услуг невозможно отнести только к перевозке грузов и пассажиров или к услугам одного вида транспорта [2, с. 61]. Во-первых, транспортно-экспедиционные услуги осуществляются только в отношении перевозки грузов (не пассажиров). Во-вторых, транспортно-экспедиционные услуги не связаны с определенным видом транспорта, т.е. они могут охватывать одновременно услуги железнодорожного, автомобильного и других видов транспорта. Во-вторых, перевозка грузов не является основной целью транспортно-экспедиционных услуг, и может не включаться в комплекс транспортно-экспедиционных услуг. По этой причине международные классификаторы относят транспортно-экспедиционные услуги к категории «вспомогательные (сопутствующие услуги)» или «вспомогательные (дополнительные) услуги», т.е. к прочим видам транспортных услуг, которые не нашли своего места в классификации по общим критериям.

Правовое регулирование сферы транспортно-экспедиционных услуг. Рынок транспортно-экспедиционных услуг в Казахстане развит слабо, и это отражается на состоянии правового регулирования транспортно-экспедиционной деятельности.

Государственные стратегии и программы в этой сфере деятельности непостоянны и часто заменяются новыми прежде установленных сроков действия. Так, в этой сфере можно отметить следующие документы: Транспортная стратегия Республики Казахстан до 2015 года (2006 г.), Государственная программа по форсированному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 г. (2010 г.), Государственная программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года (2014 г.), Государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015-2019 гг. (2015 г.).

При этом в части совершенствования нормативной правовой базы в сфере транспортной экспедиции программные документы уделяют внимание преимущественно таможенному порядку оформления грузов (перевозимых железнодорожным транспортом) и эффективности контроля над внешне-экономической деятельностью. Иными словами, государственная политика в этой области сконцентрирована на международно-правовых аспектах. Кроме того, анализ стратегических и программных документов показал, что развитие экспедиторского бизнеса в Казахстане связывается преимущественно с рынком экспедиторских услуг железнодорожного транспорта.

В настоящее время гражданско-правовое регулирование оказания транспортно-экспедиционных услуг осуществляется нормами гражданского законодательства и нормами специального транспортного законодательства. Кроме того, в системе транспортного законодательства действуют ратифицированные международные соглашения, которые имеют приоритет перед нормами национального законодательства. В этой сфере действуют: Чикагская конвенция о международной гражданской авиации от 7 декабря 1944 г. (в

том числе 18 приложений); Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении (Соглашение социалистических стран о международном железнодорожном грузовом сообщении) (Варшава, 1950 г.); Соглашение о международном пассажирском сообщении (Варшава, 1950 г.); Конвенция о договоре международной перевозки грузов (Женева, 19 мая 1956 г.); Европейское соглашение о важнейших линиях международных комбинированных перевозок и соответствующих объектах (Женева, 1 февраля 1991 г.); Рамочное соглашение Организации экономического сотрудничества (ЭКО) по транзитным перевозкам (г. Алматы, 9 мая 1998 г.) и др.

Договорные отношения в сфере транспортно-экспедиционной деятельности регулируются нормами Гражданского кодекса РК (*далее* – ГК РК) В соответствии с пунктом 2 статьи 3 ГК РК нормы кодекса имеют приоритет перед гражданско-правовыми нормами специального транспортного законодательства. Вопросам правового регулирования транспортной экспедиции посвящена самостоятельная глава 35 ГК РК – «Транспортная экспедиция».

К основному специальному закону относится Закон РК от 21 сентября 1994 г. «О транспорте в Республике Казахстан». В зависимости от вида транспорта, которым осуществляется перевозка, транспортно-экспедиторские услуги регулируются: Законом РК от 8 декабря 2001 г. «О железнодорожном транспорте», Законом РК от 4 июля 2003 г. «Об автомобильном транспорте», Законом РК от 6 июля 2004 г. «О внутреннем водном транспорте», Законом РК от 17 января 2002 г. «О торговом мореплавании», Законом РК от 15 июля 2010 г. «Об использовании воздушного пространства Республики Казахстан и деятельности авиации» и др.

Кроме того, отдельным блоком можно выделить законодательные акты общего характера, регулирующие некоторые аспекты транспорта: Таможенный кодекс, Земельный кодекс, Предпринимательский кодекс, Закон «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств», Закон «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности перевозчика перед пассажирами», Закон «О лицензировании», Закон «О безопасности дорожного движения» и др.

На подзаконном уровне действуют Правила осуществления экспедиторской деятельности на морском транспорте, утвержденные приказом Министра по инвестициям и развитию РК от 24 апреля 2015 г., и Правила деятельности экспедиторов (на железнодорожном транспорте), утвержденные приказом Министра транспорта и коммуникации РК от 28 июля 2004 г.

Несмотря на то, что в Казахстане автомобильные перевозки занимают третье место в структуре грузовых перевозок после транспортировки по трубопроводам и железнодорожных перевозок, экспедирование грузовых автомобильных перевозок на уровне подзаконных актов не регулируется.

Одна из проблем транспортно-экспедиторской деятельности заключается в отсутствии в Казахстане комплексного и системного регулирования.

Например, в Российской Федерации, Республике Беларусь и Украине действуют специальные законы о транспортно-экспедиционной деятельности: Федеральный закон 30.06.2003 № 87-ФЗ «О транспортно-экспедиционной деятельности», Закон Республики Беларусь от 13.06.2004 № 124-3 «О транспортно-экспедиционной деятельности», Закон Украины от 01.07.2004 г. № 1955-IV «О транспортно-экспедиторской деятельности». Законы России и Украины регулируют имущественные отношения в сфере транспортно-экспедиционной деятельности, охватывая требования к договору, вопросы прав и обязанностей сторон договора, ответственности экспедитора, а также порядка разрешения споров. В Республике Беларусь закон о транспортно-экспедиционной деятельности, кроме договорных отношений, затрагивает вопросы государственного регулирования, управления и контроля в области транспортно-экспедиционной деятельности.

Другая проблема правового регулирования транспортно-экспедиционной деятельности заключается в отсутствии унифицированных форм транспортно-экспедиционных документов. Экспедиторам приходится самостоятельно разрабатывать документы либо использовать бланки форм международных профессиональных организаций. Так, формы документов разрабатываются Международной федерацией экспедиторских ассоциаций (FIATA), Канадской международной ассоциацией грузовых экспедиторов (CIFFA), Британской международной ассоциацией экспедиторов (BIFA), Национальной ассоциацией таможенных брокеров и экспедиторов Америки (NCBFAA), Швейцарской ассоциацией по экспедиции и логистике (SSV), Скандинавской ассоциацией экспедиторов (NSAB) и др.

Примечателен по этому вопросу опыт России. В России действуют правила транспортно-экспедиционной деятельности, утвержденные Правительством от 8 сентября 2006 г. № 554 г. Предполагалось, что правилами будут заимствованы восемь форм транспортно-экспедиционных документов FIATA (Международная федерация экспедиторских ассоциаций), но в итоге были закреплены формы поручения экспедитору, экспедиторской расписки и складной расписки [3, с. 66]. Таким образом, в России специальные правила не решили сложившуюся проблему унификации транспортно-экспедиционных документов и получили заслуженную критику в юридической литературе [4, с. 14].

Правила транспортно-экспедиционной деятельности Республики Беларусь, утвержденные Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 30 декабря 2006 г. № 1766 при осуществлении международных перевозок предусматривают возможность использования документов международного образца (рекомендованные международными организациями), и это, в свою очередь, вносит некоторую определенность в правовое регулирование.

Таким образом, с одной стороны, существует необходимость унифицировать документы в транспортно-экспедиционной деятельности, но, с дру-

гой стороны, зарубежный опыт показывает, что нормативное закрепление форм экспедиторских документов не решает этой проблемы полностью. Таким образом, эффективным решением данной проблемы может стать придание официального статуса унифицированным экспедиторским документам международных организаций по аналогии с законодательством Республики Беларусь.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие **выводы**:

1. Правовое регулирование транспортно-экспедиционной деятельности в Казахстане развито слабо.
2. Рекомендуется заимствовать положительный опыт соседних стран по разработке специального закона в целях создания правовой определенности в сфере транспортно-экспедиционной деятельности.
3. Рекомендуется придать официальный статус унифицированным экспедиторским документам международных организаций при осуществлении международных перевозок.

Список литературы:

1. Оперативные данные Комитета статистики Министерства национальной экономики Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stat.gov.kz.
2. Руководство по статистике международной торговли услугами, 2010 (РСМТУ-2010).
3. Метелева Ю.А., Правовое регулирование транспортной экспедиции // Журнал российского права. – 2007. – С. 65-77.
4. Кулешов В.В. Договор транспортной экспедиции, проблемы правового регулирования: автореф. дис. ... канд.юрид.наук. – М., 2009. – 25 с.

Секция 13

***ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО
В РОССИИ:
ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ***

СТУДЕНЧЕСТВО КАК ОСОБАЯ КАТЕГОРИЯ ОБЩЕСТВА

© Пашоликов М.А.¹, Катькина А.Н.¹

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
г. Санкт-Петербург

Молодежь считается самой активной частью социума, за которой будущее. Со временем условия жизни молодых людей, пути ее социализации изменились, следовательно, изменениям подверглись и механизмы формирования идентичности молодежи. Теоретические и прикладные исследования проблем молодежи являются направлением, наиболее детально рассматриваются в мировой науке. В статье рассматриваются особенности студенческой молодежи. На основе социологического опроса студентов составлен социально-психологический портрет современного студенчества.

Ключевые слова: студент, социально-психологический портрет, новое поколение, особенности современного студенчества, студенческая молодежь, социальная напряженность, студенческая среда.

Студенчество наиболее многочисленная и значительная по роли в системе общественного воспроизводства социальная группа. Основная задача студенческой молодежи – пополнение числа квалифицированных членов общества, специалистов и слоя интеллигенции. Студенчество выступает как переходная социальная группа со своими особенностями, в рамках которой проходит личностное и социальное становление.

Также отличительными чертами студенчества являются: стремление ко всему новому, склонность к максимализму, что объясняется отсутствием опыта, приписывание большого значения собственному мнению. Одной из главных выделяющихся черт студенчества является ее численность.

Студенчество, также, как и молодежь в целом, не просто социальный элемент, существующий наряду с классами, это, прежде всего, неотъемлемая составная часть социальной структуры общества, в которой определенным образом проявляются сущностные свойства и черты классов и слоев. Студенческая молодежь, включающая представителей различных классов и социальных общностей, имеет сходные черты и общие интересы.

Еще одна особенность студенчества – высокая интенсивность общения. Это объясняется ее активным взаимодействием с различными социальными образованиями общества, при этом специфика обучения в вузе также создает студенчеству больше возможностей для общения. В рамках студенческой группы происходит личностное и социальное становление, идет процесс

¹ Младший научный сотрудник Высшей школы промышленного менеджмента и экономики.

социализации, усваиваются социальные ценности и нормы, формируется мировоззрение.

Период студенчества становится временем интенсивного развития нравственных и эстетических характеристик, становления характера и его стабилизации, овладения полным набором социальных функций взрослого человека, включая гражданские, общественно-политические и профессионально трудовые, и поэтому имеет большое значение. При том, что у студенческой молодежи нет как такового самостоятельного места в системе производства и студенческий статус – это временное явление, общественное положение студенчества имеют зависимость от характера общественного строя, уровня социально-экономического и культурного развития страны, не исключая национальные особенности системы высшего образования. Отсюда образуются специфические проблемы молодежи.

Необходимо отметить тот факт, что молодежь намного легче, нежели старшее поколение, адаптируется к социально-экономическим и политическим условиям (возрастная особенность). Так как ее естественно привлекают формы деятельности с высокой оплатой труда, молодежь особо активна в развитии частного сектора экономики.

Рассматривая молодежь как участника политических процессов также возможно выделить ее особенности. Во-первых, молодежь имеет свои собственные интересы и цели. Во-вторых, молодое поколение справедливо считается источником возрождения России, ее духовного и экономического потенциала. В-третьих, несмотря на то, что молодежь отличает недостаток жизненного опыта, именно ее интересы становятся весомой предпосылкой для изменения жизненных ориентиров российского общества.

По данным Федеральной службы государственной статистики сегодня на 10 000 человек населения России приходится порядка 400 студентов. Являясь максимально мобильной частью молодежи, студенчество играет значимую роль во всех общественных процессах страны. Соответственно, проблемы студенчества, доведенные до конфликтов или социальной напряженности, не просто сказываются на общественных настроениях, но и являются прямой предпосылкой для проявления различных форм гражданского неповиновения. Потребность исследования актуальных проблем студенчества определяется современным этапом развития общества, а также задачами проводимых сегодня преобразований, а порой и радикальных реформ, существующей социально-культурной ситуацией в стране и специфическим состоянием системы образования. Однако, исследование проблем студенчества невозможно без предварительного анализа самого объекта – студенческого социума.

Современные студенты кардинально отличаются от студентов прошлых десятилетий. Отличия выражаются не только во внешних признаках: манере одеваться, манере говорить; существенные различия проявляются в особен-

ностях нравственного сознания и поведения: отношение к жизни, семье, любви, учебе, справедливости, материальным ценностям и т.п.

При изучении специфики студенческой молодежи рассматривались следующие аспекты: уровень общеобразовательной подготовки, характер деятельности до поступления в университет, мотивы поступления в университет, уровень развитости навыков самостоятельной работы, специфика увлечений, степень развития способностей, особенности характера, общее состояние здоровья.

Инструментом формирования исходных данных послужил социологический опрос обучающихся, в качестве которого использовалось анонимное анкетирование. В контингенте обучающихся 30197 студентов, в числе которых 56 % студентов очной формы обучения, 12 % – вечерней, 5 % – заочной и 27 % – программы ДПО; 10657 студентов, обучающихся за счет средств федерального бюджета и 11758 обучающихся с полным возмещением затрат на своё обучение.

С доверительной вероятностью (точностью) 95 % и доверительным интервалом (погрешностью) 5 %, размер выборки составил 378 студентов.

Кроме того, были использованы такие методы наблюдение, анализ успеваемости (результаты выполнения зачетных работ). Также был проведен вторичный анализ ряда социологических исследований, касающихся данной проблематики.

Среди демографических характеристик исследуемой социальной группы: возраст – 17-23 года, половой состав – 54 % юношей и 46 % девушек, незначительное количество (порядка 10 %) состоят в браке.

Большинство студентов-старшекурсников совмещают обучение в вузе с работой (у $\frac{1}{3}$ опрошенных работа так или иначе связана с выбранной специальностью). Мотивы подработки у студентов различны: $\frac{2}{3}$ респондентов сами обеспечивает себя, чуть меньше трети опрошенных работают, чтобы получить практические навыки выбранной специализации, наработать профессиональный опыт и стаж, оставшиеся – работают по иным причинам.

Высокая интенсивность общения студентов определяется спецификой обучения в университете. Однако наблюдается значительное ухудшение корпоративных связей внутри студенчества, которые сводятся в основном к совместной учебной деятельности внутри группы.

Около 60% половины респондентов планируют работать по специальности, около 30% высказали уверенность в том, что искать работу по специальности не планируют.

Среди трех главных ценностей жизни респонденты указывали семью, материальный достаток, социальный статус. Среди важных потребностей – семья (69 %), признание (65 %), здоровье (56 %), любовь (51 %), интересная работа (43 %), друзья (39 %), образование (37 %), творчество (21 %) и дети (12 %).

Определенные различия наблюдаются в выборе респондентами ценностей в зависимости от курсов обучения. У студентов старшего курса преобладают ценности, связанные с личностным и профессиональным развитием. Для них проблемы адаптации уходят на второй план, уступая место проблемам самоактуализации.

Можно отметить недостаточную веру в собственные силы, проявляющуюся в низкой оценке роли способностей в достижении успеха (каждый пятый уверен, что более конкурентоспособны богатые) родители и связи). Однако среди конкурентных преимуществ перед выпускниками других вузов при приеме на работу респонденты отмечают «владение практическими навыками», «уровень подготовки» и «личностные качества».

Анализ полученных данных позволяет констатировать положительную восприимчивость студентами основных традиционных ценностных направлений. Однако ценностные ориентиры современного студента отличаются усилением направленности на себя, стремлению к самостоятельности и независимости.

Приоритетными считаются такие характеристики, как: стремление к достижению личного успеха, выбор собственных целей, независимость, благополучие и установка на социальное равенство, здоровье, безопасность.

Наиболее значимыми качествами среди студентов выделены личностные характеристики, в числе которых умение добиваться поставленной цели, высокие результаты в учебе. Было выявлено, что общение играет немаловажную роль в жизни студента. Потребность в общении и развитие новых дистанционных форм, способствует овладению опытом социальной жизни, установлению обширного круга связей, развитию институтов дружбы и товарищества, стимулирует и ускоряет процесс обмена опытом и знаниями, настроениями и переживаниями, мнениями.

Стоит отметить, что в деятельности и развитии студентов огромную роль играет их мировоззрение – обобщенная система представлений, идей, убеждений, взглядов на жизнь. Оно проявляется в понимании и оценке действительности, событий и фактов, в социальном поведении индивида и поступках, накладывает отпечаток на чувства, волю, мотивы. Так отличительные особенности изучаемой социальной группы характеризуются высокой активностью, потребностью самоопределения и познания себя, самоутверждения, определение своих возможностей и своего назначения в жизни. Среди негативных особенностей – неустойчивость эмоциональной сферы, проблемы личностного уровня, выраженные в неадекватности самооценки и самопринятия, юношеский максимализм и негативизм, недостаточный уровень самостоятельности, излишняя критичность и скептицизм, слабо развитые коммуникативные навыки.

Респонденты отметили ограниченность возможностей профессионального роста, ведущий к негативной реакции, которая, в свою очередь, влияет на характер поведенческих установок.

Стоит отметить, что получение образования, независимо от степени осознанности, воспринимается студентами как социальная ценность. Так, по мнению абсолютного большинства студентов, наличие документа о высшем образовании не обеспечивает материальный достаток, но обладание им открывает более широкие возможности повышения статуса. Однако данная тенденция влечет ряд негативных установок, в числе которых мнение относительно ценностей получения высшего образования, когда мотивирующим фактором становится не получение знания, а диплом, без наличия которого усложняется социальный рост.

Интерес представляют выявленные противоречия в рамках проведенного исследования: с одной стороны, наблюдается высокий уровень удовлетворенности различными показателями жизнедеятельности; с другой – достаточно высокий уровень тревожности как ситуативной, так и личностной.

Больше половины респондентов считают, что жестокость и грубость становятся более популярными среди молодёжи. Каждый пятый рассматривает вариант вступление в незаконные организации, которые отражают его интересы. Треть опрошенных готовы в случае межнациональных конфликтов участвовать в них.

Трансформация нравственных ценностей в последние годы в определенной мере отражает процессы, которые происходят в обществе. Однако среди студенческой молодежи можно отметить и иные причины снижения нравственного воспитания, связанные с определенным равнодушием общества к подобным явлениям.

Вопросы ценностной ориентации молодежи всегда были и остаются актуальными. Ведь от того, какой ценностный фундамент будет сформирован у молодых людей, в огромной степени зависит будущее состояние общества.

Сегодня происходят весьма весомые изменения в сознании молодежи, во взглядах на общество, роли отдельного человека в мире, совокупности его ценностно-ориентированного, духовно-нравственного и общественно-политического отношения к социально-культурной среде. И тогда на главный план выходят задачи государства по формированию новых идеалов, социально-значимых интересов, культурных ценностей, которые всегда были и остаются базисными понятиями жизни человеческой цивилизации.

Список литературы:

1. Иванова Н.С. Конкурентная стратегия компании // Проблемы современной науки и образования. – 2015. – № 2 (42). – С. 99-101.
2. Плугарь О.А. Молодежь как социальная группа: определение, социально-демографические характеристики и перспективные направления исследования // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2. – С. 11-17.
3. Перов И.М. Неформальные молодежные объединения // Социально-гуманитарные знания. – 2002. – № 5. – С. 18-35.

4. Долгова А.Я. Полная и эффективная занятость молодежи – условие повышения конкурентоспособности страны // Человек и труд. – 2008. – № 8. – С. 38-41.
5. Раковская О.А. Социальные ориентиры молодежи: тенденции, проблемы, перспективы. – М., 2009. – 387 с.
6. Тощенко Ж.Т. Социологические исследования. – М.: «Наука», 2006. – 215 с.

Секция 14

***СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ
В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ***

МОНЕТИЗАЦИЯ РОЖДАЕМОСТИ КАК ИСТОЧНИК ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ДОХОДА

© Солдатова А.О.¹

Лизинговая компания Российского банка поддержки
малого и среднего предпринимательства (АО), г. Москва

Снижение естественного прироста населения, начавшееся еще в СССР, в постсоветской России приобрело масштаб демографического кризиса. Поэтому демографическая политика Российской Федерации направлена на увеличение продолжительности жизни населения, сокращение уровня смертности, рост рождаемости. принята Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 годам была провозглашена В.В. Путиным 9 октября 2007, определив основные принципы национальной демографической политики. Среди мер, направленных на увеличение рождаемости – программа «материнского капитала», пособия и льготы по рождению ребенка. Однако, зачастую эти меры злоупотребляют, используя их в качестве источника личного обогащения.

Ключевые слова: монетизация, рождаемость, материнский капитал.

Рублём по рождаемости

Рождаемость в России падает четвертый год подряд. Так, в 2014 году в России родилось 1,942 млн детей, в 2015-м – 1,940 млн, в прошлом году – 1,888 млн. Похожая ситуация наблюдалась и в конце 80-х – начале 90-х годов (См. табл. 1).

10 мая 2006 года В.В. Путин в президентском послании Федеральному собранию обозначил демографический кризис как самую острую проблему современной России. По данным, приведенным в Концепции демографической политики РФ, переломным моментом для России стал 1992 год. С этого времени началось стабильное сокращение численности населения, связанное с тем, что уровень смертности был выше, чем уровень рождаемости. Ежегодно в России умирали около 2 млн человек (в два раза больше, чем в Европе и США), а рождались лишь 1,2-1,5 млн. человек.

С 2000 года в России начался постепенный рост рождаемости. Однако для обеспечения воспроизводства населения его было недостаточно. Невысокий уровень рождаемости вызван несколькими причинами. С одной стороны, это низкие доходы у российских семей, плохие жилищные условия, низкий уровень репродуктивного здоровья. С другой стороны, низкая рождаемость характерна для большинства развитых стран современного мира и вызвана переменами в системе ценностных установок: современные семьи

¹ Кандидат экономических наук.

ориентированы на малодетность, взрослые люди репродуктивного возраста значительную часть сил и времени посвящают карьере.

Таблица 1

Динамика рождаемости в России за период 2003-2016.гг. [1]

Год	Прирост родившихся (%)
1950	26,9
1960	23,2
1970	14,6
1980	15,9
1990	13,4
1995	9,3
2000	8,7
2001	9,0
2002	9,7
2003	10,2
2004	10,4
2005	10,2
2006	10,3
2007	11,3
2008	12,0
2009	12,3
2010	12,5
2011	12,6
2012	13,3
2013	13,2
2014	13,3
2015	13,3
2016	12,9

В целях стимулирования рождаемости в стране был принят комплекс мер, направленных на улучшение условий жизни семей с детьми, призванный обеспечить выполнение задач объявленной Президентом РФ демографической политики:

- дополнительные отпуска для родителей в связи с рождением ребенка, по уходу за детьми;
- развитие сети дошкольных детских учреждений;
- поддержка усыновления сирот;
- финансовое стимулирование рождаемости (в частности, выплата так называемого «материнского капитала» при рождении второго, третьего или последующего ребенка в семье);
- культурно-просветительская работа с подростками и молодежью по проблемам семейных отношений, по информационному и юридическому обеспечению молодых семей;
- пропаганда семьи, брака, детей как базовых ценностей.

Особый резонанс получил Федеральный закон от 29.12.2006 № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих

детей», предоставляющий семье так называемый материнский капитал при рождении второго ребенка. Выплата имеет целевой характер (получение образования, улучшение жилищных условий, формирование накопительной части пенсий для женщин, социальная адаптация инвалидов), но не защищена от злоупотреблений желающих получить от этого собственную выгоду в размере полмиллиона рублей.

Таким образом, государственная поддержка стимулирования рождаемости в стране, становится инструментом вроде воровской фомки в руках желающих получить личное обогащение мошенников, а погоня за личной выгодой затмевает высокую цель продолжения рода.

От истории до наших дней

В России система денежной поддержки материнства является одной из самых достойных.

Считается, что впервые отпуск по беременности и родам был введён в Советской России – 14 (27) ноября 1917 года Советом народных комиссаров (СНК) был принят Декрет «О пособии по беременности и родам». Согласно которому женщина имела право на сохранение рабочего места и оплачиваемый отпуск по беременности и родам в 112 дней (8 недель до родов и 8 недель после родов). Именно поэтому в России и странах бывших Советских республик отпуск по беременности и родам принято называть «Декретный отпуск».

Сегодня пособие по беременности и родам выплачивается за весь период отпуска по беременности и родам из расчета размера среднемесячной заработной платы и не зависит от стажа: 140 календарных дней (70 до родов и 70 после).

Для отдельно взятой малой компании, единовременная выплата пособия сотруднику, имеющему зарплату порядка 200 тыс. руб в месяц, выплата составит почти 1 млн. рублей сильно «бьет» по бюджету. Если скажем, компания находится в предефолтном состоянии, не имея поступлений от новых сделок и достаточных средств для уплаты налоговых поступлений. Пособие по уходу за ребенком выплачивается уже на ежемесячной основе. В случае отпуска по уходу за ребенком до 1,5 лет размер достигает 40 % от среднемесячного заработка, что на вышеприведенном примере – полноценный источник дохода!

В мире

В Швеции, к примеру, не только мать, но и отец имеет право на 18 месяцев отпуска, во время которого их заработная плата компенсируется в равных долях правительством и работодателем. Для поощрения родителей как минимум 3 месяца из 18 должны быть использованы вторым родителем, как правило, отцом. Подобное законодательство действует и в Норвегии.

По финскому законодательству право на декретный отпуск имеет не только мать, но и отец. Десять месяцев он может находиться в отпуске, получая 80 % заработной платы и не рискуя при этом потерять рабочее место.

В США защита оплаты отпуска по беременности и родам развита недостаточно. Федеральный закон даёт право матери взять неоплачиваемый декретный отпуск длительностью 12 недель, начиная не ранее, чем за 2 недели до предполагаемой даты родов при условии, что будущая мать проработала в компании больше года. Однако ситуация достаточно сильно может отличаться от штата к штату. Так, например, в Калифорнии при нормальной беременности оплачиваемый декретный отпуск начинается за 4 недели до родов. После окончания отпуска по беременности и родам допускается дополнительный оплачиваемый отпуск по уходу за ребёнком длительностью 6 недель и дополнительно 6 недель уже неоплачиваемого отпуска. В Австралии разрешён 1 год отпуска для матери.

В Канаде продолжительность отпуска по беременности и родам составляет 17 недель. Размер социальных выплат обычно составляет не более 55 % от среднемесячного заработка. Если семья считается малообеспеченной и размер выплат может быть увеличен до 80 %.

В Болгарии матерям предоставляется 45 дней отпуска с 100 % оплатой до родов и до 1 года после родов, после чего матери имеют право ещё на 2 года оплачиваемого отпуска. Работодатель обязан восстановить женщину на том же рабочем месте по возвращении на работу, кроме того, беременные женщины и матери-одиночки не могут быть уволены, не могут работать в ночные смены или внеочередно.

Отпуск по беременности и родам в Великобритании предоставляется для тех, кто проработал на текущего работодателя не менее 26 недель, на каждого ребёнка даётся 6 недель с 90 % оплатой, затем 33 недели с фиксированной ставкой в £140.98.

Роженица в Израиле имеет право на 15-недельный отпуск по беременности, родам и уходу за младенцем, оплачиваемый службой национального страхования, и на дополнительный 11-недельный неоплачиваемый отпуск. Сумма пособия соответствует зарплате за последние три месяца, но не может быть больше, чем максимальная часть заработной платы, с которой нужно платить страховые отчисления. Определённая законом часть отпуска по уходу может быть передана в пользу отца ребёнка.

Список литературы:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.
2. Федеральный закон от 29.12.2006 № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей».

3. Указ Президента Российской Федерации № 1351 от 9 октября 2007 Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года.

4. Федеральный закон от 29.12.2006 № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством».

**ЭКОНОМИКА И ГУМАНИТАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ:
ПРОБЛЕМЫ, ТЕНДЕНЦИИ, ДОСТИЖЕНИЯ**

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

II Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 12, декабря, 30 декабря 2017 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова

Подписано в печать 30.12.2017. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 11,63 Печ. л. 12,50 Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39