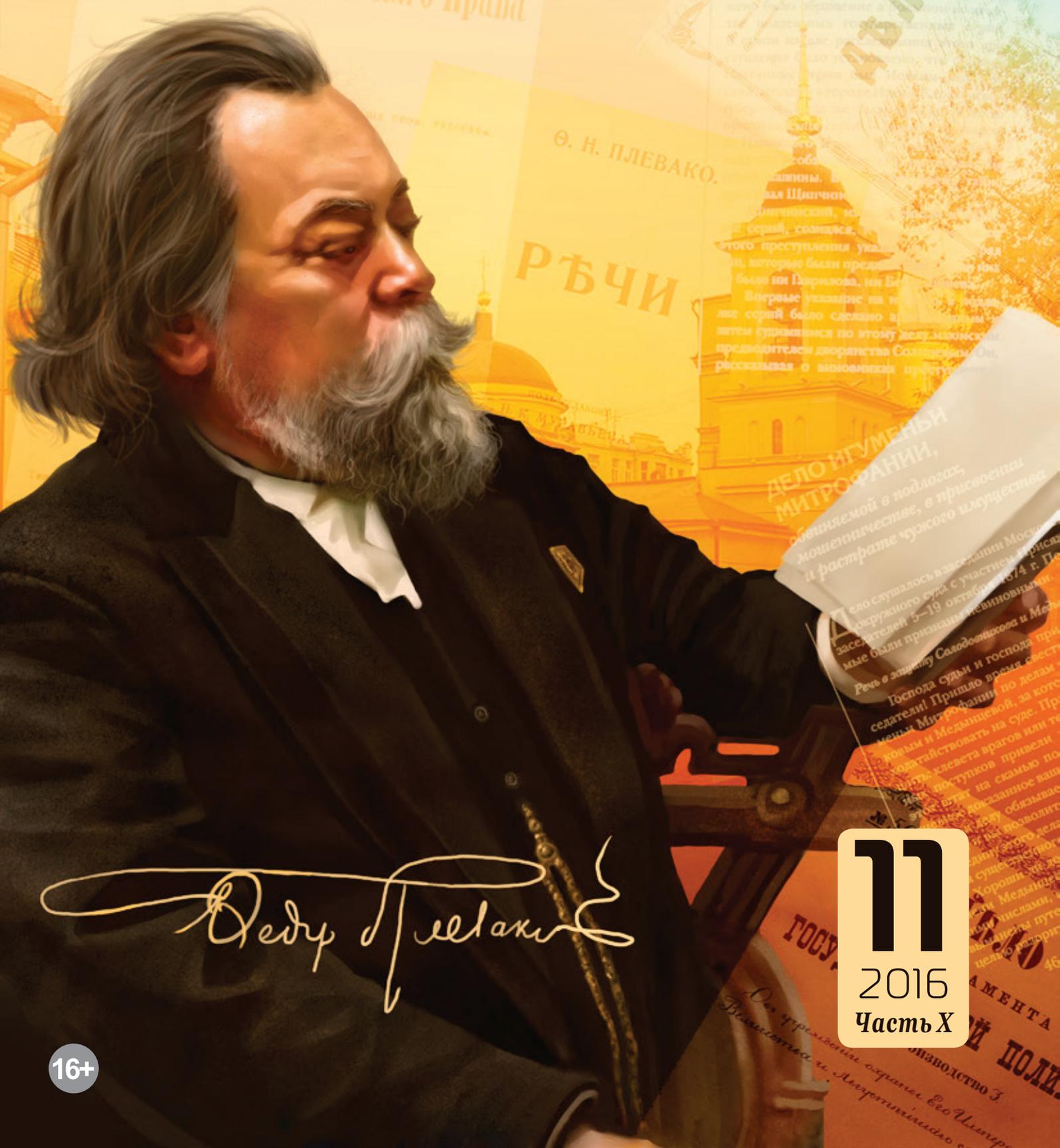


МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

международный научный журнал



Ведущий

11
2016
Часть X

16+

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Международный научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 11 (115) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам

Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

На обложке изображен Фёдор Никифорович Плевако (1842–1909) — один из самых известных российских адвокатов, юрист, судебный оратор, действительный статский советник.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе eLibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)

Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Галина Анатольевна

Ответственные редакторы: Осянина Екатерина Игоревна, Вейса Людмила Николаевна

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич, Голубцов Максим Владимирович, Майер Ольга Вячеславовна

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый».

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет: 01.07.2016. Цена свободная.

Материалы публикуются в авторской редакции. Все права защищены.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ**Сулейманова Н. Х.**

Анализ законодательной базы, регламентирующей ответственность налогоплательщиков при уклонении от уплаты налогов и деятельности налоговых органов 1017

Ташлыков В. Н.

Специфика управления малым предприятием в современных условиях: особенности и риски 1019

Терновская А. Д., Мостовая В. С., Ларина А. А.

Виды инвестиций 1020

Тиллабаев С. Б.

Система образования как рычаг для устойчивого развития государства 1022

Тошбоев Б. Б., Янгибоев Б. Ф.

Роль и значение консалтинга в экономике... 1024

Урманбекова И. Ф.

Способы определения величины резервов... 1027

Уткина В. А., Емшанова Е. В.

Перспективы открытия бизнеса по франшизе фитнес-центра Gold's gym во Владивостоке 1029

Уткина В. А., Емшанова Е. В.

Основные проблемы развития интернета и онлайн-торговли в России 1031

Faxridinov Z., Safarov F., Umarova M.

Financial analysis of government budget. Budget code of Uzbekistan 1033

Федоров В. А.

Нелогичности некоторых исторических аспектов развития логистики 1035

Фильчина Н. С.

Статистическое изучение регионального распределения доходов населения в России 1038

Фролова А. А.

Особенности адаптации персонала в медицинской организации на примере Медицинского центра ДВФУ..... 1040

Фуреева К. И.

Необходимость повышения эффективности управления земельными ресурсами. Основные проблемы и возможные решения 1043

Хабекиров М. А.

Экономическое содержание категории «услуги» в национальной экономике 1046

Хлопунова О. В., Коханчик М. А.

Перспективы развития книжной торговли г. Краснодара 1050

Холбутаева Ш. А.

Теоретико-методологический анализ консалтинга в современной экономической теории 1052

Хохлова О. П.

Позиции страховых компаний и предпосылки их развития на российском рынке страхования 1054

Храмова О. О., Павлов В. С.

Некоторые пути повышения инвестиционной привлекательности предприятия 1056

Храмова О. О., Павлов В. С.

Экономический потенциал как критерий оценки инвестиционной привлекательности предприятия..... 1059

Хусаинов М. А., Сирожиддинов И. К.

Инновационные факторы экономического развития и их особенности в регионе 1063

Цой М. Е., Залешин П. А.

Анализ подходов к сегментации потребителей на основе стилей их покупательского поведения..... 1065

Чернухина Т. Н.

Организация учета затрат на производство и продажу продукции 1070

Черныш Н. А.

Психологический подход к сегментации потребителей как фактор обеспечения конкурентоспособности банка 1072

Шакирова Г. Ш.

Мотивация труда работников в сфере деятельности малого бизнеса и частного предпринимательства 1074

Шарипова Г. А.

Мотивационные аспекты управления персоналом в условиях кризиса 1076

Шаханова Т. С. Особенности учета расчетов с персоналом по оплате труда.....	1080
Шеркузиев М. Перспективы инвестиций в аграрном секторе в условиях модернизации экономики	1083
Шигапова А. Ф. Особенности налогообложения страховых организаций.....	1084
Шульгина И. И., Гарцуева Е. В. Особенности учета основных средств в бюджетных организациях в соответствии с МСФООС.....	1086
Шульгина И. И., Гарцуева Е. В. Особенности учета расчетов с персоналом по оплате труда в бюджетных организациях в соответствии с МСФООС	1089
Шурыгина Е. С. Процесс организации продаж как фактор развития организации	1092
Эргашев Э. И. Перспективы инвестиций в модернизации экономики в аграрном секторе	1094
Якубова С. С. Развитие рынка ценных бумаг в странах СНГ	1095
Янгибоев Б. Ф. Теоретические проблемы регулирования безработицы	1097

ИСТОРИЯ

Бекчанова Н. Высокая духовность — фактор создания гражданского общества	1100
---	------

Верёвкина И. Н. Кульминация «Эпохи девяностых» или событие 31 декабря 1999 года в мемуарах Б. Н. Ельцина	1102
Диванкулиева Б. Х. Архивные материалы как источник для изучения этнографии туркмен (30-е годы XX в.).....	1105
Каманджаев Н. А. Социально-экономическое развитие постсоветской Калмыкии в 1990-е годы	1108
Мирзахамдамова Д., Мадаминов Т. Промышленное развитие города Коканда....	1114
Мирзахамдамова Д. Коканд в годы Великой Отечественной войны.....	1116
Попов М. Е. Творческая деятельность русских писателей и поэтов в Берлине в первой половине 1920-х гг.....	1118
Rakhimova G. R., Raxmatullaeva S. П. The casualties chemilization of agriculture of Fergana Villager. 1950–1985 years.....	1120
Саманова Ш. Б. Роль человеческого фактора в социальном развитии.....	1122
Хакимова Г. А. Сын солнечного Узбекистана — Хакимов Абдумалик Хакимович.....	1123

ПОЛИТОЛОГИЯ

Кетов А. Р. Механизмы формирования российского экстремистского движения.....	1129
--	------

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Анализ законодательной базы, регламентирующей ответственность налогоплательщиков при уклонении от уплаты налогов и деятельности налоговых органов

Сулейманова Найля Харисовна, магистрант
Оренбургский государственный университет

Рассматривается актуальная на сегодняшний день проблема уклонения от уплаты налогов. Изучена законодательная база, регламентирующая ответственность налогоплательщиков при уклонении от уплаты налогов и деятельности налоговых органов.

Ключевые слова: уклонение от уплаты налогов, ответственность, законодательная база.

Уклонение от уплаты налогов может рассматриваться в качестве налогового, административного правонарушения или уголовного преступления. Соответственно, и санкции за совершение такого деяния прописаны в трех законодательных актах: Налоговом и Уголовном кодексах и в Кодексе РФ об административных правонарушениях (рис.1).

За уклонение от уплаты налогов наказываются налогоплательщики. Это могут быть юридические лица, индивидуальные предприниматели и физические лица. Наказания для физических лиц и организаций не отличаются по своей строгости. Все зависит от суммы неуплаты в бюджет.

В УК РФ есть две статьи — 198 и 199, согласно которым состав преступления заключается в уклонении от уплаты налогов. Только в первом случае уклоняется физическое лицо, а во втором — организация. Так вот если физическое лицо уклонилось от уплаты налога, то с него и спрос. А в организации такие решения принимают тоже люди, только имеющие соответствующие полномочия, — их и наказывают. Так согласно статье 199 «Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации» — непредставление налоговой декларации или иных документов либо путем включения в налоговую декларацию или такие документы заведомо ложных сведений, совершенное в крупном размере, штраф составляет от 100 тысяч до 300



Рис. 1. Структура законодательной базы за уклонение от уплаты налогов

тысяч рублей, либо арестом до шести месяцев, либо принудительными работами до двух лет, либо лишение свободы до двух лет [1, ст. 199].

В Налоговом кодексе есть две статьи, где речь идет об уклонении от уплаты:

– размер штрафа за непредставление декларации равен 5% суммы, которую нужно было уплатить в бюджет в качестве налога. При этом есть ограничение: штраф не может быть меньше 1 000 руб. и больше 30% от неуплаченного налога [2, ст. 119];

– если налогоплательщик занизил налоговую базу или неправильно рассчитал сумму налога с него будет взыскан штраф в размере 20% от неуплаченной суммы. Если же это было сделано умышленно, то штраф увеличится до 40% [2, ст. 122].

В кодекс об административном правонарушении РФ предусмотрена ответственность только за несвоевременную подачу декларации. А наказано может быть только должностное лицо, на него налагается штраф в размере 300–500 руб. [3, ст. 15.5].

Под уклонением от уплаты налогов в уголовном праве подразумевается неподдача декларации или включение в декларацию заведомо ложных сведений. За такое преступление физические лица-налогоплательщики и физические лица — уполномоченные работники организаций несут разную ответственность. При этом состав преступления возникает в случае, если неуплата была зафиксирована в особо крупном размере.

1. Если уклонение от уплаты налогов совершено физическим лицом, а неуплата в бюджет квалифицируется как совершенная в крупном размере, физическим лицом могут оштрафовать на сумму до 300 000 руб. или лишить свободы на срок до 1 года.

2. При неуплате в особо крупном размере предельная сумма штрафа увеличивается до 500 000 руб., а срок лишения свободы — до 3 лет.

3. Если уклонение от уплаты налогов совершено организацией в крупном размере, то ответственное лицо могут оштрафовать на сумму до 300 000 руб. Срок лишения свободы в данном случае может составить до 2 лет. Плюс к этому виновному лицу могут запретить занимать определенные должности или вести определенную деятельность.

4. При неуплате налогов в особо крупном размере или группой лиц по сговору штраф вырастает до 500 000 руб., а срок лишения свободы — до 3 лет [1].

Какие именно применить санкции, решает суд. При этом играет роль размер ущерба, причиненного бюджету, наличие смягчающих или отягчающих обстоятельств и степень вины обвиняемого.

В НК РФ при рассмотрении вопроса о возможности применения наказания используются два вида срока давности:

- для привлечения к ответственности (ст. 113 НК РФ);
- для взыскания штрафов (ст. 115 НК РФ).

Привлечь к ответственности за уклонение от уплаты налогов можно только на протяжении 3 лет после окон-

чания налогового периода, в котором было совершено правонарушение. Получается, что и проверка, в ходе которой устанавливается факт правонарушения, может охватывать только последние 3 года. Однако у налоговой инспекции есть способ приостановить течение срока давности. Он может быть задействован, если есть данные, что налогоплательщик уклонялся от уплаты налогов, а срок давности подходит к концу. Когда налогоплательщик тянет время и активно противится проведению проверки, в налоговой могут просто составить акт и тем самым приостановить течение срока давности.

Как только налоговая инспекция вынесла решение о привлечении правонарушителя к ответственности за уклонение от уплаты налогов, начинается отсчет срока давности взыскания штрафов. Изначально налогоплательщику направляется требование об уплате штрафа, в котором прописаны сроки его исполнения.

Если налогоплательщик добровольно не исполняет требование, у налоговой службы есть 2 варианта:

- на протяжении 2 месяцев самостоятельно принять решение о взыскании штрафа;
- на протяжении полугода обратиться в суд с заявлением о взыскании штрафа.

Оба эти срока начинают течь с момента истечения срока, выставленного в требовании об уплате штрафа [4]. Уклонение от уплаты налогов, как и другие виды налоговых правонарушений, может совершаться умышленно или по неосторожности. Разница заключается в том, что в первом случае лицо осознавало, что действует противозаконно, а во втором случае правонарушитель не понимал, что нарушает закон, хотя должен был.

В НК РФ перечислены обстоятельства, на основании которых можно исключить вину правонарушителя, а именно:

- а) уклонение от уплаты налогов произошло из-за стихийного бедствия или чрезвычайной ситуации;
- б) физическое лицо допустило уклонение от уплаты налогов из-за своего болезненного состояния;
- в) налогоплательщик следовал разъяснениям, действовал по инструкциям налоговых или иных компетентных органов, что в итоге привело к уклонению от уплаты налогов.

При наличии хотя бы одного из перечисленных обстоятельств налогоплательщика не могут привлечь к ответственности.

Но если налогоплательщик все же был привлечен к ответственности, остается еще вопрос о назначении наказания. И тут могут оказывать влияние смягчающие и отягчающие обстоятельства. Для тех, кто совершил действия, приведшие к уклонению от уплаты налогов, вследствие тяжелых личных обстоятельств, под угрозой или из-за принуждения, возможно уменьшение размера штрафа как минимум в 2 раза. А вот для тех лиц, которые совершили подобное правонарушение повторно, штраф может быть увеличен на 100%.

При выявлении фактов уклонения от уплаты налогов государство заинтересовано не только наказать правонарушителя, но и вернуть недоплаченные суммы в бюджет. Кроме того, нарушителя обязывают уплатить штрафы, возникающие из-за неуплаты налогов, что также увеличивает поток поступлений в бюджет.

С другой стороны, наказание должно быть таким, чтобы предотвратить повторное уклонение от уплаты налогов правонарушителем, поэтому налогоплательщиков, укрывающих доходы в крупных и особо крупных размерах, могут даже лишить свободы на 3 года [4].

Таблица 1. Ответственность на уклонение от уплаты налогов.

Кодекс	Статья
Налоговый кодекс РФ	Статья 119, 122, 113, 115
Уголовный кодекс РФ	Статья 198, 199
Кодекс об административных правонарушениях	Статья 15.5

Литература:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный Закон Федеральный закон от 30 марта 2016 г. N 78 [Электронный ресурс]. // Система ГАРАНТ.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный Закон Федеральный закон от 5 апреля 2016 года N 102 [Электронный ресурс]. // Система ГАРАНТ
3. Кодекс об административных правонарушениях [Электронный ресурс]: Федеральный Закон Федеральный закон от 30 марта 2016 № 81 [Электронный ресурс]. // Система ГАРАНТ
4. Народный советник [Электронный ресурс] / — Режим доступа: www.sovetnik.consultant.ru.

Специфика управления малым предприятием в современных условиях: особенности и риски

Ташлыков Владислав Николаевич, стажёр
Гостиничный комплекс «Меркурий» (г. Находка, Приморский край)

Как известно, сфера управления малым бизнесом специфична. Но прежде чем говорить об особенностях управления малым предприятием в современных условиях необходимо обратить внимание на то, как мы понимаем это понятие.

Прежде всего, малым предприятием или малым бизнесом принято называть такую управленческую деятельность, которая выполняется при помощи различных субъектов или участников отношений внутри рынка

Если предприятие отнесено к малому предприятию, то оно должно выполнять ряд факторов основные из которых следующие: небольшое число сотрудников, небольшие активы, небольшой финансовый годовой оборот-все эти критерии очень детально прописаны в законодательстве должны быть соблюдены предприятием [3, с.34].

Без сомнения, такие показатели могут быть отличны. В случае, если они отличаются от заявлены критерии то фирмы и организации должны об этом сообщить, так как к ним предъявляются разные требования в плане налогообложения. Переход таких предприятия к современным рыночным отношениям требует их адаптация к экономическим реалиям современного времени.

Для того чтобы определить риски, с какими сталкиваются малые предприятия необходимо осуществить крутой поворот в ориентации каждого предприятия и интенсифицировать производство такого предприятия. В данном случае необходимо обеспечить переход организации эффективным экономическим действиям и всесторонне развит производительной силы. В данном случае обязательным условием является рыночная экономика, ее влияние на деятельность организации и то, как малые предприятия чувствуют себя внутри [2, с.11].

Проанализируем видимые показатели такой экономической эффективности, и то, что необходимо учитывать те факторы, которые влияют и на рентабельность производства и на основные показатели деятельности малого предприятия. На самом деле, стратегия развития предприятия охватывает целый комплекс социальных мер, базируясь на которой достигается повышенная экономия труда, и повышения качества производимой малым предприятием продукции.

Если мы перечислим все факторы, которые влияют на эффективность малого предприятия, что в контексте сказанного необходимо усилить то, что указывает на интен-

сивность производства, и указывает на решающее место малого предприятия в современном развитии экономики.

Вне всякого сомнения, появление малого предприятия продиктовано диверсификацией экономического развития и теми необходимыми действиями, которые отвечают за приватизацию и факторы влияния человеческой деятельности на этот процесс. Все указанные выше факторы действуют во взаимосвязи и создают решающие предпосылки.

Данной сфере целесообразным представляется вопрос грамотного управления персоналом малого предприятия. Ни для кого не секрет, что качественный менеджер это тот редкий момент, которого требуют организации. Функционирование такого момента удастся немногим [1, с.56].

Именно поэтому владельцы небольших компаний нередко сами берут на себя выполнение функции менеджера, в то время как более крупные организации занимаются тем, что передают эти полномочия штатным сотрудникам. Вне всякого сомнения, такой расклад вещей является риском для развития и вообще для явления малого бизнеса.

Еще одним риском для современного малого бизнеса выступает недостаточная осведомленность руководителя о мотивационных процессах своих подчиненных. Очень важно знать и быть в курсе всех процессов, вникать в рабочую деятельность, отслеживать существующую обстановку в коллективе. Также необходимо обратить внимание на набор качеств, которые характерны для более чем хорошего руководителя. Необходимо их рассмотреть, именно это и будет исключения риска для малого бизнеса [3, с.61].

Одним из возможных путей избежать рисков при управлении малым предприятием это балансировка теории и практики. В данном случае руководители могут

либо сосредоточиться на процессах планирования либо раскрывать существующий потенциал кадров компании.

Иногда предприниматели нанимают грамотных управленцев по управлению персоналом, которые разрабатывают необходимо концепцию, либо миссию организации и доводят ее до сведения персонала. В данном случае может идти пренебрежение на развитие малого бизнеса из-за того что идет сосредоточение совершенно других важных аспектов.

Так же бюрократический и практический стили управления в идеале должны совмещаться. Дело в том, что руководитель малого бизнеса обязан уметь быстро принимать решения, что не так-то просто при условиях ограниченности средств. Таковы законы экономики, против которых бесполезно бороться.

Руководитель должен понимать, что, поскольку он располагает небольшим коллективом сотрудников, обязанности и нагрузки распределяются между ними достаточно равномерно (особенно если бизнес сезонный).

В некоторых случаях можно задействовать аутсорсинг, прибегнув к услугам рекрутинговых агентств. Контракты, заключенные со специалистами «извне», зачастую позволяют повысить эффективность управления и контроля, дают возможность объективно оценить результаты работы, и, что немаловажно, экономить средства.

Наиболее характерной чертой малого бизнеса является высокая степень ответственности руководителей, принимающих те или иные управленческие решения. Квалификация руководителей и эффективность менеджмента являются определяющими факторами для успешного ведения дел.

Таким образом, в развитии малого бизнеса большую роль играют личные качества его владельцев: умение быстро принимать решения, искать нужных людей, контролировать производственные процессы и мотивировать сотрудников.

Литература:

1. Коротков, Э. М. Антикризисное управление: учебник / Э. М. Коротков. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 432 с.
2. Лапина, В. П. Анализ финансовых показателей деятельности предприятия: практич. пособие / В. П. Лапина, А. Ю. Мартынов. — СПб.: Финансист, 2014. — 206 с.
3. Леонтьев, В. Е., Бочаров В. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В. Е. Леонтьев, В. В. Бочаров — СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2013. — 520 с.
4. Любушин, Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2012. — 354 с.

Виды инвестиций

Терновская Анастасия Дмитриевна, студент;
Мостовая Виктория Сергеевна, студент;
Ларина Анна Андреевна, студент
Дальневосточный федеральный университет

Когда вы инвестируете, вы покупаете что-то, что вы ожидаете, будет расти в цене и обеспечивать прибыль,

либо в краткосрочной перспективе или в течение длительного периода. Вы можете выбрать среди обширной все-

ленной инвестиционных альтернатив, от искусства до недвижимости. Когда дело доходит до финансовых вложений, то большинство людей сосредотачивается на трех основных категориях: акции, облигации, и их эквиваленты. Вы можете инвестировать в эти классы активов напрямую или через взаимные фонды и биржевые фонды (ETF).

Многие финансовые вложения, в том числе акции, облигации и взаимные фонды и ETFs, которые вкладывают средства в эти активы, юридически считаются ценными бумагами в соответствии с федеральными законами о ценных бумагах. Ценные бумаги, как правило, широко доступны, легко покупаются и продаются, и при условии соблюдения федеральных, государственных и регулирования частного сектора. Тем не менее, инвестиции в ценные бумаги несут определенные риски. Это потому, что стоимость ваших инвестиций колеблется, как рыночная цена изменений безопасности в ответ на спрос со стороны инвесторов. В результате, вы можете заработать деньги, но вы также можете потерять все или некоторые из ваших первоначальных инвестиций.

Некоторые их эквиваленты, которые вы можете обменять на наличные деньги практически без потери стоимости, могут быть ценные бумаги, так как казначейские США счета и денежного рынка взаимные фонды, или они могут быть застрахованы банковские продукты, такие как депозитные сертификаты (CD). Денежные средства, эквивалентные ценные бумаги подвергают вас меньшему риску потери денег, чем акции или облигации, отчасти потому, что они, как правило, очень краткосрочные инвестиции, значения которых, как правило, остаются стабильными.

Выдача акций и облигаций

Когда корпорации хотят расширить свой бизнес или предоставить дополнительные услуги, они могут выдать, или предложить акции, облигации, или обе акции и облигации для открытой продажи. Запас предложений приглашает инвесторов на покупку позиции собственности в компании в то время как предложение облигаций предлагает им сделать кредит в обмен на обещание погашения в полном объеме плюс определенный процентной ставки за пользование деньгами.

Кроме того, федеральные, государственные и местные органы власти могут выпускать облигации, если они хотят, чтобы собрать деньги, чтобы платить за новые проекты или дополнить свои доходы от налогов, чтобы заплатить в день операции.

Когда компания продает акции в первый раз, это называется первичное публичное размещение акций или IPO. Компания может также сделать путем размещения дополнительных акций, чтобы продать дополнительные акции своих акций для общественности. В случае облигаций, каждый раз облигации продаются населению, чтобы собрать деньги они вновь вызывают новые вопросы. После того, как они публично разместили акции, повышение

капитала завершено и акции и облигации торговли находятся на своих вторичных рынках. Организация, выдающая не получает никаких дополнительных денег от вторичных сделок.

Публичные предложения в США должны соответствовать федеральным законам о ценных бумагах и правил Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC). Кроме того, часто возникают дополнительные государственные законы, которые применяются к публичным размещениям, а также правила, введенные на рынок.

Когда вы инвестируете в акции, вы покупаете акции собственности в известных компаниях так же как и обыкновенные акции. Ваше возвращение на инвестиции, или что вы получаете назад по отношению к тому, что вы кладете будет зависеть от успеха или неудачи этой компании. Если компания делает хорошо и делает деньги из продуктов или услуг, которые она продает, вы ожидаете, чтобы извлечь выгоду из этого успеха.

Есть два основных способа заработать деньги с акциями:

1. Дивиденды. Когда государственных компании являются прибыльными, они могут выбрать, чтобы распределить некоторые из этих доходов акционерам путем выплаты дивидендов. Вы можете либо принять дивиденды наличными или реинвестировать их, чтобы купить больше акций в компании. Многие пенсионеры инвесторы сосредоточены на акции, которые генерируют стабильный доход дивидендов, чтобы заменить доходы они больше не получают от своих рабочих мест. Акции, которые платят более высокую, чем в среднем дивиденды иногда называют «акции дохода».

2. Прирост капитала. Акции покупаются и постоянно продаются в течение каждого торгового дня, а цены на них все время меняются. Когда цена акций идет выше, чем то, что вы заплатили, чтобы купить его, вы можете продать свои акции на прибыль. Эти прибыли известны как прирост капитала. В противоположность этому, если вы продаете свой запас по более низкой цене, чем вы заплатили, чтобы купить его, вы вероятно понесете потери капитала.

Оба: дивиденды и доходы от прироста капитала зависят от судьбы компании-дивидендов в результате компании доходы и доходы от прироста капитала на основе спроса со стороны инвесторов на акции. Спрос, как правило, отражает перспективы компании. Высокий спрос-результат многих инвесторов, желающих купить конкретной акции-имеет тенденцию приводить к увеличению запаса цена выплаты доли. С другой стороны, если компания ISN «Т выгодно или если инвесторы продают, а не покупают ее акции, ваши акции могут стоить меньше, чем вы заплатили за них.

Выполнение отдельных акций также зависит от того, что происходит сейчас на фондовом рынке в целом, что в свою очередь влияет на экономику в целом. Например, если процентные ставки идут вверх, и вы думаете, что вы можете заработать больше денег с облигациями, чем вы можете с акции, вы можете продать акции и использовать эти деньги, чтобы купить облигации. Если многие инвесторы чувствуют то же самое, что фондовый рынок

в целом, вероятно, падение стоимости, что в свою очередь может повлиять на стоимость инвестиций. Другие факторы, такие как политическая нестабильность в стране или за рубежом, резкий рост корпоративных прибылей, также влияют на рынок

Тем не менее, и это является важным элементом инвестирования в определенный момент, цены на акции будут достаточно низкими, чтобы снова привлечь инвесторов. Если вы и другие начинают покупать, цены на акции имеют тенденцию к росту, предлагая потенциал для получения прибыли. Это ожидание может вдохнуть новую жизнь в фондовый рынок, как все больше людей вкладывают деньги.

Эта цикличность-конкретно, образец силы и слабости на фондовом рынке и большинство акций, которые торгуются на фондовом рынке, постоянно рецидивирует. Иногда, когда рынок движется от силы к слабости и обратно в силу только через несколько месяцев. В других случаях, это движение, которое известно как полный цикл рынка, занимает годы.

В то же время, что фондовый рынок переживает взлеты и падения, рынок облигаций колеблется. Так почему распределение активов, в том числе и различные виды инвестиций в ваш портфель, такая важная стратегия: Ваша цель в качестве инвестора будет инвестировать в несколько категорий в то же время часть ваших денег будут находиться в категории, что делает удобным в любой момент времени.

Обыкновенные и привилегированные акции

Вы можете купить два вида акций. Все публично торгуемые компании выпускают обыкновенные акции. Не-

которые компании также выпускают привилегированные акции, которые предоставляют вам несколько меньший риск потери денег, но и обеспечивают меньший потенциал для полного возврата. Ваш общий доход включает в себя какой-либо доход который вы получите от инвестиций плюс любые изменения в его стоимости.

Цена акций поднимается и падает все время, иногда всего на несколько центов, а иногда и на несколько долларов отражающий спрос со стороны инвесторов и состояние рынков. Там нет цен на потолки, так что возможно для акций, чтобы удвоить или утроить или более в течение долгого времени, хотя они также могут потерять ценность. Компания-эмитент может выплатить дивиденды. Если это произойдет, то сумма дивидендов гарантирована, и это можно было бы сократить или вообще исключить, хотя компании могут не захотеть сделать что-либо, если они считают, что это повлияет на репутацию компании.

Владельцы привилегированных акций, с другой стороны, как правило, гарантируют выплату дивидендов и их дивиденды всегда выплачиваются. Так что если вы повторно инвестируете в основном для получения дохода в этом случае дивиденды-привилегированных акции могут быть привлекательными для вас, В отличие от обычных дивидендов по акциям, которые могут возрасти, если прибыль компании повысится, дивиденды по привилегированным акциям будут фиксированы.

Кроме того, цена на привилегированные акции будет двигаться столько, сколько общие цены на акции. Так что если вы вновь ищите доход от прироста капитала, владельцы привилегированных акций могут ограничить потенциальную прибыль.

Литература:

1. Роберт Кийосаки «Руководство богатого папы по инвестированию».
2. Книга Бенджамина Грэхема «Разумный инвестор»
3. Книга Шарпа, Гордона и Бейли «Инвестиции»
4. Роберт Кийосаки «Квадрант денежного потока»
5. Уоррен Баффет «Лучший инвестор Мира»

Система образования как рычаг для устойчивого развития государства

Тиллабаев Сайибжан Бакижанович, преподаватель

Ташкентский государственный педагогический университет имени Низами (Узбекистан)

Формируя принципы построения в Узбекистане нового общества, Президент Узбекистана Ислам Каримов, в качестве приоритетных направлений, определил развитие системы образования и воспитание молодого поколения. Такая постановка вытекает из Узбекской модели реформ в области экономики, социальной сферы и политики, провозгласившей главной целью человека, его благополучие и благосостояние.

В Узбекистане большое внимание уделяется проблемам образования населения. Ежегодно большая часть государственного бюджета выделяется на усовершенствование системы образования в стране. Как отмечалось в выступлениях Президента Узбекистана Ислам Каримова «с первых же дней независимости мы стали уделять особое внимание воспитанию молодого поколения, подняли этот вопрос на уровень государственной политики» [1].

Узбекистан по основным показателям уровня образования находится в числе ведущих государств мира и, несмотря на все сложности переходного периода, стране удалось не только сохранить достижения в этой области, но и создать качественно новые условия для развития образования, соответствующие рыночным преобразованиям.

Узбекская национальная модель обучения включает в себя все стадии образования и воспитания личности, дошкольное образование, среднее образование, профессионально-техническое, высшее образование, повышение квалификации и дальнейшего образования. В Республике проводится целенаправленная деятельность для базового и профессионального обучения талантливых детей и молодежи за границей.

С момента обретения независимости Узбекистана, тысячи молодых людей прошли обучение по различным престижным программам или получили образование в солидных университетах за границей. Одним из важных направлений в обществе является реформы в сфере образования. Система образования в Республике Узбекистан, финансируемая главным образом государством, не делает различия между мужчинами и женщинами. Равноправие полов в сфере образования гарантирована Конституцией РУз [2]. Законодательством Республики Узбекистан каждому гарантируются равные права на получение образования независимо от пола, языка, возраста, расовой, национальной принадлежности, убеждений, отношений к религии, социального происхождения, рода занятий, общественного положения, места жительства, продолжительности проживания на территории Узбекистана.

Основными принципами государственной политики в области образования на современном этапе являются гуманистический, демократичный характер обучения и воспитания; непрерывность и преемственность образования; обязательность общего среднего и доступность среднего специального, профессионального и высшего образования; общедоступность образования в пределах государственных образовательных стандартов; поощрение образованности, таланта. Можно констатировать, что достаточно высокий уровень образования и абсолютная доступность получения общего среднего образования для всех граждан республики независимо от пола является характерной чертой социального развития Узбекистана.

В сегодняшнем Узбекистане, сформирован интеллектуальный потенциал, который, своим уровнем развития, инновационными открытиями, и способностями, в настоящее время опережают многие развивающиеся страны мира, и во многих случаях не уступает экономически развитым странам. Система образования и подготовке высококвалифицированных кадров за годы независимости Узбекистана, нацеленных на обеспечение ее соответствия долгосрочным задачам и интересам страны, требованиям времени, а также мировым стандартам. По инициативе Президента Республики Узбекистан было принято два

важнейших закона, заложивших прочную основу системы непрерывного образования современного типа — Законы «Об образовании» и «О Национальной программе по подготовке кадров». В результате их реализации за этот короткий исторический период произошли масштабные изменения не только в форме, но и в сути системы, позволяющие обеспечить воспитание гармонично развитого молодого поколения. Узбекистан гарантирует своим жителям получение бесплатного среднего образования. Если в 90-е годы XX столетия государство предусматривало лишь обязательное девятилетнее обучение, то нынешняя система образования в Узбекистане, нашедшая отражение в законе «Об образовании» и в Нацпрограмме подготовки кадрового состава, предусматривает возможность получения последующего трехлетнего профессионально-технического либо академического насыщения знаниями.

Сегодня Узбекистан это огромный, культурный, научный центр, владеющий развитыми средствами исследования, всесторонней научной базой, и квалифицированным персоналом. В Узбекистане, со стороны государства гарантируется полное среднее образование для всех детей.

Процесс практической реализации Национальной программы по подготовке кадров осуществляется в три этапа:

1. Первый этап (1997–2001 гг.) — реформирование системы подготовки кадров при сохранении имеющегося потенциала, создание правовых, кадровых, научно-методических и финансово-материальных условий для ее дальнейшего развития;

2. Второй этап (2001–2005 гг.) — широкая реализация Национальной программы и усовершенствование ее с учетом накопленного опыта, тенденций развития рынка труда и конкретных социально-экономических условий;

3. Третий этап (2005 и последующие годы) — на основе анализа и обобщения накопленного опыта совершенствование и дальнейшее развитие системы подготовки кадров в соответствии с перспективами развития страны.

На сегодняшний день в результате последовательной реализации положений Национальной программы в Республике сформирована Национальная модель подготовки кадров, включающая в себя следующие составные части: личность — государство и общество — непрерывное образование — наука — производство.

Высшее образование обеспечивает подготовку высококвалифицированных специалистов. Подготовка специалистов с высшим образованием осуществляется в высших учебных заведениях (университетах, академиях, институтах и других образовательных учреждениях высшей школы) на основе среднего специального, профессионального образования. Высшее образование имеет две ступени: бакалавриат и магистратуру, подтверждаемые документами о высшем образовании государственного образца.

В годы независимости были учреждены десятки новых высших учебных заведений. Среди них Налоговая академия, Навоийский государственный горный институт, Университет мировой экономики и дипломатии, Ташкентский Исламский университет, Институт национального искусства и дизайна, Высшая школа национального танца и хореографии, Ташкентский университет информационных технологий, Ташкентская медицинская Академия, Самаркандский институт экономики и сервиса и др.

В дальнейшем взаимовыгодном сотрудничестве с Узбекистаном, налаживание международного партнерства создаст больше возможностей в выявлении перспективных направлений сотрудничества между Республикой Узбекистан и странами Европы в сфере образования.

Благодаря реформам был сделан большой рывок в данном направлении. В настоящее время в стране функционирует большое число вузов и филиалов ведущих зарубежных образовательных учреждений. Эти возможности системы образования открыли молодому поколению Уз-

бекистана широчайший доступ к повышению знаний и реализации своего потенциала.

Успели выпустить первых выпускников университеты, созданные при сотрудничестве с ведущими зарубежными высшими учебными заведениями. Сегодня выпускники Ташкентского Вестминстерского международного университета, Российской экономической академии имени Плеханова ведут свою деятельность в государственных учреждениях и частных предприятиях в различных регионах республики. Начали свою деятельность: Ташкентский филиал Московского государственного университета им. М. Ломоносова, а также филиал Российского университета нефти и газа имени Губкина, Сингапурский институт развития менеджмента в г. Ташкенте, ИНХА, Туринский политехнический институт в г. Ташкенте.

Благодаря особому вниманию и практическому содействию со стороны Руководства страны реализуется эффективная система непрерывного обучения, способная обеспечить интеллектуальное и духовное совершенствование всего общества, воспитать гармонично развитое поколение.

Литература:

1. Каримов, И.А. По пути преодоления последствий мирового кризиса, модернизации страны и достижения уровня развитых государств. — Т.: Узбекистан, 2010. — Т. 18. — с. 42.
2. Конституция Республики Узбекистан. — Т.: Узбекистан, 2003. — с. 40.

Роль и значение консалтинга в экономике

Тошбоев Бекзод Бахтиёрович, преподаватель;
Янгибоев Бобур Фахриддин угли, студент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Во всем мире профессиональная поддержка бизнеса, представляющая собой научно-техническое обслуживание экономических процессов, является необходимым элементом рыночной инфраструктуры. Данная поддержка осуществляется через набор профессиональных услуг. Например, управленческих, юридических, аудиторских, посреднических, патентных, рекламных, бухгалтерских, инжиниринговых и т.д.

В истекшем году была продолжена системная работа по обеспечению динамичного развития сферы услуг и сервиса как одного из самых важных факторов и направлений углубления структурных преобразований и диверсификации экономики, повышения занятости, доходов и качества жизни людей. [1, с. 2].

Говоря о консалтинговой деятельности, как об одном из важных элементов системы инфраструктурного обеспечения рыночной экономики, необходимо отметить, что это довольно широкая сфера деятельности, включающая в себя как консультирование в области экономики и управления (экономическое, юридическое, управленче-

ское, инженерное консультирование), так и прочие консультационные услуги, непосредственно не относящиеся к сфере производства. Однако в современной экономической-управленческой литературе, рассматривающей вопросы экономики, бизнеса, управления, данное понятие практически всегда используется при обозначении менеджмент консалтинга. Это подтверждает и анализ определений консалтинга данный зарубежными и отечественными специалистами в этой области.

В соответствии с определением, данным Европейской федерацией ассоциации консультантов по экономике и управлению (FEACO — ФЕАКО), «менеджмент-консалтинг заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и возможностей, рекомендации соответствующих мер и помощь в их реализации». [2, с. 2].

Термин «менеджмент-консалтинг», зародившийся в англоязычных странах, часто не совсем верно переводят как «управленческое консультирование», что на-

водят на мысль о консалтинге как чисто управленческой сфере знаний. Более адекватным является перевод «консультирование по экономике и управлению». Дело в том, что термин «менеджмент» означает, прежде всего, управление в сфере экономики, бизнес и предпринимательства. В качестве объекта управления выступают деловые процессы, и именно они обуславливают специфику консалтинга по менеджменту. В этом контексте даже политический консалтинг может быть отнесен к бизнес дисциплинам, поскольку политическая карьера в странах с рыночной экономикой и демократическими системами также может рассматриваться как сфера предпринимательства.

В рыночной экономике консалтинг выступает в форме предпринимательской деятельности (бизнеса). В этом аспекте можно дать ему следующее определение. Консалтинг — это предпринимательская деятельность, осуществляемая профессиональными консультантами и направленная на обслуживание потребностей экономики и управления в консультациях и других видах профессиональных услуг.

Классификация консалтинговых услуг, принимаемая в Европейском справочнике-указателе консультантов по управлению, который издается под эгидой ФЕАКО, является предметной, т.е. разбивка консалтинга на виды осуществляется в соответствии с видами менеджмента. Консультанты не реализуют самих функций управления, а дают рекомендации по их выполнению.

Большая часть названий видов услуг, перечисленных в приведенном классификаторе («оценка бизнеса», «определение конкурентоспособности», «диверсификация или становление нового бизнеса», «снижение себестоимости», «неплатежеспособность», «финансовые резервы», «стратегия маркетинга», «схема организации работ на предприятии» и т.д.), непосредственно указывает на то, что объектом консультирования является экономика. Но и такие виды услуг, как «размещение отделов», «гарантии безопасности» или «информационно-поисковые системы», рассматриваются консультантами по менеджменту как составные части экономических процессов.

Консультанты по каждой из восьми перечисленных 3 групп консалтинговых услуг решают следующие задачи.

1. Консультантов по общему управлению приглашают для помощи в решении проблем, связанных с самим существованием вашего предприятия и перспективами Вашего бизнеса. Они оценивают состояния дел в вашей организации в целом и внешнюю для нее среду. Определяют общие цели и прогнозы, помогают в организации филиалов и дочерних фирм, дают рекомендации по изменению форм собственности и состава собственников, приобретению имущества, акций или паев, совершенствованию организационных структур и т.д.

2. Консультанты по административному управлению (администрированию) занимаются такими вопросами как формирование и регистрация компаний, организация ра-

боты офиса, обработка данных, система административного контроля и т.д. Их основная задача — оптимизировать управление организацией.

3. Консультанты по финансовому управлению оказывают помощь в решении трех основных задач:

а. поиск источников и использование финансовых ресурсов;

б. оценка и повышение текущей финансовой эффективности деятельности организации;

с. укрепление финансового положения организации на перспективу. Они занимаются вопросами финансового планирования и контроля, налогообложения, бухгалтерского учета, размещения акции и паев на рынке, кредита, страхования, прибыли и себестоимости, неплатежеспособности и т.д.

4. Консультанты по управлению кадрами разрабатывают решения по вопросам подбора сотрудников, контроля качества кадрового состава, системы оплаты труда, повышения квалификации кадров и управления кадрами, охраны труда и психологического климата в коллективе. Их главная задача — содействовать менеджерам в оптимизации привлечения и использования такого ключевого для любой организации ресурса, как человеческий фактор.

5. Консультанты по маркетингу оказывают менеджерам помощь в решении жизненно важной для любого предприятия, действующего в условиях рыночной экономики. Их главная задача — обеспечение его такого функционирования, что производимые им товары и услуги были куплены потребителем. Они занимаются вопросами рынка и обеспечивают принятие решений в области сбыта, ценообразования, рекламы, разработки новой продукции и т.д. Поскольку в условиях рыночной экономики наиболее сложной проблемой для предприятия является не производство, а продажа продукции, маркетинг представляет собой одну из самых важных областей консультационного обеспечения бизнеса.

6. Консультанты по организации производства, разрабатывающих в экономических, управленческих и инженерных вопросах оказывают менеджерам помощь в решении таких задач, как выбор технологии производственного процесса, стимулирование производительности труда, оценка и контроль качества продукции, анализ издержек производства, планирование производства, использование оборудования и материалов, конструирование и совершенствование продукции, оценка работ и т.д.

7. Консультанты по информационным технологиям занимаются разработкой рекомендаций по внедрению систем автоматизированного проектирования (САПР) и автоматизированных систем управления (АСУ), информационно-поисковых систем, применению компьютеров в бухгалтерском учете и других количественных методов оценки деятельности предприятия.

Благодаря внедрению электронных форм взаимоотношений между государственными органами и субъек-

тами предпринимательства в 2015 году 42,8 тысячи субъектов предпринимательства зарегистрированы через сеть Интернет на Едином портале интерактивных государственных услуг, обеспечивающем доступ к 260 различным видам интерактивных услуг. Если в 2013–2014 годах предпринимателям и гражданам было оказано чуть более 102 тысяч услуг, то только за 2015 год их количество превысило 420 тысяч. Сегодня 100 процентов налоговой и статистической отчетности сдается в электронном виде через сеть Интернет. [1, с. 3].

8. Специализированные консалтинговые услуги — это те виды услуги, которые не относятся ни к одной из семи вышеописанных групп. Они отличаются от них либо методом, либо по объектом, либо по характеру внедряемых знаний (инженерный консалтинг, юридический консалтинг и т.д.)

В 2015 году сфера услуг обеспечила более половины прироста валового внутреннего продукта. В настоящее время ее доля в ВВП достигла 54,5 процента против 49 процентов в 2010 году. В этой сфере работает более половины всего занятого населения. Опережающими темпами развиваются банковские, страховые, лизинговые, консалтинговые и другие виды рыночных услуг, способствующие развитию частного сектора и малого бизнеса в стране. В этой отрасли действуют 80,4 тысячи субъектов малого бизнеса, что составляет более 80 процентов от общей численности предприятий сферы услуг. [1, с.3].

Из вышесказанного следует, что консультирование по экономике и управлению имеет своим объектом не экономику как таковую, а методы внедрения экономических знаний в практическую деятельность хозяйственных структур. Специальные экономические знания являются необходимым, но не достаточным условием консалтинга. Консультант должен, прежде всего, владеть специальными знаниями по объекту консультирования (финансы, маркетинг, организация производства и т.д.), но для того чтобы стать профессиональным консультантом, он должен овладеть специфическими методами этой профессии, т.е. методами внедрения своих знаний непосредственно в практику хозяйственных субъектов. Консалтинг представляет собой именно такую непосредственную форму внедрения научных знаний в экономику. В этом состоит его отличие от обучения, в процессе кото-

рого знания внедряются не непосредственно, а через обученных в ходе преподавания менеджеров, которые затем уже самостоятельно на базе полученных знаний организуют хозяйственную деятельность.

С 1 января текущего года Единые центры по оказанию государственных услуг субъектам предпринимательства по принципу «одно окно» начали функционировать во всех регионах республики, внедрен также абсолютно новый механизм подключения субъектов предпринимательства к инженерно-коммуникационным сетям, предусматривающий передачу территориальным предприятиям эксплуатационных организаций полномочий по осуществлению всех процедур на условиях «под ключ» — начиная от получения технических условий до подключения к инженерно-коммуникационным сетям. [1, с. 3].

Главным специфическим предметом консалтинга является производство и продажи продукта под названием «консультационная услуга». Этот процесс осуществляется путем взаимодействия субъекта и объекта консультирования. Субъектом является консультант, объектом — клиент (клиентская организация и ее проблемы, задачи и процессы). Наряду с экономикой образования существует экономика консалтинга, предполагающая анализ производства и продажи консалтинговых услуг.

Следует отметить, что применяемое в мировой практике понятие «профессиональные услуги по экономике и управлению» является более широким, чем, менеджмент-консалтинг. Их отличие состоит в том, что консалтинг предполагает предоставление советов и рекомендаций, а другие профессиональные услуги (аудиторское, юридическое, бухгалтерские и т.д.) предполагают выполнение внешними специалистами определенных функций менеджменте вместо штатных менеджеров и специалистов предприятия.

Профессиональные услуги по экономике и управлению объединяет с понятием «консультирование» независимость производителей таких услуг от административной структуры их получателя и то, что эти услуги оказываются на основе применения определенных научных и профессиональных знаний. Происходит определенное переплетение консалтинга и других видов профессиональных услуг, при этом менеджмент-консалтинг связан со всеми элементами этой системы.

Литература:

1. Каримов, И.А. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача. // Народное слово, № 11. 17.01.2015.
2. FEACO Information Document. Bruxelles, 1994. P. 2.

Способы определения величины резервов

Урманбекова Ирода Фарходовна, старший преподаватель
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Количественное выражение величины резерва — это разность между возможным (прогноznым) уровнем изучаемого показателя его фактической величиной на текущий момент:

$$P \uparrow Y = Y_b - Y_\phi$$

Для того, чтобы величина выявленных резервов была реальной, подсчет резервов должен быть по возможности точным и обоснованным. Методика подсчета резервов зависит от характера резервов (интенсивные или экстенсивные), способов их выявления (явные или скрытые) и способов определения их величины (формальный подход или неформальный). При формальном подходе величина резервов определяется без увязки с конкретными мероприятиями по их освоению. Неформальный подход (выявление резервов по сущности) основывается на конкретных организационных и инновационных мероприятиях.

Для определения величины резервов в анализе используется ряд способов: прямого счета, сравнения, детерминированного факторного анализа, корреляционного анализа, функционально-стоимостного анализа, математического программирования и др.

Способ прямого счета применяется для подсчета резервов экстенсивного характера, когда известна величина дополнительного привлечения или величина безусловных потерь ресурсов. Возможность увеличения выпуска продукции ($P \uparrow VBП$) в этом случае определяется следующим образом: дополнительное количество ресурсов или величина безусловных потерь ресурсов по вине предприятия ($ДР$) делится на фактический их расход на единицу продукции ($УР_\phi$) или умножается на фактическую ресурсоотдачу ($РО_\phi$), т.е. на материалоотдачу, фондоотдачу, производительность труда и т.д.:

$$P \uparrow VBП = ДР / УР_\phi \text{ или } E \uparrow VBП = ДР * РО_\phi$$

Таким же способом можно подсчитать резерв увеличения выхода продукции за счет использования дополнительного количества трудовых ресурсов, основных производственных фондов и т.д. При подсчете резервов увеличения объемов производства продукции за счет роста численности персонала необходимо дополнительное количество рабочих мест умножить на фактический уровень производительности труда работников этого предприятия, а за счет увеличения основных производственных фондов — их прирост умножить на фактический уровень фондоотдачи.

Способ сравнения применяется для подсчета резервов интенсивного характера, т.е. за счет сокращения ресурсов на производство единицы продукции. Рост объема выпуска продукции в данном случае определяется следующим образом: резерв уменьшения затрат ресурсов на

единицу продукции за счет внедрения инноваций ($P \downarrow УР$) умножается на планируемый (возможный) объем производства продукции ($VBП_b$) и делится на возможный удельный расход ресурсов на единицу продукции с учетом выявленных резервов его снижения ($УР_b$) или умножается на планируемый уровень ресурсоотдачи:

$$P \uparrow VBП = \frac{P \downarrow УР \times VBП_b}{УР_b}$$

или

$$P \uparrow VBП = P \downarrow УР \times VBП_b \times РО_b$$

Например, для получения единицы продукции фактически затрачено 52кг сырья, а планировалось 50кг. Прогнозируемый объем производства продукции-40000 ед. Отсюда экономия ресурсов на единицу продукции составит 2кг (52-50), а на весь объем производства — 80000 кг (2*40000), в результате чего выпуск продукции увеличится на 1600 ед. (80000/50).

Этот резерв можно определить другим способом, умножив планируемую экономию сырья на планируемую ресурсоотдачу (материалоотдачу): 80000*0,02=1600ед.

Для определения величины резервов в экономическом анализе широко используются **способы детерминированного факторного анализа**: цепной подстановки, абсолютных разниц, относительных разниц, интегральный, логарифмирование.

К примеру, предприятие планирует увеличить объем выпуска продукции за счет создания новых рабочих мест и за счет роста производительности труда. Поскольку объем выпуска продукции можно представить в виде произведения численности рабочих и среднегодовой их выработки ($ВП = ЧР \cdot ГВ$), то резерв увеличения выпуска продукции за счет первого и второго факторов может быть определен следующими способами:

а) *абсолютных разниц*:

$$P \uparrow ВП_{чр} = P \uparrow ЧР \cdot ГВ_\phi + P \uparrow ВП_{гв} = ЧР \cdot P \uparrow ГВ$$

б) *цепной подстановки*:

$$ВП_\phi = ЧР_\phi \cdot ГВ_\phi; ВП_{усл} = ЧР_b \cdot ГВ_\phi; ВП_b = ЧР_b \cdot ГВ_b;$$

$$P \uparrow ВП_{чр} = ВП_{усл} - ВП_\phi; P \uparrow ВП_{гв} = ВП_b - ВП_{усл};$$

$$P \uparrow ВП_{общ} = ВП_b - ВП_\phi;$$

в) *относительных разниц*:

$$P \uparrow ВП_{чр} = ВП_\phi \times \frac{P \uparrow ЧР}{ЧР_\phi};$$

$$P \uparrow ВП_b = (ВП_\phi + P \uparrow ВП_{чр}) \times \frac{P \uparrow ГВ}{ГВ_\phi};$$

г) *интегральным*: $P \uparrow ВП_{чр} = P \uparrow ЧР \cdot ГВ_\phi + 1/2 \cdot (P \uparrow ЧР \cdot P \uparrow ГВ);$

$$P \uparrow ВП_{гв} = P \uparrow ГВ \cdot ЧР_\phi + 1/2 \cdot (P \uparrow ЧР \cdot P \uparrow ГВ);$$

д) логарифмирования:

$$P \uparrow \text{ВП}_{\text{цр}} = P \uparrow \text{ВП}_{\text{общ}} \frac{\lg(\text{ЧР}_{\text{с}}:\text{ЧР}_{\text{ф}})}{\lg(\text{ВП}_{\text{с}}:\text{ВП}_{\text{ф}})}$$

$$P \uparrow \text{ВП}_{\text{ГВ}} = P \uparrow \text{ВП}_{\text{общ}} \frac{\lg(\text{ГВ}_{\text{с}}:\text{ГВ}_{\text{ф}})}{\lg(\text{ВП}_{\text{с}}:\text{ВП}_{\text{ф}})}$$

Результаты корреляционного анализа также могут использоваться для подсчета хозяйственных резервов. С этой целью полученный коэффициент регрессии при соответствующих факторных показателях надо умножить на возможный прирост последних:

$$P \uparrow Y = P \uparrow x_i^* v_i$$

где $P \uparrow Y$ — резерв увеличения результативного показателя;

$P \uparrow x_i$ — резерв прироста факторного показателя;

v — коэффициенты регрессии уравнения связи;

Большую помощь в выявлении резервов оказывают **способы математического программирования**, которые позволяют оптимизировать величину показателей с учетом условий хозяйствования и ограничений на ресурсы и тем самым выявить дополнительные и неиспользованные резервы производства путем сравнения величины исследуемых показателей по оптимальному варианту с фактическим или плановым их уровнем.

Особенно высокоэффективным методом выявления резервов является **функционально-стоимостный анализ (ФСА)**. Использование этого метода позволяет на ранних стадиях жизненного цикла изделия найти и предупредить излишние затраты путем усовершенствования его конструкции, технологии производства более дешевого сырья и материалов и т.д.

Существенную помощь при подсчете резервов оказывает **маржинальный анализ**, методика которого основывается на делении общей суммы затрат и отдельных ее элементов на постоянные и переменные в зависимости от объема производства продукции (услуг) и использовании предельных и критических величин исследуемых показателей. Величина постоянных затрат (амортизация, арендная плата, управленческие расходы и др.) не зависит от динамики объема производства в краткосрочном периоде. Напротив, сумма переменных затрат (зарботная плата производственного персонала, сырье, материалы, топливо, энергия на технологические цели) изменяется пропорционально объему производства продукции. Следовательно, от динамики объема деятельности предприятия зависит средний уровень многих удельных показателей (затрат на сум продукции, себестоимости отдельных изделий, их трудоемкости, материалоемкости, рентабельности и т.д.). Маржинальный анализ позволяет установить, как изменяется средний уровень удельных показателей при увеличении (снижении) объема производства продукции.

Например, средняя себестоимость единицы продукции определяется отношением общей суммы затрат (Z) на производство данного вида продукции к количеству единиц произведенной продукции в отчетном периоде (ВПП):

$$C = \frac{Z_{\text{ф}}}{\text{ВПП}_{\text{ф}}}$$

Следовательно, для снижения себестоимости продукции необходимо, с одной стороны, найти резервы сокращения затрат на ее производство по всем статьям ($P \downarrow Z$), а с другой — резервы увеличения объема производства продукции ($P \uparrow \text{ВПП}$). В то же время необходимо учесть, что для освоения резервов увеличения производства продукции потребуются дополнительные затраты ($Z_{\text{д}}$) труда, материалов, топлива, энергии и т.д. Поскольку пропорционально объему производства увеличится только переменная часть расходов, а постоянная остается неизменной в краткосрочном периоде, то это уже само по себе вызовет снижение себестоимости изделия. В итоге методика подсчета резервов снижения себестоимости продукции в формализованном виде может быть записана следующим образом:

$$P \downarrow C = C_{\text{в}} - C_{\text{ф}} = \frac{Z_{\text{ф}} - P \downarrow Z + Z_{\text{д}}}{\text{ВПП}_{\text{ф}} + P \uparrow \text{ВПП}} - \frac{Z_{\text{ф}}}{\text{ВПП}_{\text{ф}}}$$

Аналогичным образом можно определить резерв снижения трудоемкости продукции, которая определяется отношением количества затраченного труда в человеко-часах на производство i -го вида продукции (ZT) к объему ее производства (ВПП). Значит, для снижения ее уровня необходимо, с одной стороны, найти резервы увеличения объемов выпуска продукции ($P \uparrow \text{ВПП}$), а с другой — резервы сокращения затрат труда ($P \downarrow ZT$) за счет внедрения более совершенной техники и технологии, механизации и автоматизации производства, улучшения организации труда и других факторов. В то же время необходимо учитывать, что для освоения резервов увеличения производства продукции требуются дополнительные затраты труда ($ZT_{\text{д}}$). В формализованном виде эта методика может быть записана так:

$$P \downarrow TE = TE_{\text{в}} - TE_{\text{ф}} = \frac{ZT_{\text{ф}} - P \downarrow ZT + ZT_{\text{д}}}{\text{ВПП}_{\text{ф}} + P \uparrow \text{ВПП}} - \frac{ZT_{\text{ф}}}{\text{ВПП}_{\text{ф}}}$$

Резерв увеличения уровня рентабельности ($P \uparrow R$) определяется следующим образом:

$$P \uparrow R = R_{\text{в}} - R_{\text{ф}} = \frac{P_{\text{с}}}{Z_{\text{с}}} - \frac{P_{\text{ф}}}{Z_{\text{ф}}} = \frac{P_{\text{ф}} + P \uparrow \Pi}{Z_{\text{ф}} - P \downarrow Z + Z_{\text{д}}} - \frac{P_{\text{ф}}}{Z_{\text{ф}}}$$

где $P_{\text{ф}}$ — фактическая сумма прибыли;

$P \uparrow \Pi$ — резерв увеличения суммы прибыли;

$R_{\text{в}}$, $R_{\text{ф}}$ — соответственно возможный и фактический уровень рентабельности;

$P_{\text{с}}$ — возможная сумма прибыли;

$Z_{\text{ф}}$ — фактическая себестоимость реализованной продукции;

$P \downarrow Z$ — резерв снижения себестоимости проданной продукции;

$Z_{\text{д}}$ — дополнительные затраты, которые необходимы для освоения резервов увеличения объема продаж.

Все выявленные таким способом резервы должны быть подкреплены конкретными мероприятиями — только в этом случае величина резервов будет реальной и обоснованной.

Литература:

3. Налоговый кодекс РФ, часть вторая от 5.08.2000 г. № 117-ФЗ, принят Государственной Думой РФ 19.07.2000.
4. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утв. Приказом МФ РФ от 29.07.1998 г. № 34н.
5. Грюнинг Хенни Ван, Коэн Мариус, Международные стандарты финансовой отчетности. Практическое руководство на рус. и англ.яз/ Хенни Ван Грюнинг, Мариус Коэн. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Издательство «Весь Мир», 2004. — 336с.
6. Уотшем, Т. Дж, Паррамоу К., Количественные методы в финансах: учеб.пособие для вузов/пер. с англ.под ред. М. Р. Ефимовой. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999 г. — 527 с.
7. Толочко, Ю. Value — at — Risk: методика расчета рыночного риска// Банковский вестник. — 10, 2004 г.

Перспективы открытия бизнеса по франшизе фитнес-центра Gold's gym во Владивостоке

Уткина Виктория Андреевна, студент;
Емшанова Елена Валерьевна, студент
Дальневосточный федеральный университет

Работа посвящена оценке перспектив открытия фитнес-центра по франшизе «Gold's gym» в городе Владивосток.

Ключевые слова: «Gold's gym», перспективы, Владивосток.

Какая же будет востребованность предлагаемой услуги в конкретном регионе в условиях существующей конкуренции и емкости рынка:

Идея подразумевает открытие в пригороде города Владивосток фитнес центра по франшизе «Gold's gym». Почему в пригороде? Одним из преимуществ зарубежных фитнес центров по франшизе «Gold's gym» является расположение в пригородах, то есть подальше от городской суеты и большая парковка. Бизнес будет зарабатывать на продаже месячных абонементов.

Выделим сначала плюсы, а затем минусы, из-за которых услуга по моему мнению будет не востребована.

Плюсы: фитнес-центр по франшизе «Gold's gym» — это уникальное предложение на рынке Владивостока. Ни один зал в этом городе не располагает тренажерами такого качества и с таким их количеством, как будет обладать этот фитнес-центр. Так же хотелось бы отметить, что в городе Владивосток нету подобных центров — по цене одного абонемента клиенту в одном здании будут доступны сразу:

- Волейбольное/баскетбольное поле;
- Поле для тенниса;
- Солярий;
- Бассейн для спортивного плавания;
- Тренажерный зал;
- Бар.

Минусы:

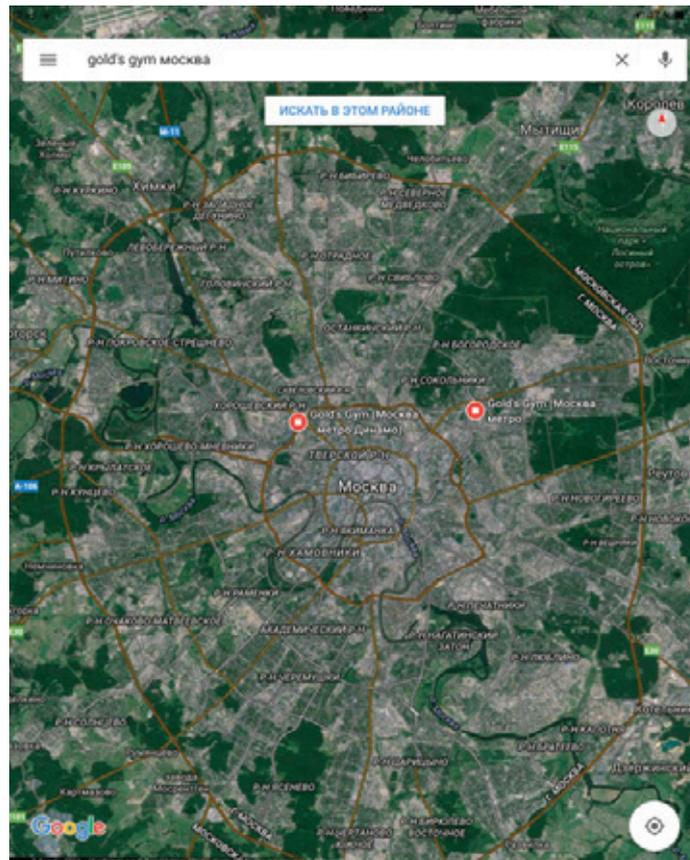
1) Большое количество конкурентов. В городе Владивосток располагается более 31 тренажерного зала. Неко-

торые из них имеют в своем распоряжении минимум половину тех услуг, которые собирается предлагать проект по франшизе «Gold's gym».

2) Расположение. Располагается фитнес-центр даже не на окраине города Владивосток, а в пригороде. К нему можно подъехать только с трассы «Уссури». На ней очень маленькое количество поворотов, и клиентам которые будут ехать со стороны города Владивосток нужно проехать несколько лишних километров, чтобы просто вернуться на ту сторону трассы где располагается фитнес-центр. Плюс клиенту не за чем ехать в пригород, когда в городе чуть ли ни за каждым поворотом находятся тренажерные залы, до которых можно добраться пешком.

3) Если посмотреть расположение этого фитнес центра в г. Москва, то можно заметить, что он находится возле второго кольца, а это город миллионник. В городах с населением меньше 1 миллиона человек этот фитнес центр располагается исключительно в центре города.

4) Высокая цена. Средняя цена абонемента в тренажерный зал — 2000 рублей. Можно купить немного дороже и будет больше услуг, можно и наоборот — дешевле и заниматься только в тренажерном зале. Цена абонемента в фитнес центре «Gold's gym» — 5500. Да, там больше услуг, но количество людей, которые будут ездить так далеко и платить такие деньги, во Владивостоке очень мало. Основные клиенты (более 60%) это молодежь в возрасте от 16 до 27 лет. Это студенты и школьники, у которых заработок не столь огромен, чтоб посещать подобные фитнес-центры.



Насколько же технически осуществима реализация бизнес идеи?

Во Владивостоке большое количество уже существующих тренажерных залов. Никаких препятствий для открытия еще одного тренажерного зала не имеется. Бизнес не требует каких-либо научных исследований. Нужно построить бассейн, теннисное и волейбольное поле, завести тренажеры и оборудование для солярия. Все это на сегодняшний день доступно. Технически реализация бизнес идеи осуществима.

Доступность ресурсов, необходимых для реализации бизнес идеи

Доступность персонала требуемой квалификации: для функционирования фитнес центра требуются 4 вида спортивных инструкторов (тренажерный зал, групповые программы, бассейн, бокс), уборщицы, администраторы и генеральный менеджер. Если открыть интернет доску-объявлений Fapost.ru, то можно заметить, что на рынке труда есть достаточное количество предложений по всем этим вакансиям. Единственной проблемой может стать отсутствие желания работать так далеко от города.

Наличие помещения: для работы этой бизнес-идеи требуется достаточно большое помещение желательно в несколько этажей. Площадь помещения должна вместить в себя волейбольное/баскетбольное поле, поле для тенниса, солярий, бассейн для спортивного плавания, тренажерный зал, бар. В среднем это минимум 2000 ква-

дратных метров. Если открыть интернет доску-объявлений Fapost.ru, то можно заметить, что на сайте есть достаточное количество таких помещений, зданий, которые удовлетворяют этим условиям.

Оборудование: тренажеры в фитнес центр поставляются по франшизе. Оборудование для солярия можно легко купить в интернете. Следовательно, можно сказать, что проблем с доступностью к оборудованию, которое требуется для работы нет.

Механизм функционирования бизнеса

Механизм функционирования фитнес центра по франшизе «Gold's gym»: клиенты ходят в фитнес-центр и занимаются в течении длительного промежутка времени. Благодаря физическим нагрузкам получаемых под контролем инструкторов они улучшают свою физическую подготовку.

Риски бизнеса:

Первый и очень серьезный риск — это риск связанный с неправильно посчитанной суммы вложений в бизнес. Требуется хорошо проанализировать все расчеты.

Второй, не менее важный риск, риск связанный с затягиванием сроков открытия бизнеса. Поскольку этот бизнес очень масштабный и аренда огромного помещения стоит очень дорого, нужно составить четко продуманный календарный план открытия.

Главные риски:

Риск колебания валютного курса — самый опасный. Для того чтобы обезопасить себя, фитнес-центру следует

держат достаточное количество валюты для оплаты роялти на случай резких колебаний.

Появление конкурентов — этот риск уже наступил еще до открытия. Во Владивостоке ведется агрессивная реклама уже существующих тренажерных залов, а если зайти в любой из них, то они загружены максимум на половину.

Вывод:

Реализация проекта коммерчески нецелесообразна. Потому, что:

У этого бизнес проекта большое количество конкурентов, которые предлагают свои услуги минимум раза

в два дешевле. Их главным преимуществом является расположение в черте города, а не в пригороде как у этого фитнес центра. Возможна проблема с поиском персонала, так как не все готовы ездить рано утром и возвращаться поздно вечером в пригород.

У этого проекта есть шансы на прибыль, если:

— открывать в городе-миллионнике и хотя бы на окраине, а не в пригороде;

— последовать примеру других небольших городов (город Абакан и Петропаловск-Камчатский) и открыть не в пригороде, а в центре.

Литература:

1. Мельникова, Ю. В., Гадышева Ю. Ю. Франчайзинг как инструмент финансирования бизнеса // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2014. № 11. с. 73–74.
2. Потапова, О. А. Франчайзинг в США: опыт развития // Банковские услуги. 2016. № 2. с. 26–32.
3. Азимов, Т. А., Безнощук Л. Ю. Риски в предпринимательской деятельности // Молодой ученый. — 2016. — № 10. — с. 578–580.
4. Семичева, В. О. Франчайзинг как перспективный вид бизнеса // Символ науки. 2016. № 3–1. с. 153–159.
5. Азимов, Т. А., Безнощук Л. Ю. Влияние экономических санкций на российский рубль // Молодой ученый. — 2015. — № 24.
6. Толкаченко, Г. Л., Фёдоров А. В. Франчайзинг как инновационный инструмент развития бизнеса // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2016. № 1. с. 74–85.

Основные проблемы развития интернета и онлайн-торговли в России

Уткина Виктория Андреевна, студент;
 Емшанова Елена Валерьевна, студент
 Дальневосточный федеральный университет

На сегодняшний день интернет является одной из самых важных составляющих не только для людей, но и для большинства организаций, функционирующих и конкурирующих на рынке. Интернет — «Бесконечная база данных», благодаря которой можно найти практически любую информацию за считанные секунды. Более того, существует множество интернет магазинов, которые очень сильно упрощают жизнь людей, так как людям больше не нужно стоять в очередях, тратить своё свободное время на визит магазинов, теперь людям достаточно лишь включить свой компьютер, кликнуть мышкой по необходимому товару — и товар куплен, который покупателю доставит курьер прямо на дом. Однако около половины Россиян до сих пор не пользуются ресурсом сети интернет, более того — часть из них не имеет представлений о возможностях данной сети. Данные факты говорят нам о проблемах, существующих в России в данной области, преодолев которые можно значительно улучшить экономику России.

Проблемы связанные с использованием сети интернет в России:

1) Удельный вес интернет пользователей в России значительно ниже, чем удельный вес интернет пользова-

телей в таких странах, как: США, Китай, Япония. Это обусловлено рядом причин, такими как:

— В США, для примера, свободный доступ к сети интернет у людей появился на 5 лет раньше, чем у российских интернет пользователей. Это значит, что население США имело гораздо больше времени к адаптации и принятию данного вида ресурса, в отличие от Россиян.

— Скоростью доступа к сети. На этапе массового внедрения интернета в России, средняя скорость была равна примерно 128 килобитам в секунду, чего не хватало для комфортного пользования. А учитывая тот факт, что 10 лет назад (в 2005–2006 годах), «вес» сайтов был очень велик, то скорости Российским интернет пользователям не хватало практически на то, что очень сильно затормозило стадию роста данного вида ресурса.

— Ценой к доступу в сеть интернет на начальном этапе внедрения в России составляла примерно 200 рублей / час, данная сумма была недоступна для большей части населения России, учитывая ценность денег на тот промежуток времени.

— Слишком маленьким количеством программистов на этапе внедрения, способных писать сайты, в том

числе и для различных организаций. Только после осмысления всех перспектив, связанных с навыками к созданию сайтов, появилось много людей, которые начали обучаться данному «ремеслу».

Резюмируя вышеперечисленные причины, становится ясно, что «провал» у России в области ресурса сети интернет был именно на этапе внедрения, который длился около 4 лет, что и вызвало провал в количестве пользователей относительно других развито-экономических стран. Сейчас интернет находится на стадии развития, он активно осваивается населением России и становится более популярным и востребованным.

Проблемы, связанные с интернет-торговлей в России:

Интернет торговля приобретает популярность у российских пользователей, однако не несёт такой масштабный характер, как, например, в Китае или в США. Это обусловлено не только свойствами характера российских потребителей, но и особенностями доставки и оплаты товара потребителями:

Во-первых, немалую роль в ступоре развития интернет-торговли в России играют особенности характера населения, ведь процесс заказа в России в большинстве случаев сводится к следующему: клиент находит необходимый ему товар на сайте какого-либо интернет магазина, осуществляет заказ и сразу производит оплату банковской картой, и только после оплаты товар высылается клиенту. Это очень сильно останавливает российских интернет пользователей, так как происходит недоверие к продавцу, типа: «Вдруг товар не будет выслан?; вдруг товар придёт ненадлежащего качества?», и, зачастую, данные опасения вполне обоснованы, ведь действительно, очень много нечестных продавцов в интернете обманывают потребителей и остаются безнаказанными. Именно из-за проблемы недоверия к продавцу Российская интернет торговля не развивается высокими темпами.

Во-вторых, процесс доставки товара очень «своеобразен» в России. Он не только очень продолжительный по времени, но и дорогой, если заказать быстрой доставкой. Для сравнения: бесплатная доставка по России осуществляется в пределах 3–5 недель. В США или Китае, в свою очередь, бесплатная доставка осуществляется за 2–4 дня, в зависимости от местоположения клиента, причём курьерской доставкой до дома. Платная курьерская доставка: в России такого рода доставка осуществляется за 3–4 дня и стоит порядка 800–1000 рублей, в США такая доставка осуществляется за один рабочий день и стоит около 10\$, и, учитывая ценности указанных сумм в каждой из стран, для потребителей США такого рода доставка является менее затратной, нежели Россия. И ещё один не мало важный фактор: В России существует «тенденция» к потере товара. В США или Китае товары теряются тоже достаточно часто, но страховые компании тех стран выплачивают сумму ущерба без каких-либо юридических проблем и в достаточно короткие сроки, что немаловажно.

Данные проблемы являются основными останавливающими факторами для россиян покупки товаров через интернет магазины. Люди боятся заплатить, а товар не получить. Возможное решение проблемы — создание торговых интернет площадок в России, полностью или частично имитирующих механизм взаимодействия с клиентами по аналогии с такими интернет площадками, как «Taobao», «Alibaba». Данные компании представляют из себя не просто интернет площадку, а полноценного посредника. Данные компании работают таким образом: клиент находит товар и заказывает его, оплачивая банковской картой. Но плата за товар приходит не продавцу, а самому сервису «Taobao». После того, как клиент получил товар, он заходит в личный кабинет и нажимает кнопку «товар получен» и деньги отправляются продавцу. Если же товар не доставлен в установленные сроки, то покупатель в праве вернуть деньги в любой момент времени. Данный механизм взаимодействия с клиентами уже успешно работает более 10 лет без каких-либо нареканий. Однако стоит отметить, что подобные компании уже пытались выйти на рынок, и они вышли, но частично, ввиду слабо развитой почтовой доставки товара по России, что вызывает очень много конфликтных ситуаций между клиентами, и продавцами, и посредниками, и почтой.

Оптимальными решениями проблем слабого развития интернет-торговли в России являются:

1) Масштабная реформа почты РФ, что позволит решить большинство проблем;

2) Создание органов, контролирующих действия интернет-магазинов, ведь их количество увеличивается с каждым днём все больше и больше, а осуществлять контроль за их деятельностью на сегодняшний день — некому.

Игнорирование данных проблем даёт о себе знать с каждым годом, так как согласно исследованиям компании IBIS World, темпы роста развития интернет торговли в России понижается и будет понижаться многократно ежегодно, что губительно скажется на интернет-сообществе России.

Проблемы, связанные непосредственно с ресурсом сети интернет в России:

Возможность к доступу в сеть интернет есть в любом городе России, и получить право пользования интернетом может абсолютно любой человек, не зависимо ни от его возраста, ни от пола, ни от других каких-либо факторов. Однако существует ряд людей, которые не используют максимальные возможности интернета ввиду следующих причин:

– Наличие вирусов, способных внедриться в компьютер и удалить необходимую информацию, или «воровать» личные данные с самого компьютера. Однако компании, ведущие клиентскую базу, попросту не подключают компьютеры с базами данных или другой важной информации к интернету, что позволяет сохранять информацию защищённой.

– Высокое количество рекламы, делающей невозможным комфортное посещение сети интернет. Однако,

данная проблема не касается крупных интернет-компаний. Она, в основном, присуща небольшим сайтам, на которых также может присутствовать важная информация.

Резюмируя все вышеперечисленное, можно сделать вывод, что интернет является не только самым необходимым ресурсом информации в современном мире, но также и очень перспективным направлением для онлайн-торговли. Необходимо решать все вышеперечисленные проблемы, связанные с его существованием и развитием,

и после решения данных проблем, велика вероятность, что такие торговые интернет-гиганты, как: Amazon, eBay, Walmart смогут полностью войти на Российский рынок, и тогда не только немного подымется экономика Российской Федерации, но и возрастёт количество интернет-пользователей, а также на Российском рынке появятся новые конкуренты, и, следовательно, только при существовании конкурентной борьбы рынок и товары развиваются, что благоприятно скажется на всех сферах ресурса сети интернет.

Литература:

1. Максимова, Т.В. Анализ факторов, оказывающих воздействие на функционирование интернет-компаний в системе интернет-коммерции // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2011. № 6. с. 134–137.
2. Азимов, Т.А., Безнощук Л.Ю. Бизнес в интернете: классификация форм и анализ текущего состояния в России // Взгляды креативного общества. 2015. Т. 3. № 2. с. 13–20.
3. Васильева, Т.В. Особенности функционирования интернет-компаний в сфере интернет-коммерции // Инновации. 2006. № 6. с. 120–122.
4. Азимов, Т.А., Безнощук Л.Ю. Интернет-торговля как один из видов электронной коммерции // Молодой ученый. 2015. № 22 (102). с. 329–332.
5. Ерицян, К.Ю., Антонова Н.А., Марудова Н.М. Проблемное использование интернета в контексте интернет-коммуникации // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 16. Психология. Педагогика. 2013. № 2. с. 15–22.
6. Безнощук, Л.Ю., Азимов Т.А. Проблемы и перспективы интернет торговли в России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 11–2 (64–2). с. 955–957.
7. Панеш, А.Х «Всеобъемлющий интернет» — новый этап развития сети интернет // Приволжский научный вестник. 2014. № 8–1 (36). с. 38–41.

Financial analysis of government budget. Budget code of Uzbekistan

Faxridinov Zafarjon, student;
Safarov Firuz, student
Umarova Muqaddas, senior teacher, Scientific supervisor
Tashkent financial institute, Uzbekistan

Analysis is the process by which issues are separated into their component parts and each part and the interaction among the parts are systematically investigated. Later the components of an issue are put back together in a logical way to support a conclusion and recommendation. Finance uses the analytic process to develop recommendations on budget proposals, legislation, and other initiatives and issues that may financially impact the State. Preparing solid recommendations is the foundation for our advisory role to the Governor's Office and our role in representing the Administration.

1. Fiscal — Finance's primary role is to provide analyses of fiscal issues or problems. To that end, we review budget change proposals, legislation, initiatives, regulations, and reports to analyze fiscal impacts. Fiscal analyses answer such questions as: How much will (or should) this proposal or program cost (or save) the State? How much revenue will it generate?

2. Policy — While not our main role, Finance staff may also perform policy analysis such as when reviewing legislative proposals. Policy analysis is intended to help decision-makers make choices about governmental programs and governmental regulation of individuals and organizations. Policy analysis focuses on such questions as: What is the likely impact of this policy on the public in general, and on specific groups or organizations? Policy analysis can be done from the perspective of known priorities and policies, or without such political preconditions.

3. Policy combined with fiscal — Most often Finance's analyses include a combination of fiscal and policy issues. For example, Finance analysts review a Budget Change Proposal to assess the reasonableness of the estimated fiscal impacts but also assess the proposed policy objective in relation to the Administration's priorities. The resulting recommendation thus may indicate that the proposed funding augmenta-

tion (or reduction) should be modified depending on whether the policy objective is deemed to be of high or low priority by the Administration. The recommendation may also suggest an option that provides a lower (or higher) level of attainment of the policy objective, including arguments supporting that level.

A government budget is a government document presenting the government's proposed revenues and spending for a financial year. The government budget balance, also alternatively referred to as general government balance, public budget balance, or public fiscal balance, is the overall difference between government revenues and spending. A positive balance is called a government budget surplus, and a negative balance is a government budget deficit. A budget is prepared for each level of government (from national to local) and takes into account public social security obligations.

The government budget balance is further differentiated by closely related terms such as primary balance and structural balance (also known as cyclically-adjusted balance) of the general government. The primary budget balance equals the government budget balance before interest payments. The structural budget balances attempts to adjust for the impacts of the real GDP changes in the national economy.

Budget analysts help public and private institutions organize their finances. They prepare budget reports and monitor institutional spending.

Budget analysts typically do the following:

- Work with program and project managers to develop the organization's budget
- Review managers' budget proposals for completeness, accuracy, and compliance with laws and other regulations
- Combine all the program and department budgets together into a consolidated organizational budget and review all funding requests for merit
- Explain their recommendations for funding requests to others in the organization, legislators, and the public
- Help the chief operations officer, agency head, or other top managers analyze proposed plans and find alternatives if the projected results are unsatisfactory
- Monitor organizational spending to ensure that it is within budget
- Inform program managers of the status and availability of funds
- Estimate future financial needs

Budget analysts advise various institutions — including governments, universities, and businesses on how to organize their finances. They prepare annual and special reports and evaluate budget proposals. They analyze data to determine the costs and benefits of various programs and recommend funding levels based on their findings. Although elected officials (in government) or top executives (in a private company) usually make the final decision on an organization's budget, they rely on the work of budget analysts to prepare the information for that decision.

Sometimes, budget analysts use cost-benefit analyses to review financial requests, assess program tradeoffs, and

explore alternative funding methods. Budget analysts also may examine past budgets and research economic and financial developments that affect the organization's income and expenditures. Budget analysts may recommend program spending cuts or redistributing extra funds.

The 'Budget System Reform in Uzbekistan' project works to support the Government in reforming Uzbekistan's public finance system, through ensuring the greater effectiveness, accountability and transparency of the budget preparation system. The 'Budget System Reform in Uzbekistan' project intends to improve budget policy, facilitate discussions on drafting and adopting legislative acts to promote reforms in results-based budgeting and medium-term budget planning, improve legal and regulatory frameworks to ensure efficient and transparent state procurement, and strengthen human resource capacity.

The initiative works to support the development of a legal framework to enhance public finance management reform, to promote the introduction of Results-Based Budgeting and Strategic Planning and the level of ministries and budget recipients, and to facilitate the improvement of the public procurement system while assisting in the development of appropriate legislative framework. The project also works to enhance fiscal decentralisation by improving intergovernmental fiscal relations and capacity building and by developing incentives at the local level, to introduce the concept of gender budgeting, and to strengthen the Training Centre under the Ministry of Finance and enhance its human resource capacity.

Dwelling on some particularities of the Budget code of Uzbekistan it is clear that it was adopted on the basis of two acts namely, the Law "On the Budget System" as well as the Law On Treasury execution of the State Budget". As for the Budget Code itself, it consists of two parts which are elucidated with the names of general and special parts.

General Part determines the budget system's operation principles appropriate in international practice, consolidates the authorities of all budgetary process participants, defines the structure of the State Budget, revenues and expenditures of budgets at all levels as well as those of State Targeted Funds.

Special Part of the Budget Code regulates the budget process itself, namely the procedures for budget formulation, review and approval by the Oliy Majlis, its execution accounting and reporting, and controlling of budget execution as well as responsibility for infringement of budget legislation.

Some peculiarities of Uzbekistan Budget Code should be highlighted, for instance, new definitions used in budget legislation have been specified, principles of the budget system have been included, definitions, content and main principles of new budget classification developed in compliance with international guidelines have been specified, authorities of all budgetary process participants have been consolidated and specified, general norms and procedures for the formation and use of State Targeted Funds have been defined in line with the budgetary process, consolidated budget goals and content have been specified as well.

Furthermore, it should be included that a basis for mid-term budget planning was established and program budgeting tools have been introduced to ensure the result orientation of budget allocations, the concept of emergency budget has been defined and conditions for its formation have been identified etc, procedures for drafting and registration of expenditure estimates have been simplified, consolidation and harmonization of the norms and procedures for budget execution envisaged in the Law “On the Budget System” and the Law “On the Treasury Execution of the State Budget”, all types of budget transfers including mutual settlements have been specified, procedures for making modifications have been simplified and the amounts proposed modifications have been specified etc.

Turning to the data back of budget execution, it is maintained as Treasury-based budget execution. Treasury is a specially authorized financial institution performing, together with its territorial divisions, treasury-based execution of budgets of the budget system.

Treasury personal accounts are opened:

- By the levels of budgets of the budget system;
- By the state budget revenues and public trust funds;
- To budget organizations and the recipients of budget funds etc.

Treasury based execution of the revenue side of the budget system provides:

- Entering the incomings in TSA and other bank accounts of the Ministry of Finance;
- Distribution of incomings among the budgets within the budget system;
- Return of unnecessarily or incorrectly paid amounts of incomings or their credit to clear the liabilities;
- Accounting and reporting etc.

By way of conclusion, it should be regarded that analysis in Budget system is very pivotal as it is the unique way to control as well as to investigate the drawbacks within it. Furthermore, it is clear that Budget system of Uzbekistan as well as the Code of this sphere is in the process of development though not fully free from some demerits yet.

Нелогичности некоторых исторических аспектов развития логистики

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» в г. Санкт-Петербурге

В статье рассмотрены нелогичности некоторых исторических аспектов развития логистики.

Ключевые слова: логистика как наука, искусство, научное направление, хозяйственная деятельность, фрагментация, логистические революции.

It is illogical to some of the historical aspects of the development of logistics

Fedorov Vladimir Anatolievich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Department of State and Municipal Management NRU — Higher School of Economics St. Petersburg

The article describes the illogicality of some of the historical aspects of the development of logistics

Keywords: logistics as science, art, scientific direction, the economic activity; fragmentarizatsiya; logistics revolution.

Одни определения трактуют логистику как направление хозяйственной деятельности, которое заключается в управлении материальными потоками в сферах производства и обращения. Другие определения рассматривают логистику как науку. Третьи как междисциплинарное научное направление, непосредственно связанное с поиском новых возможностей повышения эффективности материальных потоков. Четвертые как искусство: логистика — это искусство определения потребностей, а также распределения и содержания в рабочем состоянии в течение всего жизненного цикла всего того, что обеспечивает эти потребности. Разобраться в таком многообразии подходом достаточно трудно.

Начнем анализ определений с определения логистики как науки. Так, согласно определению, которое дает Со-

временный экономический словарь, «логистика — это наука, предмет которой заключается в организации рационального процесса движения товаров и услуг от поставщиков сырья к потребителям, функционирования сферы обращения продукции, товаров, услуг, управления товарными запасами и провиантом, создания инфраструктуры товародвижения» [1].

По определению И. Канта, наукой называется «всякое учение, если оно система, то есть некая совокупность познания, упорядоченная сообразно принципам» [2]. Исходя из данной методологической посылки научному направлению «логистика», чтобы превратиться в фундаментальную науку, предстоит сложиться во внутренне упорядоченную совокупность познания. Она должна представлять собой систему законов, категорий и прин-

ципов, объясняющих природу поточной формы движения экономической материи.

Содержанием логистики, как науки, должно быть установление причинно-следственных связей и закономерностей, присущих процессу товародвижения, в целях определения и реализации на практике эффективных организационных форм и методов управления материальными и информационными потоками.

К сожалению, пока нельзя констатировать существование науки о логистике. Учебная литература по логистике перегружена мало связанными заимствованными терминами и понятиями. При этом до сих пор отсутствует достаточная ясность как в определении самого понятия логистики, так и в том, что следует изучать в курсе данной дисциплины. Доказательством тому является личный опыт общения автора со студентами на вводных занятиях по логистике в различных ВУЗах, на которых студенты не могут раскрыть понятие логистики и привести пример сферы ее деятельности. Даже после разбора основных определений логистики существует трудность в приведении примеров, позволивших получить эффективность за счет ее применения. Происходит это отчасти еще и потому, что на протяжении последних пяти лет в Интернете можно найти только единичные примеры логистики — классический, который сводится к тому «каким способом лучше доставлять сахарный песок в мешках или россыпью», и единичные другие подобные. «Профессионалы» — заочники, работающие в сфере логистики называют логистикой склад и транспорт. На вопрос как осуществляли доставку товаров и материалов в «дологистический» период, в большинстве случаев отвечают, что перевозки осуществлялись нелогично, без проведения соответствующих расчетов, а в настоящее время осуществляются логично на базе решения транспортных задач. Даже исходя из этих малозначительных примеров, можно констатировать, что исторические аспекты логистики не изучаются в принципе. В учебной литературе дается стандартный набор подходов к определению логистики, который переписывается из одного учебника в другой. Фактически первые 17 страниц всех учебников по логистике очень похожи друг на друга.

Однако, необходимо признать, что, за короткий период так и не определившись окончательно с определениями, логистика стала «модным» направлением в самых различных научных областях. Причем само понятие все время трансформируется. На современном этапе сферой деятельности логистики является управление любыми потоками, отсюда и такое обилие логистик, типа логистики туризма.

Что касается исторических корней, или семантики слова, общепризнанным является то, что она восходит к Древней Греции, где «logistike» обозначало «счётное искусство» или «искусство рассуждения, вычисления». Так же логично предположить, что потребность точно вычислять и рационально рассуждать прежде возникает в торговом и военном деле. Тем не менее в струк-

туре государственной службы Древней Греции существовало государственное учреждение для проверки отчетов должностных лиц — «логистерия». В структуре этого учреждения была специальная должность «логиста» Логисты ежегодно назначались путем жеребьевки. Кроме того, логисты проверяли отчеты чиновников, срок полномочий которых истекал. Таким образом, под логистикой, в производном от *logistea*, в то время понималось искусство проведения расчетов, что подтверждает семантические корни логистики исходят из древнегреческого языка (*logos* — разум; *log* — мышление; *logo* — думать, рассуждать; *logismos* — расчет, раздумье). Обращает на себя внимание и то обстоятельство, что в данном случае речь идет о функциях контрольно-счетной палаты, но почему-то она называлась логистерией, что не совсем понятно.

В словаре Ф. Брокгауза и И. Эфрона термин «логистика» означает искусство управления перемещением войск и организации их тылового обеспечения [3], что достаточно косвенно отражает сегодняшнее понимание бизнес — логистики.

В конце 40-х гг. XX в. в нашей стране был период, когда логистика была признана «символической, новейшей разновидностью формалистической логики», «получившей преобладающее влияние в современной реакционной буржуазной философии», «идеалистическим извращением математической логики», «оторванной от опыта и практики, то же, что схоластика». Однако советская транспортная наука, исключив термин «логистика» из употребления, не отвергла ни одного из логистических принципов, хотя предмет экономического оптимума находился под очень сильным подозрением у высших идеологических властей вплоть до 1965 г., когда советские ученые Л.В. Канторович, В.С. Немчинов и В.В. Новожилов были удостоены Ленинской премии за научную разработку методов линейного программирования и экономических моделей. Экономическая наука вновь вернулась к категории оптимизации. Под последней стали понимать процесс нахождения экстремума (максимума или минимума) определенной функции или выбор наилучшего (оптимального) варианта из множества возможных. При использовании этого принципа в экономике должно быть ясное осознание того, что есть множество видов затратных факторов, применяемых в таком сочетании, при котором данные затраты приносили бы наилучший результат, то есть вполне определенное осознание того, что «наилучший» — это не идеальный, а лишь «наименее плохой».

Для того времени было типично определение оптимизации, которое дал ей один из крупнейших советских теоретиков-экономистов и один из виднейших деятелей в сфере государственного управления экономикой С.Г. Струмилин. В изданной в 1965 г. работе он писал: «Экстремальные задачи на максимум и минимум нуждаются для своего решения лишь в правильном использовании известных методов и приемов математической

науки. Но когда речь идет об оптимальном решении какой-либо хозяйственной задачи, всегда нужно еще ясно себе представлять, с чьей именно точки зрения — какого именно «хозяина» или иного оценивающего субъекта — искомое решение является оптимальным, то есть наилучшим в данных обстоятельствах места и времени».

Итак, транспортная наука, исключив из употребления термин «логистика», продолжала совершенствовать теорию оптимальных управленческих решений и рекомендовать их внедрение в хозяйственную практику.

В начале 50-х гг. XX в. в связи с высокими темпами развития производительных сил СССР, вызывающими мощные грузопотоки, стали уделять большое внимание координации работы различных видов транспорта, поскольку доставку товаров приходилось осуществлять не только одним, а двумя и более видами транспорта, т.е. в смешанном сообщении, в теории и организации которого имелись недостатки.

В СССР также развивалась и использовалась логистика, **рохрематикой** — наукой об изучении процессов движения материалов от первичного источника к конечному потребителю. Эта наука рассматривала управление материальными потоками при помощи экономико-математического моделирования. Ее цель — сократить общее время прохождения материального потока (цикл) и общие затраты на перемещение, хранение, упаковку, распределение сырья, полуфабрикатов.

Концепция бизнес-логистики как интегрального инструмента менеджмента сформировалась на Западе в конце 1960-х годов. Основное содержание концепции звучало так: **Логистика — это менеджмент всех видов деятельности**, которые способствуют движению и координации спроса и предложения на товары в определенном месте и в заданное время.

В то же время в рассматриваемый период не прекращались попытки дать обобщенное определение логистики. Эти попытки в основном исходили от университетских ученых, а также логистических организаций, ассоциаций и сообществ, возникших в разных странах.

Одна из наиболее авторитетных в мире логистических организаций Национальный Совет по управлению физическим распределением (США), преобразованный позднее в Совет логистического менеджмента (Council of Logistics Management — CLM), в то время определял логистику следующим образом:

Логистика — широкий диапазон деятельности, связанный с эффективным движением конечных продуктов от конца производственной линии к покупателю, в некоторых случаях включающий движение сырья от источника снабжения до начала производственной линии. Эта деятельность включает в себя транспортировку, складирование, обработку материалов, защитную упаковку, контроль запасов, выбор места нахождения производства и складов, заказы на производство продукции, прогнозирование спроса, маркетинг и обслуживание потребителей [4].

Отвечает требованиям интеграции и главная идея логистики, которая заключается в том, чтобы все стадии производства (добыча сырья, получение материалов, изделий, изготовление конечной продукции), транспортировки и сбыта *рассматривать как единый и непрерывный процесс трансформации и движения продукта труда и связанной с ним информации*. Из чего следует, что причиной появления интереса к коммерческой логистике и дальнейшему ее развитию, послужили интеграционные процессы в экономике, социальной и государственной жизни. Интеграция проявляется в сфере закупок, снабжения, производства, хранения, транспортировки, сбыта и приобретает в процессе эволюции целостный характер.

Зарубежные ученые в области экономики и логистики на исследовании экономических основ развития различных наций и культур выделяют и доказывают существование четырех логистических революций:

Первая революция способствовала строительству торговых и транспортных систем, снижению торговых межстрановых барьеров, первичной естественной специализации стран, возникновению первых национальных и межстрановых рынков, мест обмена товарными, информационными, культурными ценностями.

Вторая революция определила темпы и возможности распространения открытий, знаний, технологий, опыта как межнациональных предпосылок развития технологической цивилизации в Европе.

Именно на этом базисе третья логистическая революция создает материальный фундамент промышленного производства, динамичного роста объемов, ассортимента и качества товаров новой эры человечества и новой мировой культуры, максимально спим центрировавшей достоинства, опыт, знания, особенности национальных культур и религий, способствующие развитию новой цивилизации и свершению последней — четвертой логистической революции. Многократное возрастание объема обрабатываемой информации, расширение сетей связи, рост объема научных знаний, улучшение транспортных сетей и создание мировой транспортной системы способствовали неуклонному уменьшению значения фактора географической близости территорий, регионов, стран и культур.

Четвертая логистическая революция определяет возрастающую роль наукоемких производств и соответственно невозможна без высококвалифицированных кадров, профессионалов, учитывающих особенности каждого рынка и в первую очередь культурные.

При этом расположение наукоемких производств существенно зависит от существующего потенциала специалистов с определенным уровнем образования.

Согласно исследованиям Андерсона [5], фундаментальные изменения в мировой экономике последнего тысячелетия объясняются изменением структуры логистических систем. При этом качественное описание картины характеризуется изменением «быстрых» и «медленных»

переменных. Так, структура изменения производства, характера труда, культуры и общественных институтов вызывается медленным, поступательным развитием в соответствующих логистических сетях, представляющих собой пространственные динамические системы, отражающие движение товаров (материальные потоки), информации (информационные потоки), денег (финансовые потоки) и людей (кадровые потоки). Резкие падения и подъемы объемов производства («быстрой» переменной) отчетливо наблюдаются и могут быть вызваны постепенными изменениями «медленной» переменной.

Обобщая определения таких монополий как трест, концерн, синдикат, картель можно констатировать, *что все они создаются для интеграции производства или сбыта товаров*. К аналогичным результатам можно прийти при обобщении многочисленных определений логистики, согласно которым логистика характеризуется

как «хозяйственная деятельность и наука управления движением сырья, материалов, готовой продукции, финансовых и других потоков с момента возникновения потребности в товаре, в том числе в виде услуг, до обеспечения этой потребности с минимальными суммарными издержками» [6]. Таким образом, создание холдингов и транснациональных корпораций, по нашему мнению, является главной причиной повышенного интереса к логистике в новейшей истории развития логистики.

Из вышеприведенного обзора можно сделать несколько выводов.

1. Вместо целостной картины понимания исторических аспектов развития логистики в экономической литературе есть «фрагментация» отдельных направлений.

2. Необходимо продолжить исследования, по крайней мере, в определении этапов и особенностей протекания логистических революций в разных странах, включая Россию.

Литература:

1. Райзберг, Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — М.: Инфра-М, 2007.
2. Кант, И. Изречения / Сост. проф. В. Н. Брюшинкин. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008. с. 40.
3. Брокгауз, Ф. А., Эфрон И. А. Энциклопедический словарь. СПб., 1896.
4. Bowersox, D. J., Closs D. J., Helferich O. K. Logistical Management. — McMillan Publishing, 3rd ed., 1991.
5. Андерсон, А. Е. The Four Logistical Revolutions // Papers of Regional Science Association 59. 1986. № 1—12.
6. Родников, А. Н. Логистика: Терминологический словарь. — М.: Экономика, 1995.

Статистическое изучение регионального распределения доходов населения в России

Фильчина Наталья Сергеевна, студент

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

В статье рассмотрено региональное распределение доходов населения по субъектам РФ, влияние на уровень доходов ВРП. Осуществлена группировка субъектов РФ по ВРП и проведен корреляционно-регрессионный анализ.

Ключевые слова: *доходы населения, ВРП, среднедушевые доходы, метод группировки, корреляционно-регрессионный анализ.*

Финансы — это процесс движения денежных средств. Одним из важнейших элементов финансовой системы являются доходы населения. Исследование доходов в современных экономических условиях актуально, так как они обеспечивают поддержание экономики, делают платежеспособным спрос [3].

На территории РФ этот показатель варьируется, что обусловлено разными экономическими условиями и уровнем доходов территории — валовым региональным продуктом (ВРП).

Проведем исследование зависимости доходов населения от величины ВРП, используя однофакторную модель, где среднедушевые доходы, руб. — y , ВРП, млн. руб. — x (ран-

жированный фактор). В совокупность включим все субъекты РФ за исключением г. Москва как значения с наибольшим отклонением, которое отрицательно повлияет на качество исследования [2]. Определим размах вариации:

$$R = x_{\max} - x_{\min} = 5139355,7$$

Методом группировки распределим субъекты РФ по величине ВРП с соблюдением нормальности распределения. Полученные семь групп представлены в таблице 1. Рассчитаем среднеквадратическое отклонение:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}} = 66583,3$$

Следовательно, коэффициент вариации составит:

$$K_{\sigma} = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100 = 10,4\%$$

Коэффициент вариации не превышает 33,3%, а значит, совокупность однородна и дальнейший анализ возможен [1].

Таблица 1. Результаты группировки субъектов РФ по ВРП

Верхняя граница интервала	Число единиц в совокупности	Среднее значение	
		у	х
144200	12	22378	84156,2
228000	11	21782	175162,6
306300	12	21788	270088,5
448000	12	23315	379921,3
703643,8	11	26691	573399,0
1022880	12	24766	849356,8
Свыше 1022880	9	30645	2165001,8

Осуществим корреляционно-регрессионный анализ (рис. 1). Коэффициент детерминации свидетельствует о том, что 86,5% вариации среднедушевых доходов населения зависит от изменения ВРП, а на остальные неучтенные в модели факторы приходится 13,5%, следова-

тельно, выбранный фактор информативен. Коэффициент корреляции равен 0,93, что свидетельствует о весьма тесной связи между показателями. Полученный t-критерий Стьюдента составил 5,7, что превышает табличное значение ($t_{\text{табл}} = 2,57$), следовательно, фактор статистически значим.

ВЫВОД ИТОГОВ			
<i>Регрессионная статистика</i>			
Множественный R	0,930224155		
R-квадрат	0,865316979		
Нормированный R-квадрат	0,838380375		
Стандартная ошибка	1305,653036		
Наблюдения	7		
<i>Дисперсионный анализ</i>			
	<i>df</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	1	32,12420452	0,002378409
Остаток	5		
Итого	6		
	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>
У-пересечение	21781,95735	685,7494698	31,76372467
Переменная X 1	0,004200756	0,000741159	5,66782185

Рис. 1. Результаты регрессионного анализа

Составим уравнение регрессии:

$$y = 21781,9 + 0,004x$$

Значимость F-критерия составила 0,002, нулевая гипотеза отклоняется, уравнение регрессии статистически значимо. Следовательно, по уравнению регрессии можно сделать вывод, что с увеличением ВРП на 1 млн. руб. доходы населения в среднем будут увеличиваться на 0,004 руб.

Таким образом, в ходе исследования было установлено, что доходы населения по регионам варьируются.

Также выявлена закономерная зависимость между изменением ВРП региона и изменением доходов населения в нем, был сделан вывод о том, что на величину доходов населения в регионах влияет ВРП региона, как основной источник доходов. Т. е. чем больше развита экономика региона, промышленность, сфера услуг, тем выше его ВРП, а следовательно, выше среднедушевые доходы населения. Однако изменение ВРП несущественно изменит среднедушевые доходы населения.

Литература:

1. Тимофеева, Т. В. Практикум по финансовой статистике: учеб. пособие / Т. В. Тимофеева, А. А. Снатенков. — М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2014.
2. Тимофеева, Т. В. Статистическое изучение уровня развития сберегательного дела в РФ / Т. В. Тимофеева, А. А. Снатенков / Материалы Межрегиональной науч. — практ. конференции «Конкурентоспособность АПК: теория и практика» Посвященной памяти чл. — корр. РАСХ А. А. Семенова. — М: Восход-А, 2007.
3. Финансовая статистика: учеб. пособие / Е. А. Сысоева, Н. Н. Подольная; Мордов. гос. ун-т. — Саранск, 2011. — 258 с.

Особенности адаптации персонала в медицинской организации на примере Медицинского центра ДВФУ

Фролова Анна Алексеевна, стажер
ООО «Юридическая клиника»

Адаптация персонала становится актуальной проблемой любой организации. Являясь частью системы управления человеческими ресурсами и логическим продолжением отбора персонала, хорошо выстроенная адаптация персонала сохраняет ресурсы предприятия, способствует повышению его конкурентоспособности.

Адаптация персонала в организациях медицинской сферы имеет свои особенности, которые детерминируют построение системы адаптации. Основными особенностями организаций медицинской сферы являются стрессовые условия труда при высокой ответственности за жизнь и здоровье клиентов. Особая организация труда, которая предполагает автономность работы отдельно взятого врача и его младшего медицинского персонала, затрудняет построение единой системы адаптации по всей организации.

Проблема адаптации Медицинского центра ДВФУ г. Владивостока является основной проблемой этого современного медицинского центра, особенности которой рассматриваются в данной статье.

Ключевые слова: персонал, система адаптации, управление персоналом, человеческие ресурсы, молодые сотрудники, медицинский персонал.

Целью исследовательской работы стало изучение существующей системы адаптации в Медицинском Центре ДВФУ г. Владивосток.

В соответствии с целью были поставлены следующие задачи:

1. Изучить особенности адаптации на предприятиях медицинской сферы, раскрыть понятие адаптации и описать его виды, описать современные методы и пути оптимизации системы адаптации.

2. Исследовать систему адаптации в Медицинском Центре ДВФУ, раскрыть особенности и направления для ее оптимизации по разным категориям сотрудников.

3. Спроектировать новую систему адаптации для Медицинского Центра ДВФУ и обосновать его эффективность.

Персонал является одним из важных ресурсов любого предприятия, так как именно человеческий фактор позволяет эффективно использовать любые ресурсы организации и определяет ее экономические показатели и конкурентоспособность. Система управления персоналом в организации представляет собой комплекс взаимосвязанных направлений деятельности:

— анализ потребности в кадрах, основанный на стратегии развития организации;

- мониторинг рынка труда;
- отбор и адаптация персонала;
- планирование карьеры сотрудников организации;
- рационализация и оптимизация условий труда и рабочих мест;
- разработка эффективной системы мотивации;
- проектирование эффективной системы оплаты труда [2].

Как видно, адаптация является частью системы управления персоналом в любой организации, поэтому в настоящее время эффективная система адаптации является актуальной задачей управления. Хорошо выстроенная система адаптации может быть способом получения материальных выгод для компании любого типа за счет повышения эффективности вновь принятого работника.

Целью любой системы адаптации могут быть следующие:

- снижение издержек на этапе введения в должность, когда сотрудник еще малоэффективен;
- уменьшение неопределенности и стресса у молодых сотрудников;
- сокращение коэффициента текучести кадров, за счет оптимизации вливания в коллектив;

- снижение временных затрат как нового сотрудника, так и его непосредственного руководителя;

- формирование лояльности к компании и удовлетворения трудом уже на старте карьеры в данной организации [4].

Термин «адаптация» является достаточно распространенным и применяется в разных научных областях. «Адаптация — это взаимное приспособление сотрудника и организации, которое основано на поэтапной вработываемости в новые профессиональные, социальные и организационно-экономические условия труда» [3, с. 355]. Успешность адаптации нового сотрудника зависит от того как быстро ценности коллектива организации станут нормами и ценностями нового сотрудника.

В управлении персоналом адаптация является одной из функций менеджера по персоналу, которая зависит от качества подбора персонала и введения его в должность. Какой бы ни был эффективный подбор, при отсутствии достаточного внимания процессам адаптации, возможность эффективной работы принятого сотрудника невозможно предсказать. Как отмечает Н. В. Володина, неграмотно построенная система адаптации является причиной увольнения сотрудников в течении 6–9 месяцев после его приема [1].

С настоящее время все большее количество организаций выстраивает рабочую систему адаптации, так как она является основой корпоративной культуры. Правильно организованная система адаптации по оценке Н. В. Володиной позволяет: сформировать механизмы оценки управленческих навыков менеджеров; выявить недостатки системы подбора персонала; планировать карьеру сотрудников на 1–2 года; развивать управленческие навыки линейных менеджеров; оформить грамотное обоснование по окончании испытательного срока; повысить лояльность вновь принятых сотрудников [1].

Относительно принятого сотрудника можно сказать, что отсутствие системы адаптации способствует трудностям в ориентации нового сотрудника на рабочем месте. Смена работы и так, по сведениям психологов, является стрессовой ситуацией, которая усугубляется растерянностью, неоправданными ожиданиями, неумением сориентироваться в организации и решать ежедневные проблемы. Поэтому хорошо организованная система адаптации дает выгоды и новому сотруднику организации, которые заключаются в возможности получить полную информацию для выполнения своей работы более эффективно; уменьшает период неопределенности и беспокойства; формирует позитивное отношение к организации и коллективу; способствует быстрому освоению корпоративных норм и сработываемости с коллективом; помогает выстроить коммуникативные каналы; способствует получению сотрудником объективной оценки своей работы по окончании испытательного срока.

А. Я. Кибанов предлагает делить адаптацию на два вида: производственную и непроизводственную. Адаптация к новой работе относится к производственной и включает в себя следующие виды, которые тесно взаимосвязаны между собой: профессиональная, пси-

хофизиологическая, социально-психологическая, организационно-административная, экономическая и санитарно-гигиеническая [3]. Производственная адаптация является фундаментом, на котором у сотрудников формируется необходимый уровень производительности и качества труда за короткий период времени.

Выделяют два вида адаптации: первичная и вторичная. О первичной адаптации говорят, когда имеют в виду молодых сотрудников, не имеющих опыта профессиональной деятельности. Чаще всего молодые сотрудники — это выпускники школ, колледжей, вузов или те, кто решил сменить род деятельности и освоить новую профессию. Вторичная адаптация относится к профессионалам, которые уже имеют опыт работы в данной профессии, но решили сменить предприятие или должность. Если первичная адаптация чаще всего в организациях выстроена как система наставничества, то вторичной адаптации уделяется совсем мало внимания. Считается, что раз человек уже знаком с профессией, значит, освоится сам [3].

Данное исследование системы адаптации проводилось на базе Медицинского центра ДВФУ г. Владивостока. Медицинский центр является структурным подразделением ДВФУ и достаточно молодой организацией, которая создана в 2011 году для оказания специализированной и высокотехнологичной помощи жителям Приморского края и краевого центра. Центр начал работу в конце 2013 года. На сегодняшний день медицинский центр является одним из оснащенных учреждений Приморского края, способен оказывать высококвалифицированную диагностическую, консультативную, лечебную и реабилитационную помощь. Медицинский блок ДВФУ занимает площадь более 76 тыс. км², на которых располагаются Школа биомедицины, Медицинский и Реабилитационный центры. Численность персонала 576 человек, при этом в штатном расписании предусмотрены должности на 700 рабочих мест. Как отмечает директор Медицинского центра ДВФУ в интервью ИА «Дейта» от 22 декабря 2014 года, укомплектованность персоналом в Центре имеет хорошие показатели, штат сформирован на 77% (в среднем по России укомплектованность больниц врачами обеспечена лишь на 60%). Не заполненные штатные должности — это около 200 медсестер и 50 врачей.

То есть в настоящее время Медицинский Центр ДВФУ является достаточно привлекательным местом для работы. Это объясняется хорошими условиями труда, обеспеченностью Центра современным оборудованием, возможностью проведения платных услуг делает привлекательной данную организацию и в плане заработной платы. Уровень заработной платы в этом учреждении привлекательнее, чем в других учреждениях здравоохранения г. Владивостока.

Основной целью любой медицинской организации является оказание качественной медицинской помощи населению, что сильно зависит от компетенций и личностных характеристик персонала. Управление персоналом в медицинской сфере имеет свои особенности. Оно осложняется тем, что цель работы медицинского учреждения отличается от цели деятельности любой другой

организации по своей сути, и результаты деятельности трудно измерить. Руководителям медицинского учреждения трудно осуществлять контроль над деятельностью персонала, так как врачи и медицинские сестры часто осуществляют свою деятельность автономно.

На настоящем этапе проблема адаптации персонала на предприятиях здравоохранения является достаточно актуальной темой. Несмотря на большое количество выпускников медицинских учебных заведений, учреждения медицинской сферы постоянно испытывают недостаток в медицинском персонале. Работа медиков сопряжена с высоким уровнем стресса, им приходится каждый день работать с тяжело больными, которые испытывают постоянные боли, выражают негативные эмоции. Поэтому работа медицинских работников считается одной из самых подверженных эмоциональному выгоранию. Особенно подвержены эмоциональному выгоранию средний и младший медицинский персонал (медицинские сестры и санитары). Их работа не так хорошо оплачивается как работа врача, и осложняется тяжелыми условиями труда.

Анализ текучести кадров на предприятии показал, что особенностью работы на предприятиях медицинской сферы является внутреннее и внешнее совмещение. В некоторых случаях внешнее и внутреннее совмещение заключается на определенный срок, после которого сотрудники увольняются. Это оказывает влияние на коэффициент текучести, который в 2015 году составил 63%. Для предприятия выгоднее было бы взять на данные должности постоянный персонал, но не всегда удается закрыть вакансию, а врач не может работать без медсестры или санитаря. Поэтому внешнее и внутреннее совмещение является вынужденной мерой и для организации и для желающего заработать больше сотрудника.

Для определения направлений по совершенствованию системы адаптации был проведен анализ существующей системы подбора и качественный анализ проблемы высокой текучести персонала.

Система подбора персонала в Центре достаточно стандартизирована, существуют четко прописанные стандарты. Поиск персонала ведется с использованием услуг службы занятости, ресурсов Интернета, даются объявления в газетах, информация о вакансиях размещается и на сайте Медицинского Центра. Соискателям предлагается заполнить стандартную анкету, в которой располагаются не только общепринятые вопросы об опыте работы и образовании, но есть графы о пожеланиях к новому месту работы, вопросы о компетентности соискателя, о возможности командировок, о наличии водительского удостоверения и владении иностранными языками. Это позволяет вести качественный отбор на вакансии, и приглашать на собеседование только тех кандидатов, которые максимально подходят по своим компетенциям. Собеседование на должность врача проводится совместно с заведующим отделением, где будет работать специалист, после согласия которого, будущему сотруднику показывают его место работы и врача, к которому он прикреплен. Как та-

кового введения в должность среднего и младшего медицинского персонала не проводится, медсестрам сразу приходится приступать к работе, загруженность их достаточно высока, ответственность очень высокая. Высокая загруженность затрудняет адаптацию младшего и среднего медицинского персонала, наставничество ложится на непосредственных руководителей, которые также, а иногда намного больше загружены работой. Медицинский Центр ДВФУ имеет высокую популярность по причине новейшего оборудования и высокой квалификации, работающих в нем специалистов, что с одной стороны экономически выгодно для организации, с другой — высокий уровень загруженности способствует быстрому выгоранию персонала, когда ни какие деньги не могут удержать их на рабочем месте.

Опыт работы в компании показал, что средний и младший медперсонал чаще всего принимается потому, что необходимо закрыть вакансии в ближайшее время. При невозможности этого, ищется внешний или внутренний совместитель. Для определения причин текучести персонала был проведен опрос, результаты которого показали, что 65% уволившихся причиной увольнения называют дальность расположения Центра от места жительства, 25% всех уволившихся говорят о том, что нашли более выгодные условия труда, 10% жалуются на сложность выполнения должностных обязанностей.

Анализ причин увольнения показал, что увольнение внешних совместителей по контракту за время работы Центра не превышает 2%, а по собственному желанию по сравнению с 2014 годом, когда оно составило 18% от количества всех уволившихся, снизилось до 9%. Процент увольнения тех, кто работает на внутреннем совмещении вырос с 49% от всех уволившихся до 70%. Зато процент сотрудников по основному месту работы к 2015 году снизился почти в половину (с 31% в 2014 году до 18% в 2015 году). Это свидетельствует о том, что подбор персонала ведется должным образом, подбирается качественный и компетентный персонал, которого устраивают условия работы в Медицинском Центре ДВФУ.

За 2015 год из Центра уволилось с основного места работы 18% всех уволенных: из доли уволенных с основного места работы 15% это врачи разной специализации, 39% медсестры и 20% санитаров. Период работы в Центре у врачей варьируется от 3 до 21 месяца, из них в течение полугода уволилось лишь 6%. Чаще всего время работы в Центре ограничивается сроком от 1 до 6 месяцев у среднего и младшего медицинского персонала. По данным анализа 21% медсестер уволилось в течение полугода с основного места работы за 2015 год, если брать данные по внешнему и внутреннему совмещению, то здесь показатели будут намного выше.

Работа медицинского персонала, особенно на этапе профессиональной адаптации на новом месте, осложняется особыми условиями труда, одним из которых является ежедневный риск. Ошибки медицинских работников могут стоить жизни человека.

Таким образом, анализ существующей ситуации по увольнению показал, что системы адаптации необходимо

совершенствовать по отношению к младшему и среднему медицинскому персоналу. При этом в систему адаптации включать процесс введения в должность, знакомство с корпоративной культурой и ценностями всего коллектива.

Оптимизация адаптационного процесса профессиональной деятельности направлена на сокращение сроков адаптации и достижение соответствующего уровня адаптированности, при котором возможна реализация заданной эффективности и надежности работы [5].

Для организации успешного процесса адаптации новых сотрудников необходимо подготовить план адаптационных мероприятий, который будет состоять из 3 этапов: вводно-ознакомительный, действенно-ориентировочный и функционально-ассимиляционный [6].

Вводно-ознакомительный этап включает в себя знакомство с корпоративной культурой Центра, которая еще продолжает формироваться, нормами и правилами работы в Центре, в частности на определенной должности. Показателями адаптированности на этом этапе будет служить низкий уровень нарушений трудовой дисциплины, высокий показатель самостоятельности сотрудника. Ответственный за контроль прохождения этого этапа адаптации для младшего и среднего медперсонала является старшая медицинская сестра отделения, для врачей — главврач отделения. Хорошим решением на этом этапе адаптации будет создание брошюры, в которой новым сотрудникам будет дана информация о миссии компании, ее политике, истории соз-

дания и организационной структуре, нормами и правилами функционирования. Этот этап желательно завершить в течение 2 недель после приема сотрудника в организацию.

Второй этап основан на принятии корпоративной культуры Центра. Этот этап желательно проводить совместно с теми сотрудниками, которые по долгу службы окружают нового специалиста, сотрудничают с ним. Тренинг на сплочение, проведение корпоративного мероприятия поможет новому сотруднику влиться в коллектив и принять его ценности. Это мероприятие желательно проводить минимум раз в 1–2 месяца. Это будет способствовать срабатываемости всего персонала.

Последний этап адаптации показывает, насколько человек вписывается в культуру компании, и окончательным показателем адаптированности. Оценку при этом дает непосредственный руководитель, что является основанием для рекомендаций по прохождению испытательного срока. Эти рекомендации служат основанием о планировании карьеры специалиста и таким образом реализуется система наставничества.

Таким образом, внедрение рекомендуемой системы адаптации позволит сократить сроки адаптации, сделает ее наименее болезненной для новых сотрудников. Чувствуя опеку и заботу со стороны руководства, а значит свою ценность для компании, новый сотрудник не будет ставить себя на ступеньку ниже остальных работников, а будет решать профессиональные проблемы вместе с ними.

Литература:

1. Володина, Н. В. Адаптация персонала: российский опыт построения комплексной системы / Н. В. Володина. — М.: Эксмо, 2014. — 242 с.
2. Кейта Секу Адаптация нового персонала на предприятии / Секу Кейта // Научный журнал КубГАУ — Scientific Journal of KubSAU. — 2015. — № 105, — с. 210–225.
3. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации. / А. Я. Кибанов. — М.: Инфра-М, 2012. — 695 с.
4. Носте-Паэс, Е. А. Идентификация процесса адаптации персонала в организациях / Е. А. Носте-Паэс, Т. А. Казакевич // Сервис в России и за рубежом. — 2011. — № 4, — с. 218–225.
5. Романова, Ю. А. Оптимизация отбора и профессиональной адаптации персонала в организации / Ю. А. Романова // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. — 2015. — № 1 (12), — с. 70–79.
6. Теоретико-прикладные аспекты управления персоналом в малом и среднем бизнесе [Текст]. колл. монография / Н. Н. Богдан, О. В. Горшкова, М. Ю. Дикусарова, М. Г. Масилова, Е. А. Могилёвкин, А. С. Новогородов, З. В. Якимова. — Владивосток. Изд-во ВГУЭС. — 2015. — 240 с.

Необходимость повышения эффективности управления земельными ресурсами. Основные проблемы и возможные решения

Фуреева Ксения Игоревна, менеджер по продажам
ПАО Сбербанк России

Земля в нашей огромной стране очень востребована. И с каждым годом только растёт желание людей приобрести землю, строить на ней свои дома, вести дела

и создавать хозяйство. Но люди и компании постоянно имеют дело с бюрократизмом, который тормозит любые процессы. Жалобные письма об этом потоком идут и к на-

шему Президенту, и в наше Правительство РФ, причём со всех краёв страны.

Люди пишут, что трудно найти полезную и необходимую информацию о свободных землях, что они находятся на счету бесправных просителей, что с их запросами и потребностями никто не считается и что надо ждать от трёх и более лет, прежде чем взять объект. В результате земля не работает в полную силу — она остаётся нереализованной. А произвол и коррумпированность государственных служащих гасят и замедляют полноценное развитие земельных отношений в России. И, как следствие, замедляется продвижение страны в целом.

Очевидно, что здесь необходимо будет устранять барьеры, которые мешают людям свободно получать земельные участки в своё пользование и полноценно пользоваться ими. Поэтому не удивительно, что этот вопрос был вынесен на президиум Государственного совета Российской Федерации.

После чего практику использования земельного законодательства Российской Федерации изучила рабочая группа президиума. В их докладе подробно проанализированы основные проблемы [4, с.55].

Во-первых — разграничение собственности у земли. Очень много у нас неразберихи из-за незавершённости процесса определения территорий, предоставленных в пользование федеральным органам власти и подлежащих резервированию для государственных нужд. У нас просто простаивает заметное количество таких земель. Государство не настолько богато, чтобы годами держать их в своём резерве. И в отношении неэффективно используемых площадей земли нужно требовать внятного обоснования потребности в земле. В первую очередь от организаций и ведомств, у которых в распоряжении находятся сотни тысяч гектаров земли.

Если земля не работает, логичней будет передавать её кому другому. В том числе органам местного самоуправления, они ближе к людям, лучше осведомлены в ситуации и вполне способны самостоятельно решить, где дома построить, где хозяйство организовать или как-то по-другому использовать землю с пользой для людей и для страны.

Конечно, органы местного самоуправления при всём этом обязаны работать эффективно и действовать только в интересах людей, но ни в коем случае нельзя создать ситуацию, когда мы проблемы с одного уровня перекладываем на другой и почти совсем ничего не изменим.

Во-вторых — это категоричность земель. Основы государственной политики по использованию земельного фонда были приятны в марте 2012 года. Сроком на 2012—2017 годы. Говорящие о полном исключении из законодательства принципов раздела участков земли по целевому назначению. Нам уже очевидно, что нынешняя система устарела, потому и необходимо создать новую — прозрачную и удобную для людей и бизнеса модель использования земли. У нас должно быть сформировано чёткое понимание где, что и на каких обстоятельствах можно

строить, какие есть ограничения по использованию того или иного участка, нужно предусмотреть институты, которые обеспечат защиту сельхозугодий и, конечно же, особо ценных и заповедных земель нашей страны.

В третьих — нам необходим оптимизированный информационный ресурс о земельных участках в нашей стране. Обычно эта информация закрыта для людей, к сожалению. Сотрудники различных органов власти, многочисленные руководители ведомств, и всякие связанные с ними посреднические структуры, по факту монополизировали эту полезную и необходимую информацию, а без неё людям практически нереально получить в собственность даже заброшенный объект земли.

Главная причина коррупции, которая буквально пронизывает весь земельный рынок — закрытость и непрозрачность. Государство обязано изменить эту ситуацию и дать каждому человеку шанс узнать любую полезную и необходимую информацию о свободных и используемых землях.

В четвёртых — это условия предоставления земельных площадей в собственность или аренду. Сегодня они не выдерживают никакой критики ни по срокам, ни по порядку оформления. Очевидно, что нужно как можно скорее переходить к проведению открытых торгов по заявлениям людей и юридических лиц.

Земельным кодексом уже установлена обязанность органов местного самоуправления вести такие аукционы, но подобные решения могут быть приняты только в отношении сформированных площадей. Однако чёткая обязанность их формирования не предусмотрена, а бюджетные расходы на эти цели зачастую не планируются просто. Все эти препятствия нужно устранять, в том числе на законодательном уровне.

В пятых — использование земли для постройки жилья. Государство поставило задачу в течение времени обеспечить предоставление комфортабельного и доступного жилья 60 процентам российских семей, желающих улучшить свои жилищные условия. И это значит, что нужно серьёзно наращивать масштабы стройки, прежде всего современного жилья эконом-класса [1, с.241].

Предоставление земельных площадей, особенно в больших мегаполисах или рядом с достаточно крупными городами, где уже есть продвинутая инфраструктура, идёт по принципу точечной застройки. Нужно переходить к комплексному освоению земель, к градостроительному планированию, увязанному с социальной и инженерной инфраструктурой, поскольку с озвученным выше подходом не решить проблему. Это важно для какой угодно территории: и для сельской, и для пригородной территории, где нужно активно развивать малоэтажное строительство.

Участки под строительство жилья должны быть обеспечены необходимой инфраструктурой для многодетных семей. Делается это, к сожалению, далеко не во всех регионах. Поэтому семья бывает вынуждена либо вообще отказаться от перспектив иметь своё жильё, либо перено-

сильные денежные потери, если такой инфраструктуры нет.

Приоритетным является направление предоставления земельных площадей под жилищное строительство. И такая публичная система предоставления площадей должна стать повседневной и привычной для собственников. Земля должна работать на людей. Здесь надо добиваться проведения аукциона.

В прошедших годах в большинстве субъектов Федерации отмечено увеличение площади предоставления земельных площадей для жилищного строительства. Общая площадь земельных площадей, предоставленных на аукционах для этих целей, увеличивается. При этом часть от этой площади была предоставлена Федеральным фондом содействия развитию жилищного строительства путём вовлечения в оборот неиспользуемых федеральных земельных площадей [3, с.115].

Малозэтажное строительство сейчас имеет большое значение. Ведь сам по себе процесс постройки своего дома позволяет создать свой уклад жизни, формирует в человеке особое чувство ответственности перед собой, за свою семью и сплачивает её. Малозэтажное строительство обладает целым набором полезных особенностей: малые риски появления незавершённых объектов, незначительные капиталовложения, экономичность в использовании, короткий цикл возведения здания. А также способствует формированию среднего класса.

Результатом деятельности точечной застройки стало заметное уплотнение застройки в крупных городах нашей страны. И это без учёта ресурсов инженерной, социальной и транспортной инфраструктуры. Сконцентрироваться на предоставлении земельных площадей, в основном для комплексной застройки, всенепременно необходимо в будущем. И законодательство надо, при необходимости, изменить в разного рода направлениях.

Во-первых. Нужно создать стимулы к завершению разработки документов правил землепользования, застройки и самого территориального планирования, для муниципалитетов.

Во-вторых. Земельные площади в государственной собственности нужно активно вовлекать в оборот. Будет являться актуальным также включение в оборот федеральных земельных площадей, которые не используются на промышленном производстве, в сельском хозяйстве и для нужд обороны нашей страны.

В третьих. Создать простой и прозрачный процесс предоставления земельных площадей для постройки объектов транспортной, инженерной инфраструктуры. Необходимо упростить порядок предоставления таких площадей, исключив процесс предварительного согласования места размещения объекта. Сегодня цикл предоставления земельных площадей для указанных целей без проведения торгов занимает от одного до трёх лет. Требуется сократить эти сроки до трёх-пяти месяцев [6, с.82].

Наше законодательство способно обеспечить земельными участками отдельных категорий людей и юридиче-

ских лиц, но оно нуждается в совершенствовании. Такие как многодетные и малообеспеченные семьи, ЖСК, нуждающиеся инвалиды, и многие другие. Этот порядок не урегулирован на федеральном уровне, в настоящее время. Нам нужно установить чёткие правила, по которым можно определить перечень категорий людей, а также случаи для льготного предоставления земельных площадей. Сегодня предусмотрена допустимость их предоставления без проведения торгов людям, имеющим трёх и более детей.

Вместе с тем на практике сложилась ситуация, при которой многодетным российским семьям предлагаются участки, не обеспеченные объектами инфраструктуры. Результат: взамен поддержки такие наши семьи вынуждены нести значительные денежные потери. Необходимо законодательно закрепить обязанность обеспечивать инфраструктурой земли, предоставленные многодетным российским семьям, причём за счёт бюджетных средств.

Кроме того, необходимо предусмотреть в законодательстве допустимость бесплатного предоставления земли кооперативам для постройки не только многоквартирных домов, но и малозэтажного жилья.

Для привлечения специалистов на работу в сельскую местность и в малонаселённые муниципальные образования необходимо предусмотреть допустимость бесплатного получения ими земельного участка по перечням, утверждаемым регионами [5, с.210].

Законами субъектов Федерации может быть установлен перечень территорий, в первую очередь малонаселённых, где бесплатное предоставление земельных площадей может осуществляться всем желающим.

Вместе с этим требует совершенствования процесса предоставления земельных площадей в целом. В настоящее время есть допустимость без аукционов предоставлять участки для постройки, каких угодно объектов, кроме жилья. Конечно, это во многом зависит от конкретной практики на местах, но всё это приводит к злоупотреблениям и делает земельные ресурсы фактически недоступными.

Отдельного внимания заслуживает вопрос эффективного использования земельных площадей сельхоз назначения. В настоящее время во многом сняты проблемы по реализации федерального закона об обороте земель сельхоз назначения. Проблемой, препятствующей вовлечению земель в сельхоз оборот, долгое время являлось отсутствие чёткого законодательного регулирования вопросов прекращения прав на простаивающие земельные участки или на участки, использование которых осуществляется не по целевому назначению.

Важный вопрос — это справедливое определение платы за использование земельных площадей. В связи с этим особую актуальность приобретает совершенствование методик и процессов кадастровой оценки и системы налоговых и арендных платежей за использование земельных площадей [2, с.99].

В прошлом регулирование кадастровой оценки уже получило существенное развитие. Были установлены

и общие требования к ней самой, и требования о дополнительном страховании оценщиков, ещё, также, требования об обязательном проведении экспертизы, отчётности саморегулируемых организаций оценщиков. Предусмотренное создание фонда с информацией о государственной кадастровой оценке призвано было обеспечить нам максимальную открытость всего процесса определения кадастровой стоимости и вообще всей работы оценщиков.

Вместе с тем, в настоящее время, уже возникли предпосылки для ревизии этих процессов. Кадастровая оценка и её результат вызывают много претензий как со стороны налогоплательщиков, так со стороны органов местного самоуправления. Было бы необходимо обязательно разобратся в обоснованности таких претензий к ним. Очевидно, что одна сторона всегда идёт к снижению налоговой базы, в то время как другая к её повышению, но важно, чтобы кадастровая стоимость была как можно сильнее приближена к рыночной. Если этого добиться не удалось, то это может значить то, что нужна корректировка уже действующих у нас методик и всяческих процессов.

Почва, как уникальный природный ресурс, как средство производства, подлежит особой охране с повышенным вниманием. В связи с этим особую злободневность приобретает улучшение системы государственного и муниципального земельного надзора. Нашим законодательством уже предусмотрено четыре вида земельного контроля: муниципальный, общественный, производственный контроль и государственный надзор, осуществляемый федеральными органами исполнительной власти, такими как Росприроднадзор, Россельхознадзор и Росреестр.

Литература:

1. Волков, С. Н. Повышение эффективности использования земли / С. Н. Волков. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 348 с.
2. Витт, М. Б. Экономическая оценка отводимых под строительство земель / М. Б. Витт. — М.: Институт Триада Лтд, 2013. — 338 с.
3. Гнаткович, Д. И. Земельный кадастр: экономика землепользования / Д. И. Гнаткович — М.: ЮНИТИ 2014. — 570 с.
4. Лойко, П. Ф. Развитие законодательной базы регулирования земельных отношений в России / П. Ф. Лойко. — М.: Знание, 2014. — 284 с.
5. Комов, Н. В. Земля одна для всех / Н. В. Комов. — 2-е изд. — М.: МЦФЭР, 2012. — 268 с.
6. Мосьянов, В. В. Организационные и методические основы оценки земли / В. В. Мосьянов. — М.: Дело и Сервис, 2015. — 480 с.
7. Иконичкая, И. А. Новое законодательство о земле / И. А. Иконичкая. — 3-е изд. — М.: Юрист, 2013. — 512 с.

Экономическое содержание категории «услуги» в национальной экономике

Хабекиров Мурат Алибекович, аспирант
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В статье рассматриваются понятие и основные особенности категории «услуги»; приводится их общая характеристика; а также анализируются экономические основы их содержания, характерные для национальной экономики.

Ключевые слова: услуги, экономика, рынок услуг.

In this article the term and the main features of the category «services» are considered; their general characteristic is given; and also the economic bases of their contents in national economy are analyzed.

Keywords: services, economy, market of services.

Категория «услуг» в последнее время набирает всё большую популярность.

Учитывая последние тенденции современного развития, сфера услуг становится наиболее востребованной и, в первую очередь, это происходит, вследствие повышенного внимания к данной сфере со стороны потребителей.

Международная сфера оказания услуг развивается под влиянием общих закономерностей, протекающих в мировой экономике. Мировая экономика на современном этапе развития — это комплекс соподчиненных и взаимозависимых национальных экономик, в котором сильно влияние глобализации и факторов с ней связанных.

В XXI веке по всему миру распространились консьюмеристские настроения, которые характеризуются постоянным и часто неконтролируемым потреблением. Данное утверждение в полной мере относится и к сфере услуг.

Повышение объемов торговли услугами на мировом рынке стало отдельной важной тенденцией. Согласно статистике ЮНКТАД, в 2014 году объем торговли услугами вырос в 11 раз по сравнению с 1980 гг. Наиболее высокие темпы роста имеет торговля финансовыми, страховыми, телекоммуникационными и другими услугами [3].

Тем более, что большинство исследователей отмечают, что преобладание в структуре экономики сектора услуг рассматривается в литературе в качестве одного из основных признаков постиндустриального общества [4].

Категория «услуг» с точки зрения её экономической составляющей имеет два значения, а именно:

1. Во-первых, услуги представляют собой определенный вид экономической деятельности. Соответственно, к услугам относятся все виды экономической деятельности, за исключением промышленного производства и сельского хозяйства.

2. Во-вторых, услуги представляют собой экономическое благо. С этой точки зрения под услугами одни экономисты понимают саму деятельность, направленную на удовлетворение индивидуальной потребности, другие — результат, удовлетворяющий индивидуальную потребность, а третьи — диалектическое единство деятельности и результата, достигаемого в ходе этой деятельности [7, с. 41].

В советской экономической науке понятие услуг базировалось на определении К. Маркса: «Особая потребительная стоимость этого труда получила здесь специфическое название «услуги», потому что труд оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности» [7, с. 39]. При этом сформировались две основные позиции по вопросу о сущности услуг: одни ученые рассматривали услуги как саму деятельность, специфическую форму труда, а другие под услугами понимали результат труда, полезный эффект деятельности [8, с. 42].

В настоящее время спектр услуг обусловлен особенностями бурного развития всех сфер общественной жизни и высоким уровнем технологического прогресса.

Перечислим те услуги, которые в настоящее время имеют наиболее широкое распространение:

- туристические,
- финансовые,
- образовательные,
- потребительско-гастрономические (рестораны, кафе, кейтеринг, доставка еды),
- рекреационные,
- развлекательные,
- транспортные,
- финансовые, и др.

Как справедливо отмечают большинство современных исследователей, в настоящее время в России осуществляется поэтапный переход от баланса народного хозяйства к системе национальных счетов, необходимый для успешной интеграции нашей страны в мировое экономическое пространство. Соответственно, меняется и подход к определению границ сферы услуг в сторону их расширения [7, с. 38].

Итак, категория услуг имеет свое многостороннее содержание и многоаспектную сущность.

В рамках данной статьи рассмотрим экономическую составляющую категории «услуги». Важность и актуальность рассмотрения именно экономической составляющей анализируемой категории заключается в том, что в настоящее время в эпоху глобализации, развития интеграционных процессов и стирания политических, географических и экономических границ, на первый план выдвигается именно экономическое содержание категории «услуги». Данный факт можно подтвердить на примере Всемирной торговой организации (ВТО).

Дело в том, что ВТО и созданный в ее рамках правопорядок построены по американской модели интеграции. В отличие от европейской модели, которая получила наиболее полное воплощение в рамках Европейского союза, ВТО не стремится к достижению подлинной солидарности своих Членов на основе выработки между ними общей политики, введения единой валюты, создания общих фондов для оказания поддержки более бедным странам и т.п.

Интеграционные процессы в рамках ВТО сводятся почти исключительно к негативной интеграции, т.е. к либерализации трансграничных экономических связей между хозяйствующими субъектами разных государств (напомним, что категория интеграционного права «либерализация», широко используемая в документах ВТО, является официальным эквивалентом научно-теоретического понятия «негативная интеграция»). Поэтому центральное место в содержании права ВТО занимают нормы,

направленные на сокращение межгосударственных барьеров в торговле товарами и услугами, т.е. на взаимное открытие национальных рынков государств и приравняемого к ним единого внутреннего рынка Европейского союза, стирание экономических границ между Членами ВТО [1, с. 81].

Более того, важность экономического содержания категории «услуги» подчеркивается и в программных документах другого интеграционного объединения — Евразийского экономического союза (ЕАЭС), в качестве одной из важнейших целей которого установлено следующее: стремление к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках Союза; всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики» [2, с. 60].

Современный этап развития мировой экономики характеризуется активизацией процессов унификации правил оказания услуг и увеличением их объемов и масштабов, что является объективным следствием развития процесса глобализации. Расширение и интенсификация различных форм международного сотрудничества стран мира, в том числе, в международной сфере услуг, стало закономерным итогом развития глобализации как высшей стадии интернационализации.

Экономическое содержание категории «услуги» раскрывается через возмездный характер их оказания на рыночных условиях, а также необязательность получения выгоды / прибыли / дохода как единственной цели оказания услуг.

Итак, большинство услуг носит возмездный характер, но вместе с тем особенностью их экономического содержания является то, что при возмездном характере их оказания, они не всегда диктуются только соображениями получения прибыли.

В качестве наглядной иллюстрации данного утверждения можно привести достаточно распространенный в последнее время пример оказания услуг по подбору персонала, причем данная услуга может носить международный характер.

Итак, современный мировой порядок характеризуется процессами глобализации, которые относятся ко всем без исключения сферам взаимодействия. Не стал исключением и рынок рабочей силы. Различные факторы экономического развития предопределили необходимость привлечения иностранных высококвалифицированных специалистов к работе во всех компаниях мира. В недавнем прошлом в США была реализована широкомасштабная программа по привлечению высококвалифицированных специалистов в области развития инноваций, в результате которой они получили около 38 млн. специалистов данного профиля. Страны ЕС тоже не отстают и в августе 2012 года внедрили так называемые «синие (голубые) карты», предоставляемые высококвалифицированным специалистам на особых (как правило, упрощенных и привилегиро-

ванных) условиях (Директива Совета ЕС 2009/50/ЕС от 25 мая 2009 года).

Вот и в российской практике всё чаще возникают ситуации, когда приходится привлекать к выполнению тех или иных работ (оказанию услуг) иностранных высококвалифицированных специалистов. Не столько важны причины подобного аутсорсинга, сколько правовые нюансы его оформления, сама процедура принятия на работу такого специалиста.

Представляется, что в вышеописанных примерах целью оказания услуг по подбору высококвалифицированного персонала было не только и не столько извлечение прибыли, сколько повышение уровня развития технологий или престижа своей страны или уровня экономического развития (а, соответственно, и политического влияния собственного государства). Причин может быть много и многие из них носят характер не экономической выгоды. К примеру, то же чувство патриотизма, или проверка собственных сил и возможностей, повышение самооценки, и др.

Проецируя экономическое содержание категории «услуги» на национальную экономику Российской Федерации, следует отметить, что развитие данной сферы обусловлено некоторыми специфическими внешними обстоятельствами и, в первую очередь, экономическими санкциями.

Процесс глобализации привел к сокращению экономических барьеров, диффузии знаний, информации и технологий, что дало возможность для свободного выхода национальных экспортеров услуг на внешние рынки. Процесс либерализации российской внешне-экономической политики был остановлен экстраординарными событиями (применение экономических санкций наряду с резким падением цен на сырьевые продукты российского экспорта). В таких условиях возросла необходимость реформирования внешнеэкономической политики с целью диверсификации и укрепления национальной экономики.

В настоящее время в России сложилась сырьевая модель экономики, при которой более 60% ВВП формируют добывающие отрасли. Падение цен на энергоносители существенно уменьшило доходную часть бюджета, что уже второй год приводит к его дефициту. В результате антироссийских санкций, а также антисанкций экономика России в 2014 году потеряла около 23 млрд. евро или 1,5% ВВП, а в 2015 году почти 5% ВВП [5].

На этом фоне недостаточно эффективное развитие сферы услуг выглядит более чем невыгодным и безответственным.

Главная задача российской внешнеэкономической политики в условиях реализации политики импортозамещения и наличия объективных сложностей должна заключаться в поддержке конкурентоспособных на международном уровне отечественных производителей и экспортеров в различных секторах оказания услуг. Необходимо подчеркнуть, что ключевые Соглашения ВТО по субсидиям, сельскому хозяйству и торговле услугами

предусматривают для этих сфер различные формы разрешенной поддержки. Важным моментом здесь является эффективность подобного содействия (в том числе субсидирования), и чтобы она доходила до конечных адресатов.

Вместе с тем, в январе 2015 года Правительством РФ был принят антикризисный план [6], который предусматривает широкий перечень мер по поддержке национальной экономики в новых неблагоприятных условиях. Правительством РФ поставлена долгосрочная цель — добиться роста несырьевого экспорта и осуществления перехода на стратегию импортозамещения. В современных условиях достичь поставленных целей практически невозможно без серьезного реформирования внешнеэкономической политики и активной роли государства в ней. В условиях быстрого изменения внешней конъюнктуры рынков и внутренней экономической ситуации в России возрастает актуальность комплексного анализа влияния новой внешнеэкономической политики России на разные аспекты экономической деятельности, в частности, на развитие реального сектора и сектора оказания услуг.

Так, например, в настоящее время экономическое содержание категории «услуг» в национальной экономике Российской Федерации в достаточно полной мере реализуется посредством оказания финансовых услуг. Являясь своеобразным механизмом свободного перемещения капитала между государствами, сферами деятельности, организациями и корпорациями, и даже между отдельными индивидуумами, финансовый рынок становится незаменимым экономическим инструментом, даже несмотря на тот факт, что недавний мировой экономический кризис затронул и финансовые рынки.

В настоящее время финансовые услуги распространены в абсолютном большинстве государств мира. Финансовые рынки, на которых преимущественно и ока-

зываются финансовые услуги, в настоящее время представляют собой определенную совокупность рыночных форм торговли финансовыми активами. Они чрезвычайно широко распространены по всему миру. Положительным фактом можно считать тенденцию более активного развития финансовых рынков в Российской Федерации, что неизбежно приводит к возникновению объективной необходимости подстраиваться под изменения окружающей правовой действительности, что выражается в совершенствовании законодательного регулирования самых различных аспектов финансового рынка.

Таким образом, выделяются три группы современных тенденций, согласно которым развивается процесс оказания услуг на международном уровне:

- базисные (связаны с объективными силами, присутствующими развитию международной сферы оказания услуг),
- новые, проявившиеся в XX веке,
- новейшие (результат развития мировой экономики в последние десятилетия).

В заключение следует сделать вывод, что экономическое содержание категории «услуги» состоит, прежде всего, в их возмездном характере; оказании услуг на рыночных условиях; оказание услуг не только и не столько в целях получения выгоды / прибыли.

Подводя итог, можно предположить, что категория «услуг» с высокой степенью вероятности будет расширяться, развиваться, диверсифицироваться, что, несомненно, свидетельствует о необходимости их тщательного изучения и анализа. Также следует отметить, что в настоящее время развитие рынка услуг в России получает все большее распространение, а Москва постепенно превращается в настоящий международный туристический, финансовый, развлекательный, рекреационный, образовательный, и т.д. центр.

Литература:

1. Интеграционное право в современном мире: сравнительно-правовое исследование: монография / В. А. Жбанков, П. А. Калинин, С. Ю. Кашкин и др.; отв. ред. С. Ю. Кашкин. Москва: Проспект, 2015. 416 с.
2. Капустин, А. Я. Право Евразийского экономического союза: международно-правовой дискурс // Журнал российского права. 2015. N 11. с. 59–69.
3. Кокушкина, И. В., Подоба З. С. Тенденции развития международной торговли в условиях глобализации // Экономика и предпринимательство. 2014. N 3. с. 33–36.
4. Мировая экономика: Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И. С. Королева. М., 2003. 604 с.
5. Оперативный мониторинг экономической ситуации в России: тенденции и вызовы социально-экономического развития. № 6 (Апрель) 2015 г. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.iep.ru/files/text/crisis_monitoring/2015-6-arg.pdf (дата обращения: 26.05.2016 года).
6. Распоряжение Правительства РФ от 27.01.2015 N 98-р (ред. от 16.07.2015) «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» // Собрание законодательства РФ», 02.02.2015, N 5, ст. 866.
7. Санникова, Л. В. Услуги в гражданском праве России. М.: Волтерс Клувер, 2006. 160 с.
8. Софина, Т. Н. Сфера услуг: Трансформации в рыночной экономике. СПб., 1999. 129 с.

Перспективы развития книжной торговли г. Краснодара

Хлопунова Оксана Викторовна, кандидат филологических наук, доцент;
Коханчик Марта Андреевна, магистрант
Кубанский государственный университет

По уровню развития издательского дела в стране Кубань находится на 29 месте. Спад усугубился в 2015 году. По словам директора ООО «Когорта» [2], роста не было никакого, и в кубанской столице закрылось много книжных магазинов. Издательский рынок довольно подвижен и делать какие-либо прогнозы трудно, но можно предположить, что негативная тенденция сохранится и в дальнейшем.

В настоящий момент действующие на книжном рынке города организации можно отнести к нескольким группам: сетевым книжным магазинам, интернет-магазинам, частным книжным со специализированным профилем работы, частным книжным общего профиля, объектам букинистической торговли и объектам культурного наследия города. От этой классификации мы и будем отталкиваться в дальнейшем.

Итак, на наш взгляд, частные книжные магазины общего ожидают проблемы. В первую очередь потому, что площади таких магазинов — в большинстве случаев далекие от рекомендуемых 200–300 м² [1], — не позволяют разместить требуемое количество литературы. Владельцам невыгодно завозить редкие книги, цены на которые обычно выше, а новинки последних лет читателю легче найти в магазинах сетевых.

Единственное, что остается владельцам частных книжных, — находить своего покупателя за счет более низкой цены. Этого можно добиться, например, выбивая скидки у оптовиков. Однако снижать цены на книги в условиях кризиса просто невыгодно, тем более «что для розничных торговцев оптовика в ряде случаев повысили стоимость книг на 70–80%» [2]. Таким образом, в будущем можно ожидать закрытие большого числа несетевых книжных магазинов общего профиля — или их постепенный уход в смежные области (канцтовары, развивающие игры и прочее).

Положение специализированных книжных намного легче. Представленные магазинами детской, или иностранной, или религиозной книги, они, как правило, имеют постоянную клиентуру; к тому же сетевые книжные магазины не могут погрузиться в область так, как это делают специализированные магазины. Держать для каждого отдела обученного консультанта сетевикам тоже невыгодно. Следовательно, понимание потребностей читателя в специализированном книжном будет на более высоком уровне. Не стоит забывать и про работу с предзаказами. В итоге — специализированные книжные продолжают работать без особых потерь.

Без потерь — и даже наращивая объемы — смогут работать и объекты букинистической торговли, которая

в городе Краснодаре осуществляется на Восточном рынке и в Чистяковской роще. В первом случае это две отдельно стоящие торговые точки: ассортимент одной составляют в основном женские романы и учебная литература, ассортимент другой — литература разноплановая: от современной и зарубежной классики до редких книг, доставляемых под заказ. Во втором случае под книжную торговлю отведен настоящий рынок, и про него стоит сказать отдельно.

Насчитывающий свыше двадцати точек, книжный рынок знаменит в первую очередь выбором литературы. Издания поступают как самотеком, так и от перекупщиков; в Чистяковской роще можно найти книгу любого плана — учебную, художественную, техническую или справочную, новую или букинистическую. Цена книги при этом — как в роще, так и на Восточном рынке — колеблется в пределах 50–500 рублей. Учитывая стоимость цен на издания в России, а также невысокие зарплаты населения, букинистическая литература — хороший выход для книголюбов всех возрастов.

Что касается интернет-магазинов (тех, что имеют в городе пункты выдачи товара или пункты самовывоза) — ситуация складывается противоречивая. В настоящий момент их в Краснодаре три: «Озон» (семнадцать пунктов самовывоза), «Лабиринт» (шесть пунктов самовывоза) и «Рид.ру» (пять пунктов самовывоза). Выручка этих онлайн-ритейлеров составляет от 3,9 млрд. рублей («Лабиринт») до 11,5 млрд. рублей («Озон»). Выручку третьего магазина — «Рид.ру» — выяснить не удалось, однако на основе представленных далее данных можно сделать вывод, что в книжном сегменте (при приблизительно одинаковом выборе литературы) наиболее быстрыми темпами будет развиваться интернет-магазин «Лабиринт».

В первую очередь — из-за удобных условий доставки. Цена доставки самовывозом в «Лабиринте» составляет двадцать рублей, а при заказе на сумму от пятисот доставка становится бесплатной, что делает выгодным как крупные, так и небольшие заказы. Доставка в магазинах-конкурентах гораздо дороже: в «Рид.ру» она составляет минимум 219 рублей, а интернет-магазин «Озон» предлагает условия еще более неудобные. Так, заказы менее 550 рублей доставляются Почтой России, расценки которой для Краснодарского края составляют 326 рублей при оплате заказа наложенным платежом и 248 рублей при оплате по предзаказу [5]. Доставка в пункт выдачи товара в настоящий момент стоит минимум 149 рублей.

Далее, при заказе в интернет-магазине «Лабиринт» покупателю не нужно связываться с оператором — как, например, в «Рид.ру», где любые вопросы сопровожда-

ются звонком от служащего компании. К сильным сторонам «Лабиринта» можно отнести высокое качество обратной связи, а также разнообразные акции и поощрения постоянным клиентам. Например, накопительную систему скидок. В ближайшее время можно ожидать как минимум открытия новых пунктов самовывоза данной компании; выручка при этом либо незначительно возрастет, либо останется на прежнем уровне.

Касательно магазинов «Рид.ру» и «Озон» — «книжная» доля их дохода, соответственно, снизится. Однако учитывая борьбу с электронным пиратством в РФ, данные интернет-магазины могут уйти в сегмент электронного книгораспространения. Также стоит сказать, что при всех отмеченных минусах, «Рид.ру» и «Озон» имеют и некоторые преимущества: оба магазина торгуют периодикой (в том числе подпиской на периодические издания, которую можно оформить прямо на сайтах) и букинистической литературой, в «Лабиринте» пока недоступной. Нарастив объемы продаж в этой области, занимаясь подбором популярных, но больше не выпускаемых книг, «Рид.ру» и «Озон» смогут частично компенсировать свои потери.

Говоря об интернет-магазинах, следует также упомянуть онлайн-магазин сети «Читай-город». По словам официальных представителей, он «растет сумасшедшими темпами — ежегодно более чем на 150%, это 10% от общей выручки компании» [3]. В ближайшем будущем руководство сети надеется вывести сервис на уровень «Озона» и «Лабиринта», но в настоящий момент конкурировать с крупными компаниями онлайн-версия «Читай-города» пока не может.

Сетевые книжные магазины г. Краснодара представлены сетями «Читай-Город», «Буква», «Букводар», «Когорта» и «Интеллект». Действительно положительными перспективами на будущее при этом обладает только «Читай-город». Несмотря на кризис, за прошлый год сеть открыла в общей сложности 70 новых магазинов; по словам официального представителя, открывать новые точки в кризис даже проще — «перегретые рынки схлопываются, что и произошло с рынком коммерческой недвижимости» [3], а следовательно, предложения от арендодателей не заставляют себя долго ждать. Непосредственно в Краснодаре за прошедший год «Читай-город» открыл три новых книжных магазина — и планирует развиваться дальше, делая ставку как на стрит-ритейл, так и на крупные торговые центры.

Краснодарский край занимает третье место в списке доходности регионов (не включая Москву и Петербург), принося 7% от общего объема продаж. Учитывая, что руководство «Читай-города» «планирует открыть магазины в большинстве российских городов» [3]; учитывая популярность книжной сети и то, что ей в настоящий момент «официально принадлежит треть книжного рынка страны» [2] — в ближайшем будущем выручка «Читай-город» будет устойчиво расти.

У остальных книжных сетей прогнозы хуже. Так, например, в скором времени полностью закроется «Буква»,

выкупленная «Читай-городом» еще в 2014 году. На ее место встанут магазины «Читай-города», как это было, например, в Екатеринбурге [3]. Единственный магазин «Букводара» закроется тоже, и, таким образом, конкуренцию «Читай-городу» смогут составить только «Когорта» и «Интеллект».

Сеть книжных магазинов, а также оптовый склад «Когорта» держит в Краснодаре четыре торговые точки. Благодаря своей скидочной политике и возможности подбора как мелких, так и крупных партий книг она является основным поставщиком литературы в школы Краснодарского края. Что касается «Интеллекта» — эта торговая сеть так же делает ставку на детские книги и так же имеет четыре магазина на территории города. Ее процветание связано с одной из главных «черт детской литературы: она не стареет с годами, как не стареет само понятие детства» [4].

О состоянии дел книжной сети «Интеллект» информация отсутствует, но можно предположить, что сеть магазинов, твердо придерживающаяся сегмента и имеющая своих покупателей, вряд ли серьезно пострадает в ближайшие годы. Схожая ситуация — с «Когортой». Ее коммерческий директор сообщает, что у сети есть некоторые проблемы с рентабельностью [2], однако в будущее «Когорта» смотрит спокойно, хоть и не ожидая особенного роста продаж.

Говоря о последней группе, объектах культурного наследия, мы подразумеваем краснодарский Дом книги — один из крупнейших в стране и самый старый, самый известный книжный магазин города Краснодара. Можно сказать с уверенностью: он продолжит работать. Являясь культурной достопримечательностью, Дом книги будет поддерживаться администрацией даже в самых тяжелых условиях. Однако количество непосредственно книжной продукции в Доме книги будет сокращаться — и сокращается уже сейчас. Место издательской продукции в выставочных залах постепенно занимает продукция ювелирная, сувенирная и вещевая.

Однако для Дома книги есть еще один вариант развития, на наш взгляд, более благоприятный, связанный с сетью «Читай-город». Так, сеть «старается бороться за все старые, «намоленные» книжные места» [3]. За последние годы «Читай-город» выкупил Дома книги в Курсе, Братске, Ярославле, Новосибирске и еще нескольких городах. При благоприятных условиях краснодарский Дом книги может стать следующим в этом списке.

Возвращаясь к началу исследования — положение издательского рынка в Краснодаре действительно сложное, и говорить о сдвигах в лучшую сторону в целом пока нельзя. Книжная торговля города останется примерно на том же уровне, на каком существует сейчас, однако произойдет это за счет ухода одних организаций («Буквы», «Букводара», частных книжных общего профиля) и укрупнения, увеличения объемов продаж других («Лабиринта», «Читай-города», объектов букинистической торговли и т.д.).

Литература:

1. Г. М. Ильина: «Классический книжный магазин сейчас вряд ли сможет существовать...» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.bookind.ru/categories/workshop/2958/> (дата обращения: 03.05.2016).
2. Книжные магазины закрываются в Краснодаре [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.bookind.ru/events/2598/> (дата обращения: 02.05.2016).
3. Супербестселлеры, миллионные тиражи и всеобщее счастье [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.bookind.ru/categories/workshop/3554/> (дата обращения: 03.05.2016).
4. Читать или не читать: вот в чем вопрос [Электронный ресурс]. — URL: <http://knews.kg/2013/04/02/chitat-de-tyam-ili-ne-chitat-vot-v-chem-vopros/> (дата обращения: 29.04.2016).
5. Ozon.ru: Доставка [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.ozon.ru/context/help/category/1> (дата обращения: 29.04.2016).

Теоретико-методологический анализ консалтинга в современной экономической теории

Холбугаева Шахноза Абдувалиевна, ассистент
Ташкентский институт инженеров железнодорожного транспорта (Узбекистан)

В статье анализируется значение термина «консалтинг», его экономическая сущность, основные задачи и виды консалтинга. Исследуются теоретико-методологические основы и процессы формирования деятельности консалтинга как новой сферы экономики, рассматриваются связанные с ним проблемы, определяются приоритетные научно — технические и организационно — экономические перспективы развития данной сферы.

Ключевые слова: консалтинг, виды консалтинга, основы консалтинга, задачи, повышение эффективности компании, улучшение качества руководства, IT консалтинг, экологический консалтинг

«В первую очередь, необходимо обеспечить опережающее развитие и адресную поддержку тех отраслей и производств, которые имеют и могут иметь высокую конкурентоспособность на мировом рынке и в предстоящий период могут стать локомотивами экономического роста, дальнейшей модернизации и диверсификации экономики» Ислам Каримов. [1]

Модернизация экономики, переход к рыночным отношениям, развитие различных форм собственности и особенно характерно для нашей экономики рост сети малых и средних предприятий разрыв связей между регионами и многое другое заставляет руководителей организаций переходить от старых методов руководства к более новым. Соответственно рыночные условия диктуют свои подходы к производству, управлению, финансовой деятельности и т.д.

На современном историческом этапе развития Узбекистана, когда рыночные экономические отношения стали основными, интерес к экономическим знаниям и экономической теории резко возрос. Без этих знаний практически невозможен успех в условиях жёсткой рыночной конкуренции, недостижимы стабильность и высокие доходы как отдельных предприятий, так и отдельных предпринимателей. Формирование грамотного бухгалтера, налогового инспектора, банкира, коммерсанта невозможно без знания экономической теории, без предоставлений

о новых тенденциях в экономической жизни общества. Современная экономика — это не только новые экономические отношения, но это совершенно новая психология качественно новый подход к экономическому мышлению.

Важным звеном для всей экономической системы управления предприятиями и отраслями становится консалтинг, который обеспечивает быструю адаптацию субъектов руководства в условиях функционирования и развития страны, осуществляющей переход к рыночным отношениям. Являясь составной частью управленческой инфраструктуры, консалтинг нацелен на помощь субъектам хозяйствования в решении ряда комплексных экономико-управленческих проблем, прежде всего проблем совершенствования производства и управления, способен ускорить внедрение научных идей и передового опыта в практику управления.

Любое юридическое и физическое лицо имеют право утверждать, что они оказывают консалтинговые услуги. В переводе с английского “consulting” означает “оказание помощи, советование, лечение”. Значит Консалтинг — деятельность по изучению эффективности какого-либо процесса, проекта или организации с целью выявления направлений улучшения. Консалтинг — совокупность знаний из разных дисциплин: управления, экономики, социологии, права, психологии, системного под-

хода и другие, которые использует специалист, не только хорошо владеющий ими на теоретическом уровне, но и понимающий их прикладной потенциал ценных практических советов или рекомендаций. Таким образом, тот, кто называет себя консультантом, является помощником, заинтересованным попутчиком в деле непрерывной работы по усовершенствованию организаций.

На западе консультированию в области экономики и управления уделяется довольно серьёзное внимание, что и отражается в работах таких зарубежных авторов как Якокка Л., Киви Э., Джори Х., Хейкаль П. и другие. Хотелось бы особо отметить вклад в развитие теории и практики консалтинга американского учёного Кубра М. В его трудах подробно рассматриваются особенности консультирования в различных областях управления предприятием и организацией. В то же время, существует очень много вопросов, которые требуют дополнительного исследования. Например, функции, роль, эффективность консалтинга, цели консультационной деятельности и другие.

Теоретической и методологической базой исследования являются основополагающие положения экономической теории, теоретико-методологические и общенаучные принципы познания экономических явлений. Основными методами исследования являются структурно-функциональный метод и метод системного анализа.

С начала 60-х годов XX века управленческим консультированием начали заниматься фирмы “Большой восьмерки”: Arthur Andersen; Arthur Young; Coopers and Lybrand; Deloitte Haskings and Sells; Ernst and Whinney; Peat, Marwick, Mitchell; Price Waterhouse; Touche Ross. Впоследствии некоторые из этих фирм объединились, образовав “Большую шестерку”, в которую вошли Arthur Andersen; Ernst and Young; Coopers and Lybrand; Deloitte and Touche; KPMG; Price Waterhouse. В 1998 г. наметились слияния KPMG с Ernst and Young и Price Waterhouse с Coopers and Lybrand. На практике слияние произошло только у Price Waterhouse с Coopers and Lybrand. С тех пор крупнейшие аудиторско-консалтинговые компании называют “Большой пятеркой”. В 1998 г. суммарные доходы “Большой пятерки” оценивались в 60 млрд. долларов, а их персонал составлял примерно 500000 человек [4].

В 1970-е годы консалтинг получил широкое распространение в промышленности США, где на каждые 100 управляющих приходился 1 консультант. В 80-е годы XX века появился термин “консультанто-вооруженность”, определяющий отношение общего числа жителей страны к числу консультантов. В Японии этот показатель равен 2,5 тысяч человек; в США — 4,5; в странах Западной Европы — 12,5; в развивающихся странах — 250–300. В документах IV Всемирного конгресса консультантов (1996 г.) констатировалось, что консалтинг является всемирной отраслью экономики — индустрией, находящейся в процессе становления [5].

Круг проблем, решаемых консалтингом, весьма широк, кроме того, специализация компаний, предоставляющих консалтинговые услуги, может быть различной: от узкой,

ограничивающейся каким — либо одним направлением консалтинговых услуг (например, аудит), до самой широкой, охватывающей полный спектр услуг в этой области. Соответственно этому, каждый специалист, работающий в данной области, вкладывает в понятие консалтинга собственный смысл, и придает ему собственный оттенок, определяемый направлением деятельности конкретной компании. Попробуем дать определение консалтинга в самом широком смысле этого слова.

Консалтинг (консультирование) — деятельность по консультированию руководителей, управленцев по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, коммерческой, юридической, технологической, технической, экспортной деятельности. Цель консалтинга — помочь системе управления (менеджмента) в достижении заявленных целей. Консалтинг — это любая помощь, оказываемая внешними консультантами, в решении той или иной проблемы. Основная цель консалтинга заключается в улучшении качества руководства, повышении эффективности деятельности компании в целом и увеличении индивидуальной производительности труда каждого работника.

Значит, консалтинг — это вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно — технических и организационно — экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента. Консалтинг решает вопросы управленческой, экономической, финансовой, инвестиционной деятельности организаций, стратегического планирования, оптимизации общего функционирования компании, ведения бизнеса, исследования и прогнозирования рынков сбыта, движения цен и т.д.

Основная цель консалтинга заключается в улучшении качества руководства, повышении эффективности деятельности компании в целом и увеличении индивидуальной производительности труда каждого работника. Основная задача консалтинга заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических решений с учётом предметной области и проблем клиента. Сегодня консалтинг превратился в широко разветвленную сферу деятельности, включающую различные тематические и субдисциплинарные направления, школы, специализации.

Международная классификация консультационной деятельности насчитывает десятки ее разновидностей. Среди них — управленческое консультирование, имиджмейкинг, политический консалтинг, подбор персонала, аудит, финансовые и юридические услуги, агентства оценки и управления собственностью, реинжиниринг, информационные и рекламные агентства, все виды технического отраслевого консалтинга и т.д.

По методу различают экспертный консалтинг, процессный консалтинг, обучающий консалтинг;

По предмету: ИТ-консалтинг, управленческий консалтинг, экологический консалтинг, HR-консалтинг, консалтинг в области корпоративного обучения;

По локализации: внутренний консалтинг, международный консалтинг. На сегодняшний день наиболее распространённый тип консалтинга это ИТ-консалтинг. ИТ-консалтинг (англ. IT-consulting) — консалтинг в сфере информационных технологий (ИТ). Является одним из многочисленных направлений консалтинга (консалтинговых услуг). ИТ-консалтинг — проектно-ориентированная деятельность, связанная с информационной поддержкой бизнес-процессов, позволяющая дать независимую экспертную оценку эффективности использования информационных технологий. Сегодня большинство компаний использует ИТ в управлении своим бизнесом. Информационные технологии позволяют делать бизнес более наглядным, более управляемым, более прогнозируемым. ИТ-консалтинг — это услуга, которую предлагают ИТ-компании (как правило в вопросах комплексных проектов), а также независимые эксперты в том или ином направлении ИТ (обычно в узком спектре, например, защита от DDOS атак).

Экологический консалтинг на сегодняшний день также является немаловажным. Экологический консалтинг —

это комплекс работ, связанный с экологическим обеспечением деятельности строительных и проектных организаций, предприятий всех отраслей деятельности, администраций муниципальных, областных образований, заключающийся главным образом в проектах ресурсосбережения, а также в проектах по понижению степени загрязнения окружающей среды предприятиями.

В нашей Республике существуют целый ряд малых консалтинговых компаний таких как: аудит услуги, финансовые и юридические услуги, агентства оценки и управления собственностью и др. Особо надо отметить что, Германия изъявила желание по оказанию консалтинговых услуг АО «Узбекистон темир йуллари». Хотелось бы, чтобы у нас в республике развивались различные виды консалтинговых услуг. Для этого необходимо широкое освещение теоритических основ конкретных экономических процессов, глубокое изучение экономических дисциплин, экономики предприятий, финансов, денежного обращения, теории экономического учета, маркетинга и др., что поможет перспективам развития консалтинга во благо современной экономической теории.

Литература:

1. И. А. Каримов. «Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2015 год»
2. Иванов, М. С. Руководство по руководству консалтинговых услуг. М. С. Иванов, М. В. Фербер М.: — Альпина Бизнес Букс, 2003
3. Грабельных, Т. И., Толстикова А. В. Консалтинг в России: от истории до инновационных практик. Иркутск: Изд-во ИГУ, 2012. 145 с.
4. Трофимов, О. К. Международный рынок консалтинговых услуг и тенденции развития украинского консалтинга. М.: Дело, 2004
5. Ефремов, В. С. Управленческий консалтинг как бизнес. М.: Инфра-М, 2005

Позиции страховых компаний и предпосылки их развития на российском рынке страхования

Хохлова Ольга Петровна, специалист
ООО «ВСК (страховой дом)» (г. Находка, Приморский край)

Современный страховой рынок все чаще завязан на компании, для которых авторитет касается приравненных значений рейтинговых оценок. В данном случае, на первое место выступает фактор положение страховых компаний. Также необходимо обращать внимание, что важнейшие параметры оценки деятельности и индикаторы деятельности для страховых компаний завязанный на различные аспекты, которые поднимают и их рейтинг и критерии их деятельности [3, с.15].

Очень часто, анализируя деятельность страховых компаний аналитики обращают внимание на их финансовые результаты. Причем в мировой практике такие показа-

тели могут быть как оптимально допустимыми так и достаточно низкими. Иногда зарубежная практика указывает не на твердое выражение фиксированных гонораров, а на оценку деятельности страховых агентов.

Конечно же, сравнивает такие индикаторы с российскими показателями можно увидеть, что существуют различия. Причем эти показатели будут опираться на базу данных нескольких лет. Здесь же учитывается, что большинство показателей характерны для мирового рынка, российские страховые компании вышли на него сравнительно недавно.

Одна из методик оценки малого бизнеса может предусматривать анализ комплексных итогов санкциониро-

вания компании и таким образом оценивают результаты деятельности страховой компании.

Если мы обратим внимание на сравнение таких результатов, то нашему вниманию будет представлен интерес последствия операций, результатов финансовой деятельности страховщиков. Когда разрабатывается подобная методика, то один из основных вопросов чаще всего затрагивает аспекты показателей, который базируется на основных итогах деятельности страховых операций [1, с.20].

Чаще всего, чем обширнее сегмент или спектр деятельности компании, тем больше влияние компании на страховой рынок. Опираясь на это мы можем сказать, что неравнозначность показателей может затруднить аспект анализа деятельности страховой компании. Опять же если обратим внимание на проблематику куда адресуется показатель деятельности компании, то мы увидим, что любой страховщик заинтересован в получении финансовых результатов и активизации его профессиональной деятельности.

В результате своей деятельности любая страховая компания обязана ориентироваться как на внутренние, так и на внешние рынки страхования. Прежде всего, это тот конечный результат, который диктует положение компании на внешнем либо на внутреннем рынке.

Во-вторых, это показатели, которые способны раскрывать страховые или иные результаты деятельности страховой компании.

К числу основных показателей могут быть отнесены: коэффициенты платежеспособности, коэффициенты доходов и коэффициенты издержек [4, с.25].

Коэффициенты платежеспособности характеризуют потенциальные возможности использования собственного капитала страховой компании для покрытия ее обязательств и включают показатели:

- отношение собственного капитала страховой компании к нормативному (минимальному) размеру свободных активов;
- отношение собственного капитала к фактическому размеру свободных активов;
- отношение собственного капитала к страховым резервам (за вычетом доли перестраховщиков) и прочим обязательствам.

Коэффициенты доходов позволяют определить главные источники их роста и включают показатели:

- прирост страховой премии;
- отношение прибыли (до вычета налога на прибыль) или убытка к собственному капиталу;
- отношение прибыли от инвестиций к инвестированным активам.

Третья группа основных коэффициентов (коэффициенты издержек) характеризует уровень главных расходов страховых компаний:

- уровень убыточности с учетом перестрахования;
- отношение расходов на ведение дела к страховой премии;
- собственное удержание страховщика [5, с.21].

В качестве дополнительных коэффициентов могут быть приняты показатели такие как, например, отношение собственного капитала к страховым резервам (за вычетом доли перестраховщиков); отношение инвестированных активов к общим активам и т.п.

Финансовый анализ, проведенный на основе описанной методики, показывает, что для многих российских страховых компаний характерна низкая ликвидность активов, убыточность ниже допустимого уровня. В то же время, расходы на ведение дела существенно выше средних мировых показателей.

Анализ финансового положения страховых компаний, базирующийся на их официальной отчетности, может служить основой для формирования так называемого дистанционного рейтинга. Завершающей стадией определения рейтинга должна стать оценка управленческой политики и кадрового потенциала страховой компании, структуры периферийных филиалов и эффективности их взаимодействия со штаб-квартирой.

Необходимо рассмотреть общую политику страховой компании, порядок разработки бизнес-плана и контроль за ходом его реализации, механизм сбора, обработки и оценки страховой информации. Это требует тщательного анализа работы непосредственно в страховой компании. Очевидно, на такой шаг могут пойти компании, имеющие хорошие результаты анализа финансового положения. Только они могут рассчитывать на положительный рейтинг.

Таким образом, напрашивается вывод: большинство российских компаний не заостряют внимание на механизмах развития своей деятельности а просто концентрируют финансы.

Литература:

1. Архипов, А. Страхование предпринимательской деятельности/ А. Архипов // Финансы. — 2012. — № 2. — с. 19–21
2. Бабич, А. М.. Финансы. Денежное обращение/ А. М. Бабич. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 687 с.
3. Грыззенкова, Ю. В. Проблемы формирования конкурентных стратегий развития страховых организаций/Ю. В. Грыззенкова//Управление в страховой компании. — 2012. — № 7. — С.14–19.
4. Жилкина, М. С. Государственное регулирование страхового рынка/ М. С. Жилкина. — М.: Компания, 2013. — С.23–26.

Некоторые пути повышения инвестиционной привлекательности предприятия

Храмова Ольга Олеговна, магистрант;
Павлов Виктор Сергеевич, студент
Тольяттинский государственный университет

Исследование экономической литературы позволяет заключить, что в настоящее время специалистами не выработан единый подход к трактовке сущности понятия «инвестиционная привлекательность».

На наш взгляд, под инвестиционной привлекательностью следует понимать многомерную, многофакторную экономическую величину, характеризующуюся совокупностью несводимых друг к другу показателей-индикаторов, оцениваемую только косвенным путем через субъективное обобщение конкретным аналитиком интегральных показателей [2].

Если обобщить существующие подходы, то их можно объединить в следующие группы:

- инвестиционная привлекательность как эффективность предприятия;
- как потенциальная возможность для инвестора;
- как показатель выбора путем сравнения; как совокупность внешних и/или внутренних факторов [7].

Инвестиционную привлекательность можно рассматривать и как абсолютно самостоятельную категорию, характеризующуюся не только стабильностью финансового состояния [3]. При этом важно оценивать уровень конкурентоспособности продукции и степень ориентированности предприятия на максимальное удовлетворение ожиданий потребителей, а также инновационный потенциал компании [1].

Традиционно факторы инвестиционной привлекательности принято разделять на две категории:

— Внутренние — факторы прямого влияния (технические, трудовые, организационные, ресурсно-сырьевые, коммерческие, финансово-аналитические, инновационные, производственные, потребительские).

— Внешние — факторы косвенного влияния (природно-географические, экологические, правовые, политические, законодательные, социальные) [6].

Оценить уровень инвестиционной привлекательности — это означает разработать и применить такой комплекс показателей, который должен включать как количественные, так и качественные характеристики бизнеса.

Обобщая пути повышения инвестиционной привлекательности предприятий, отметим, что в первую очередь необходимо учитывать группы факторов, на которые управленческий персонал предприятия может непосредственно влиять (табл. 1).

Для регулирования инвестиционной привлекательности возможно использование модели прогнозирования объема инвестиций в производственную деятельность предприятия. Данная модель позволяет прогнозировать уровень инвестиционной привлекательности в зависимости от различных значений показателей, определяющих инвестиционную привлекательность предприятия [1].

Таблица 1. Внутренние факторы, определяющие инвестиционную привлекательность предприятия

Наименование фактора	Характеристика фактора
Финансовые	Повышение эффективности использования основных и оборотных средств Улучшение финансового состояния предприятия (ликвидности, финансовой стойкости и платежеспособности) Усовершенствование управления прибылью Управление кредиторской задолженностью
Экономические	Повышение качества маркетинговых мероприятий Управление ценообразованием Внедрение мониторинга цен на сырье и комплектующие Повышение эффективности производства за счет использования экологически безопасных технологий Управление качеством
Кадровые	Повышение эффективности использования трудовых ресурсов предприятия Повышение качества работы управленческого персонала
Информационные	Разработка и внедрение прогрессивных информационных систем Обеспечение доступности внутренней информации Настройка каналов обмена внешней информацией
Деловой репутации	Разработка PR-стратегии Создание надежного PR-ресурса

Чтобы повысить свою инвестиционную привлекательность и заинтересовать инвестора, предприятиям можно предложить провести ряд мероприятий:

- разработать долгосрочную стратегию развития, бизнес-планирование;
- создать положительную кредитную историю;
- провести мероприятия по реформированию (ре-структуризации);
- использовать факторинг и лизинг в своей деятельности;
- принять годовой бюджет [8].

Проблема привлечения инвестиционных ресурсов является для многих российских предприятий центральной. Для принятия решения об инвестировании средств необходимо провести подробный анализ инвестиционной привлекательности предприятия [4].

Одним из набирающих популярность направлений повышения инвестиционной привлекательности предприятия, является факторинг.

Схема факторингового финансирования представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Схема факторингового финансирования

Условные обозначения:

1. Поставка товара на условиях отсрочки платежа.
2. Переуступка финансовому учреждению права требования на поставку товара.
3. Выплата авансового платежа (до 90% от права требования).
4. Перечисление покупателем (дебитором) платежа.
5. Выплата финансовым учреждением поставщику остатка средств.

Применяя факторинг, предприятие может получить дополнительные возможности:

- снизить вероятность кассовых разрывов в работе;
- снизить зависимость от платежной дисциплины покупателей;
- поднять объем продаж;
- эффективно распорядиться заемными средствами;
- добиться более выгодных условий от своих поставщиков [11].

Факторинговая операция позволит предприятию рефинансировать преимущественную часть дебиторской задолженности, сократив тем самым период финансового и операционного цикла.

Создавая положительную кредитную историю посредством выпуска и погашения облигационного займа, в дальнейшем предприятие сможет на более выгодных условиях привлекать как заемные средства в форме следующих выпусков облигационных займов, так и прямые инвестиции. Реформирование позволит предприятию совершенствовать процессы управления, производственные системы, изменить структуру активов [5].

На данный момент наиболее эффективным и перво-степенным для многих организаций является формирование грамотного процесса бюджетирования, который позволит выбрать оптимальный вариант финансового плана, выработать четкое понимание и возможность анализа вариантов достижения поставленных целей с помощью финансового плана, свести финансово-необоснованные решения к минимуму.

Финансовое планирование — это процесс определения будущих действий по формированию и использованию финансовых ресурсов [10]. Цель финансового планирования — обеспечение воспроизводственного процесса соответствующими как по объему, так и по структуре финансовыми ресурсами.

Управление запасами предполагает решение следующих основных задач:

- определение необходимого объема финансовых средств, авансируемых в формирование запасов товарно-материальных ценностей;
- определение оптимального размера текущих запасов товарно-материальных ценностей;

— обеспечение своевременного вовлечения в хозяйственный оборот излишних запасов товарно-материальных ценностей;

— обоснование способа бухгалтерского учета запасов;

— построение эффективных систем контроля за движением запасов на предприятии.

Главной целью управления запасами является обеспечение бесперебойного осуществления процесса производства и реализации при минимизации текущих затрат по их обслуживанию на предприятии.

Занимаемая компанией доля рынка и позитивная динамика ее изменения, безусловно, один из самых важных факторов, определяющих инвестиционную привлекательность. Но здесь предприятия часто допускают существенную ошибку, предлагая инвесторам маркетинговые исследования, выполненные ими самими. Такие исследования, конечно же, не вызывают избытка доверия со стороны инвесторов. Весьма вероятно, что независимое маркетинговое исследование все равно будет проводиться по заказу инвестора, однако это требует времени. И потому, если с самого начала включить в инвестиционный меморандум обоснованные оценки независимых экспертов, привлекательность такого проекта значительно возрастет, особенно по сравнению с другими проектами, где этого не сделано.

Основными источниками резервов увеличения суммы прибыли является:

- увеличение объема реализации продукции;
- снижение себестоимости продукции;
- повышение качества товарной продукции;
- увеличение клиентской базы;
- реализация продукции на более выгодных рынках сбыта;
- рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- сокращения непроизводительных расходов и потерь [9].

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться не только к получению максимальной прибыли, но и к рациональному, оптимальному использованию уже полученной прибыли. Это позволит не только удерживать свои позиции на рынке, но и обеспечить динамичное развитие его производства в условиях конкуренции.

На начальном этапе могут быть проведены все перечисленные выше мероприятия, направленные на повышение инвестиционной привлекательности компании, но наиболее эффективным и первостепенным для большинства предпри-

ятий является формирование грамотного процесса бюджетирования, который является первым шагом к воплощению в жизнь остальных предложенных мероприятий.

Во-первых, бюджетирование вырабатывает четкое понимание и возможность анализа вариантов достижения поставленных целей с помощью финансового плана.

Во-вторых, выбор оптимального варианта финансового плана по заданным критериям: прибыль, поступления денежных средств, структура баланса и так далее.

В-третьих, финансово-необоснованные решения сводятся к минимуму, ведь бюджет принимается с учетом прогноза внешних и внутренних изменений. К другим, не менее важным преимуществам следует отнести возможность своевременной диагностики вероятной проблемы и выхода из сложной ситуации.

Так, когда на предприятиях развит процесс бюджетирования, то это позволяет заранее предсказать периоды ухудшения финансового положения, и заблаговременно подготовить пути решения — либо произвести сдвиг платежей во времени, либо получить кредиты, либо увеличить объем продаж.

Грамотно налаженная система бюджетирования даст возможность не только руководителю, но и инвестору оценить насколько успешно развивается компания и какими средствами будет располагать в будущем.

Таким образом, подготовка предприятия к привлечению инвестиций — достаточно четко определенный, хоть и сложный процесс. Предприятие может сформировать программу мероприятий для повышения инвестиционной привлекательности, исходя из своих индивидуальных особенностей и сложившейся конъюнктуры рынков капитала. Реализация этих программ позволяет ускорить привлечение финансовых ресурсов и снизить их стоимость.

Одной из главной и первостепенной задачей для предприятий является процесс составления и принятия бюджета и последующий контроль за его исполнением. С помощью бюджетирования у предприятия будет разработана стратегия эффективного развития в условиях конкуренции и нестабильности, будет предоставляться возможность анализировать и контролировать работу предприятия, тем самым повысить инвестиционную привлекательность предприятия.

Созданный бюджет позволит руководителю управлять материальными ресурсами предприятия с максимальной степенью эффективности, а инвестору в свою очередь, более реалистично взглянуть на предприятие в будущем.

Литература:

1. Кац, А.Е. Пути повышения инвестиционной привлекательности строительных предприятий в современных условиях // Молодой ученый. — 2015. — № 23. — с. 551–553.
2. Кац, А.Е. Агломерации: новые возможности развития городов // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 5 (45). с. 51.
3. Павлова, Е. В. Анализ автомобильного рынка России и дилерской сети LADA // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 2 (21). с. 51–54.
4. Павлова, Е. В. Перспективы развития биржевого товарного рынка России // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 1 (16). с. 60–63.

5. Павлова, Е.В., Гафаров З.М. Развитие регулирования банковской ликвидности в Российской Федерации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 2 (21). с. 54–56.
6. Селютина, Л. Г. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие. — СПб.: СПбГИЭУ, 2010. — 322 с
7. Селютина, Л. Г., Митягина Н. В. Особенности инновационно-инвестиционных процессов в современном строительстве // Проблемы экономики и управления строительством в условиях экологически ориентированного развития: Материалы научно-практической конференции. Иркутск, 2014.
8. Маленко, Е., Хазанова В. Инвестиционная привлекательность и ее повышение. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.cfin.ru/investor/invrel/investment_attraction.shtml
9. Методика подсчета резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://life-prog.ru/1_29568_vopros — metodika-podscheta-rezervov-uvelicheniya-summi-pribili-i-rentabelnosti.html
10. Финансовое планирование и прогнозирование. Финансовая стратегия предприятия. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.directeconomic.ru/dhoms-54-1.html>
11. Что такое факторинг. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://metallinvestbank.ru/factoring/what_factoring/

Экономический потенциал как критерий оценки инвестиционной привлекательности предприятия

Храмова Ольга Олеговна, магистрант;
Павлов Виктор Сергеевич, студент
Тольяттинский государственный университет

В современном мире предприятия работают в жестком конкурентном пространстве. Крупные проекты имеют наибольшую ценность для потребителей и вероятность их востребованности намного выше [3]. Однако, такие проекты требуют, как правило, значительных капиталовложений. Чтобы реализовать успешные проекты, предприятия зачастую прибегают к помощи инвесторов. Инвесторы же, в свою очередь, перед тем, как вкладывать деньги в масштабные инновационные проекты, оценивают, степень инвестиционной привлекательности предприятия-партнера.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия заключается в представлении информации инвестору для принятия решения инвестировать (или не инвестировать) данное предприятие.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия или проекта показывает степень эффективности вложений по сравнению с альтернативными видами инвестиций [8].

Среди многообразия существующих критериев оценки инвестиционной привлекательности предприятия можно выделить основные:

- фаза жизненного цикла предприятия;
- фаза жизненного цикла отрасли;
- территориальное расположение;
- экономический потенциал предприятия.

На каждом этапе жизненного цикла предприятия проблемными являются те или иные группы показателей, которые следует учесть инвестору. На основании вышеизложенного можно выделить основные контрольные показатели жизненного цикла предприятия, учитываемые при оценке его инвестиционной привлекательности (табл. 1).

Инвестор для себя выбирает, какая стадия жизненного цикла для него более приемлема, чаще всего это этап роста или зрелости, т.к. на данных этапах инвестор более всего заинтересован в получении максимальной прибыли [4].

Выгоднее всего, как и в жизненном цикле организации, инвестировать в предприятие, находящееся на стадии роста либо зрелости. На стадии роста не совсем высокая конкуренция, рынок высокоприбыльный, имеющий большой потенциал, и отраслевой сбыт быстро увеличивается.

Инвестиционная привлекательность предприятия — характеристика потенциальных объектов предстоящего

Таблица 1. Этапы жизненного цикла предприятия

Показатель/ Этап жизненного цикла	Платежеспособность и ликвидность	Финансовая устойчивость	Рентабельности и деловая активность	Рыночная активность	Рискованность
Зарождение	+	+			+
Рост			+	+	
Зрелость			+	+	
Спад	+	+	+		+

инвестирования в плане перспективности развития, расширения производства и возможностей сбыта товаров и услуг, рационального использования активов, состояния платежеспособности и финансовой устойчивости. Оценить уровень инвестиционной привлекательности — это означает разработать и применить такой комплекс показателей, который должен включать как количественные, так и качественные характеристики бизнеса [6].

Инвестиционная привлекательность предприятия характеризуется как комплекс экономико-психологических показателей его деятельности, который определяет для инвестора область предпочтительных значений инвестиционного поведения.

В таблице 2 даны основные параметры инвестиционной привлекательности предприятия.

Таблица 2. Параметры инвестиционной привлекательности предприятия

№	Слагаемые	Формула расчета	Предпочтительные значения	Область риска
1.	Привлекательность Продукции для потребителя (Кппп)	$K_{ппп} = \frac{D}{S}$, где D — спрос на продукцию; S — предложение.	$\geq 1,0$	<1
2.	Кадровая привлекательность (Ккпп)	$K_{кпп} = \frac{P_{пр} - P_{ув}}{\bar{P}}$, где P _{пр} — число принятых работников; P _{ув} — число уволенных работников; \bar{P} — среднесписочное численность работников	≥ 0	<0
3.	Территориальная привлекательность (Ктпп)	$K_{тпп} = \frac{I_{обр}}{A}$, где I _{обр} — издержки обращения; A — активы	<0,5	$\geq 0,5$
4.	Финансовая привлекательность (Кфпп)	$K_{фпп} = \frac{\Pi_б}{A}$, где Π _б — прибыль балансовая	>0,15	<0,15
5.	Инновационная привлекательность (Кинпп)	$K_{инпп} = \frac{\Phi_n}{\Pi_ч}$, где Φ _н — фонд накопления; Π _ч — прибыль чистая	>0,7	<0,7
6.	Приватизационная привлекательность (Кинпп)	$K_{прпп} = \frac{Д}{Кц.б}$, где Д — доход по ценным бумагам; Кц.б — курс ценных бумаг	$\geq 0,5$	<0,5
7.	Конверсионная привлекательность (Ккнпп)	$K_{кнпп} = \frac{Q_в}{Q}$, где Q _в — объем военной продукции; Q — общий объем производства	<0,4	$\geq 0,4$
8.	Экологическая привлекательность (Кэпп)	$K_{эпп} = \frac{З_э}{\Pi_ч}$, где З _э — платежи и штрафы за экологические нарушения.	0	>0
9.	Социальная привлекательность (Кспп)	$K_{спп} = \frac{\bar{ЗП}}{\bar{ПК}}$, где $\bar{ЗП}$ — средняя заработная плата одного работника; ПК — стоимость рациональной потребительской корзины в городе	≥ 1	<1

Методика оценки инвестиционной привлекательности может быть основана на способах и приемах оценки экономического потенциала предприятия [5]. Основными источниками информации для оценки инвестиционной привлекательности служат:

1. Учредительные документы (Устав, Учредительный договор, свидетельство о регистрации).
2. Проспекты эмиссии, отчеты об итогах выпуска ценных бумаг (для акционерных обществ).
3. Договоры аренды на имущество, поставку сырья и отгрузку.
4. Бухгалтерская отчетность предприятия за последние 3–5 лет:
 - бухгалтерский баланс (форма № 1);
 - отчет о прибылях и убытках (форма № 2);
 - приложения к ним, предусмотренные нормативными актами;
 - аудиторское заключение (если подлежит обязательному аудиту);
 - пояснительная записка.
5. Ведомость основных средств.
6. Данные о всех активах предприятия (недвижимости, запасах, акциях сторонних обществ, векселях, нематериальных активах и пр.).
7. Бизнес-план предприятия на ближайшие 3–5 лет и отчет об исполнении его.
8. Статистические данные, рейтинг.
9. Маркетинговые исследования.
10. Личные карточки сотрудников, в которых указывается стаж, разряд, квалификация, образование и т.д.
11. Лицензии, сертификаты, стандарты.
12. Бухгалтерская отчетность предприятий данной отрасли, акции которых имеют рыночную стоимость (котируются на рынке).
13. Значения рыночных котировок по акциям предприятий отрасли.

Экономический потенциал как критерий оценки инвестиционной привлекательности предприятия — это совокупность материальных, трудовых и финансовых ресурсов, которые предприятие может использовать для успешного ведения своей деятельности, повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, для повышения инвестиционной привлекательности [2].

В качестве структурных компонентов экономического потенциала промышленного предприятия следует выделить потенциалы:

- производственно-имущественный;
- финансовый;
- трудовой;
- инновационный [9].

Более подробно обычно рассматривается финансовый потенциал, который является для многих инвесторов наиболее важным критерием инвестиционной привлекательности предприятия.

Используемая информация должна достоверно отражать характеристику предприятия, точно соответствовать

целям оценки и комплексно учитывать внешние условия, как с экономической точки зрения, так и с правовой.

Экономический потенциал в свою очередь включает в себя следующие потенциалы:

1. Кадровый.

Кадры решают все. В том числе и вопросы инвестиционной привлекательности. Есть общий принцип: компания должна сохранять минимально достаточную работоспособность при одновременной замене до одной трети управленческого персонала. Обеспечить это можно только благодаря подготовке полноценного кадрового резерва.

2. Инновационный.

Инновационный потенциал организации — это степень ее готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, т.е. степень готовности к реализации инновационного проекта или программа инновационных преобразований и внедрения инноваций [7].

В рыночных условиях инновационный потенциал формируют все ресурсы, которые обеспечивают достижение конкурентных преимуществ предприятия путем разработки и ввода инноваций.

3. Имущественный.

Имущественный потенциал — совокупность средств предприятия, находящихся под его контролем. Имущественный потенциал характеризуется в первую очередь размером, составом и состоянием активов, которыми владеет и распоряжается предприятие для достижения своих целей [1].

4. Рыночный.

Занимаемая компанией доля рынка и позитивная динамика ее изменения, безусловно, один из самых важных факторов, определяющих инвестиционную привлекательность.

5. Финансовый.

Финансовый потенциал можно охарактеризовать как отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата. Показатели финансового положения предприятия являются наиболее существенными для инвесторов.

Если компания обладает всеми перечисленными преимуществами, она становится инвестиционно-привлекательным для инвестора. XXI век — это именно то время, когда самой главной характеристикой конкурентоспособности и есть способность предприятий конкурировать в борьбе за инвестиции.

Показатели, позволяющие рассчитать экономический потенциал предприятия, представлены в таблице 3 на примере деятельности предприятия ООО «Х».

По данным таблицы 3 видно, что максимальный объем производства наблюдается в 2014 году, прирост составил 82%. Одним из факторов повышения этого показателя послужило увеличение численности работников предприятия на 59%, в связи с этим выработка на одного рабочего в 2014 году повысилась на 14%, что составило 214 тыс.руб.

Таблица 3. Показатели для расчета экономического потенциала ООО «Х»

№ п/п	Показатель	2013 год	2014 год	2015 год
1.	Среднесписочная численность работников, человек	44	70	47
2.	Объем произведенной продукции, тыс.руб.	8240	15009	10876
3.	Выработка на одного рабочего, тыс.руб.	187	214	231
4.	Средний разряд рабочих, разряд	5	5	5
5.	Удельный вес служащих, имеющих высшее или среднее специальное образование в общей численности служащих,%	0,66	0,63	0,71
6.	Средний стаж работы по специальности руководителей и специалистов предприятия, лет	13,2	9,3	7,9
7.	Стоимость ОПФ, тыс. руб.	2839	2963	2881
8.	Коэффициент физического износа ОПФ,%	46,7	47	54,4
9.	Фондоотдача основных фондов, руб.	3,6	5,8	4,5
10.	Доля активной части основных фондов,%	89,2	85,7	89,9
11.	Доля затрат на инновации в общей величине затрат предприятия,%	0,9	2,7	3,9
12.	Доля незавершенных инноваций на начало отчетного периода,%	34	14,3	11,6

В 2015 году при среднесписочной численности 47 человек выработка составляла 231 тыс. руб., что на 7,9% выше чем в 2014 году. Это обусловлено повышением численности квалифицированных работников.

Снижение среднего стажа работы персонала в 2015 году на 1,4 году связано с приемом на работу молодых квалифицированных кадров с высшим образованием.

Степень износа основных средств определяются с помощью коэффициентов износа и годности, который ха-

рактеризуют долю изношенной и не изношенной частей основных фондов. В период с 2013 по 2015 годы наблюдается тенденция к увеличению коэффициента износа. Так он увеличился с 46,7% в 2013 году до 54,4% 2015 году. А коэффициент годности в свою очередь снизился с 53,3% до 45,6%.

В таблице 4 представлены рассчитанные показатели экономического потенциала исследуемого предприятия.

Таблица 4. Показатели экономического потенциала ООО «Х»

№ п/п	Показатель	2013 год	2014 год	2015 год
1.	Трудовой потенциал	7652	11834	8468
2.	Квалификации трудовых ресурсов	0,93	0,79	0,78
3.	Производственно-имущественный потенциал	4821	7833	5367
4.	Фондоотдача	3,59	5,84	4,55
5.	Инновационный потенциал	76	215	305

Трудовой потенциал предприятия в 2015 году снизился на 39,7% по сравнению с 2014 годом. В данный момент «узким» местом в трудовом потенциале является квалификация рабочих. В динамике видно, что коэффициент квалификации рабочих с течением лет снизился с 0,93 в 2013 году до 0,78 в 2015 году. Это происходит из-за набора молодых специалистов, у которых небольшой трудовой стаж работы по специальности, но в то же время высшее или среднее специальное образование. Снижение коэффициента влечет за собой не только снижение трудового потенциала предприятия, но и негативно влияет на другие показатели экономического потенциала.

В 2014 году производственно-имущественный потенциал возрос на 38,4%. Увеличение данного показателя было вызвано увеличением фондоотдачи на 40% и стоимости основных производственных фондов (прирост

4,2%), при этом коэффициент износа практически не изменился. В 2015 году наблюдается снижение производственно-имущественного потенциала на 46% по сравнению с 2014 годом. Такое резкое падение потенциала связано с ростом коэффициента износа, который составил 54,4% (табл. 3), снижением стоимости основных фондов и фондоотдачи.

Доля затрат на инновации в общей величине затрат невелика, но предприятие планирует в будущем уделить этому вопросу больше внимания, так как инновационный потенциал это будущее предприятия, его развитие.

Среднесписочная численность в динамике менялась. Значительные изменения наблюдались в 2014 году. В связи с увеличением спроса и объема производства продукции произошел дополнительный набор персонала, который увеличил численность предприятия на 59%, по

сравнению с 2013 годом (табл. 3), при этом выработка возросла на 14%. В 2015 году наблюдается сокращение среднесписочной численности персонала на 48,9%, и увеличение выработки на 7,9%.

В перспективе, при данном сохранении штата сотрудников, трудовой потенциал будет расти, что может привести к улучшению других показателей и экономического потенциала в общем.

Анализируя полученные в таблице 4 данные, более эффективным по показателям входящих в экономический потенциал является 2014 год.

Таким образом, анализируя инвестиционную привлекательность предприятия, инвесторы зачастую прибегают к оценке его экономического потенциала, характеризующегося рядом показателей, рассмотренных в данной работе.

Литература:

1. Герасимов, Б. И., Коновалова Т. М., Спиридонова С. П., Саталкина Н. И. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. — М.: Дашков и Ко, 2013.
2. Колтынюк, Б. А. Инвестиционные проекты: учебник. — СПб.: — Издательство Михайлова В. А., 2013.
3. Павлова, Е. В. Анализ автомобильного рынка России и дилерской сети LADA // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 2 (21). с. 51–54.
4. Павлова, Е. В. Перспективы развития биржевого товарного рынка России // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 1 (16). с. 60–63.
5. Павлова, Е. В., Гафаров З. М. Развитие регулирования банковской ликвидности в Российской Федерации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 2 (21). с. 54–56.
6. Спиридонова, О. Н. Применение концепции EVA для оценки инвестиционной привлекательности предприятий строительной отрасли // Молодой ученый. — 2016. — № 2. — с. 585.
7. Фатхутдинов, Р. А. Инновационный менеджмент. — СПб.: Питер, 2014.
8. Оценка инвестиционной привлекательности. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.aurora-consult.ru/services/appraising/investicionnyh_proektov.html
9. Оценка экономического потенциала лесопромышленного предприятия. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.obo.ru/?lang=ru&option=message&mess_id=698

Инновационные факторы экономического развития и их особенности в регионе

Хусаинов Мухаммадалихон Авлияхонович, кандидат экономических наук, доцент;
Сирождидинов Икромиддин Кутбиддинович, кандидат экономических наук, доцент
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

Ключевые слова: инновационное развитие, технический прогресс, высокотехнологическое производство, новая техника.

Осуществляемые в Узбекистане экономические преобразования и макроэкономическая политика, преследуют цель создания современной высокотехнологичной, высокоэффективной и динамично развивающейся экономики, которая, в свою очередь, служит основой построения гражданского общества. Развитие экономики происходит прежде всего на основе ее обновления на новой технико-технологической базе, т.е. не может происходить без технического прогресса и его важнейшей составляющей — инноваций. Отличительная особенность проводимой в Узбекистане инвестиционной политики состоит в том, что приоритет отдается инвестиционным проектам, направленным на создание новых высокотехнологичных производств, обеспечивающих глубокую переработку местных сырьевых ресурсов.

При создании современной экономики необходимо будет использовать как внутренние, так и внешние источники роста. При использовании внешних источников технические достижения или инновации поступают вместе с инвестициями как их составная часть. Финансовые инвестиции сопровождаются с внедрением новой техники, технологий и современного производственного и финансового менеджмента, маркетинговой политики. При использовании внутренних же источников экономического развития сама региональная экономика должна быть способна создавать и внедрять инновации. В большинстве случаев именно отсутствие в регионе соответствующих условий для создания и внедрения новшеств, отсутствие действенных стимулов приводит к отставанию и застою в экономическом развитии. Возникает ситуация, когда

в регионе не только не создаются более или менее значимые инновации, но и нет условия для внедрения созданных вне региона новой техники и технологий.

В условиях перехода к рыночной экономике развитие происходит в основном за счет освоения внешних инноваций. Строго говоря, создание собственных инноваций в любом регионе никогда не прекращается. Однако, только наличие необходимых финансовых и организационных условий дает толчок к существенному увеличению их количества, т.е. обеспечивает реальное функционирование инновационного потенциала страны и региона. На наш взгляд, инновационный потенциал может выражаться в следующих показателях:

1. объемы и доля затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в валовом внутреннем продукте страны и региона (присутствие в экономике инновационного потенциала);

2. количество статей в научных и технических изданиях в расчете на миллион человек населения (научные результаты деятельности инновационного потенциала общества);

3. показатели создания и внедрения инноваций — количество патентов, изобретений, новых продуктов, новые дизайны и идеи (технологические результаты деятельности инновационного потенциала общества).

Достигнутый и обеспечиваемый в Узбекистане стабильный экономический рост приводит к расширению объемов и качественному улучшению основных факторов, способствующих укреплению инновационного потенциала регионов:

a. рост реальных доходов населения с увеличением в них доли доходов от предпринимательства, что усиливает материальные стимулы к инновационной деятельности;

b. человеческий капитал (укрепление системы образования, функционирование академических лицеев и профессиональных колледжей, высших учебных заведений, внедрение в них обучения по новейшим направлениям науки и техники);

c. развитие инфраструктуры (улучшение жилищно-бытовых условий, транспорт и коммуникации, различные виды других услуг);

d. совершенствование системы управления местной области и хозяйствующих субъектов;

e. социальный мир и социальное партнерство;

f. открытость к внешнеэкономическим связям (возможность получения инноваций извне и реализации результатов на внешних рынках).

Действие вышперечисленных факторов способствует появлению инноваций в региональной экономике. По данным Наманганского регионального центра инновационной деятельности и трансфера технологий в области имеются инновации, которые были продемонстрированы на V11 ярмарке инновационных идей, технологий и проектов, проведенной в 2014 году. В их числе технология получения ниловой краски доцента А. Мерганова, установка

позволяющая повысить выход волокна разработанная доцентом А. Обидовым, исследование доцента И. Шамшидинова по получению кальциевой селитры из местного сырья. Доцент О. Казаков разработал технологию выделения из фруктов джиды порошковой части и использования ее в качестве биодобавки к продуктам детского питания. В области создана биотехнологическая лаборатория по микроклональному размножению и получению хромосомного набора поколений растений с галлоидной совокупностью.

Внедрение в производство новшеств дает значительный экономический эффект. Например, применение лазерного нивелира позволило за счет более качественной планировки почвы снизить расход воды при поливе на 15–20 процентов, количество сорняков уменьшилось на 10–12 процентов, урожайность зерновых повысилась на 5–7 центнеров с гектара.

Государством последовательно решаются задачи, связанные с инновационным развитием. Постановлениями Президента Республики Узбекистан: «О мерах по совершенствованию координации и управления развития науки и технологий» (7 августа 2006 года, № ПП-436), «О дополнительных мерах по стимулированию внедрения инновационных проектов и технологий в производство» (15 июля 2008 года, № ПП-916), «О программе мер по реализации важнейших проектов по модернизации, техническому и технологическому перевооружению производства на 2009–2014 годы» (12 марта 2009 года, № ПП-1072), «О мерах по укреплению материально-технической базы научных, научно-исследовательских учреждений и организаций» (10 ноября 2008 года, № ПП-241), «О приоритетах развития промышленности Республики Узбекистан в 2011–2015 годах» (15 декабря 2010 года, № ПП-1442), а также Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы послевузовского образования и аттестации научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации» (28 декабря 2012 года, № 365) были намечены и выполнены действенные меры по созданию благоприятных предпосылок для развития инноваций в различных отраслях народного хозяйства.

Разработанные правительством и осуществленные в последние годы программы развития отдельных отраслей (нефтехимическая — 2007–2011 гг., масложировая промышленность — 2007–2011 гг., фармацевтическая — 2007–2011 гг. и другие) включали в себя меры по модернизации, повышению технического уровня производства, расширению производства высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции за счет внедрения инноваций и расширения НИОКР.

Эти меры оказали благотворное влияние на развитие экономики, привели к росту объемов производства промышленной продукции и удельного веса промышленности во внутреннем валовом продукте регионов, в том числе и в Наманганской области. Новые виды продукции

вполне конкурентоспособны и на внешних рынках. Так, ООО «Нам лидер литё сервис» наладил выпуск алюминиевых профилей и добился их экспорта на сумму 44,9 тыс. долларов. В ряду таких предприятий находятся ООО «Иронлит» — железные колонны (экспорт — 20,4 тыс. долларов), ООО «Рост Строй Инвест» — гипсовая про-

дукция (экспорт — 564,2 тыс. долларов), ЧП «Голден ринг» — спецодежда (экспорт — 27,9 тыс. долларов), ООО «Натурал Джус» — томатная паста (экспорт — 495,1 тыс. долларов), СП «Намсиб Агробизнес» — масло из семян миндаля и орехов (экспорт — 15,8 тыс. долларов).

Литература:

1. Каримов, И.А. Создание в 2015 году широких возможностей для развития частной собственности и частного предпринимательства путем осуществления коренных структурных преобразований в экономике страны, последовательного продолжения процессов модернизации и диверсификации — наша приоритетная задача. Доклад на заседании Кабинета Министров Республики Узбекистан, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2015 год. — Народное слово, 17 января 2015 года.
2. Каримов, И.А. Наша главная цель — решительно следовать по пути широкомасштабных реформ и модернизации страны”. Доклад на заседании Кабинета Министров Республики Узбекистан, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2012 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2013 год. — Народное слово, 19 января 2013 года.
3. Касымов, Г.М., Махмудов Б.Д. Основы национальной экономики. Учебник. — ТТ.: «Меҳнат», 2004.

Анализ подходов к сегментации потребителей на основе стилей их покупательского поведения

Цой Марина Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;
Залешин Павел Андреевич, аспирант
Новосибирский государственный технический университет

В современных условиях для предприятий, занимающихся производством товаров и услуг, сегментация является важным фактором в маркетинговой деятельности. По определению сегментация — это «процесс выделения групп людей, схожих по поведению между собой, но отличных от других групп» [3, с. 78]. Выявление рыночных сегментов со схожим поведением дает возможность адаптировать продукт для нужд конкретных групп, что позволит удовлетворить их потребности и позитивно скажется на покупательском потенциале продукта или услуги. Именно это и является конечной целью сегментации — максимальное удовлетворение потребностей людей, и, как следствие — увеличение прибыли. Необходимость проведения сегментации обусловлена тем, что люди отличаются друг от друга. Согласно исследованиям Р. Блэкуэлла, П. Миниарда и Дж. Энджела было установлено, что все потребители имеют различные потребности, мотивацию, особенности процесса принятия решений и поведение во время покупки, что требует проведения сегментации рынка [3, с. 79].

Для классификации потребителей могут применяться различные виды сегментации. Сегментация по демографическим признакам идентифицирует людей по таким признакам как возраст, пол, этническая принадлежность, уровень дохода, образование, семейное положение, со-

став семьи, род занятий, жилищные условия. Сегментация по демографическим признакам является популярной по причине доступности информации, отражающей демографические данные, поскольку ее можно получить из надёжных государственных статистических источников [4]. Другой вариант сегментации предполагает учет поведенческих признаков: предпочтительные места совершения покупок, частота покупок, используемые средства информации, чувствительность к цене, лояльность к бренду, искомые выгоды, способ и скорость использования продукта [3, с. 78].

При исследовании сегментов рынка необходимым представляется построение распределения людей по категориям таким образом, чтобы свести к минимуму различия внутри групп и максимизировать межгрупповые различия. Однако на практике часто можно наблюдать, что в процессе потребления представители одной и той же группы совершают разные покупки (несмотря на то, что различия между представителями группы минимизированы), а при этом представители разных групп вполне могут совершать одинаковые покупки [6, с. 19–32].

Известен пример, когда разрабатывалась рыночная стратегия и тактика реализации автомобиля “Мустанг” компании “Форд”. В качестве основы сегментации был выбран возраст покупателей: модель предназначалась для

молодежи, желающей приобрести недорогой спортивный автомобиль. Однако, выпустив его на рынок, фирма к своему удивлению обнаружила, что модель пользуется спросом у покупателей всех возрастов.

Для того чтобы проверить эффективность сегментации по экономическим и географическим признакам, нами был проведен анализ данных компании, оказывающей услуги телекоммуникаций. Данные для исследования получены из отдела продаж компании. Для сравнения было рассмотрено продвижение одного и того же тарифа со стороны связи двум разным сегментам. Тариф представляет собой набор минут для разговоров, смс-сообщений и мобильного интернет-трафика. Продажа осуществляется путем совершения звонков клиентам. Перед началом продаж тарифа маркетологи компании проводят исследование клиентской базы и выделяют сегменты, которые являются потенциальными покупателями нового тарифа услуг связи. Сегмент выявляется по географическому признаку (продажа ведётся по определенным заранее регионам РФ) и экономическому признаку, т.е. в данном случае выбирается тот клиент, который потребляет услуги связи в приблизительно таком же или большем количестве, чем предполагает данный тариф.

Как сказано выше, для продвижения тарифа было выделено два сегмента потребителей. Первый сегмент — люди, которые уже пользуются подобным тарифным планом. Они хорошо знакомы с продуктом, знают его наполнение и свойства. Это люди, которые отслеживают информацию о новых товарах и услугах, следят за последними новостями компании. Им предлагается перейти на подобный тариф, в котором расширены наборы минут, смс и интернет-трафика, и цена такого тарифа выше, чем у того, которым потребители пользуются в данный момент.

Второй сегмент, для которого предполагалась продажа точно такого же тарифа, состоит из клиентов, которые на момент проведения сегментации пользуются устаревшими тарифными планами. Это люди, которые обычно являются консерваторами (не хотят менять то, чем они пользуются), либо люди, которые не владеют информацией об обновлениях услуг и тарифов. Они тратят примерно те же деньги, и некоторые из них тратят больше, чем могли бы тратить по тарифу, который им предлагается в рамках данной продажи. Ниже представлена статистика продажи тарифа двум вышеописанным сегментам потребителей (рис. 1)

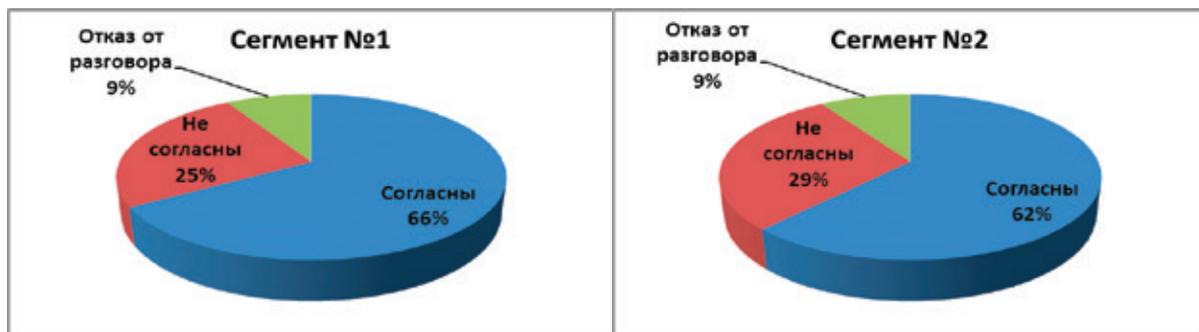


Рис. 1. Результаты продаж тарифа сегментам № 1 и № 2

Анализируя полученные данные, можно сделать вывод о том, что в первом сегменте процент продаж выше, чем во втором. При этом для отдела продаж были поставлены цели по первому сегменту 69%, а по второму 70%. Цели были выполнены на 96% и 88% соответственно. То есть в первом случае тариф реализовывался успешно, а продажи во втором сегменте оказались неэффективными (88% от поставленного плана). Неэффективность в сфере продаж отрицательно влияет на доходы компании, так как на проведение сегментации и на дальнейшую реализацию в выбранном сегменте затрачены денежные ресурсы (заработная плата маркетологам и сотрудникам отдела продаж). А так как план продаж не выполнен, то планируемого дохода фирма не получает.

Для того чтобы понять причину малой эффективности продаж во втором сегменте более подробно были проанализированы разговоры одного из сотрудников отдела продаж и потенциальных покупателей, которым он

предлагал тариф. В разговоре фиксировались причины отказов клиентов от предлагаемого тарифного плана. Результаты можно увидеть в виде диаграммы ниже (рис. 2)

Если посмотреть на экономические параметры (в данном случае расходы на услуги связи, соотношение количества потраченных минут и денег), по которым были выделены сегменты, тариф этим людям действительно подходит. Однако, как видно из данных результатов, во втором сегменте от клиентов получено больше отрицательных ответов, а процент положительных ответов во втором сегменте ниже на 28%, чем в первом. Так же во втором сегменте увеличилось на 11% количество ответов «подумаю», что означает неготовность и нежелание людей приобретать данный тариф. Так же важно отметить тот момент, что во втором сегменте на 9% больше ответов «Дорого», хотя двум сегментам предлагался тариф по одинаковой цене. Это означает, что люди принимают

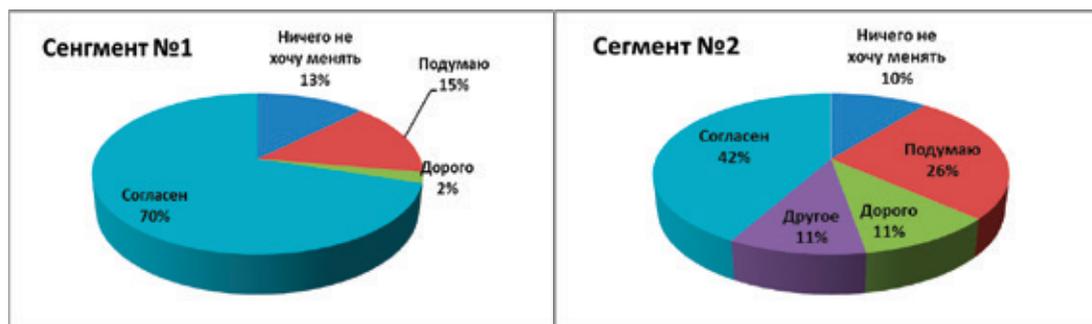


Рис. 2. Структура причин отказов потребителей

решения, руководствуясь не только экономическими соображениями. В процессе принятия решения, в совокупности с экономическими факторами, люди опираются на свой личный опыт, так же влияние на выбор оказывает характер и поведение человека, его привычки. Всё вышперечисленное формирует у человека определенный стиль покупательского поведения.

Таким образом, можно сделать вывод, что люди при принятии решения о покупке руководствуются не только внешними (экономическими, демографическими, гео-

графическими, и т.д.) признаками, но и внутренними мотивами. Это означает, что сегментация покупателей по стилям потребления, основанных на внутренних мотивах, также необходима, как и сегментация по внешним демографическим признакам.

С 70х годов XX века ведётся интенсивное изучение стилей потребления и создаются различные классификаций этих стилей. Последовательность и содержание этих исследований в исторической перспективе представлена в таблице 1 [1].

Таблица 1. Изучение подходов к стилям потребления в XX–XXI вв.

Авторы	Год	Стили потребления
Мошис (Moschis)	1976	<ol style="list-style-type: none"> 1. Специализированные потребители 2. Лояльные к бренду 3. Лояльные к магазину 4. Затрудняющие принять решение 5. Ориентированные на общественные тенденции 6. Ориентированные на название
Вестбрук и Блок (Westbrook and Block)	1985	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ориентированные на пользу 2. Ориентированные на разумность и экономию 3. Ориентированные на советы продавцов 4. Ориентированные на безопасность 5. Ориентированные на чужое мнение 6. Ориентированные на престиж 7. Ориентированные на скидки
Лампкин (Lumpkin)	1985	<ol style="list-style-type: none"> 1. Активные покупатели 2. Экономичные покупатели 3. Апатичные покупатели
Споулз и Кендалл (Sproles and Kendall)	1986	<ol style="list-style-type: none"> 1. Перфекционисты (ориентация на качество) 2. Брендоманы (ориентация на известные бренды) 3. Модники (ориентация на моду и современность) 4. Шопоголики (получение удовольствия от покупок) 5. Экономы (ориентация на низкие цены и скидки) 6. Беззаботники (не задумывающиеся о цене, качестве) 7. Незнайки (смущенные большим ассортиментом) 8. Консерваторы (потребители привычных услуг/брендов)
Шим (Shim)	1996	<ol style="list-style-type: none"> 1. «Прагматики» 2. «Модники» 3. «Незнайки»

Фан и Ксяо (Fan and Xiao)	1998	1. Любители брендов 2. Любители шопинга 3. Любители качества 4. Любители низких цен 5. Незнающие, что любить
Хиу, Сиу, и Чанг (Hiu, Siu, Wang and Chang)	2001	1. Мода и качество 2. Консервативность и расчёт 3. Растерянность и безразличие
Бэйквелл и Ми-челл (Bakewell and Mitchell)	2003	1. Важны бренд и качество 2. Важна выгода 3. Важно удовольствие от покупок 4. Важна мода 5. Важны самые низкие цены

Анализируя данную таблицу, можно сделать вывод о том, что большинство методик так или иначе схожи. Так, подходы Мошис и Вестбрук и Блок имеют очень похожие элементы, например, «ориентированные на общественные тенденции» у Мошис — это «ориентированные на чужое мнение» у Вестбрук и Блок. Далее появляется методика Кендалл и Споулз, которая более подробно и точно описывает сегменты, выделяемые предыдущими учеными. Например, затрудняющиеся в принятии решения у Кендалл и Споулз подразделяются на «беззаботников» и «незнаек». Ориентированные на разумность и экономию становятся «экономами». Ориентированные на престиж — «модники». Ориентированных на пользу, либо на безопасность — «перфекционисты».

Методики, представленные в рассматриваемой таблице, начиная с 1996 года похожи и являются, по сути, обобщенными вариантами сегментации по Кендалл. Для примера рассмотрим методику Шим. В ней сегмент «прагматики» включают в себя первый и восьмой сегменты по Кендалл, «Модники» — это второй, третий, четвертый и седьмой по Кендалл, и «Незнайки» — это пятый и шестой соответственно.

Подводя итог, можно говорить о том, что методика Кендалл и Споулз является самой подробной и удобной для интерпретации, а выделяемые в ней стили включают в себя элементы других методик, указанных в таблице. По этим причинам методика Кендалл и Споулза будет рассмотрена в данной работе как основа для дальнейшего изучения и улучшения сегментации по стилям потребления.

В данной методике потребительский стиль поведения определяется как образ мыслей потребителя, которые влияют на его выбор при покупке. В основе данного вида сегментирования лежат индивидуальные личные качества потребителя, подобно тому, как личностные качества лежат в основе психологии. Методика Кендалл представляется в виде емкого, но относительно полного инструмента, с помощью которого можно измерить основные характеристики потребительского поведения [5].

Основываясь на психологии и жизненном стиле потребителей, изучая все подходы к потреблению Кендалл выделяет 8 типов стилей потребления:

1. Перфекционисты (потребители высокого качества). Данная категория потребителей внимательно и последовательно ищет продукцию с высоким качеством.

2. Брендоманы (потребители брендов). Категория потребителей, ориентированных на широко известные (в том числе и дорогие) бренды.

3. Модники. Категория потребителей, стремящихся к приобретению модных инновационных товаров. Эта категория испытывает удовольствие от поиска новинок.

4. Шопоголики (процесс покупки для них — это отдых и любимое развлечение) Потребители, для которых поход по магазинам является любимым делом и способом получения позитивных эмоций;

5. Экономы. Потребители, придающие особое значение цене, выбирающие товары и услуги более низким ценам.

6. «Беззаботники». Категория потребителей, не задумывающихся о том, сколько они тратят на покупку.

7. Незнайки (потребители, смущенные большим ассортиментом). К ним относятся категории потребителей, перегруженных рекламной информацией, испытывающих из-за этого неопределенность в выборе магазинов и брендов.

8. Консерваторы. Потребители привычных брендов (преданные «своему» бренду). Категория потребителей, имеющих любимые бренды и магазины, в которых они привыкли совершать покупки.

Принадлежность того или иного покупателя к одной из вышеперечисленных категорий потребителей определяется на основе опроса, включающего изучение 16 вариантов отношения потребителя к товару, каждый из которых оценивался по шкале Ликерта от 1 до 5 (1 — респондент абсолютно не согласен с предложенным утверждением, 2 — не согласен, 3 — равнодушен, 4 — согласен, 5 — абсолютно согласен). Короткий тест, использованный в данном опросе, содержит по два утверждения на каждую из восьми категорий. Сложение оценок двух утверждений определяет, насколько потребитель может быть отнесен к одной из категорий. Респонденты должны были оценить важность каждого из 16 пунктов от 1 до 5 баллов, а затем их ответы были обобщены в таблице суммиро-

вания баллов. Сумма баллов за два утверждения показывает степень близости потребителя к одному из восьми стилей потребления. Например, чтобы определить «перфекциониста», нужно оценить утверждения «хорошее качество очень важно для меня» и «когда возникает необходимость покупки, я стараюсь выбрать самое лучшее из предложенного», а затем сложить их. Результат получится в диапазоне от 2 до 10 баллов.

Согласно методике Кендалл и Споулза, значение суммы может быть интерпретировано следующим образом: сумма 9–10 — потребитель является ярко выраженным представителем данного типа потребления, сумма 6–8 — потребитель является частичным представителем данного стиля потребления, сумма 2–5 — потребитель не имеет отношения к данному стилю потребления.

Одним из первых опытов проведения исследования был отмечен в г. Туксон, штат Аризона [5], где изучалось распределение стилей потребления среди 429 студентов высших учебных заведений. Результаты исследования, представлены в таблице 4. Из полученных результатов исследования можно сделать вывод о том, что большинство потребителей имеют лишь частичную приверженность к определенному стилю потребления. Представителей с ярко выраженным стилем потребления немного, из них лидируют «перфекционисты», «шопоголики» и «потребители привычных брендов» [5].

Исследования по методике Кендалл и Споулз проводились и в других странах. Например, в г. Никосия (Кипр) были опрошены более 600 женщин, большинство из них были идентифицированы как «беззаботники», «консерваторы» и «экономы». Подобные исследования проводились в Малайзии, здесь было опрошено 487 человек. Большинство из респондентов проявили склонность к таким группам как «модники», «перфекционисты», «шопоголики» и «незнайки». В Индии изучалось мнение 425 студентов, получающих образование в сфере бизнеса и менеджмента, были выявлены представители всех восьми сегментов, и, более того, выявилось ещё

две группы, характерные для индийской культуры: «неудовлетворенные» и «приверженные к конкретному магазину» [2]. Подобные исследования проводились во многих других странах (КНР, Германии, Турции и др.). В основном, везде находились представители восьми групп из методики Кендалл и Споулз, но при анализе результатов, очевидно, что практически никто не является ярко выраженным представителем конкретного сегмента.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что методика, предложенная Кендалл и Споулзом, требует доработки. Большинство опрошенных оказались частично выраженными представителями какого-либо стиля потребления. По нашему мнению, это не даёт чёткой картины о потребителе. Нужны более точные, более адаптированные под реальный процесс покупки, вопросы-утверждения. Более того, необходимо расширить шкалу оценки с 1–5 до 1–9, что позволит получить более широкий диапазон при интерпретации результатов.

Также необходимо принять во внимание тот факт, что один и тот же потребитель при приобретении разных товаров или пользовании услугами может проявлять себя в разных стилях потребления. Например, человек, выбирая продукт для себя, может быть «модником», а при выборе продукта для своих детей будет склоняться в сторону надежности и безопасности, проявляя себя «консерватором». Для этого в методику будут включены приемы, основанные на сегментировании потребителей, учитывая их поведение при потреблении разных категорий товаров и услуг. Один из этих приемов будет включать в себя использование метода оценки иерархий Саати, состоящий в том, что при опросе потребителя выясняется не только его отношение к конкретному продукту, но и то, как он относится к данной категории товаров или услуг в целом. Это позволит более точно определять целевые сегменты, так как будет заранее определен стиль покупательского поведения по отношению к конкретным продуктам.

Модернизовав методику Кендалл и Споулз, можно получить новый маркетинговый инструмент для эффективного определения потребительских предпочтений.

Литература:

1. Ghodeswar, B. M. — Consumer Decision-Making Styles Among Indian Students. *AJBR Alliance Journal of Business Research*. P. 36–48.
2. Evaluation of the Scale Consumer Styles Inventory (CSI): a Study with Adult Female Population of Minas Gerais State — Brazil. P. 1–6.
3. Blackwell, R. D. — Consumer behavior. 10th edition. 2006 Thomson South-Western. P. 78–79.
4. Mokhlis, S. — Consumer Decision-Making Styles in Malaysia: An Exploratory Study of Gender Differences // *European Journal of Social Sciences*. — 2009. — Volume 10, Number 4. — P. 574–584.
5. Sproles, G. B., Kendall E. L. A short test of consumer decision-making styles // *The Journal of Consumer Affairs*. — 1987. — Volume 5. — P. 7–14.
6. Цой, М. Е., Щеколдин В. Ю. Современные методы исследований в маркетинге // *Маркетинг*. — 2014. — № 2. — с. 19–32

Организация учета затрат на производство и продажу продукции

Чернухина Татьяна Николаевна, студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Статья посвящена вопросам организации учета затрат на производство и продажу продукции. Актуальность данной темы обоснована условиями и реалиями рыночной экономики, поскольку исчисление себестоимости является исходной основой при определении цен продукции, прибыли и рентабельности производства.

Ключевые слова: организация учета затрат, производство, рыночная экономика.

Процесс производства является одной из наиболее важных составляющих работы предприятия и от его эффективности во многом зависит финансовый результат работы предприятия в целом. Реализация выпущенной продукции, так же является ключевым звеном деятельности организации. Правильная организация учета затрат на производство и реализацию выпущенной продукции позволяет обеспечить действенный контроль за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, что очень важно для обеспечения рентабельной работы предприятия и обеспечения конкурентоспособных цен на выпускаемую продукцию.

Организация учета производственных затрат представляет собой значимую часть кругооборота всех средств в организации. Организация учета затрат на производство и продажу продукции (товаров, услуг) призвана формировать финансовый результат предприятия, оптимизируя процесс деятельности компании.

Целью учета затрат на производство и продажу на Предприятии является получение своевременной, полной и достоверной информации о фактических затратах, связанных с выполнением полиграфических работ (производством продукции, оказанием услуг), исчисление фактической себестоимости по каждой калькулируемой группе (заказу) и всему объему выполненных работ (продукции, услуг) в целом. По данным учета затрат на производство и продажу осуществляется контроль правильного и рационального использования материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Грамотная организация учета затрат на производство и продажу продукции способствует качественному контролю за продуктивным использованием предприятием, находящимся в его распоряжении основных производственных средств, запасов и других ресурсов.

Для качественной организации учета затрат на производство и продажу продукции необходимо проводить их классификацию. Классификация способствует более глубокому изучению предмета.

Задача классификации с научной точки зрения заключается в том, чтобы выражать характерные признаки, которые дифференцируют одни затраты от прочих, распределять функции. Классификация также необходима в связи с тем, что затраты бывают разного характера, различаются отношением к производству товаров и услуг.

Если проводить сравнительный анализ классификации затрат на производство и продажу продукции в отечественной и зарубежной системах, необходимо затронуть как различия, так и общую платформу учета. Обе системы классифицируют затраты на основные и накладные, прямые и косвенные, переменные и постоянные.

При этом, в западной экономической науке, существует классификация затрат по системе «директ-костинг», суть которой заключается в разделении затрат на переменные и постоянные в зависимости применений объема производства. [2; с. 80]

Организация учёта затрат на производство с соблюдением его методологии, во-первых, позволяет производить качественный контроль за продуктивным использованием в организации материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а во-вторых, позволяет не создавать конфликтных, спорных ситуаций с налоговой службой при решении вопросов налогообложения прибыли.

Авторы статьи считают, что основополагающим минусом, изъяном, применяемых сегодня методов учета затрат на производство и продажу продукции, необходимо считать отсутствие единого подхода к определению метода затрат на производство и метода калькулирования как несоответствующих объектов исследования.

Любая коммерческая или государственная организация перед запуском собственной финансовой и производственной деятельности, составляет бизнес-план, где описывается будущая прибыль компании. Прибыль организации отражает мероприятия, связанные со стоимостью продукции и затрат на ее производство. [3; с. 90]

При этом, необходимо понимать, что цена продукции формируется под воздействием рынка, и не ориентируется на желания производителя. Обратная ситуация при этом складывается в отношении затрат, которые складывают себестоимость выпущенной продукции.

Затраты способны повышаться, либо понижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых и материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и прочих факторов. Таким образом, авторы делают вывод, что производитель имеет огромное количество инструментов по снижению затрат.

Грамотный управленческий подход к вопросу затрат производства и продажи продукции (товаров, услуг) позволяет предприятию формировать высокие доходы, вы-

сокую конкурентоспособность и ликвидность продукции, также эффективно снижать риски банкротства.

Для совершенствования ведения учета затрат на производство и продажу товаров и услуг, необходимо предпринять ряд продуктивных мер, которые будут описаны далее. [2; с. 45]

В первую очередь, для достижения данной задачи, необходимо совершенствование технического уровня производства:

1. Необходимо внедрить новаторские технологии в систему учета затрат на производство и продажу продукции. Данная мера позволит значительно сэкономить оплату труда. Сокращение оплаты труда происходит в данном случае за счет того, что компания перестает нуждаться в большом количестве работников, благодаря замещению их высокими инновационными технологиями;

2. Следует модернизировать эксплуатационные качества техники;

3. Следует стремиться к более высокому качеству выпускаемой продукции. Данная мера позволит снизить затраты за счет более высокой конкурентоспособности товаров и услуг;

4. Необходимо внедрение новых видов и замена потребляемого сырья, материалов, топлива, энергии. В данном случае под снижением затрат подразумевается сотрудничество с компаниями, которые предлагают более дешевое сырье (при условии высокого качества).

Далее, для достижения задачи сокращения затрат на производство продукции, необходимо совершенствование организации производства и труда, что подразумевает:

1. Совершенствование управления производством. Любое предприятие характеризуется общехозяйственными расходами, за частую многие из них не обоснованными и бесконтрольны;

2. Совершенствование организации труда. Данный пункт предполагает снижение затрат в отношении оплаты труда персонала за счет повышения производительности труда;

3. сокращение потерь от брака. [3; с. 67]

Литература:

1. Приказ Министерства сельского хозяйства России от 06.06.2003 № 792. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях. Справочно-правовая система «Гарант».
2. Адонина, А. Н., *Управленческий учет*. — М: Социум, 1997. — 239 с.
3. Асевич, Н. В., *Введение в управленческий и производственный учет*. М: Речь, 1997—340с.
4. Батенов, Б. И. *Классификация затрат* — М: Речь, 2014—240с.
5. Бондракович, Н. П. *Бухгалтерский учет* — М: Речь, 2008. — 200 с.
6. Балугев, В. К. *Финансовый и управленческий учет на предприятии* — М: Речь, 2007. — 500 с.

Далее, важными мероприятиями, которые позволят снизить затраты на производство продукции, являются:

1. своевременное отражение все хозяйственных операций по учету затрат на производство продукции, выполненных работ и услуг, и их продаж;

2. усиление контроля за поступающими первичными документами по учету затрат на производство продукции;

3. введение графика документооборота по учету затрат;

4. применение автоматизированных программ для ведения бухгалтерского учета затрат на производство и продажу продукции.

На последнем пункте необходимо остановиться более подробно. Современный этап развития бухгалтерских систем характеризуется созданием интегрированных программных средств, объединяющих несколько предметных областей автоматизации.

Речь идет, к примеру, о таких автоматизированных программах, как 1С бухгалтерия, Ауби, ИНФО — Бухгалтер, БЭСТ, АККОРД, АВАСУС и прочие.

Ручная бухгалтерия всегда сопровождается такими проблемами, как арифметические ошибки, что исключено при автоматизированном подсчете.

Способ обработки хозяйственных операций при ведении бухгалтерского учета оказывает существенное влияние на организационную структуру фирмы, а также на процедуры и методы внутреннего контроля. [6; с. 45]

Среди достоинств автоматизированного учета необходимо отметить невозможность возникновения ситуации, при которой будет совершена случайная ошибка. Также, в качестве плюса автоматизированной программы следует обозначить разделение функций. Компьютерная система может осуществить множество процедур внутреннего контроля, которые в неавтоматизированных системах выполняют разные специалисты.

Таким образом, если грамотно вписать вышеуказанные мероприятия по сокращению затрат в деятельность организации, можно повысить эффективность ведения бухгалтерского учета, и в конечном счете, максимизировать прибыль предприятия.

Психографический подход к сегментации потребителей как фактор обеспечения конкурентоспособности банка

Черныш Наталия Александровна, магистрант
Донской государственный технический университет

Банки, продумывая подачу своих продуктов, в большинстве случаев делают акцент на их универсальности, но все чаще появляются рекламные кампании, нацеленные на определённую целевую аудиторию. Обычно, банки не приписывают себе определенное направление, тем не менее, благодаря рекламе и интернету, можно составить определенный портрет кредитной организации. Одни из них ассоциируются со старшим поколением, несмотря на все технические и имиджевые обновления. Продуктами других кредитных организаций пользуется молодежь.

Согласно прогнозам Федеральной службы государственной статистики РФ, убыль населения в трудоспособном возрасте к 2031 году составит 13 млн. человек. Население старше трудоспособного возраста в ближайшие 20 лет увеличится на 4,4–10,7 млн. – до 40,8 млн. человек (или 28,9% населения).

Конечно, крупные банки не могут делать акцент на каком-то одном поколении, тем не менее, стратегии по продвижению тех или иных продуктов в них часто напрямую связаны именно с понятием поколения. На сегодняшний день выделено несколько поколений, которые появились в XX веке и существуют в XXI веке. Почти для каждого из них есть дублирующие названия, которые при этом несут и несколько иное значение. Существует много вариантов разнесения поколений по десятилетиям, особенно когда речь идет о поколениях Y и Z. Рассмотрим один из вариантов, который является, по нашему мнению, наиболее убедительным (таблица 1).

Представители поколения X, те, кому сегодня от 30 до 50 лет, являются наиболее приветствуемой аудиторией для любого банка. У этого поколения уже есть стабильная работа, доходы, в большинстве случаев, – семья. И по мере взросления эта аудитория движется от трат (кредитов) к накоплениям (вкладам, страховым накоплениям и иным инвестициям).

Поколение Y отдает большее предпочтение дебетовым картам, нежели кредитным, которые пользуются спросом среди представителей поколения X. Тем не менее, для тех представителей поколения Y, что владеют кредитными картами, характерно чрезмерное потребление напроказ, которое продиктовано их желанием выделиться. Однако, недавнее исследование поведения экономических субъектов показало то, что поколение Y сберегает средств больше, чем любое другое поколение. Это связано с тем, что период взросления миллениалов сопровождался кризисными проявлениями, которые негативно сказывались на финансовом положении их семей. [1]

Для поколения Z, к сожалению, нет пока четких описаний, так как это люди, не достигшие дееспособного возраста.

Российскому финансовому сегменту до последнего времени была свойственна ориентация лишь на трудоспособное население среднего возраста, проживающее в городах численностью свыше 50 тыс. человек. Это объясняется, во-первых, платежеспособностью данной группы, а во-вторых, сравнительно небольшими расходами на установление контакта с целевой аудиторией (открытие офиса в крупном городе по сравнению с менее населенными городами и селами более выгодно).

На фоне сокращения количества основных потребителей финансовых услуг становится все более актуальной проблема поиска новых рынков сбыта. Возможные пути для развития – экстенсивный и интенсивный. Интенсивный рост предполагает увеличение долговой нагрузки на существующих клиентов: по данным Российской газеты 21% россиян, бравших кредиты в 2015 году, имели более одного кредита одновременно. При этом, показатель отношения выплат по кредитам к доходам населения в России также составляет 21%. [2, 3]

Таким образом, необходимо искать пути экстенсивного увеличения рынка клиентов коммерческих банков в РФ.

Таблица 1. Поколения людей и их характерные черты

Поколение	Годы рождения	Характерные черты
Бэби-бумеры	1946–1964	Заинтересованность в личностном росте, коллективизм, командный дух.
Поколение X	1965–1982	Готовность к изменениям, возможность выбора, глобальная информированность, неформальность взглядов, надежда на себя. «Поколение одиночек», нацеленных на упорную работу и индивидуальный успех.
Поколение Y	1983–2003	Зачастую не готовы начинать свой путь с самых низов и медленно расти вверх, годами ожидая продвижения по службе и увеличения вознаграждения. Ориентированность на немедленное вознаграждение.
Поколение Z	2003–...	Пока нет четких описаний.

В ситуации сокращения количества целевых клиентов коммерческим банкам необходимо расширять границы сегментов потенциальных клиентов. В условиях старения населения им следует переключить внимание на растущее по численности пожилое население и немногочисленную молодежь.

Рекламы банковских продуктов, предназначенных для пожилых клиентов, в России практически нет, либо они основаны на искаженном имидже пожилого человека. В результате люди старшего возраста часто чувствуют себя забытыми и не стремятся повышать уровень своей финансовой грамотности, заменяя взаимодействие с банками взаимодействием с микрофинансовыми организациями. Проблема усугубляется еще и тем, что на данный момент российское общество, в том числе бизнес-сообщество, воспринимает пожилых людей в соответствии с негативными стереотипами, сложившимися под воздействием образов, создаваемых рекламой.

В международной практике можно найти немало примеров успешного переключения внимания финансовых институтов с клиентов среднего возраста на более пожилых.

Seniorgency, агентство, специализирующееся на маркетинге для людей старшего возраста, разработало для ведущей страховой и финансовой компании Бельгии AXA рекламную кампанию Harry Life (Счастливая жизнь). Был изменен тон рекламных объявлений – от негативного к восторженному. Для возрастной группы 45–60 лет основное послание звучало так: «Жизнь начинается в 40. Убедитесь, что в 60 она не закончится». Рекламное предложение для них было ориентировано в основном на софинансирование пенсий без понижения уровня жизни сейчас. Для тех, кто старше 60 и уже на пенсии, главная задача – не накопление капитала, а его трата, приносящая максимальное удовольствие, поэтому слоган был таким: «Пенсия – это постоянная работа. Она заслуживает хорошей зарплаты». [4]

Нельзя ограничиваться экстенсивным развитием на основе старших возрастных групп. Для воспитания грамотных заемщиков и вкладчиков, понимающих условия договоров и способных реально воспринимать стоимость банковских продуктов, необходимо прививать финансовые знания с детского возраста. Чем более грамотным будет клиент в финансовом плане, тем ниже вероятность нарушения им условий обслуживания и тем ниже риски для банка.

В данном направлении можно отметить инициативу ВТБ24, открывшего в начале апреля 2015 года «Детский банк». В этом «банке» сотрудниками и клиентами являются дети. Маленькие сотрудники этого отделения проходят инструктаж, получают офисную форму ВТБ24 и приступают к обслуживанию клиентов. Управление электронной очередью, пересчет денег на счетных машинках, проверка их подлинности с помощью специального оборудования, проведение инкассации и общение с посетителями – это далеко не полный перечень задач,

которые решает персонал «детского банка». ВТБ24 таким образом повышает финансовую грамотность и лояльность своих будущих клиентов.

В качестве зарубежных примеров можно привести U. S. Bancorp и KeyBank. Дистанционные каналы обслуживания обоих банков предлагают дружелюбный интерфейс, понятный детям. Все операции пополнения счета и снятия денег проходят под контролем (или при оповещении) родителей. Детей обучают работать с платежными картами и расчетным счетом в игровой форме. [5]

Liberty Bank for Savings, пытаясь наладить коммуникацию не только с молодежью, но и с целыми семьями, запустил ряд активностей. По субботам он проводит семейные фестивали, собирая в холле на музыкальные и другие представления родителей с детьми от 4–11 лет. Также банк организует концерты этнической музыки – карибской, латиноамериканской и польской, чтобы привлечь разную аудиторию. Семинары по управлению финансами помогают детям понять ценность финансовых сбережений. [6]

Такие мероприятия, помогают изменить восприятие банка как бездушного бизнеса, и создают образ семейного института, повышают лояльность и, в конечном итоге, создают новые маркетинговые каналы, позволяющие продавать клиентам новые продукты.

Среди общих рекомендаций, направленных на повышение привлекательности банка для молодежи, стоит отметить:

1. Внимание и контекст. Молодые люди все больше доверяют цифровым источникам информации, поэтому важно завладеть и без того загруженным вниманием таких продвинутых клиентов. Для этого банку необходимо решить задачу интеграции собственного интерфейса в различные сторонние программы и приложения для мобильных устройств. Именно на это должна быть направлена стратегия банка с учетом существующих технологий и на базе клиентского опыта (user experience);

2. Удобство. Банк должен сконцентрировать свое внимание на решении задач клиента (предоставление информации о счетах, продуктах, услугах, возможность отслеживать затратные статьи и планирование доходов) максимально простым путем. При этом все должно быть доступно в одном источнике и с различных устройств.

Среди проблем продвижения банковских услуг для подрастающего поколения можно отметить то, что вклады для детей младше 14 лет не распространены в нашей стране, в том числе, из-за законодательных ограничений: согласно ст. 26 Гражданского кодекса. Единственное, что могут предложить банки для ребенка, которому еще нет 14 лет, – дополнительная к родительской дебетовая карта. Но дополнительная карта привязана к родительскому счету не дает ощущения полной самостоятельности.

Формирование лояльности подрастающего поколения – очень важная задача для банка. К сожалению, расширение клиентуры банков за счет детей в России возможно лишь при изменении законодательства, а потенциал под-

ростковой возрастной группы 14–18 лет практически не раскрыт. Однако для банков сейчас очень важно заниматься развитием финансовой грамотности и повышением лояльности к бренду, особенно, среди указанных возрастов.

Таким образом, при определении стратегических приоритетов в развитии, финансовые институты должны опираться на собственные данные, например, за минувшее десятилетие ведущие банки, работающие с населением, накопили десятки миллионов клиентских досье, что позволяет строить сложные статистические модели и создавать скоринговые карты, учитывающих различные

аспекты потребительского поведения, в том числе, региональные особенности. Сегментация клиентов по поколениям X, Y, Z позволит банкам произвести грамотную дифференциацию их продуктовых линеек, что способствует улучшению финансовых результатов.

В настоящее время в мире пока ни один банк не предлагает полного спектра финансовых персонализированных услуг, но, если маркетинговое управление в банках не перестроится под существующие условия, банки рискуют оказаться за пределами активного банковского поля, поскольку будут предлагать продукты, не соответствующие потребностям современных клиентов.

Литература:

1. Why Millennials Are Better at Saving Than Any Other Generation // GoBusinessRates. URL: <http://www.gobankingrates.com/personal-finance/baby-boomers-generation-x-y-z-saving-money/> (дата обращения: 23.05.2016).
2. Более четверти россиян выплачивают кредиты // Российская газета. URL: <http://rg.ru/2014/04/10/kredit-site.html> (дата обращения: 23.05.2016).
3. ЦБ оценил долг россиян перед банками в 10,8 трлн. рублей // Finanz.ru. URL: <http://www.finanz.ru/novosti/lichnyye-finansy/cb-ocenil-dolg-rossiyan-pered-bankami-v-10-8-trln-rublej-1000649485> (дата обращения: 23.05.2016).
4. AXA | Senioragency // Senioragency. URL: <http://www.senioragency.be/site/nos-creations/axa/> (дата обращения: 23.05.2016).
5. Key4Kids: Savings Account for Kids // KeyBank. URL: <https://www.key.com/personal/savings/child-savings-account.jsp> (дата обращения: 23.05.2016).
6. Teaching Kids the Value of Saving // Liberty Bank for Savings. URL: <https://www.libertybank.com/kids-club> (дата обращения: 23.05.2016).

Мотивация труда работников в сфере деятельности малого бизнеса и частного предпринимательства

Шакирова Гулбахор Шарифджановна, старший преподаватель
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

Статья посвящена вопросам мотивации работников малого бизнеса и частного предпринимательства, а также проанализированы пути развития и совершенствования мотивов, необходимых для эффективного развития этой отрасли.

Ключевые слова: *малый бизнес, частное предпринимательство, рыночные отношения, эффективность деятельности, мотивация, система управления.*

В непростых условиях рыночных отношений успешная деятельность каждого предприятия во многом зависит от уровня управления квалификацией и мотивационным поведением работников. Само по себе наличие бизнес плана и формальной системы управления не даёт гарантии, что намеченные задачи будут решены. Для успешного осуществления поставленных целей необходимо является мотивация персонала и принятие соответствующих решений в условиях постоянно изменяющихся требований рынка.

Планирование, анализ и контроль создают только основу для осуществления деятельности людей. А в сфере

малого бизнеса и частного предпринимательства больше, чем в любой другой области, успех зависит от людей.

«Сегодня ни для кого не секрет, что практика функционирования частной собственности и частного предпринимательства имеет всестороннее преимущество по сравнению с государственной собственностью. У частных предприятий совсем другая мотивация, степень личной заинтересованности и, главное, ответственности за конечные результаты своей производственной и финансовой деятельности». [1]

На сегодняшний день в Узбекистане доля малого бизнеса и частного предпринимательства в валовом вну-

треннем продукте составляет 56,7 процента. В этой сфере сегодня производится треть всей промышленной и 98 процентов сельскохозяйственной продукции.

Когда говорят о стимулировании, обычно имеется в виду денежное вознаграждение за выполненную работу. В настоящее время материальным стимулированием является сдельная и повременная формы оплаты труда работников предприятия. Но на самом деле, кроме денег, есть и другие мотивы, заставляющие людей работать: интерес к данной деятельности, возможность привлекательных контактов, социальный статус и др.

Особая роль моральных стимулов к труду работника связана с его творческим характером, который делает труд привлекательным как процесс. Такую особенность необходимо использовать в управлении персоналом.

Ключевое руководство малого предприятия обычно состоит из собственников. Руководитель — собственник сосредотачивает в своих руках финансовые, экономические, социальные функции и полномочия, что ставит предприятие в зависимость от его деловых и личных качеств. Как следствие этого, оно работает более напряженно, дольше, лично вникая во все вопросы деятельности предприятия. Прибыли и убытки для них имеют больше значения, чем заработная плата и премии для сотрудников более крупных компаний.

Руководитель обязан быть хорошим организатором, умеющим вовлечь каждого сотрудника в общий трудовой процесс. Он должен внушить своим работникам, что деятельность предприятия всецело зависит от эффективной работы каждого члена коллектива.

Для этого руководитель должен осуществлять экономическое и моральное стимулирование персонала, обогащая само содержание труда и создавая условия для проявления творческого потенциала работников и их саморазвития. Выполняя эту функцию, руководители должны постоянно влиять на факторы эффективной работы членов своего трудового коллектива. К ним в первую очередь относятся: рост и расширение профессиональной квалификации работников, удовлетворение от полученных результатов, повышение ответственности, возможности проявления инициативы и осуществления самоконтроля и т.д.

Предпринимательство — это не только профессия, но это еще и особый образ мыслей, поведения, стиль, особая культура. Для предпринимателя характерны три главных источника мотивации:

- стремление получить больший контроль над своим собственным будущим;
- надежда в гораздо большей мере объединить в одно целое работу и личную жизнь;
- желание распространить свой собственный стиль и образ жизни на сферу деловой активности.

Система управления может указать направление усилий, но энтузиазм, энергия, с которой будет совершаться движение в этом направлении, в значительной мере зависят от мотивов, которыми руководствуются работники.

Развитие и совершенствование мотивов, необходимых для эффективного выполнения работ, является важнейшей психологической задачей руководителя малого бизнеса.

Известно, что деньги побуждают к действиям лишь 30–50% сотрудников. Основную часть работников побуждают к действию более возвышенные потребности: в знаниях, творчестве, авторитете, признании, достижении великих целей, нравственных идеалах и др. Эти факторы часто имеют первостепенное значение для персонала предприятия.

Многообразное сотрудничество руководителя с рабочим коллективом, умение организовать процесс общения с подчиненными и учитывать их моральные качества, склонности и интересы, мотивы поведения, объективный подход при разрешении конфликтов, неформальные отношения в разумных пределах является основой эффективного управления персоналом в организациях малого бизнеса и частного предпринимательства.

Малые масштабы производства позволяют создавать хороший психологический климат в коллективе, значительно сократить текучесть кадров, построить отношения между руководителями и подчиненными на демократических началах, наладить атмосферу инициативной, творческой и в то же время высоко ответственной деятельности каждого члена коллектива.

В условиях современной предпринимательской деятельности вместе с умением бороться, утверждать свое превосходство высоко ценятся такие качества, как лояльность, дипломатичность, умение сотрудничать, ценятся люди, стремящиеся реализовать свои творческие и организаторские способности, принимающие на себя высокую ответственность. Это происходит потому, что:

- все больше руководителей приходят к выводу о невозможности контролировать людей через формальные правила, принуждения;
- значительное число работников готово повысить качество и эффективность работы при условии сохранения атмосферы сотрудничества и учета их мнения, идей.

Но, несмотря на демократичность должно существовать обязательное подчинение и дисциплина.

Особая роль должна отводиться высоким нравственным принципам. Для развития предприятия невыгодно строить деловые отношения на обмане, безответственности, стяжательстве.

По нашему мнению для развития мотивации персонала на предприятиях малого бизнеса целесообразно:

- дать возможность персоналу работать над собственными идеями в плановом порядке, если они соответствуют профилю предприятия. Работники, разрабатывающие собственные или выдвинутые с их участием идеи, отличаются более сильной внутренней мотивацией и высокой эффективностью труда.

— разработка системы непрерывного обучения и повышения квалификации не только для руководителей, но и для рядовых сотрудников. Ранее существовала практика глубокого освоения одной профессии, т.е. подготовка

«узких» специалистов, а в настоящее время в условиях диверсификации экономики требуется подготовка специалистов «широкого профиля», владеющих несколькими смежными профессиями. При выдвижении на должность надо учитывать потенциальную возможность претендента стать руководителем широкого профиля, хорошие знания в области науки и практический опыт.

— участие всего коллектива при принятии ключевых решений. Так менеджмент фирмы должен прини-

мать решения после согласования его со всеми работниками предприятия. Они должны уметь объединять разные (часто противоречивые) интересы владельцев и работников фирмы для достижения поставленной цели.

Мы полагаем, что все эти предложения должны способствовать более качественной и производительной работе предприятий малого бизнеса и частного предпринимательства в непростых условиях модернизации экономики.

Литература:

1. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании кабинета министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2015 год // Народное слово 18.01.2015 г.
2. www.stat.uz — сайт Государственного комитета по статистике РУз.

Мотивационные аспекты управления персоналом в условиях кризиса

Шарипова Гузель Алмазовна, магистрант

Научный руководитель: Ахметова Ирина Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Данная статья посвящена рассмотрению основных мотивационных аспектов управления персоналом в условиях кризиса и путей выхода из нее. В частности, предложен комплекс мер, позволяющих повысить эффективность системы управления персоналом в кризисных условиях. На основе проведенного социологического обследования выявлены конкретные инструменты мотивационного воздействия на мотивационные типы персонала.

Ключевые слова: управление персоналом, мотивация трудовой деятельности, мотивационная система, мотивационные типы

Формирование эффективной системы управления персоналом предприятия является одной из наиболее важных задач в период переживаемого в мире социально-экономического кризиса, официально признанного с 2013 года. Как показывает практика, отечественное предприятие, находящееся в кризисе, сталкивается со следующими проблемами в сфере управления персоналом: чрезмерная жесткость и иерархичность организационных структур; монополизация информации, полномочий и ответственности в рамках руководства предприятия; отсутствие четкого, рационального распределения функций между подразделениями, дублирование работ; отсутствие общих для всего персонала традиций и норм поведения; низкая трудовая дисциплина; избыточная численность персонала; несоответствие его квалификационной структуры потребностям предприятия; низкая производительность и т.п.

Использование обобщений, не обоснованных и не объяснимых комбинации антикризисных решений не позволяют увидеть реальные факты и причины получения того или иного качества профессиональной деятельности специалистов компаний. Таким образом, очевидна акту-

альность изучения и выделения основных факторов, влияющих на эффективность системы управления персоналом в период социально-экономического кризиса. Подобная постановка проблемы обусловлена самим кризисом и следующим за ним снижением экономических показателей и перспектив развития как самого предприятия, так и каждого его сотрудника.

Проблемы оценки эффективности управления персоналом в различных ее аспектах рассматривались такими учеными как Захаров Н.И., Армстронг М., Базаров Т.Ю., Балдин К.В., Комаров Е.И., Воронина А.М. и другие [1, 3, 4, 5, 6].

Захаров Н.И. отмечает, что «до сих пор на уровне обычного, а нередко и научного сознания, мотивация и ее роль в управлении трактуется либо поверхностно, либо слишком узко. Это означает необходимость более глубокого синтеза, взаимопроникновения различных отраслей научного знания при исследовании усложняющихся процессов общего управления и его мотивационной функции, в частности» [5, с. 12].

М. Армстронг пишет: «В управлении могут произойти кризисы любого сорта: перемещение должностных лиц,

нечестный управляющий, переход главных сотрудников организации в конкурирующую фирму и т.д. Этот перечень может быть продолжен» [1, с. 33]. Он рассматривает задачу управления в условиях кризиса как периодически возникающий режим работы, а именно: «управление кадрами фирмы в кризисных ситуациях — это не более чем хорошее управление в напряженных условиях». Иными словами, любой руководитель внутренне должен быть готов к тому, что кризис может возникнуть в любой момент.

По мнению Базарова Т.Ю., под мотивацией подразумевается процесс побуждения себя и других к достижению личных целей или целей организации [3, с. 488].

Попов Р.А. отмечает, что антикризисное управление «определяется как специфическая управленческая деятельность во время кризисного состояния организации» [8, с. 42].

По нашему мнению, самым сложным моментом в условиях кризиса для предприятия является потеря квалифицированных кадров, без которых преодолеть кризис будет крайне сложно. В данном случае, основной задачей организации выступает удержание ключевых сотрудников. Однако, по оценкам специалистов многие руководители большинства российских предприятий основное свое внимание уделяют не совершенствованию системы мотивации персонала, а, напротив, маркетингу и финансам [6, с. 58].

Это обусловлено тем, что руководители ошибочно предполагают, что в условиях кризиса проблем с мотивацией и эффективной работой персонала быть не должно, так как сотрудники понимают, что на их место претендуют тысячи уволенных, готовых работать не меньше за меньшую заработную плату. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что сам факт сохранения рабочего места сотруднику рассматривается как мотивация к более качественной и эффективной работе. Так, из данных министерства следует, что за последнюю неделю 2015 года безработных россиян стало на 1.9% больше, их численность составила 993104 человека [11].

Самое важное в условиях кризиса понять, что та система управления персоналом, которая хорошо и устойчиво работала в ситуации стабильного и динамично развивающегося рынка, не в состоянии так же эффективно работать в условиях кризиса. В кризисе все несколько меняется и далеко не в лучшую сторону. Потребитель начинает экономить, и меньше покупает; банки ужесточают условия кредитования, растет дебиторская задолженность и т.п. В таких условиях для того, чтобы выжить компании, необходимо прежде всего пересмотреть и реконструировать систему управления персоналом в условиях кризиса. На рисунке 1 представлена система, включающая в себя четыре основных требования.

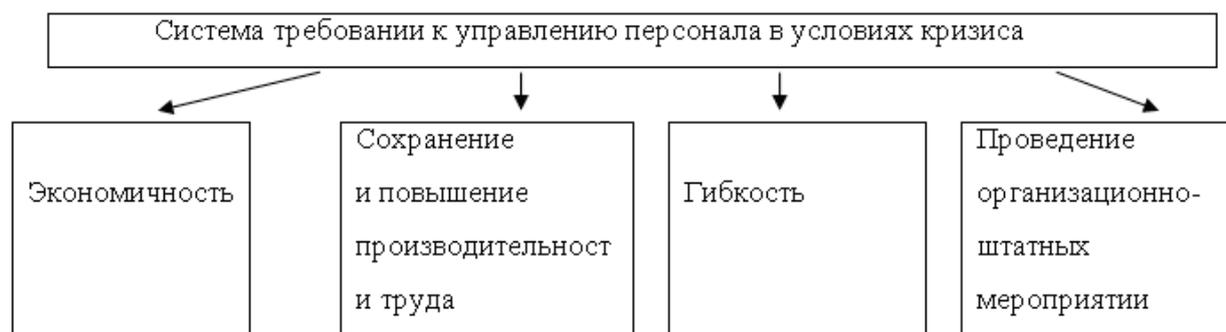


Рис. 1. Система требований к управлению персонала в условиях кризиса

Далее более подробно рассмотрим приведенную систему и изучим каждое требование, предъявляемое к персоналу в условиях кризиса. Система должна отвечать следующим основным требованиям:

1. Быть экономичной. В подавляющем большинстве в компании затраты на персонал составляют значительную статью издержек. Это допустимо в условиях стабильности и развития компании. В кризисе затратная система не только не оправдывает себя, но и становится фактором, угрожающим благополучию компании и самих сотрудников;

2. Сохранять или повышать производительность труда персонала. Эффективность работы персонала и производительность его труда во многом определяются желанием сотрудников работать, которое в свою очередь определяется: стабильностью компании; возможностями, которые

она предоставляет; уровнем заработной платы; социальным пакетом и т.д. В условиях кризиса положение сотрудника в компании становится менее стабильным; снижаются зарплаты; уменьшаются объемы или ликвидируются социальные пакеты. Все это не может не влиять на его эффективность и производительность труда, поэтому система управления персоналом в условиях кризиса должна быть направлена на сохранение или повышение эффективности деятельности персонала, производительности его труда;

3. Быть гибкой. Система управления персоналом компании должна позволять очень быстро перестраивать организационно-штатные структуры и проводить необходимые мероприятия, как высвобождая значительное количество персонала, так и быстро подбирая необходимый персонал, и, что не менее важно, очень быстро вводить его в строй;

4. Умело и юридически безупречно проводить организационно-штатные мероприятия, связанные с приемом, увольнением, перемещением значительного количества персонала. Как правило, большинство компаний начинают реализацию антикризисных мероприятий с сокращения персонала, что не является первоочередной задачей. Далеко не всегда сокращения проводятся продуманно, на основе расчетов и анализа бизнес-процессов. Поэтому, прежде чем сокращать персонал, руководство компании должно выработать стратегию поведения компании в кризисной ситуации.

Если возможности сокращения расходов на персонал исчерпаны, компания задумывается о сокращении персонала. И здесь может помочь формула персонала «20: 70: 10». Это означает, что 20% сотрудников — это ключевые специалисты, 70% — линейный персонал, а 10% — сотрудники, которые не приносят ощутимой пользы для компании [10, с. 213].

В первую очередь необходимо сохранить ключевых сотрудников. В их число должны входить, как считают специалисты практики [10, с. 214]:

- Топ-менеджмент;

- Руководители подразделений (линейный менеджмент);

- Специалисты, имеющие уникальные компетенции, которых трудно найти на рынке (маркетологи, производственники и др.);

- Специалисты, владеющие важной и уникальной информацией компании;

- Наставники, «носители» корпоративного опыта;

- Клиентщики, работающие с ключевыми клиентами;

- Креативщики, талантливые и одаренные сотрудники.

Среди 70% линейных сотрудников необходимо провести внеплановую аттестацию с целью оценки успешности работы каждого из них. По результатам аттестации персонально принимать решения о сохранении сотрудника в компании, переводе его на более низкую должность, уменьшении заработной платы или увольнении

Для того чтобы понять, что происходит внутри организации в условиях кризиса на самом деле, в качестве примера рассмотрим ОАО «Марта». Это московская организация, занимающаяся производством мебели. Рассчитаем основные показатели организации, имеющие непосредственное отношение на персонал.

Таблица 1. Данные о движении персонала ОАО «Марта» за 2013–2015 гг.

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год
Численность персонала на конец года, чел.	783	655	506
Приняты на работу, чел.	446	352	201
Выбыли, чел.	377	594	379
В том числе:			
по собственному желанию, чел.	167	324	106
За нарушение трудовой дисциплины, чел.	28	41	7
Сокращение, чел.	4	31	194
Временные работники, чел.	160	110	54
Прочие, чел.	18	88	18
Среднесписочная численность, чел.	692	852	463
Коэффициент оборота по приему работников, %	0,64	0,41	0,43
Коэффициент оборота по выбытию работников, %	0,54	0,7	0,82
Коэффициент текучести кадров, %	0,28	0,43	0,24
Коэффициент постоянства кадров, %	0,85	0,75	0,79
Коэффициент замещения кадров, %	0,1	-0,28	-0,38

Сокращение занятости и увольнения являются инструментом антикризисного управления персоналом. Так же, как и антикризисная инвестиционная стратегия и политика предполагают куплю перспективных активов и продажу нефункционирующих активов, так и кадровая политика на кризисном предприятии на любой стадии кризиса требует рациональной политики найма талантливых специалистов и увольнения лишних занятых. Как и любое проявление кризиса в ходе реструктуризации производства, трудовые отношения на предприятии характеризуются особым обострением и конфликтностью. Поэтому решение об увольнении части сотрудников всегда требует от антикризисного менеджера мужества.

Другой аспект кадровой политики — текучесть кадров по инициативе самих работников, что представляет громадный риск для компании. Процесс увольнения невольно отражается на настроении и опыте работающих. Как таковой он влияет на развитие корпоративной культуры в организации. Поэтому антикризисные управляющие должны формировать лояльность у членов трудового коллектива путем постановки и пропаганды перспективных планов предприятия.

Уход ключевого сотрудника может привести к нарушениям в производственном, финансовом или маркетинговом процессах, разрушить успешную базу клиентов, привести к утечке коммерческой информации и т.п. Поэтому руководители должны ежедневно отслеживать не-

гативные тенденции в коллективе, осуществлять процесс увольнения наименее болезненным для сотрудников, развивать службу экономической безопасности [9, с. 180].

Коэффициент постоянства кадров показывают долю работников проработавших весь год к среднесписочной численности. В какой-то мере этот коэффициент показывает степень сплоченности коллектива, заинтересованности работников не потерять свое рабочее место, неформальные связи в коллективе и др. Наибольшее значение показателя наблюдается в 2013 г. — 85%, а наименьшее в 2014 г. — 75%, в 2015 г. показатель начинает медленно расти. Угрожающей тенденции в динамике данного показателя нет, однако, снижение значения коэффициента в 2014 г. является тревожным сигналом.

На производственном предприятии ОАО «Марта» в результате проведенного анализа мы определили следующие ключевые задачи и подзадачи:

1. повышение эффективности работы персонала:
 - оптимизация бизнес-процессов и оргструктуры;
 - развитие инновационного потенциала сотрудников предприятия;
 - разработка новых форм мотивации персонала для достижения целей компании.
2. сохранение ключевых сотрудников предприятия.
3. обеспечение постоянного информирования персонала и поддержки позитивного настроения в коллективе.

Задача повышения эффективности работы персонала и оптимизации затрат на персонал всегда актуальна для любого предприятия. Но если в период бурного роста рынка подобная задача может не входить в число первых приоритетов, то в кризисное время повышение эффективности работы персонала на каждом участке выходит на первый план. В результате проведенного анализа основных показателей кадрового учета, мы столкнулись с необходимостью повышения эффективности персонала и тем самым оптимизации затрат на персонал. По мнению специалистов, первое, о чем нам надо знать при планировании мероприятий по повышению эффективности работы персонала, это то, что цель оптимизации в конечном

итоге — увеличение доходов предприятия, а не уменьшение расходов любой ценой.

Второе — подход к оптимизации должен быть очень взвешенным. Прежде чем проводить то или иное мероприятие по повышению эффективности работы персонала, необходимо взвесить все «за» и «против», выделить все возможные риски проведения того или иного мероприятия, направленного на повышение эффективности труда [2, с. 117].

Внесение любого поспешного изменения в работу устоявшихся организационных процессов может в итоге привести к необратимым последствиям и даже простою в работе организации, когда старые бизнес-процессы уже будут «разрушены», а новые еще не созданы. Важно помнить о том, что тщательно продуманная стратегия управления изменениями в данном случае — важная составная часть проведения мероприятий по повышению эффективности работы персонала.

И третий важный момент: так как задача повышения эффективности работы тесно связана с человеческим фактором, основная часть успеха будет зависеть от того, насколько грамотно руководитель сумеет выстроить коммуникации с персоналом и разъяснить идеологию планируемых организационных изменений. Это самая важная часть работы, так как если не проводить ее последовательно и грамотно, то сопротивление персонала будет неизбежно. Также среди работников данного предприятия был проведен ряд опросов, где они смогли высказать свое мнение о деятельности организации в условиях кризиса [7, с. 57].

В условиях кризиса, когда необходимо наиболее оптимальным образом использовать все виды ресурсов, важность инструментов стимулирования труда резко повышается. С целью выявления существующих, как самых эффективных, так и наименее желательных методов стимулирования работников в ОАО «Марта», был проведен тест — опрос.

В опросе приняли участие 38 сотрудников ОАО «Марта», 3 управляющих, 15 служащих и 20 рабочих. Итоги тест-опроса персонала представлены в таблице 2.

Таблица 2. Итоги тест-опроса персонала ОАО «Марта»

Тип мотивации по Герчиковой В.	Сумма индексов	Средний по группе индекс	Ранг	Индекс 1 ранга	Ранг	Индекс 1 или 2 рангов	Ранг
Странник	1,551	0,155	4	0,1	4	0,4	3
Инструментал	2,177	0,218	3	0,4	2	0,5	2
Профессионал	2,519	0,252	1	0,6	1	0,8	1
Патриот	2,279	0,228	2	0,3	3	0,8	1
Хозяин	1,423	0,142	5	0	5	0,2	4

В результате получили среднюю структуру преобладающих типов стимулирования в данной организации, это:

1. «Патриот» — для этого типа могут быть использованы такие формы стимулирования как: негативные

(неудовольствие, наказания, угроза потери работы), натуральные (покупка или аренда жилья, предоставление автомобиля), патернализм и участие в управлении. Не окажут никакого воздействия (нейтральные) денежные и организационные. Наиболее действенная

форма стимулирования для «патриотов» — это моральная форма стимулирования (грамоты, награды, доска почета и пр.).

2. «Профессионал» — для этого типа не допустимы к применению формы негативного и патерналистического стимулирования (дополнительное социальное и медицинское страхование, создание условий для отдыха и пр.). Однако применимы денежные, моральные и участие в управлении. Базовой является организационная форма стимулирования.

Литература:

1. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами, пер. с англ. — СПб., 2012, — с. 33.
2. Ахметова, И. А. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: монография. Книга 27 / И. А. Ахметова, А. Г. Баширова, М. М. Брутян и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. — с. 216.
3. Базаров, Т. Ю. Управление персоналом. — М.: Юнити, 2011. — с. 488.
4. Балдин, К. В. Антикризисное управление: макро- и микро уровень. — М. 2013. — с. 256.
5. Захаров, Н. И. Развитие мотивационной функции управления экономикой. — М. 2010. — с. 12.
6. Комаров, Е. И. Стимулирование и мотивация в современном управлении персоналом // Управление персоналом. — М. — 2014. — № 1. — с. 38.
7. Надреева, Л. Л., Мельничнов В. В. Производительность труда и мотивация персонала // Вестник Казанского государственного технического университета им. А. Н. Туполева. 2015. Т. 71. № 4. с. 57.
8. Попов, Р. А. Антикризисное управление. — М.: Высшая школа, 2013. — с. 42.
9. Смирнов, В. Н. Психология управления персоналом в условиях кризиса. — М. — 2007. — с. 180.
10. Сунгатуллина, Л. Б. Многофакторный анализ отклонений от бюджета расходов на вознаграждение персонала / Л. Б. Сунгатуллина, Ф. И. Харисова // Аудит и финансовый анализ. — 2012. — № 6. — с. 213–214.
11. Безработица в России в 2015 г. 34 [Электронный ресурс] — режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/ свободный.

Особенности учета расчетов с персоналом по оплате труда

Шаханова Татьяна Сергеевна, магистрант
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

В статье рассмотрены теоретические аспекты ведения бухгалтерского учета с персоналом по оплате труда. Приведены основные формы первичных документов, необходимых для учета оплаты труда, определен порядок начисления различных пособий. Рассмотрены виды удержаний из заработной платы. Обоснована необходимость достоверного учета расчетов по оплате труда.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, оплата труда, средний заработок, удержания из заработной платы.

Расчеты с персоналом по оплате труда являются важной составляющей бухгалтерского учета в любой компании. Оплата труда занимает значительную часть расходов организации, на основании которых определяется себестоимость продукции.

Согласно Трудового кодекса РФ оплата труда работников представляет собой вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности и количества работы, компенсационные выплаты и доплаты.

Следует отметить, что термин «Базовая» — наиболее действенная форма стимулирования, термин «Применима» — может быть использована. «Нейтральная» — не окажет никакого воздействия. «Запрещена» — не допустима к применению.

Таким образом, итоги анкетирования выявили, что наиболее эффективными формами стимулирования персонала на исследуемом предприятии в условиях кризиса являются моральные, организационные, участие в управлении, денежные и натуральные.

Учет расчетов по оплате труда включает в себя следующие задачи: своевременная выплата заработной платы и удержаний из нее, расчет среднего заработка для начислений отпускных, пособий по временной нетрудоспособности, командировочных расходов; осуществление выплат социального характера; соблюдение трудового и налогового законодательства; своевременное предоставление отчетной документации.

Нормативное регулирование процесса бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда представ-

лено следующими документами: ФЗ «О бухгалтерском учете», Трудовой кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, а также другими нормативно-правовыми документами.

Основопологающим документом в бухгалтерском учете является учетная политика компании, где отражены правила ведения бухгалтерского учета. В соответствии со ст. 8 Федерального закона «О Бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 любой экономический субъект вправе сам разрабатывать учетную политику. Каждая компания при формировании учетной политики должна основываться на требованиях законодательства, исходить из особенностей своей хозяйственной

деятельности [1, с. 109]. Грамотно подготовленная учетная политика позволит обеспечить эффективное управление финансовым состоянием компании. Согласно ст. 9 Федерального закона «О Бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 каждый факт хозяйственной жизни должен быть оформлен с помощью первичного учетного документа. Форма первичной документации утверждается руководителем компании по представлению лица, ответственного за ведение бухгалтерского учета.

Документация может составляться в бумажном или электронном виде. Формы первичных документов по учету рабочего времени и расчетов с персоналом по оплате труда представлены в таблице 1.

Таблица 1. Унифицированные формы первичных документов по учету рабочего времени и расчетов по оплате труда

Наименование	Форма
Табель учета рабочего времени и расчета оплаты труда	N T-12
Табель учета рабочего времени	N T-13
Расчетно-платежная ведомость	N T-49
Расчетная ведомость	N T-51
Платежная ведомость	N T-53
Журнал регистрации платежных ведомостей	N T-53
Лицевой счет	N T-54
Лицевой счет (свт)	N T-54a
Записка-расчет о предоставлении отпуска работнику	N T-60
Записка-расчет при прекращении (расторжении) трудового договора с работником (увольнении)	N T-61
Акт о приеме работ, выполненных по срочному трудовому договору, заключенному на время выполнения определенной работы	N T-73

Согласно ст. 139 Трудового кодекса РФ средний заработок рассчитывается при оплате больничных листов, отпускных, выходных пособий, командировочных расходов. Для расчета средней заработной платы компания не учитывает выплаты социального характера, а также выплаты, которые не относятся к оплате труда (материальная помощь, организация питания, обучение, проезд и т.д.). Трудовой кодекс РФ определяет следующий порядок оплаты пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, ежемесячного пособия по уходу за ребенком: пособие определяется исходя из среднего заработка застрахованного лица, рассчитанного за предыдущие 2 года, предшествующих наступлению временной нетрудоспособности, отпуска по уходу за ребенком, отпуска по беременности и родам; учитывается заработок за указанный период времени, начисленный другими страхователями при предоставлении справки с места работы; при отсутствии у застрахованного лица заработка пособие рассчитывается исходя из размера МРОТ; с целью увеличения размера пособия застрахованное лицо, которое находилось в отпуске по беременности и родам или в отпуске по уходу за ребенком в годы, предшествующие наступления указанных страховых случаев, вправе написать

заявление о замене соответствующих календарных лет для расчета среднего заработка.

Оплата больничного листа положена и уволившимся сотрудникам, при условии, что страховой случай наступил в течение 30 календарных дней с момента увольнения. Больничный лист будет оплачен только в том случае, если застрахованное лицо не трудоустроилось в штат другой организации, и не состоит на учете в государственной службе занятости. Бывший сотрудник вправе обратиться за оплатой пособия в течение 6 месяцев с даты окончания срока действия больничного листа. Размер пособия в данной ситуации не зависит от страхового стажа сотрудника и составляет 60% от его среднего заработка. В случае сокращения численности штата по инициативе работодателя факт наступления нетрудоспособности предполагает перенос срока его увольнения до окончания срока нетрудоспособности. Соответственно, дополнительные компенсации, которые предусмотрены ст. ст. 178, 180 ТК РФ в связи с расторжением трудового договора до истечения срока уведомления о предстоящем увольнении в связи с сокращением численности, подлежат уменьшению.

Оплата отпускных пособий положена каждому работающему застрахованному лицу. Согласно Постановлению

Правительства РФ «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» от 24 декабря 2007 г. N 922 средний заработок для оплаты отпускных определяется исходя из заработной платы, фактически начисленной за расчетный период за 12 календарных месяцев, и на среднемесячное число календарных дней (29,3).

Синтетический учет расчетов с персоналом по оплате труда ведется на счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Счет является пассивным, так как на нем отражают операции, связанные с образованием и погашением кредиторской задолженности компании по оплате труда перед персоналом. По кредиту счета 70 отражают операции по начислению заработной платы за счет всех источников в корреспонденции со счетами, на которых эти источники учитываются [2, с.11]. Сальдо счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» кредитовое. Оно показывает задолженность компании перед персоналом по начисленной заработной плате (то есть общую сумму к выплате на конец месяца). Сальдо может быть дебетовым (например, при излишне выплаченной заработной плате или выплате неотработанного аванса). Основанием для записи по счету 70 являются расчетные, расчетно-платежные и платежные ведомости, отчеты кассира, реестры невыданной заработной платы [2, с. 11]. В случае, если сотрудник своевременно не получил заработную плату, компания хранит ее в течение трех лет и учитывает ее на счете 76, субсчет «Депонированная заработная плата».

Аналитический учет расчетов по оплате труда ведется по каждому работнику компании. На каждого работника открывается лицевой счет, налоговая карточка учета совокупного дохода физического лица, расчетные и расчетно-платежные ведомости.

Согласно законодательству из заработной платы работника могут производиться удержания, которые представляют собой вычеты, уменьшающие начисленную заработную плату. Страховые взносы не удерживаются из заработной платы работника. Рассчитываются страховые взносы на каждого работника и уплачиваются работодателем в фонд обязательного медицинского страхования (ставка составляет 5,1%), фонд пенсионного страхования (22%) и фонд социального страхования (2,9%). В обязательном порядке из заработной платы работника удерживается налог на доходы физических лиц (НДФЛ), единая ставка которого составляет 13 процентов. Налоговым ко-

дексом РФ также предусмотрены и другие ставки. Базой для начисления НДФЛ является доход физического лица за вычетом стандартных, социальных и имущественных вычетов. Также из заработной платы могут производиться вычеты по исполнительным листам (например, алименты).

Максимальное удержание из заработной платы работника не должно превышать 50 процентов от общей суммы заработка. Исключение составляют вычеты при отбытии исправительных работ, взыскании алиментов на несовершеннолетних детей, возмещении вреда, причиненного здоровью другого лица, возмещении вреда лицам, понесшим ущерб в связи со смертью кормильца, и возмещении ущерба, причиненного преступлением. Размер удержаний из заработной платы в этих случаях не может превышать 70 процентов [3].

В бухгалтерском учете необходимо не только отражать достоверные расчеты с персоналом по оплате труда, но также и безошибочно рассчитывать суммы выплат, в положенный срок производить вычеты различного рода, работать в соответствии с законодательством. Соблюдение всех норм и положений законодательства способствует отлаженной работе, а также сохранению позиций среди конкурентов. В Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности отмечено, что важнейшим условием обеспечения качества бухгалтерской отчетности является результативный контроль. Ядром системы контроля является аудит, который представляет собой оценку полноты отражения выполненных операций в бухгалтерском учете, проверку соблюдения компанией требований налогового и трудового законодательства. Следовательно, аудит в настоящее время становится одним из важнейших и необходимых инструментов повышения качества бухгалтерского учета.

Одной из важнейших задач дальнейшего развития учета расчетов с персоналом по оплате труда является его сближение с требованиями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), которое, как известно [7,8], положено в основу реформирования нормативного регулирования российского бухгалтерского учета. И в этом отношении большую роль может сыграть принятие нового положения по бухгалтерскому учету, посвященного вопросам учета расчетов по оплате труда, проект которого в настоящее время размещен на сайте Минфина РФ.

Литература:

1. Мялкина, А. Ф., Трегубова В. М. Гармонизация учетной политики организации в условиях МСФО // Социально-экономические явления и процессы. — 2013. — № 4 (050). — с. 109;
2. Бурмистрова, Л. М. Учет расчетов по оплате труда // Бухучет в строительных организациях. — 2011. — № 9. — с. 11;
3. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 30.12.2015), статья 138. Ограничение размера удержаний из заработной платы;
4. Федеральный закон «О Бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 (ред. от 04.11.2014);
5. Постановление Правительства РФ «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы» от 24 декабря 2007 г. N 922 (ред. от 15.10.2014);

6. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) // Федеральная налоговая служба. URL: <https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/ndfl/> (дата обращения: 14.05.2016).
7. Дружиловская, Т. Ю. Новые требования к составу бухгалтерской отчетности и составлению бухгалтерского баланса в российских стандартах бухгалтерского учета и в международных стандартах финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 4. с. 2–13.
8. Дружиловская, Т. Ю., Коршунова Т. Н. Концептуальные основы формирования учетной политики в системах российских и международных стандартов // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 46. с. 2–10.

Перспективы инвестиций в аграрном секторе в условиях модернизации экономики

Шеркузиев Мамадияр, профессор
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

В условиях модернизации национальной экономики внутренние инвестиции и привлекаемые иностранные инвестиционные проекты считаются важными.

Вопросы инвестиций, в частности, совершенствование инвестиционной практики и положительное решение имеющихся проблем являются актуальными как в аграрной сфере, так и в экономической жизни страны.

Привлекаемые инвестиции в аграрные хозяйства помогают получить им прибыль в форме имущественных или неимущественных прав и финансируется инвестором с целью получения прибыли. В соответствии с данным определением инвестиции привлекаются во все отрасли сельского хозяйства в промышленные предприятия, поставляющие в сельское хозяйство средства производства, минеральные удобрения, химические препараты, в фермерские и дехканские хозяйства, в агрофирмы, а также в другие подразделения, выполняющие задачи, связанные с переработкой и реализацией продукции. Привлекаемые инвестиции, таким образом, обеспечивают стабильную деятельность предприятий сельского хозяйства и служат для увеличения ВВП.

Инвестиции в отрасли сельского хозяйства, использование имеющихся возможностей для развития экономической деятельности являются актуальными задачами сегодняшнего дня. Известно, что увеличение объема и качества инвестирования в систему обеспечения минеральными удобрениями сельскохозяйственных производителей являются необходимыми факторами эффективности сельскохозяйственного производства. В этом смысле калийный завод Республики Узбекистан, построенный с участием инвестиционных средств, создает возможность обеспечить калийными удобрениями производителей сельхозпродукции страны. Валютные средства, сэкономленные в результате выпуска импортозамещающей продукции, можно направить в другие аграрные отрасли, например, для закупки импортруемых в настоящее время фосфорных удобрений. Импорт фосфорных удобрений объясняется отсутствием

сырья для производства данного вида органического удобрения.

Однако, производимый объем фосфорных удобрений не удовлетворяют потребности сельского хозяйства страны. Поэтому большая часть потребляемой этой продукции в настоящее время импортируется. В будущем необходимо развивать производство этого вида минерального удобрения и соответственно для этой цели необходимо расширять объем привлекаемых инвестиций.

В настоящее время одним из важных вопросов инвестиционной политики в сельском хозяйстве является обеспечение этой отрасли высококвалифицированными кадрами, что играет важную роль при привлечении инвестиций. В условиях инфляции и нестабильной рыночной конкуренции инвестиционные прогнозы и программы, составление бизнес-планов и ее оценка, поиск соответствующих инвесторов, требуют инновационных знаний и опыта. Их недостаточность оказывают отрицательное влияние на развитие бизнеса. В инвестиционной политике при обеспечении высококвалифицированными кадрами требуется осуществление следующих мероприятий:

- расширение подготовки специалистов по направлению инвестиций и инноваций в экономических, технических и строительных вузах;
- целевая подготовка заказчиков, руководителей и менеджеров по инвестиционным проектам и программам;
- повышение квалификации руководителей хозяйств ведущих предприятий страны за рубежом в целях поиска партнеров по инвестиционным программам в сельском хозяйстве и осуществления бизнес-плана;
- наряду с использованием интернета для решения вопросов методики и практики бизнеса необходимо организовать дистанционное обучение.

Формирование и дальнейшее расширение инвестиционного бизнеса в аграрном секторе играет важную роль в развитии сельскохозяйственного производства.

Привлекательные, а также реализуемые инвестиции в сельском хозяйстве в своем развитии имеют 3 перспективных метода. Первый метод — инерционный метод. Этот метод присущ темпу развития сельского хозяйства, наблюдаемый в последнее время. Например, в сельском хозяйстве при увеличении стоимости инвестиций, направленных в основной капитал, отмечается снижение доли инвестиций по отношению к общим инвестициям. Это считается на этапе модернизации экономики страны отрицательным явлением. Данный метод развития объясняется слабым инвестированием в производство. С помощью аграрной политики этим методом можно уберечь сельское хозяйство от кризиса, но невозможно его интенсивное развитие.

Относительно отвечающее требованиям второй метод является сценарием инновационного развития. Он предназначен для обеспечения качественного экономического роста производства. В этом направлении цели можно добиться через сильную и активную политику на республиканском и местном уровнях.

Путь инновационного развития требует быстрее освоения инноваций в технологических, управленческих и социальных сферах аграрного сектора. Это должно обеспечить на территориях интенсивность развития производства сельского хозяйства нормы рациональной потребности. Данный метод развития основывается на интенсивном обновлении отраслевого производства как

с точки зрения производства, так и организационной. Это приводит к эффективности труда и стабильности производства, повышению стоимости фонда. Третий метод развития присущ процессу интенсивного развития и его рекомендуется использовать на практике. Иными словами это метод поэтапного развития сельско-хозяйственного производства. В данном случае необходимо обратить внимание наряду с развитием садоводства и на интенсивное развитие животноводческой отрасли. Данный метод развития предусматривает непрерывный выпуск продукции на основе обновления эффективности производственных мощностей, а также создание на местном рынке инфра-структуру продуктов и сырья сельскохозяйственной продукции. В настоящее время программа активного экономического развития должна регулировать отношения между рыночным механизмом и механизмом государственного управления.

Исходя из вышеперечисленного необходимо подчеркнуть, что в эффективном интенсивном развитии экономики сельского хозяйства страны большое значение имеют как внутренние, так и внешние инвестиции. Поэтому инвестиционная среда, созданная для иностранных инвестиций, является решающим фактором осуществляемой экономической политики. Без инвестиций в сельское хозяйство невозможно скорейшее решение экономических задач, достижение экономического роста и обеспечения макроэкономической стабильности.

Литература:

1. Коваленко, Н. Я. и др. Экономика сельского хозяйства. — М.: ЮрКнига, 2009.
2. Кудратов, Т. К. Анализ хозяйственной деятельности сельскохозяйственной предприятий. — Т., 2009.

Особенности налогообложения страховых организаций

Шигапова Аделя Фаридовна, магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Страховая деятельность не только способствует развитию общественного воспроизводства, но и активно воздействует через страховой фонд на финансовые потоки в народном хозяйстве. Место страховых организаций в финансовой системе обусловлено как ролью различных финансовых институтов в финансировании страховой защиты, так и их значением как объектов размещения инвестиционных ресурсов этих организаций и обслуживания инвестиционной, финансовой и других видов деятельности, а также участием в формировании доходной части бюджетной системы РФ посредством уплаты налоговых платежей. В статье рассматривается система налогообложения.

Ключевые слова: налогообложение, страховая организация, налог на прибыль.

Не последнюю роль в уровне развития страхования в стране оказывает проводимая государством политика в области налогообложения страховых операций. Перед государством стоят две противоположные задачи: с одной стороны максимизация доходов в государственный бюджет и в государственные внебюджетные

фонды, а с другой — стимулирование физических и юридических лиц к заключению договоров страхования.

Политика в области налогообложения включает в себя как налогообложение самих страховых организаций, так и учет при исчислении налогооблагаемой базы страховых взносов и страховых выплат. Налогообложение страхов-

щиков должно быть организовано так, чтобы оно было не жестче, чем для юридических лиц, занимающихся другими видами деятельности (с точки зрения, как применяемых ставок налогообложения, так и расчета налогооблагаемой базы) [1].

Вопросам сущности налоговой политики, в том числе и в отношении страховых организаций, посвящено множество исследований. Проблема носит многоаспектный характер, поэтому существуют научные труды, непосредственно посвященные данной теме, кроме этого, ряд исследований связан с развитием теоретических, методологических и практических аспектов налогообложения страхового сектора в целом.

Проблемы налогообложения страховой деятельности освещены в работах ведущих российских ученых А. С. Бакаева, В. А. Буланцевой, Н. Э. Маркарова и др., а также в научных работах О. Ю. Ворожбит [2], А. В. Корень [3].

Отмечая значимость научных результатов, полученных вышеуказанными авторами, необходимо отметить, что теоретические аспекты налогообложения страховых организаций и направления его совершенствования страховых организаций и направления его совершенствования, позволяющие оптимально сочетать стимулирующую и фискальную функции налогообложения, недостаточно полно исследованы.

Специфика деятельности страховщиков состоит в том, что она направлена на предварительный сбор средств (страховых премий), чтобы в дальнейшем при наступлении определенных событий (страховых случаев) произвести гарантированные выплаты страховых возмещений и обеспечений. Деятельность страховой организации в рыночных условиях предполагает не только возмещение своих издержек, но и получение прибыли. Страховая организация не должна стремиться к получению большой прибыли от страховых операций (этим нарушается принцип эквивалентности взаимоотношений страховщика и страхователя) [4].

Между тем в действительности страховые организации признаны во всем мире крупнейшими институциональными инвесторами и финансовыми посредниками. В связи с этим автором уточнено определение страховой организации в части усиления ее инвестиционной составляющей. Это позволяет трактовать последнюю как специализированную организацию, имеющую определенную организационно-правовую форму, осуществляющую страховую, инвестиционную и иную разрешенную законодательством деятельность, созданную с целью страховой защиты общества.

Как и все налогоплательщики, страховщики несут ответственность за соблюдение налогового законодательства, правильность исчисления, полноту и своевременность уплаты всех налогов. Налогообложение деятельности страховых организаций осуществляется в соответствии с действующим Налоговым Кодексом.

Налоговое законодательство устанавливает особый порядок налогообложения страховой деятельности, ко-

торый учитывает особенности данного сектора экономики [5].

Во-первых, так как страховая услуга не содержит добавленной стоимости, то страховые компании по операциям страхования и перестрахования освобождены от уплаты НДС. При этом входной налог на добавленную стоимость страховая компания может в полном объеме отнести на расходы, либо при ведении раздельного учета затрат по облагаемым и необлагаемым оборотам ставить суммы входного налога на добавленную стоимость к возмещению из бюджета или к зачету из сумм налога на добавленную стоимость по облагаемым операциям.

Во-вторых, законодательство предоставляет возможность страховым организациям откладывать свои налоговые обязательства по налогу на прибыль на суммы сформированных страховых резервов [4].

Кроме того, страховщику дается возможность сообразные страховые взносы сразу не ставить под налог, а дожидаться финансового результата по договору страхования и определить размер заработанной премии по договору. При этом страховые взносы, не обложенные налогом на прибыль в момент заключения договора страхования, могут быть в полном объеме размещены как средства страховых резервов в активы, соответствующие требованиям страхового законодательства, и принести страховщику дополнительный доход от вложения.

Кроме исключения из налогооблагаемой базы сформированных резервов из страховых премий у страховщиков есть возможность сформировать резервы убытков и на их суммы так же уменьшить полученные доходы.

Все указанные условия приводят к тому, что с точки зрения размера внесения налогов в бюджет, страховая деятельность не относится к доходобразующей и приносит небольшие поступления [6].

Таким образом, налоговое законодательство устанавливает особый порядок налогообложения страховой деятельности, который учитывает особенности данного сектора экономики; обуславливает порядок определения как доходов, так и расходов, учитываемых при расчете налоговой базы по налогу на прибыль страховых организаций.

Как уже было отмечено ранее, страховая деятельность имеет ряд специфических особенностей и одна из них состоит в том, что в распоряжении страховщиков в течение определенного срока находятся временно свободные от обязательств средства, которые могут быть размещены в инвестиции в целях получения дохода.

Инвестиционный доход — это дополнительный источник прибыли страховщика. В результате этого снижается ставка дохода, закладываемая в структуру тарифной ставки, и, следовательно, уменьшается тариф на эту сумму, в чем в равной степени заинтересованы как страховщики, так и страхователи.

Ввиду вышесказанного, автором предлагается внести в действующее законодательство РФ, в том числе в На-

логовый Кодекс РФ соответствующие корректировки в части определения налога на прибыль страховых организаций.

Автором предлагается ввести практику обособленного налогообложения инвестиционной деятельности страховщиков, что позволит отделить финансовый результат страховых компаний, полученный по основному виду деятельности, от финансового результата, полученного в процессе реализации инвестиционной активности. При этом автор считает экономически целесообразным установить дифференцированное налогообложение доходов страховых компаний в зависимости от вида инвестирования, от социальной и экономической значимости направления инвестирования.

Введение обособленного учёта экономических результатов по инвестиционной и основной видам деятельности

страховых компаний вызвано также и тем, что объем находящихся в их распоряжении инвестиционных ресурсов постоянно растет. Возможности и поведение страховщиков как инвесторов определяются особенностями самой страховой системы. Она позволяет аккумулировать огромные, временно свободные средства и выгодно их размещать на некоторый период, получая от этого значительный инвестиционный доход, который, по мнению автора, необходимо учитывать обособленно.

Таким образом, ведение обособленного налогообложения инвестиционной деятельности страховщиков, способно повысить не только инвестиционную активность страховых организаций, но и темпы экономического роста государства, уровень технологического и научного прогресса общества, кроме этого и максимизации доходов в государственный бюджет.

Литература:

1. Осипова, Т. И., Чеснокова Л. А. Налогообложение страховых организаций в глобальной экономике // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение. — 2014. — № 3. с. 18–26.
2. О. Ю. Ворожбит «Налоговая политика государства и её влияние на развитие предпринимательства» Печатная Территория новых возможностей. Вестник ВГУЭС. — 2010. — № 5 (9). — с. 9–16.
3. А. В. Корень «Формирование системы налогового контроля в сфере электронной коммерции» печ. Стратегическое управление инновационным развитием экономики России: Межвузовский сборник научных трудов. Вып.9 — СПб.: Изд-во Политехн. Ун-та, 2005. — с. 651–656.
4. Водолазкина, К. В., Бондаренко Т. Н. Особенности налогообложения страховых организаций // Международный студенческий научный вестник. — 2015. — № 4–3. — с. 390–392.
5. Пласков, Г. В. Оптимизация налогообложения прибыли страховых организаций: // Налоги — 2008. — № 6. с. 11–16.
6. Страхование [Текст]: учебник для бакалавров / С. Б. Богоявленский [и др.]; под ред. Л. А. Орланюк-Малицкой, С. Ю. Яновой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2012. — 867 с.

Особенности учета основных средств в бюджетных организациях в соответствии с МСФООС

Шульгина Ирина Ивановна, старший преподаватель;
Гарцуева Екатерина Владимировна, магистр экономических наук, старший преподаватель
Карагандинский государственный университет имени Е. А. Букетова (Казахстан)

В данной статье раскрываются особенности организации бухгалтерского учета основных средств в соответствии с МСФООС. Рассмотрены корреспонденции счетов по учету основных средств. Авторы показывают отражение движения основных средств в соответствии с положениями МСФООС 17 «Недвижимость, здания и оборудование».

Ключевые слова: основные средства, актив, МСФООС, первоначальная стоимость, балансовая стоимость, амортизируемая стоимость

МСФОС — это стандарты, разработанные Международной федерацией бухгалтеров для организаций, основная деятельность которых заключается в предоставлении государственных услуг, и их финансирование в основном осуществляется за счет средств государственного бюджета.

Цель МСФООС заключается не только в предоставлении информации для принятия управленческих решений, но и в том, чтобы учреждение отчиталось за вверенные ему ресурсы и обеспечило заинтересованных лиц полной и достоверной информацией о его финансовом положении.

Казахстан принял за основу разработку своих национальных правил, основанных на МСФООС. МСФООС на сегодняшний день являются наиболее прогрессивными стандартами рекомендательного характера, позволяющими составлять и представлять более полную и достоверную информацию о фактах осуществления хозяйственных операций.

МСФООС 17 «Недвижимость, здания и оборудование» определяет порядок учета основных средств, чтобы пользователи финансовой отчетности могли понимать информацию об инвестициях субъекта в свои основные средства и об изменениях в таких инвестициях. Согласно МСФООС 17 основные средства — это материальные объекты:

(а) предназначенные для использования в производстве или поставке товаров или услуг, для сдачи в аренду другим лицам или для административных целей; и

(б) которые предполагается использовать в течение более одного отчетного периода [1, с.3].

Согласно МСФООС 17 «Недвижимость, здания и оборудование» и Учетной политике на государственных предприятиях Республики Казахстан при первоначальном признании объект основных средств отражается по себестоимости, то есть по фактическим затратам. Себестоимость объекта основных средств включает:

— покупную цену, включая импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку после вычета торговых скидок и уступок;

— любые прямые затраты на доставку актива в нужное место и приведение его в состояние, необходимое для эксплуатации в соответствии с намерениями руководства;

— первоначальную оценку затрат на демонтаж и удаление объекта, восстановление участка, на котором он расположен, обязательство по которым у субъекта возникают либо при приобретении объекта, либо в результате использования актива в течение определенного периода для целей иных, чем производство запасов в течение этого периода.

После первоначального признания субъект должен выбрать в качестве учетной политики либо модель учета

по себестоимости, либо модель переоценки и применять эту политику ко всему классу основных средств.

Балансовая стоимость — это сумма, по которой признается актив после вычета накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.

Амортизируемая стоимость — это себестоимость актива или другая сумма, заменяющая себестоимость в финансовой отчетности, за вычетом его ликвидационной стоимости.

При учете основных средств их движение оформляется при помощи форм первичных документов, утвержденных приказом и.о. Министра финансов Республики Казахстан от 2 августа 2011 года № 390 «Об утверждении Альбома форм бухгалтерской документации для государственных учреждений» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 20.11.2015 г.) [2].

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета государственных учреждений, утвержденному Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 15 июня 2010 года № 281 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.12.2015 г.) в бюджетных организациях учет основных средств ведется на счетах подраздела 2300 «Основные средства» [3]. Данный подраздел включает следующие счета:

2310 «Земля»;

2320 «Здания»;

2321 «Нежилые здания»;

2322 «Жилые здания»;

2330 «Сооружения»;

2340 «Передаточные устройства»;

2350 «Транспортные средства»;

2360 «Машины и оборудование»;

2370 «Инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь»;

2380 «Прочие основные средства»;

2381 «Активы культурного наследия»;

2382 «Библиотечный фонд»;

2383 «Прочие основные средства».

В таблице 1 представлены корреспонденции счетов по учету приобретения основных средств бюджетными организациями Республики Казахстан.

Таблица 1. Корреспонденции счетов по учету поступления основных средств бюджетными организациями Республики Казахстан

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Выделение финансирования на приобретение копировального аппарата	1082 «Плановые назначения на принятие обязательств капитальным вложениям»	5011 «Финансирование капитальных вложений за счет бюджетных средств»
Оприходование копировального аппарата	2360 «Машины и оборудование»	3210 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам»
Оплата счета поставщика за приобретенное основное средство	3210 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам»	1082 «Плановые назначения на принятие обязательств капитальным вложениям»

В таблице 2 представлены корреспонденции счетов по учету поступивших за счет спонсорской помощи основных средств.

Таблица 2. Корреспонденции счетов по учету поступления основных средств за счет спонсорской помощи

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Поступление денежных средств от спонсоров	1041 «КСН спонсорской и благотворительной помощи»	6050 «Доходы от спонсорской и благотворительной помощи»
Приобретены компьютеры за счет спонсорской помощи	2360 «Машины и оборудование»	3210 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам»
Оплачен счет поставщика	3210 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам»	1041 «КСН спонсорской благотворительной помощи»
Поступила офисная мебель на безвозмездной основе от другого учреждения	2370 «Инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь»	6330 «Доходы от безвозмездного получения активов»
На сумму накопленной амортизации	2370 «Инструменты, производственный и хозяйственный инвентарь»	2391 «Накопленная амортизация основных средств»

При выбытии актива закрываются все непосредственно относящиеся к нему счета учета, резерв по переоценке и обесценению, накопленная амортизация и отражаются следующей записью в учете:

Дебет 7420 «Расходы по выбытию долгосрочных активов»

Кредит 2320–2380 «Основные средства» на балансовую стоимость.

Одновременно, списание накопленной амортизации

Дебет 2391 «Накопленная амортизация основных средств»

Кредит 2320–2380 «Основные средства» на сумму накопленной амортизации.

Одновременно осуществляется перенос финансирования на доходы от финансирования, в случае если данный объект приобретался за счет средств бюджетного финансирования:

Дебет 5011 «Финансирование капитальных вложений за счет бюджетных средств»

Кредит 6020 «Доходы от финансирования капитальных вложений» на сумму сальдо счета 5011 с учетом ранее списанного финансирования.

При наличии ранее начисленного резерва от обесценения, осуществляется его списание:

Дебет 2392 «Резерв на обесценение основных средств»

Кредит 7440 «Расходы от обесценения активов»

При наличии ранее начисленного резерва по переоценки, осуществляется его списание:

Дебет 5111 «Резерв на переоценку основных средств»

Кредит 5210 «Финансовый результат отчетного года» на сумму кредитового сальдо субсчета 5111.

На государственных предприятиях Республики Казахстан

В бюджетных организациях Республики Казахстан затраты на обслуживание объекта основных средств, на текущий ремонт и эксплуатацию основных средств, производимые в целях сохранения и поддержания технического состояния объекта первоначальную стоимость не увеличивают, а признаются как текущие расходы в момент их возникновения:

Дебет соответствующие счета 7-го раздела

Кредит 3210 «Краткосрочная кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками».

Затраты бюджетных организаций при проведении работ по достройке, дооборудованию или реконструкции объектов основных средств увеличивают их стоимость.

Дебет 2411 «Незавершенное строительство»

Кредит 1311 «Строительные материалы»,

Кредит 1318 «Запасные части»,

Кредит 1319 «Прочие материалы»,

Кредит 3210 «Краткосрочная кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками».

Увеличение балансовой стоимости объектов основных средств в результате последующих капитальных вложений производится в случае, если будущие экономические выгоды сверх первоначально оцененных норм поступят в государственное учреждение.

Примерами затрат, увеличивающих будущие экономические выгоды (капитальные вложения), являются затраты на:

– модификацию объекта основных средств для продления срока его полезного использования, включая повышение его мощности;

— усовершенствование деталей машин для достижения значительного улучшения качества продукции;
 — внедрение новых производственных процессов, позволяющих значительно сократить ранее оцененные затраты.

Согласно Учетной политике бюджетные организации ежемесячно начисляют амортизацию основных средств методом равномерного начисления с использованием годовых норм амортизации утвержденных приказом Министра финансов Республики Казахстан от 3 августа 2010 года № 393 «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета в государственных учреждениях» [4]. Начисление амортизации основных средств осуществляется по дебету счета 7110 «Расходы по амортизации дол-

госрочных активов» и кредиту счета 2391 «Накопленная амортизация основных средств».

Таким образом, в соответствии с Бюджетным кодексом Республики Казахстан и приказом Министра финансов Республики Казахстан № 393 от 3 августа 2010 года все государственные учреждения с 1 января 2013 года перешли на новую систему ведения бухгалтерского учета. Бухгалтерский учет основных средств должен обеспечить правильное документальное оформление и своевременное отражение в регистрах учета поступления их перемещения внутри государственного учреждения и выбытия, а также контроль за сохранностью и правильным использованием каждого объекта (предмета, комплекта). Для учета основных средств используются счета подраздела 2300 «Основные средства».

Литература:

1. МСФООС 17 «Недвижимость, здания и оборудование» //www.online. zakon.kz
2. Приказ и.о. Министра финансов Республики Казахстан от 2 августа 2011 года № 390 «Об утверждении Альбома форм бухгалтерской документации для государственных учреждений Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 20.11.2015 г.) //www.online. zakon.kz
3. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 15 июня 2010 года № 281 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.12.2015 г.) //www.online. zakon.kz
4. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 3 августа 2010 г. № 393 «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета в государственных учреждениях» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.02.2016 г.) //www.online. zakon.kz

Особенности учета расчетов с персоналом по оплате труда в бюджетных организациях в соответствии с МСФООС

Шульгина Ирина Ивановна, старший преподаватель;
 Гарцуева Екатерина Владимировна, магистр экономических наук, старший преподаватель
 Карагандинский государственный университет им. Е. А. Букетова (г. Караганда)

В данной статье раскрываются особенности организации бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда в соответствии с МСФООС. Рассмотрены корреспонденции счетов по учету заработной платы. Авторы показывают отражение расчетов с персоналом по оплате труда в соответствии с положениями МСФООС 25 «Вознаграждения работникам».

Ключевые слова: *заработная плата, МСФООС, индивидуальный подоходный налог, обязательные пенсионные взносы, социальный налог, социальные отчисления*

Во всем мире изменяются требования к действиям и отчетности органов государственного управления. Эти требования формируются исходя из усиления ответственности за эффективное управление финансами, с целью осуществления перехода от управления затратами к управлению результатами и среднесрочному бюджетированию, ориентированному на результат. В качестве основного инструмента реформирования бухгалтерского учета и отчетности экономическими развитыми странами были приняты МСФООС — стандарты, разработанные Международной Федерацией Бухгалтеров

для организаций, основная деятельность которых заключается в предоставлении государственных услуг, и их финансирование в основном осуществляется за счет средств государственного бюджета.

В соответствии с Бюджетным кодексом Республики Казахстан и приказом Министра финансов Республики Казахстан № 393 от 3 августа 2010 года все государственные учреждения с 1 января 2013 года перешли на новую систему ведения бухгалтерского учета. Переход на Международные стандарты финансовой отчетности для общественного сектора является объективной необхо-

димостью, связанной с возможностью выполнения одной из задач, обозначенной Президентом Республики Казахстан — создание прозрачной и ясной системы управления активами государства.

Учет заработной платы в бюджетных организациях осуществляется в соответствии с МСФООС 25 «Вознаграждения работникам». Данный стандарт устанавливает правила учета и раскрытия информации о вознаграждениях работникам организациями общественного сектора [1]. Стандарт основан на МСФО 19 «Вознаграждения работникам». В стандарте не рассматриваются учет и отчетность по пенсионным планам. Вознаграждения, не являющиеся компенсацией за услуги, оказанные работниками или бывшими работниками отчитывающихся организаций, не входят в сферу применения данного стандарта.

Документами и источником информации о приеме на работу, увольнении, перемещениях внутри организации, переводе с одной должности на другую, о предоставлении отпуска, об использовании рабочего времени являются [2]:

1. «Приказ о приеме на работу».
2. «Личная карточка работника».
3. «Штатное расписание».
4. «Приказ о предоставлении отпуска работнику».
5. «Приказ о прекращении (расторжении) трудового договора с работником».
6. «Приказ о направлении работника в командировку».
7. «Приказ о поощрении работника».
8. «Табель учета использования рабочего времени».
9. «Расчетная ведомость» — применяется для расчета заработной платы работникам организации, составляется в одном экземпляре в бухгалтерии. Начисление заработной платы производится на основании данных первичных документов по учету выработки, фактически отработанного времени.
10. «Платежная ведомость» — применяется для оформления выплаты заработной платы работникам организации, составляется в одном экземпляре в бухгалтерии. В ведомости указываются суммы выплаченной и депонированной заработной платы. По истечении срока выплаты против фамилии работников, у которых заработная плата (выплата) не получена делается отметка «Депонировано».

Оплата труда в бюджетных организациях организована в соответствии с Трудовым кодексом Республики Казахстан и иными нормами действующего трудового законодательства. Средства на оплату труда учитываются в составе расходов на оплату труда и включают: основную заработную плату; различные виды доплат и надбавок предусмотренные законодательством Республики Казахстан; выплаты поощрительного характера.

В соответствии с условиями трудового договора оклад учителя составляет 43996 тенге. В январе 2016 года он проводил работу в группе продленного дня и группе детей

с задержкой психического развития. За это было начислено 2178 тенге и 3267 тенге соответственно. Итого за январь работнику начислено: 43996 тенге + 2178 тенге + 3267 тенге = 49441 тенге. Учитель начальных классов имеет категорию G-5 и стаж работы больше 20 лет. Базовый оклад составляет 17697 тенге. Определение оклада данного сотрудника: 17697 тенге × 3,8 = 67249 тенге.

За декабрь 2015 года учителю произведены следующие начисления:

- по окладу 41382 тенге;
- за отработанные часы 15682 тенге;
- за проверку письменных работ (1–4 классы) 1089 тенге;
- за классное руководство (1–4 классы) 2178 тенге;
- замещение 10519 тенге;
- доплата за категорию 3267 тенге.

Всего начислено за декабрь 2015 года: 67249 тенге + 15682 тенге + 1089 тенге + 2178 тенге + 10519 тенге + 3267 тенге = 74177 тенге.

Рассмотрим порядок начисления заработной платы учителю казахского языка за декабрь 2015 года:

- за отработанные часы 39797 тенге;
- за проверку письменных работ (5–11 классы) — 5142 тенге;
- замещение 2166 тенге;
- за ведение уроков на казахском языке 3933 тенге.

Всего начислено за декабрь 2015 года:
39797 тенге + 5142 тенге + 2166 тенге + 3699 тенге = 50804 тенге.

Удержания и вычеты из заработной платы — это неотъемлемая часть расчетов организации с персоналом по оплате труда и отчисления от заработной платы. Удержания — это сумма, удерживаемая из начисленной заработной платы, согласно нормативных или иных установленных законом документов. Удержания из заработной платы работников производятся только в случаях, предусмотренных законодательством. Из начислений работникам организации заработной платы производят различные удержания, которые можно разделить на три группы:

- обязательные удержания;
- удержания по инициативе члена трудового коллектива;
- по инициативе работодателя.

В первую очередь производится обязательные удержания, размеры которых определяются действующими нормативными актами или имеющимися на предприятии исполнительными документами. Для такого рода удержаний издание приказа и согласие работника не требуются. Обязательными удержаниями из заработной платы являются обязательные пенсионные взносы и индивидуальный подоходный налог.

Плательщиками обязательных пенсионных взносов являются работники на основании договоров, заключенных с накопительными пенсионными фондами. Со-

гласно положениям пенсионного законодательства, ответственность за исчисление, удержание и уплату обязательных пенсионных взносов с доходов работников возложена на работодателей-агентов. Согласно «Правилам исчисления, удержания (начисления) и перечисления обязательных пенсионных взносов в накопительный пенсионный фонд» удержание и уплата обязательных пенсионных взносов осуществляется в размере 10% от ежемесячного дохода, начисленного работодателем в денежной или натуральной форме, включая доходы, предоставленные работодателем в виде материальных, социальных благ или иной материальной выгоды.

За январь 2016 учителю физики начислено 58697 тенге. Размер обязательных пенсионных взносов составит: $58697 \text{ тенге} \times 10\% = 5869,7 \text{ тенге}$.

Плательщиками индивидуального подоходного налога являются физические лица, имеющие объекты налогообложения. Объектами обложения индивидуальным подоходным налогом являются доходы физического лица в виде: доходов, облагаемых у источника выплаты; доходов, не облагаемых у источника выплаты [29].

За январь 2016 года учителю истории начислено 87423 тенге. Расчет суммы индивидуального подоходного налога представлен в таблице 1.

Таблица 1. Расчет суммы индивидуального подоходного налога

Начисленный доход за январь 2016 года	87423 тенге
Обязательные пенсионные взносы	$7423 \text{ тенге} \times 10\% = 8742,3 \text{ тенге}$
Минимальная заработная плата	22859 тенге
Ставка индивидуального подоходного налога	10%
Сумма индивидуального подоходного налога	$(87423 \text{ тенге} - 8742,3 \text{ тенге} - 22859 \text{ тенге}) \times 10\% = 5582,17 \text{ тенге}$

Согласно Плану счетов в бюджетных организациях для учета заработной платы используется счет 3240 «Краткосрочная кредиторская задолженность перед работниками» (подраздел 3200 «Краткосрочная кредиторская

задолженность») [3]. В таблице 2 представлена корреспонденция счетов операций по учету заработной платы за январь 2016 года.

Таблица 2. Корреспонденция счетов типовых операций по учету заработной платы

№	Содержание хозяйственных операций	Сумма	Корреспонденция счетов	
			Дебет	Кредит
1	Начислена заработная плата	3817477	7010 «Расходы по оплате труда»	3241 «Краткосрочная кредиторская задолженность работникам по оплате труда»
2	Удержание обязательных пенсионных взносов из заработной платы работника	363334	3241 «Краткосрочная кредиторская задолженность работникам по оплате труда»	3142 «Краткосрочная кредиторская задолженность по пенсионным взносам в накопительные пенсионные фонды»
3	Удержание индивидуального подоходного налога из заработной платы	230284	3241 «Краткосрочная кредиторская задолженность работникам по оплате труда»	3121 «Краткосрочная кредиторская задолженность по индивидуальному подоходному налогу»
4	Начисление социального налога	207249	7040 «Расходы на социальный налог»	3122 «Краткосрочная кредиторская задолженность по социальному налогу»
5	Начисление суммы обязательных социальных отчислений в Государственный фонд социального страхования	172707	3122 «Краткосрочная кредиторская задолженность по социальному налогу»	3141 «Краткосрочная кредиторская задолженность по обязательным социальным отчислениям в Государственный фонд социального страхования»
6	Выплата заработной платы	3223859	3241 «Краткосрочная задолженность работникам по оплате труда»	1091 «Плановые назначения на принятие обязательств по индивидуальному плану финансирования»

Таким образом, важное значение имеет правильное документальное оформление учета труда и его оплаты. В соответствии с нормативными документами по бухгалтерскому учету все факты хозяйственной деятельности должны своевременно и полностью отражаться в бухгалтерском учете и отчетности. Из заработной платы ра-

ботников производятся обязательные и индивидуальные удержания. Для обобщения информации о расчетах с персоналом по оплате труда будет использоваться счета группы 3240 «Краткосрочная кредиторская задолженность перед работниками».

Литература:

1. МСФООС 25 «Вознаграждения работникам» // www.online.zakon.kz
2. Толпаков, Ж. С. Финансовый учет-1. — Караганда: Карагандинская Полиграфия, 2013. — 507 с.
3. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 15 июня 2010 года № 281 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.12.2015 г.) // www.online.zakon.kz

Процесс организации продаж как фактор развития организации

Шурыгина Екатерина Сергеевна, стажёр
ООО «НЭК Находка» (г. Находка)

Прежде чем говорить о процессе организации продаж в контексте развития организации, необходимо классифицировать эти продажи. Продажи могут быть пассивными или активными, так и более активными. Ленивые продажи — это объект деятельности так называемого ленивого маркетинга.

Чтобы усилить процесс реализации продукции необходимо эти самые продажи сделать более существенными и активизировать усилия менеджеров по продажам. Для этого необходимо организовывать так называемый процесс продаж, который будет приносить результат компании [1, с.5].

Также организация пассивных продаж является основной задачей руководителя торгового предприятия, либо руководителя отдела продаж. Если мы обратим свое внимание на историю маркетинга, то мы увидим, что ранее, допустим, в советские времена, не было никакого дела до вопроса, кому и в каком количестве продавать.

На сегодняшний день большинство предприятий используют совершенно иную практику: организации чаще всего стараются производить то, что будет продаваться и вынуждена продавать то, чего ожидает потребитель. Чтобы компания была наиболее конкурентоспособной необходимо действовать немного иначе. Для начала необходимо определить спрос, а затем на рынок вынести предложение.

Также в рамках организации активных продаж предприятие должно оптимально быстро реагировать на изменения рынка и на спрос. Иногда предприятиям приходится перестраивать спрос на продукцию, либо максимально соответствовать ожиданиям потребителей.

Перед тем как начать разрабатывать стратегию продаж, необходимо перестроить производство, либо максимально отвечать запросам потребителей. Ос-

новополагающими является наличие факторов, которые активно повлияли на процесс продажи продукта. В практике существует понятие системы управления продажами — это важнейшая функция которая берет на себя ответственность за планирование бюджета на месяц и прогностических вариантов продаж по всем видам продукции [2, с.90].

Какие прогнозные величины могут быть выражены как в денежном и товарном выражение. Какое соотношение позволяет составить план издержек и прогнозировать ожидаемую прибыль. Такой прогноз предусматривается исходя из изменения тенденций рынка и сезона.

Процесс месячного планирования может быть представлен следующей схемой:

— к 10 числу предыдущего месяца должен быть составлен уточненный прогноз по разновидностям продукции и каналам сбыта, включая прогноз ожидаемой прибыли;

— к 15 числу предыдущего месяца должен быть составлен уточненный прогноз по объему закупок или производству, логистическим затратам, основанным на прогнозах;

— к 20 числу предыдущего месяца оценивается валовая выручка, и сопоставляется ее объем с прогнозируемым.

В последней декаде текущего месяца составляется бюджет на будущий месяц и подтверждается руководством. Вне зависимости от того, чем занимается компания, в процессе продаж выделяются три этапа: поиск новых клиентов, непосредственно продажа, документальное оформление сделки.

Основной задачей менеджера, который работает с клиентами является частная проработка контактов клиентов и поиска новых. В данном случае для каждого кли-

ента должна быть создана своя карточка либо отдельный файл, которые отражают персональные данные и наличие покупательских характеристик [3, с.11].

Также туда должна быть занесена история продаж, персональные скидки, желаемые условия сотрудничества. Когда существует такая база, есть возможность сделать покупательский спрос максимальным и систему продаж более стабильной и продуктивной. Также наличие клиентской базы может разрешить менеджерам сэкономить огромное количество времени, так как существенная информация о каждом клиенте позволит в максимально сжатые сроки ответить на его требования.

Также менеджер использует информацию с максимальной ценностью для него и планирует процесс как переговоры так и последующих продаж.

В маркетинге при организации процесса продаж нужно помнить о следующих важных моментах:

- клиент — друг компании, поэтому общение с ним должно быть построено на позитивной ноте и с желанием идти на компромисс;

- клиент — партнер, поэтому ваше взаимодействие с ним должно быть взаимовыгодным;

- клиент — человек, поэтому у него могут быть самые обычные человеческие реакции (гнев, раздражение, возбуждение), на которые надо уметь правильно реагировать и использовать их с пользой.

Именно поэтому огромная роль в осуществлении процесса пассивных продаж отводится торговому персоналу.

Обратим внимание на торговый персонал, который должен осуществлять активные продажи. Прежде всего, это продавцы-консультанты которые являются сотрудниками торгового отдела и которые должны выполнять задачи информирования покупателей о новых продуктах, демонстрировать новый товар, активно отвечать на вопросы и определять потребности покупателя.

Очень часто консультанты должны обладать тем объемом информации, который бы соответствовал не только описанию продукции, но и соответствовать требованиям покупателей. Кроме того консультанты должны доста-

точно грамотно объяснять новые тенденции изменения политики компании и появление новых продукции.

Менеджеры-продавцы — специалисты компании, которые занимаются общением с потребителями, выявлением их потребностей, способствуют обеспечению удовлетворенности покупателей процессом покупки, заносят необходимую информацию о потребителях в базу данных, осуществляют процесс взаимодействия с потребителем в рамках мероприятий по связям с общественностью.

Менеджеры-продавцы должны уметь проводить публичную презентацию продукта перед потребителями и поставщиками.

Телемаркетологи — это специалисты компании, которые занимаются мониторингом рынка, участвуют в ценообразовании и выявляют потребности потребителей, осуществляют продажи продукции по телефону или через Интернет, информируют о продукте и компании, сервисе, работают с рекламациями.

Дистрибьюторы — это специалисты торгового подразделения предприятия, которые осуществляют функции обеспечения процесса презентации и продажи товара, консультирования и выявления потребностей, доставки товара до потребителя (доставка на дом или место работы), работу с рекламациями и претензиями, реализацию акций и PR-мероприятий [3, с.14].

Чтобы составить план мероприятий по маркетингу в торговле, нужно сделать анализ сложившейся ситуации по секциям, комплексам и всему предприятию. Для этого можно использовать метод прогнозирования на основе сезонных колебаний. Под сезонными колебаниями понимаются такие изменения уровня динамического ряда, которые вызываются влияниями времени года.

Исходя из вышесказанного можно пронаблюдать следующую тенденцию: процесс организации продаж как фактор развития организации во многом зависит от персонала, который работает на организацию и на прямую является субъектом выполняемых действий. Следовательно вне зависимости ленивые это продажи или активные-процесс продаж на прямую зависит от торговой стратегии организации.

Литература:

1. Барышева, А.В. Лицом к клиенту/ А.В Барышева// Маркетинг в России и за рубежом.—2012.—№ 3.— С.6–9.
2. Завьялов, П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: учебное пособие/ П.С. Завьялова. — М.: Цифра-М, 2012. —345с.
3. Николаева, Т.И. Фирменная торговля производственных предприятий и ее значение в развитии потребительского рынка крупного города/ Т.И. Николаева // Маркетинг в России и за рубежом.—2014.—№ 6.— С.10–15.

Перспективы инвестиций в модернизации экономики в аграрном секторе

Эргашев Эркин Ирокович, доцент
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

В условиях модернизации национальной экономики роль внутренних и иностранных инвестиций в экономику страны очень важна.

На сегодняшний день вопрос инвестиций, в частности инвестиций в сельскохозяйственном секторе, которое является одним из наиболее важных задач экономики Узбекистан.

Инвестиции — это капиталовложение во всех категориях хозяйств, в том числе в сельском хозяйстве, а также в другие формы прав собственности для получения прибыли инвесторам. В соответствии с этим определением, инвестиций помогают развитию во всех секторах сельского хозяйства. В том числе по производству минеральных удобрений и промышленности сельскохозяйственных химикатов; сельскохозяйственные фермы и мелкие хозяйства, сельскохозяйственные предприятия, а также другие сетевые соединения; занятых в продаже предприятий по переработке продуктов сельского хозяйства; предприятий сельской инфраструктуры в секторе услуг, и ведет к устойчивому экономическому росту ВВП страны.

В секторах сельского хозяйства инвестиций поощряют производственную деятельность, оборудованных всеми доступными средствами для продолжения этой важной задачи. Известно, чтобы обеспечить сельскохозяйственных производителей минеральных удобрений с целью повышения качества системы и размер инвестиций, необходимых для обеспечения эффективности сельскохозяйственного фактора производства. В связи с этим, в последнее время инвестиции для развития аграрного сектора, запустили завод по производству калийных удобрений для производителей сельскохозяйственной продукции, что позволяет нам лучше удовлетворять потребности. В результате сэкономленные валютные средства направляются на развитие сельскохозяйственного сектора нашей страны и импорту минеральных удобрений, в том числе фосфорных, которых недостаточно во внутреннем рынке. Так как стране не хватает сырья для производства фосфорных удобрений для аграрного сектора. Потому что это необходимо для производства фосфорных удобрений.

Тем не менее, производство фосфорных удобрений, необходимых для развития сельскохозяйственного сектора и спроса на них в стране и удовлетворяются в малых процентах. Таким образом, импорт этих видов удобрений гораздо больше. В будущем подобные инвестиции будет необходимо в разработку и производство минеральных удобрений.

В настоящее время страна проводит активную инвестиционную политику в аграрном секторе и это является

одним из главных вопросов, а проблема персонала нуждается привлечению дополнительных инвестиций для этой важной роли. Инвестиционные прогнозы и программы, разработка бизнес-планов и оценки в условиях кризиса, инвесторы в области конкуренции, инфляции, конъюнктуры рынка и непостоянность цен на новые знания, и опыт управления проектами требует сегодняшний день. В то же время, знания, навыки, специалисты не имеют достаточного инвестиций в связи с формированием негативного влияния на развитие бизнеса. Чтобы обеспечить квалифицированный персонал для выполнения следующих видов деятельности ведется следующая инвестиционная политика:

- экономические, технические и строительные учреждения высшего образования в области инвестиций для расширения подготовки специалистов в области инновационной деятельности;
- целенаправленные руководители и менеджеры, клиенты на инвестиционные проекты и программы;
- нахождение партнеров в инвестиционных проектах в сельскохозяйственном секторе, а также бизнес-планов, чтобы переквалифицировать руководителей ведущих отечественных и зарубежных предприятий;
- организация дистанционного обучения по методологии инвестиционных бизнес-вопросов и практики с использованием Интернета.

Формирование инвестиций аграрного сектора с целью дальнейшего расширения рынка и стабилизации сельскохозяйственного производства является важным фактором.

Существует три направления по управлению сельскохозяйственным производством, а также определение перспектив инвестиций: инерционный метод принадлежит к темпам роста сельского хозяйства, наблюдаемых в последние годы. Например, растут в стоимости инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве, по сравнению с общим объемом инвестиций в сети имеет тенденцию к снижению доли расходов. В этом случае отрицательная фаза модернизации экономики, будут рассмотрены. Этот метод производства включает развитие инновационных процессов в низкий уровень инвестиций в стране. Этот метод производства сельскохозяйственного сектора может спасти от кризиса сельского хозяйства и сельскохозяйственной политики государства, но не обеспечит быстрый рост.

Относительно благоприятным сценарием является развитие этой инновационной программы, производство высококачественного экономического роста в год. Эта цель может достигнута только в национальном и местном

уровнях и приводят к сильной и эффективной сельскохозяйственной политике.

Сельскохозяйственный сектор быстро осваивается за счет развития инновационных технологий, управления, экономической и социальной сферах необходимости принимать инновационные факторы. Рост сельскохозяйственного производства в районах интенсивного потребления должны гарантировать уровень рациональной нормы. Этот метод производства включает развитие сети и производства, а также организационной точки зрения, высокие темпы роста на основе обновления. Результатом является рост производительности труда для производства, стабильности и привести к увеличению изменения запасов.

Третий способ относится только к процессу экономического роста, то есть развитие производства шаг за шагом методом сельского хозяйства. В то же время необходимо обратить внимание на быстрое развитие сети садоводства и животноводства. Эффективность этого метода обновления развития производства на основе не-

прерывного увеличения производственных мощностей местных рынков в пищевой и сельскохозяйственной продукции и сырья, создание инфраструктуры. В настоящее время разработана активная программа экономического развития внутренних ресурсов из аграрного сектора для координации взаимоотношений между рыночным механизмом и механизмом государственного управления.

Принимая во внимание вышеуказанные соображения, следует отметить, что сельскохозяйственный сектор экономики играет важную роль для быстрого и эффективного развития отечественных и иностранных инвестиций. Таким образом, инвестиционный климат для иностранных инвестиций в экономической политике страны стала одним из решающих важных факторов. Инвестиции для преодоления последствий экономического кризиса и достижения экономического роста и социальных последствий не представляется возможность для быстрого решения проблемы, обеспечить рост и макроэкономической стабильности.

Литература:

1. Коваленко, Н. Я. и др. Экономика сельского хозяйства. — М.: Юркнига, 2009.
2. Кудратов, Т. К. Анализ хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий. — Т., 2009.
3. www.ziyounet.uz. — Научно-информационный портал

Развитие рынка ценных бумаг в странах СНГ

Якубова Самира Сабитджановна, старший преподаватель
Ташкентский финансовый институт (Узбекистан)

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фондовый рынок, страны СНГ, акции, облигации, корпоративное управление, инвестиции, портфельные инвестиции.

С точки зрения экономической науки фондовый рынок можно определить как социальную и экономическую функцию спроса и предложения ценных бумаг, а его международно-интегрированную форму — как одно из главных проявлений финансовой глобализации. В силу этого, можно обобщенно определить предназначение фондового рынка как особого механизма или особой системы — это предоставление благоприятных условий для сберегателей в роли инвесторов в рыночных отношениях, опосредованных ценными бумагами. Современный этап развития рынка ценных бумаг стран СНГ обусловлен переходом к рыночной экономике. В его структуре можно выделить рынок государственных, муниципальных и корпоративных ценных бумаг, которые имеют специфические условия развития. Ключевую роль в быстром развитии фондового рынка развивающихся стран играют каче-

ство осуществляемых реформ, прогресс в совершенствовании государственных институтов и благоприятная для финансовых рынков макроэкономическая среда. При этом для этих стран критически важными с точки зрения развития их фондовых рынков были условия роста валовых сбережений и роста монетизации экономики. В странах СНГ приток иностранных портфельных инвестиций не значителен. По нашему мнению, причина слабости притока портфельных инвестиций в развивающиеся страны кроется в политических и макроэкономических условиях развития, а также в системе собственности, ориентированной на стратегически-портфельных инвесторов (держатели контрольных пакетов акций в компаниях), осуществляющих прямые инвестиции, т.е. прямые иностранные инвестиции. Такая причина характерна и для Узбекистана. В целом, характеризуя фондовые рынки стран СНГ, можно кон-

статировать, что им свойственна неразвитость инфраструктуры, ограниченная ликвидность значительной доли фондовых активов, а также отсутствие в большинстве случаев национального рынка производных финансовых инструментов. Торговля акциями лишь в некоторых странах обогнала торговлю государственными ценными бумагами как основной сегмент рынка, государственные облигации по-прежнему сохраняют доминирующую позицию. Странам СНГ необходим такой экономический рост, который сопровождается модернизацией экономики, развитием современной обрабатывающей промышленности, что возможно лишь в условиях масштабного использования прямых иностранных инвестиций. Несмотря на заметный рост активности на фондовых рынках стран СНГ, и в частности на рынке акций, основной рост обеспечивается за счет нескольких акций или сделок. Определяющую роль на фондовых рынках стран СНГ играют акции ограниченного круга компаний, что в принципе придает уже упомянутый олигополистический характер фондовому рынку на постсоветском пространстве и повышает риски данного рынка. Эта особенность характерна не только для отстающих по уровню развития стран, но и для Украины и Казахстана. На 10 крупнейших компаний на фондовом рынке в странах СНГ приходится доминирующая доля капитализации и рыночных торгов. Фондовые рынки стран СНГ (несмотря на достаточно значительную их дифференциацию) находятся на низком уровне развития, что открывает, однако, перспективы для их роста. Вместе с тем, особенности устройства экономик стран СНГ выступают значительным тормозом на пути развития фондовых рынков. Среди таких факторов можно назвать наличие неформальных институтов, высокую долю теневой экономики, слабое регулирование фондовых рынков.

На основе проведенного анализа разработаны следующие научные предложения по дальнейшему развитию фондового рынка стран СНГ:

- совершенствование законодательной базы и регулятивной системы фондового рынка, а также ввод новых инструментов финансового рынка;
- создание конкурентных институтов индустрии фондового рынка;
- совершенствование структуры акционерной собственности и стимулирование выхода узбекских компаний на международно-интегрированные рынки ценных бумаг;
- обеспечение широкого доступа населения, малого и частного бизнеса к фондовому рынку, усиление на этом основании их присутствия в корпоративной политике управления компаниями и, как следствие, взаимосвязанной деятельности частного бизнеса и крупных компаний;
- развитие системы информационно-образовательной поддержки инвестиций в реальный сектор через фондовый рынок, а также системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов рынка;

– для повышения профессиональной деятельности на фондовом рынке банкам необходимо оказывать комплексный пакет инвестиционных услуг, в который предлагается включить такие направления как индивидуальное банковское обслуживание в области финансовой аналитики и исследований; депозитарные, посреднические, консультационные услуги;

– разработать концепцию развития национального фондового рынка. В рамках концепции механизм осуществления приоритетных направлений государственной политики предполагает реализацию комплекса мероприятий, разработанных с учетом международной практики и на основе результатов наших исследований, которые направлены: на рост эмиссионно-инвестиционного потенциала фондового рынка, обеспечивающего расширение внутреннего спроса на ценные бумаги как инструмент долгосрочных инвестиций; на снижение рисков, в первую очередь, инвестиционного риска; на достижение эквивалентности фондового рынка и реальной экономики; на обеспечение устойчивого функционирования фондового рынка как элемента макроэкономической стабильности, т.е. на достижение полноты выполнения рынком социальных и экономических функций в целом;

– в целях реализации задачи по совершенствованию правового регулирования на финансовом рынке необходимо: повышение эффективности регулирования финансового рынка путем развития системы пруденциального надзора в отношении участников финансового рынка, унификации принципов и стандартов деятельности участников финансового рынка, а также взаимодействия государственных органов с саморегулируемыми организациями; снижение административных барьеров и упрощение процедур государственной регистрации выпусков ценных бумаг; обеспечение эффективной системы раскрытия информации на финансовом рынке; развитие и совершенствование корпоративного управления; принятие действенных мер по предупреждению и пресечению недобросовестной деятельности на финансовом рынке;

– повышение уровня знаний населения о фондовом рынке, о рисках, связанных с инвестированием в ценные бумаги, в том числе: организация циклов специальных программ и передач на телевидении и радио, регулярная публикация в печатных СМИ материалов по развитию рынка ценных бумаг; просветительская работа среди школьников и студентов;

– дальнейшее совершенствование нормативных актов, регламентирующих правила биржевой торговли, а также совершенствование технологий расчетов и клиринга, направленное на упрощение и повышение надежности вложений инвесторов в ценные бумаги;

– развитие информационной базы фондового рынка, в том числе: повышение уровня информативности сайта фондовой биржи; развитие информационно-аналитических каналов, освещающих фондовый рынок.

Литература:

1. Жуков, Е. Ф. Рынок ценных бумаг. Учебное пособие для вузов Москва: Юнити-Дана, 2002, 399 с.
2. Бутиков, И. Л. Институциональное развитие рынка ценных бумаг в Узбекистане. «Экономика и финансы». — Москва. — 2009. — № 4
3. www.businessstat.ru/
4. www.webeconomy.ru/

Теоретические проблемы регулирования безработицы

Янгибоев Бобур Фахриддин угли, студент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Достижение высокого уровня занятости — одна из основных целей макроэкономической политики государства. Экономическая система, создающая дополнительное количество рабочих мест, ставит задачу увеличить количество общественного продукта и тем самым в большей степени удовлетворить материальные потребности населения. При неполном использовании имеющихся ресурсов рабочей силы система работает не достигая границы своих производственных возможностей.

Немалый урон безработица наносит и жизненным интересам людей, не давая им приложить свое умение в том роде деятельности, в каком человек может наибольшим образом проявить себя, или же лишая их таковой возможности, из-за чего люди переносят серьезный психологический стресс.

Безработица является характерной чертой рыночной экономики. Поэтому полная занятость — нонсенс, не совместимый с идеей рыночного хозяйства. В то же время понятие «*полная занятость*» не означает полного отсутствия безработицы. Экономисты считают фрикционную и структурную безработицу совершенно неизбежной, следовательно, уровень безработицы при полной занятости равен сумме уровней фрикционной и структурной безработицы. Другими словами, уровень безработицы при полной занятости достигается в том случае, когда циклическая безработица равна нулю. Уровень безработицы при полной занятости называется *естественным уровнем безработицы*. Например, в 60-х годах в США естественной безработицей считались 4% от занятой рабочей силы. Сегодня этот уровень поднялся до 5–6%, что связано с изменением демографического состава рабочей силы и институциональными изменениями. [1]

Для выяснения информации о масштабах безработицы необходимо ознакомиться с методикой, разработанной международной организацией труда (МОТ), и в частности с опытом, накопленным в этой области США.

Для расчета показателей безработицы производится сбор данных на основании ежемесячных опросов около 50 тысяч случайно выбранных семейных хозяйств. Вопросы касаются следующих проблем: имел ли тот или иной индивид работу на прошлой неделе; пытался ли он найти работу; сколько времени он уже потратил на трудоустройство; какие действия он предпринимал с этой целью. Исходя из ответов на вопросы, к безработным относят лиц старше 16 лет, которые в рассматриваемый период: не имели работы (доходного занятия); занимались активными поисками работы; были готовы приступить к работе.

Не занятых в общественном производстве и не стремящихся получить работу лиц не учитывают при определении численности рабочей силы (то есть экономически активного населения). Многие люди из этой категории могут трудиться, но не делают этого в силу тех или иных причин. Это студенты дневных отделений, пенсионеры, домохозяйки. Автоматически исключаются из категории экономически активного населения дети в возрасте до 16 лет и заключенные, отбывающие наказание в тюрьме.

Особую категорию представляют военнослужащие. Число лиц, состоящих на действительной воинской службе, входит в величину совокупной рабочей силы, а при определении численности рабочей силы, занятой в гражданском секторе экономики, эта категория экономически активного населения не учитывается, что сказывается в расчете общей нормы безработицы и нормы безработицы для гражданского сектора. Эти показатели отражают удельный вес безработных в численности совокупной рабочей силы и численности рабочей силы данного сектора соответственно. Расхождение между величинами составляет около десятой доли процента, и в публикациях чаще встречается последний показатель.

Тем не менее методология Международной организации труда не может преодолеть некоторых неточностей, связанных с измерением уровня безработицы,

в связи с чем официальное определение нормы безработицы можно критиковать как за уменьшение истинного числа безработных, так и за его преувеличение. Одним из способов избежания неясностей является сопоставление официального определения безработного с понятиями «неработающий» и «неспособный найти работу».

На практике определения безработного и занятого существенно отличаются от понятий «работающий» и «неработающий». С одной стороны, многие работающие не попадают в категорию занятых, например, домохозяйки. Они учитываются в качестве занятых только тогда, когда они за свой труд получают денежное вознаграждение. Кроме того, в число занятых не включаются работающие дети до 16 лет, независимо от того, получают ли они заработную плату за труд или работают бесплатно. [1]

С другой стороны, совсем не каждый «неработающий» попадает в категорию безработных. К ним можно отнести много людей, не делающих ничего, чтобы найти себе новую работу. Безработными не считаются те, кто отсутствует в данный момент на рабочем месте из-за болезни или плохой погоды, а также так называемые «частично занятые» (работающие неполный рабочий день и т.д.).

«Безработный» и «неспособный найти работу» сходные понятия на самом деле также лишь приблизительно. Например, в число безработных попадают люди, временно уволенные с места службы, а также нашедшие место работы и предполагающие начать работать в течение месяца. Вряд ли можно также говорить о «неспособности найти работу» у тех, кто оставил прежнее место в поисках лучшего варианта.

Методы борьбы с безработицей определяет концепция, которой руководствуется правительство конкретной страны. Некоторые экономисты считают, что корень зла — в высокой заработной плате и предлагают следующее решение проблемы:

1. содействовать снижению заработной платы;
2. разъяснять профсоюзам, что рост заработной платы, которого они добиваются, оборачивается ростом безработицы;
3. государству трудоустраивать работников, претендующих на невысокий доход, в частности, поощрять развитие социальной сферы.

Суть в том, что действенная политика занятости должна в нынешних условиях иметь предупреждающий характер и включать целый комплекс мер государственного регулирования, предотвращающих рост безработицы и ее переход в застойную форму. Немаловажно при этом опираться на мировой опыт регулирования безработицы, изложенный выше.

Вот наиболее важные меры такого рода:

1. *Перераспределение имеющегося спроса на труд путем стимулирования перехода предприятий на неполный рабочий день, неполную рабочую неделю и т.п.* Такие предприятия должны получить налоговые

льготы, чтобы компенсировать затраты на прием новых работников.

2. *Бюджетное субсидирование дополнительной (по отношению к фактическому уровню) рабочей силы на действующих предприятиях.* Оно может иметь вид кредитования государством зарплаты дополнительно нанятых рабочих. Предприятия, расширяющие занятость по отношению к ее уровню в прошлом году, могут получить льготный кредит, соразмерный зарплате, которая уплачена дополнительно занятым на производстве.

3. *Снижение фактического предложения рабочей силы за счет снижения установленного законом пенсионного возраста.* Такой же эффект может обусловить развитие служб переподготовки кадров и повышения квалификации.

4. *Предоставление рабочих мест, не ориентированных на получение прибыли, а связанных с работой в интересах общества,* например: работа в области охраны окружающей среды и т.д.

5. *Переход к созданию системы социального партнерства, в том числе создание механизма выработки трехсторонних соглашений (работодатели — профсоюзы — государство) с целью ограничить рост заработной платы.* С работодателями следует взимать налог на средства, дополнительно потраченные на заработную плату, и направлять его на субсидирование занятости.

Расширение занятости в будущем зависит и от иностранных инвестиций. В целом инвестиции в реконструкцию и технологическое переоборудование предприятий будут иметь трудосберегающий эффект. Но увеличение капитальных вложений означает создание новых рабочих мест.

В истекшем году в республике Узбекистан была продолжена системная работа по обеспечению динамичного развития сферы услуг и сервиса как одного из самых важных факторов повышения занятости, доходов и качества жизни людей.

В 2015 году сфера услуг обеспечила более половины прироста валового внутреннего продукта. В настоящее время ее доля в ВВП достигла 54,5 процента против 49 процентов в 2010 году. В этой сфере работает более половины всего занятого населения.

Опережающими темпами развиваются банковские, страховые, лизинговые, консалтинговые и другие виды рыночных услуг, способствующие развитию частного сектора и малого бизнеса в стране. В этой отрасли действуют 80,4 тысячи субъектов малого бизнеса, что составляет более 80 процентов от общей численности предприятий сферы услуг. [2]

Таким образом, в обсуждаемых сегодня программах выхода экономики из кризиса безработица понимается как результат и следствие экономической политики, и, следовательно, борьбе с безработицей отводится стратегическая роль в системе мер государственного регулирования.

Литература:

1. «Экономикс» Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю, Москва, 1995 г.
2. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год. Газета Народное слова от 16 января 2016 года.

ИСТОРИЯ

Высокая духовность — фактор создания гражданского общества

Бекчанова Нилуфар, преподаватель
Ургенчский государственный университет (Узбекистан)

В статье анализируется духовность — многостороннее, затрагивающее нежные стороны души человека философское понятие, в создании гражданского общества.

Ключевые слова: гражданское общество, духовность, концепции.

Укрепление суверенитета актуализирует решение некоторых проблем и задач, связанных с коренными историческими изменениями. Данные задачи относятся к политическим, экономическим, культурным и духовным аспектам общественной жизни. Необходимость решения больших задач, возлагаемая ответственность, требуют от нашего народа духовного развития, опоры на него при строительстве гражданского общества. Важным фактором развития страны является национально-духовный подъем.

До сегодняшнего дня в нашей стране «...тяжелое наследие старого строя, пережитки, унижение национальной духовности и пренебрежение нашими национальными интересами, историческими ценностями». И, как следствие, необходимы «возрождение национальной религии в жизни народа, восстановление исторической справедливости при создании нового общества, наш народ считает, что развитие духовности является основным решающим фактором достижение этих благородных целей, и работать на этой основе...» [1, с. 6–7]. Все это рассматривается как первоочередная задача.

В своей концепции «Углубление демократических реформ и развитие гражданского общества в нашей стране» Президент И. Каримов подчеркивает, что «после приобретения независимости Узбекистан в 1991 году, отказавшись от старого, переживший свой век тоталитарного, бюрократического, планово-распорядительного режима, выбрал свою признанную во всем мире, «узбекскую модель» развития страны» [3, с. 3–6].

Духовность — это совокупность высоких чувств гуманности человечества. Духовность — многостороннее, затрагивающее нежные стороны души человека, философское понятие.

Действительно, надо постигнуть, что духовность — это совокупность не только этих процессов человеческих чувств, но и помощник при освобождении человека

от ненужных домыслов. Каждый человек не только физически, но и духовно развивается, расширяется чувство гуманизма, присуще человеку.

«Не секрет, что каждое государство, каждая нация сильна своими подземными ископаемыми, надземными богатствами, военной мощью, высокоразвитой промышленностью, а первую очередь своей высокой культурой и развитой духовностью» [2, с.18].

Невозможно не отдать дань высокой воле и духовности японского народа, пережившего разрушительное землетрясение и последующее за ним, не менее разрушительное цунами. Благодаря присущему японскому народу своеобразному национальному чувству, работа государства и несравненному четкому действию японской системы работы при чрезвычайных ситуациях, удалось предотвратить тяжелые последствия этих природных бед.

Япония показала всему миру, что человечество может сохранить свое человеческое лицо при любых тяжелых природных катаклизмах и бедствиях. В дни катастрофы не наблюдались беспорядки, воровство чужого имущества, повышение цен, а наоборот - стремление помочь друг другу показало высокий уровень национальной духовности японской нации.

Создание гражданского общества в нашей стране, освоение принципов демократии, повышение социально-политической активности граждан, практическое внедрение свободы личности, демократизация политических процессов, усовершенствование демократических основ системы многопартийности, поэтапная передача некоторых функций органов государственного управления общественным организациям и органам самоуправления являются задачами, отражающими в себе общечеловеческие и национальные ценности, связанные с национальной духовностью. При внедрении демократических преобразований в обществе, духовность является главной опорой политики государства.

Духовность — система ценностей, сформированная в процессе взаимоотношений людей, в процессе обретения их жизненного опыта.

Духовность человека, начинающаяся с осознания себя личностью, развивается в течение жизни. Потребность человека в развитии своей духовности бесконечна. Она преобразуется и развивается в течение всей сознательной деятельности человека. В этом смысле духовность включает в себя медлительность, способности и стремления человека. Духовность — это понятие внутреннего мира человека. Внутренний мир человека можно сравнить с бездонным морем, полным жемчуга. Духовность — это мерило, показывающее человеческую сущность, самоопределение, разум, его способность отличать справедливость от несправедливости, доброту от злости, прекрасное от уродства, образованность от невежества, умение разумно действовать при выполнении задач.

Духовность при преобразовании в материальную силу проявляется в каждом человеке при его действиях, в способности к самосознанию, понимании своей роли в семье и обществе, в отношении к Родине и нации.

Люди, обладающие высокой духовностью, добрыми идеями, жизненным кредо, могут создать свободное гражданское общество. Поэтому в нашей стране приобрело популярность движение здорового поколения, на основе «Национальной Программы подготовки кадров», которая преследует выполнение этих высоких задач посредством реформирования системы образования и воспитания. Ибо воспитание высоко духовного человека имеет приоритетное значение в наших работах в сфере духовности.

Одним из условий высокой духовности является вопрос гармонии человеческих качеств. Внутренний и внешний мир человека, здравомыслие и добрые слова, благородные дела, совпадение слов и помыслов являются критериями и условиями развитости. Человек, достигший такого, воистину будет счастливым. У одного целителя спросили — кто самый счастливый человек? Он ответил — «Который умеет совмещать три вещи. Во-первых — мысль с честностью, во-вторых — слова с правдивостью, в третьих — характер с щедростью».

Как подчеркнуто выше — черты всесторонней развитости многогранны. Обучение каждой личности логическому мышлению с молодости — требование жизни. Поэтому в процессе воспитания необходимо подчеркивать требования системы логического мышления. Надо обучать молодежь здоровому образу мышления, в особенности - свободному мышлению. Некоторые дети с малых лет мыслят «я» или «сам». Согласно традициям восточного воспитания, примат Своего слова и мысли, эгоизм не одобряются. Часто старшие стремятся диктовать младшим свою позицию, несмотря на это, человек, обладающий свободной мыслью, считается «мыслящим человеком».

В условиях суверенитета умение свободно мыслить считается основным духовным фактором в процессе формирования квалификации, активного отношения миру,

жизни каждого представителя молодёжи. Как говорил наш Президент: «Новая модель образования приводит к формированию в обществе свободно мыслящей независимой личности. Мы имеем возможность воспитать личности, понимающие свое достоинство, с твердой волей, надежной верой, с точной целью в жизни. И после этого ведение осознанного бытия превратится в основной критерий жизни общества. При этом человек будет жить как свободный и независимый человек, осознанно, своим умом, эрудицией, трудом, ответственностью».

Жить в Узбекистане, опираясь на духовность, стремление совершенству, всестороннюю развитость, подняты на уровень высокой ценности. Невзирая на нацию, расу, социальное происхождение и вероисповедание человека, мера — принять, как основной критерий, возвеличить человечность человека, быть достойным священного званию человека. Поэтому прогресс общества, не учитывающий мировоззрение народа, не совпадающий с его потребностями, естественно, обречен на крах [4, с. 21–22].

В эпоху восточного возрождения и резкого развития, теория и философия исламской культуры гармонично развивалась вместе с мировыми науками, превратилась в форму быта. В восточной государственности свобода человека, его права, защищены многими факторами, а также условиями и потребностями своей эпохи была обеспечена свобода личности и свобода действий. Это является основным признаком демократического, гражданского общества. Известно, что восточная демократия начинается с семейных отношений.

Один из европейских ученых сказал: «свет—луч исходит с Востока». Не секрет, что вышедшая с востока наука осветила весь мир, стала причиной великих изменений в истории, в судьбе человека. Наше разнообразное, культурно-духовное богатое наследие формируется из двух волн: 1) светские науки, 2) духовно-философская эрудиция. Эти два фактора, объединяясь, функционируют как единая ценность. В результате, в обширных регионах, где распространилась исламская вера, усилилось изучение мировой культуры, природоведение, философские науки; формировались ремесло и искусство, возвышалось просвещение; зародились такие редкие качества, как разнообразие мыслей и мировоззрения, обширность эрудиции, притягивающие по сей день внимание со стороны самых демократических государств.

На протяжении 24 лет независимости Узбекистана мы достигли высоких результатов в этой сфере. Освободившись от старого тоталитарного режима, наше государство перешло на режим, основанный на новых отношениях. Соответственно, меняются социальные отношения, зарождается гражданское общество. Само по себе понятно, что это сложный процесс. Потому что реформы продолжают на основе укрепления независимости, постепенного изменения самосознания народа в новую эпоху. А самосознание, разум людей — это медленно меняющееся явление. Была проведена большая работа по формированию национального самосознания, национального

единства, по возрождению духовных ценностей. Можно сказать, что за этот период облик нашей Родины в корне изменился. Наша история восстановилась, имена наших великих предков оправданы, продолжается широкомащтабное изучение их наследия. Исламская религия восстановилась в качестве нашей веры, узбекский язык приобрёл государственный статус. На основе этого, в душе наших соотечественников формируется чувство гордости за свою историю, за великую Родину. Юноши Узбекистана ныне гордо поднимая голову, показывают себя всему миру. Национальная гордость, чувство патриотизма, процветание Родины, спокойствие страны, гармонизируя с чувством борьбы за народное благосостояние, обеспечивают основу нашей духовности.

У людей чувство принадлежности к великой семье, называемой Родиной, никогда не возникает само по себе. Оно возникает в результате длительного процесса нравственного воспитания, когда разные слои общества собраны вокруг общего интереса. Единство между людьми, чувство взаимопомощи формируется посредством систематического идеологического воспитания. В этом смысле

можно сказать, что возвышение в человеческих мыслях духовности превращает их в единомышленников, стремящихся к общей цели.

Духовность является реальным явлением человеческой психики. Однако человек, будучи неотделимым от общества, вне общества теряет свою человеческую сущность. Духовность делает человека, относящимся к себе, людям, обществу, всему сущему. В этом качестве духовность приобретает социальное значение. Только тогда, когда человек считает себя частью народа, думает о народе, живет, трудясь за народ, он сталкивается с духовностью.

Духовное развитие связано с психическим состоянием каждого человека, с прогрессом разума. Создание гражданского общества, воспитание духовно развитых людей, зависят и от коренного изменения системы воспитания и образования. Именно образование и высокая духовность могут быть использованы для счастья всех. Воспитание всесторонне развитых людей, поколения, воспринимающего самые высокие достижения мировой науки и культуры - это требование эпохи.

Литература:

1. Каримов, И. А. Высокая духовность — непобедимая сила. Т., «Маънавият», 2008.
2. Каримов, И. А. Идея национальной независимости — вера великого будущего и народной вере. Т., 2000.
3. Каримов, И. А. Концепция развития гражданского общества и углубление демократических реформ в нашем государстве. Т., «Узбекистан», 2010.
4. Ризаев, Ш. Каршиева Г. Тагаева Т. Высокая духовность — основа демократического общества. Т. «Маънавият» 2011.

Кульминация «Эпохи девяностых» или событие 31 декабря 1999 года в мемуарах Б. Н. Ельцина

Верёвкина Ирина Николаевна, студент

Пермский государственный национальный исследовательский университет

Согласно названию, в статье описывается трактовка событий 31 декабря 1999 года в книге «Президентский марафон». Особенно отмечается историография эпохи в целом и события, в частности. Рассматриваются факторы, описанные в книге «Президентский марафон», повлиявшие на решение Б.Н. Ельцина уйти в отставку. В заключительных пунктах раскрывается проблема передачи власти «наследнику».

Ключевые слова: Б.Н. Ельцин, президент, отставка

Под понятием «эпоха девяностых» подразумевается время правления Бориса Николаевича Ельцина, первого президента Российской Федерации. Как ни парадоксально, но именно этот период нашей истории вызывает наибольшие трудности в изучении. Прежде всего, данная проблема исходит из состояния самой исторической науки. С ее позиции тенденции и закономерности указанного этапа еще не обозначились четко. Нужно время, чтобы отследить, проанализировать огромный

фактический материал, достоверные данные, чтобы глубже и полнее определить сущность и характер состоявшихся социально-экономических и политических процессов. Эпоха 1990-х стала поворотной вехой в истории, преобразования, осуществлявшиеся в эту эпоху столь масштабны, что для их оценки ещё не хватает критериев. Понимание и осознание эпохи сегодняшней невозможно без понимания и осознания эпохи предшествующей, т.е. эпохи 1990-х. Кульминацией этого богатого

на события десятилетия является день отставки первого президента Российской Федерации 31 декабря 1999 года. Целью исследования является трактовка событий 31 декабря 1999 года в книге Б. Н. Ельцина «Президентский марафон». Кому было известно о принятии решения уйти в отставку, было ли это решение самостоятельным или Б. Н. Ельцину помогли принять это решение, было ли решение обдуманное или принятым спонтанно, какие факторы и события могли привести к событиям 31 декабря 1999 года — данные вопросы являются задачами исследования.

Б. Н. Ельцин — весьма противоречивая фигура в отечественной истории, на период его правления приходится множество неоднозначных событий, вошедших в историю, оценка которых по сей день является предметом неуктихающих дискуссий. Среди таких событий, в первую очередь выделяются подписание Беловежских соглашений, «Шоковая терапия», конституционный кризис сентября — октября 1993 года, «Выборы 1996», «Чеченская кампания». Именно с периода правления Ельцина началось развитие современной Российской государственности. После распада СССР страна была в тяжелом экономическом положении, имела большое количество нерешенных политических проблем — «осталась без прошлого», но у нее еще не было будущего, у нее еще не было будущего ... И это напряженно искомое будущее стране дал Б. Н. Ельцин.

Следует обратиться к историографии и обратить внимание на монографию доктора исторических наук, политолога Лилии Фёдоровны Шевцовой «Режим Бориса Ельцина», изданной в 1999 году. Описывая роль Б. Н. Ельцина в событиях 1991 года, Л. Ф. Шевцова пишет, что «власть попала ему в руки» и он был «подброшен на вершину власти». Л. Ф. Шевцова отмечает немалую популярность Б. Н. Ельцина, но несмотря на это, называет его «декоративной фигурой» [5, с. 7]. По мнению Л. Ф. Шевцовой, в 1999 году Б. Н. Ельцин должен был беспокоиться о том, как покинуть свой пост, не провоцируя новый политический кризис, и о том, как предотвратить своё унижение после отставки [5, с. 473]. Л. Ф. Шевцова называет Б. Н. Ельцина «угасающим патриархом, окруженным семейной мафией» и ставит перед правящим классом задачу «поистине огромной важности — помочь Ельцину уйти со сцены мирно, добровольно и с достоинством». В своей монографии Л. Ф. Шевцова выражала надежду, что «Ельцин окажется способен всех удивить и без напоминаний сделает то, чего пока никто от него не ожидает: гарантирует честные выборы, подчинится демократическому выбору и отдаст власть преемнику» [5, с. 473].

Нужно упомянуть книгу профессора В. А. Воронцова — единственного в истории ельцинской эпохи советника всех постоянно менявшихся правительств России, начиная с первого Правительства РСФСР во главе с И. С. Силаевым, — «В коридорах безвластия. Премьеры Ельцина», изданную в Москве в 2006 году. В. А. Воронцов пишет: «Все годы после прихода к власти

на волне восторженной романтической демократии, искусно созданной и поддерживаемой морально, идеологически и материально определенными средствами, этот бывший секретарь Свердловского Обкома КПСС стремился лишь к трем целям, не имеющим прямого отношения к интересам россиян и судьбе страны: неограниченной личной власти, бесконтрольности и возможности жить в свое удовольствие. Все остальное должны были делать назначаемые им люди, которых он не уважал, не ценил, а потому выдвигал и задвигал когда и как ему заблагорассудится» [1, с. 3]. В. А. Воронцов воспринимает отставку Б. Н. Ельцина, как «нечто долгожданное и долго требуемое от него народом», и как «завершение бурной и сумбурной “демократической” эпохи Ельцина» [1, с. 987].

Книга Бориса Минаева «Ельцин» была издана в 2010 году в серии биографий «Жизнь замечательных людей». Автор биографии Борис Минаев называет Б. Н. Ельцина «крупнейшей исторической личностью», «автором и создателем современной России», пишет, что Б. Н. Ельцин был первым, кто дал России свободу, а также первым, кто получил свой пост благодаря народному волеизъявлению и кто решал все кризисные вопросы путём обращения к нации [4, с. 6]. События 31 декабря 1999 года Б. Д. Минаев трактует следующим образом: Б. Н. Ельцин не хотел уходить раньше срока, но под действием текущей политической ситуации принял другое решение [4, с. 729].

В зарубежной историографии выделяется исследование профессора Гарвардского университета Тимоти Колтона. Монография, посвященная первому президенту России, была написана в 2008 году, но переведена на русский язык и опубликована в Москве в 2013 году. Т. Колтон начинает свой труд с описания событий 31 декабря 1999 года. Первая глава монографии носит название «Парадоксальный герой» и рисует образ, «раздираемый внутренними противоречиями». Т. Колтон пишет следующее: «Прослеживая эволюцию этого человека от Homo soveticus к Homo antisoveticus и дальше к Homo postsoveticus, мы сталкиваемся с одним парадоксом за другим» [3, с. 13]. Т. Колтон, описывая события 1987–1991 гг., проводит параллель между выступлением Ельцина на пленуме ЦК КПСС 21 октября 1991 г. и выступлением Н. С. Хрущева на XX съезде КПСС. Сравнивая эти 2 выступления, Т. Колтон отмечает, что речь Ельцина была довольно безобидной, но в истории коммунизма сыграла не менее значимую роль, чем доклад Н. С. Хрущева [3, с. 14]. Т. Колтон несмотря на очевидные недостатки и перегибы в политике Ельцина, пишет, что «Ельцин является подлинным героем истории — самородным и загадочным, да, но заслуживающим нашего уважения и симпатии» [3, с. 19]. Обращение Б. Н. Ельцина к народу 31 декабря 1999 года Т. Колтон называет «классической церемониальной риторикой» и отмечает, что оно содержало «проникновенную просьбу о прощении» [3, с. 546].

Непосредственным источником данного исследования является книга Б. Н. Ельцина «Президентский марафон». Книга «Президентский марафон» наряду с книгой «Записки президента», изданной в 1994 году и посвященной событиям 1991–1993 гг., и книгой «Исповедь на заданную тему», вышедшей в 1990 году и посвященной событиям конца 1980-х годов принадлежит к жанру мемуаров и является ценнейшим источником по изучению эпохи 1990-х.

Книга «Президентский марафон» издана в 2000 году, вскоре после отставки президента. Как пишет сам автор, эта книга — итог его десятилетия в российской политике [2, с. 7]. Автор ставит перед собой следующую цель — рассказать историю реформ, свою личную историю — историю первого демократически избранного президента России [2, с. 7]. Книга посвящена описанию событий второго срока президентства Б. Н. Ельцина (т.е. 1996–1999 гг.). Смена правительств и финансовый обвал, поиск нового лидера и жестокая предвыборная борьба — ключевые события, описанные в книге, как подчеркнул сам автор, «максимально правдиво и честно» [2, с. 7]. Книга содержит размышления, воспоминания, впечатления и посвящена жене автора, Наине Иосифовне Ельциной [2, с. 5]. Автор относит свою книгу к жанру дневников, тем самым объясняя то, что события в книге изложены не совсем в хронологической последовательности [2, с. 7]. Книга представляет систематизацию своих мыслей и впечатлений, записанных, в основном, «на ходу», ночью или ранним утром, дополненных подробным рассказом о происходящих событиях и о людях, которые являлись участниками тех событий [2, с. 7]. Книга включает в себя 26 глав, каждая из которых посвящена отдельному событию или отдельной персоне.

Первая глава носит название «31 декабря» и посвящена событиям 31 декабря 1999 года. Последний день 1999 года навсегда вошел в историю, отставка Б. Н. Ельцина стала кульминацией эпохи «лихих» девяностых. Десятилетие, богатое на непредсказуемые события, закончилось не менее непредсказуемо.

На протяжении всей книги автор пытается объяснить читателю мотивы своего поступка, он сознательно убеждает читателя в том, что принятое решение не было спонтанным, а было добровольным и обдуманым. Б. Н. Ельцин описывает трудность принятия решения, свои мысли и переживания за свою судьбу, судьбу своей семьи и судьбу своей страны. Б. Н. Ельцин подробно описывает детали того дня, чувства, эмоции переживания участников событий, для большей выразительности используя метафоры. Для Б. Н. Ельцина на тот момент было важно сохранить эффект неожиданности, т.к. по его мнению «принятое решение не терпит волокиты, разговоров, оттяжек» [2, с. 9]. Президент беспокоился о том, чтобы не произошла утечка информации, в таком случае решение об отставке пришлось бы переносить. Хотя, несмотря на беспокойство, Ельцин был уверен

в «надежности» своей команды и в том, что никаких срывов не произойдет [2, с. 10]. Б. Н. Ельцин заранее позаботился о том, чтобы юридически всё было выверено [2, с. 11]. Далее Б. Н. Ельцин описывает своё прощание с Кремлем, напоследок, он подарил В. В. Путину президентскую ручку, которой подписывал последний указ, это означало некий символ передачи власти. На прощанье Б. Н. Ельцин сказал В. В. Путину: «Берегите... Берегите Россию» и навсегда уехал из Кремля [2, с. 19]. Б. Н. Ельцин описывает атмосферу счастья, радости и праздника, которая царилла его доме в тот день и пишет: «Давно мы с моей семьёй не были так счастливы. Очень давно...» [2, с. 20].

Вопрос ухода в отставку впервые стал актуальным в 1995 году, накануне президентских выборов 1996 года. Б. Н. Ельцин подробно описывает трудности, с которыми столкнулась Россия в 1995–1996 годах. Первой трудностью для Б. Н. Ельцина стало тяжелейшее поражение правительственного блока на выборах в Государственную Думу в декабре 1995 года. Второй не менее острой проблемой для Б. Н. Ельцина была неудачная военная кампания в Чечне. Б. Н. Ельцин пишет: «С таким грузом моральной ответственности было очень нелегко идти на второй срок» [2, с. 21]. Баллотироваться на выборы Б. Н. Ельцин решил потому, что «мысль о приходе к власти коммунистов показалась ему нестерпимой» [2, с. 23]. Б. Н. Ельцин, стал бороться за президентское кресло с чёткой целью — одержать победу, несмотря на слабое здоровье, низкие рейтинги и почти полную политическую изоляцию [2, с. 23]. Одержав победу на выборах, Ельцин стал искать кандидатуру, которая могла бы занять пост Президента России после выборов 2000 года. Поэтому Б. Н. Ельцин отправлял в отставку одно правительство за другим. «Отправлять в отставку умных, преданных, честных людей — тяжелейший крест президента», — пишет Б. Н. Ельцин [2, с. 108].

Б. Н. Ельцин проводит некую параллель между собой и двумя крупнейшими зарубежными политиками (Г. Колам и Б. Клинтон). В отношении Г. Коля, Б. Н. Ельцин пишет, что несмотря на все его заслуги на протяжении 15 лет, Германия психологически устала от его нахождения у власти, после поражения на выборах в бундестаг Г. Коля ушёл в отставку. «На примере Коля мне еще раз пришлось задуматься о том, что умение уйти — это тоже часть нашей президентской работы, часть политики. Большая политика: «Это прежде всего удел сильных, волевых людей», — пишет Б. Н. Ельцин [2, с. 116].

Что касается американского лидера Б. Клинтона, Б. Н. Ельцин пишет, что несмотря на выполнение всех задач, которые ставили президенты США второй половины XX века, американцев больше интересовал скандал с Моникой Левински. Б. Н. Ельцин также отмечает падение рейтинга Б. Клинтона к концу его пребывания на посту президента США и несостоявшуюся процедуру импичмента, проводя параллели с аналогичной попыткой в России [2, с. 140–142].

Касаемо власти, Б.Н. Ельцин не раз подчёркивал, что вопреки расхожему мнению, он никогда не держался за власть и всегда был готов уйти сам [2, с. 117]. В книге упоминается шутивная фраза Г. Коля «Не бойся, Борис, если проиграешь выборы, я тебя устрою работать в Германии, я знаю, что у тебя диплом строителя» [2, с. 152]. Б.Н. Ельцин подчёркивал важность продолжения демократического процесса, процесса реформ и беспокоился о том, какое наследство он оставит после себя [2, с. 117]. Б.Н. Ельцин пишет: «Бросать Россию в таком положении в новый водоворот политических страстей я просто не имею права. Видит Бог, я был абсолютно искренен» [2, с. 117].

Таким образом, отставка Б.Н. Ельцина была очень важным и значимым событием как для самого Б.Н. Ельцина, так и для его окружения. Заранее о принятии решения знал только очень узкий круг приближенных к президенту людей, среди которых В. В. Путин, А. С. Волошин,

В.Б. Юмашев и Т.Б. Дьяченко. Всеми членами семье это известие было воспринято, как радостная новость. Б.Н. Ельцин неоднократно подчеркивает, что решение об отставке было самостоятельным, добровольным и обдуманным, ему было важно уйти красиво и сохранить эффект неожиданности. Проблема ухода президента порождает проблему передачи власти, Б.Н. Ельцин, возможно, не осознавая этого, использовал механизм «объявления наследника», более характерный для советской системы, с которой он отчаянно боролся. Передача власти произошла путём назначения «наследника», временно исполняющим обязанности президента, и объявление досрочных президентских выборов. «Наследник», только после победы на досрочных президентских выборах стал полноправным «наследником» Б.Н. Ельцина, что говорит о том, что передача власти произошла демократическим путём.

Литература:

1. Воронцов, В. А., В коридорах безвластия (Премьеры Ельцина). М.: Академический проект, 2006. 1088 с.
2. Ельцин, Б.Н Президентский марафон. М.: РОССПЭН, 2008. 383 с.
3. Колтон, Т., Ельцин/ пер. с англ. М.: КоЛибри, 2013. 752 с.
4. Минаев, Б.Д., Ельцин. М.: Молодая гвардия, 2014. 750 [2] с.
5. Шевцова, Л. Ф., Режим Бориса Ельцина. М.: РОССПЭН, 1999. 535 с.

Архивные материалы как источник для изучения этнографии туркмен (30-е годы XX в.)

Диванкулиева Бике Худайбердыевна, кандидат исторических наук, старший преподаватель
Туркменский государственный университет имени Махтумкули

Архивным материалам как этнографическим источникам принадлежит важная роль. Содержащиеся в них документальные сведения, которые относятся к различным эпохам истории и этнографии народа, отображают подлинные факты и события, позволяют ощутить дыхание и пульс исследуемого времени. Значение архивных материалов для этнографа отмечали С.А. Токарев [Анчабадзе 2010: 126.], А.М. Решетов [Решетов 2012] и другие ученые. Данная статья написана на основе документов, хранящихся в Центральном государственном архиве Туркменистана, многие из которых впервые вводятся в научный оборот. Эти материалы относятся к деятельности этнографической секции образованного в 1925 года Туркменского научно-исследовательского института культуры (Туркменкульт), а также созданному на его основе в 1936 году Института истории и его этнографического сектора.

В 30-е годы XX в. исследованиями по материально-духовной культуре туркмен занимались такие этнографы, как Г.И. Карпов, В.Г. Мошкова, А.П. Поцелу-

евский, Х. Каррыев, А.П. Фитуни, П. Иванов, Ч. Кулиев, П.В. Арбеков, А.А. Эйхенвальд, О.А. Черная, С. Судаков и другие. В июне-июле 1930 г. в Туркменистане в экспедиционной поездке побывал А.Н. Бернштам, сотрудник Государственной академии историко-материальной культуры г. Ленинграда. Об этом свидетельствует записка ученого, датированная 22 июля 1930 г.: «Посланный этнографическим разрядом Академии, я имел задание предварительного ознакомления с проведением работ по изучению жилища туркмен. Работой (с 10/VI-23/VII-30 г.) охвачен район Нохур (Южный Туркменистан. — Б.Д.). Работой выявлены типы домов от первично-оседлого до развитого капиталистического (понятие последнего еще условно). Попутно производилось ряд этнографических работ (аграрные отношения «ёвар», положение женщины). Сделаны за поездку планы (около 30), рисунки и 150 фотографий». [ЦГАТ. Ф-Р. 67. Оп. 1. Д. 210]. Эта работа была продолжена туркменскими этнографами во время этнолого-лингвистической экспедиции Туркменкульта, состоявшейся в сентябре-октябре 1930 г.

В составе этой экспедиции собирал материалы по музыкальному искусству и песенному фольклору туркмен известный исследователь В. А. Успенский [более подробно об этой экспедиции см.: Диванкулиева 2015: 71–75].

В 1932–1934 гг. работа секции этнографии Туркменкульта кроме непосредственно научных, охватывала и просветительские, консультативные цели. Активно собирался материал по родословной туркмен, в том числе и для Музея народоведения г. Москвы, проводились экскурсии студентов по историческим памятникам, организовывались курсы по краеведению для преподавателей средних школ, консультировались работники Ашхабадской кинофабрики, снимавших документальный фильм о Туркмении [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 52]. Научным сотрудником Туркменкульта Г. И. Карповым совместно с С. П. Толстовым была выполнена работа на тему «Туркменские роды», для чего было собрано более двух тысяч туркменских родовых названий. В отчете Г. И. Карпова от 6 марта 1934 г. говорится, что эта работа в размере 15 печатных листов была отправлена на изучение в Академию историко-материальной культуры [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 52].

В 1934 г. туркменскими этнографами проводилась работа по изучению быта и других народов, проживающих в Туркменистане. В этом плане интересно заявление руководству Туркменкульта научного работника С. Судаква следующего содержания: «Работая последние два года научным сотрудником — этнографом, я приобрел навыки, столь необходимые в полевой работе. Тема, которую я могу предложить вашему вниманию, следующая: «Украинцы-переселенцы Туркменской ССР» (какие изменения в хозяйстве, экономике, быту можно констатировать у украинцев-переселенцев в связи с новыми природными условиями и культурно-историческим окружением, характер хозяйства переселенцев)» [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 40]. Также собирался этнографический материал и по другим народам [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 52].

С 1934 г. этнографы Туркменкульта были заняты написанием разделов книги по истории туркмен, которую готовил к печати коллектив института. С этого же года секция этнографии института объединяется с секцией истории. В рамках секции истории этнографы вели исследования по нескольким направлениям, в том числе предполагались научные экспедиции по сбору материала за пределы Туркмении. В пояснительной записке к плану экспедиционных работ 1934 г. говорится: «Назрела необходимость написать историю туркмен от древнейших времен до наших дней. Мы располагаем богатейшими данными революционного периода. Что же касается периода XVII–XIX вв., то тут материал для этого периода отрывочный, не систематизированный, не обобщенный и критически не проверенный. Для заполнения пробела периода XVII–XIX вв. требуются дополнительные исследования путем изучения архивных данных, письменных и устных преданий на местах — по месту проживания туркменского населения как в ТССР, так и вне её. Особенно

могут нас обогатить архивные документы бывшего наместника на Кавказе (Тифлис), архива Астрахани и Туркменского района Ставропольского края, а также сбор записей среди населения по аулам этих районов» [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 52]. В связи с этим был составлен план экспедиционных работ. Предполагался сбор материалов в архивах Тифлиса и Астрахани, выезд в аулы Ставропольского округа, Северного Кавказа, где проживали этнические туркмены. Предполагалось, что на каждую точку продолжительность командировки будет составлять один месяц, расходы на одного человека в ценах того времени были назначены: проездные 500 р., суточные, квартирные 2400 р., перепечатка добытого материала на пишущей машинке (примерно 25 п.л. в трех экземплярах) 750 р., непредвиденные расходы 500 р., всего 4150 р. [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 52]. Эта экспедиционная поездка была перенесена на 1935 г., а затем по разным причинам отменена. Лишь летом 1937 года научный сотрудник Рубин был направлен на Северный Кавказ, г. Дербент, для сбора материала среди этнических туркмен [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 86].

В течение 1934 г. состоялись кратковременные выезды этнографов секции истории Туркменкульта для сбора полевых материалов по Туркмении [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 52]. Также этнографы секции принимали участие в организации отдела истории и этнографии Государственного музея Туркмении, проводили консультации и готовили рецензии по работам, выполненным как секцией истории института, так и других научных учреждений. По материалам Госмузея о туркменах В. Г. Мошковой были подготовлены этнографические этюды [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 52]. Сотрудники секции истории Туркменкульта составили библиографический указатель литературы по истории Туркмении. Деятельное участие в данной работе принимали и этнографы. В списке личного состава Туркменкульта за 1934 год имеются данные об этнографах. Некоторые фамилии даны полностью с годами рождения, образованием, некоторые лишь пофамильно, без инициалов: Черная Ольга Антоновна, 1898 г.р., высшее образование; Поцелуевский Александр Петрович (зав.кабинета этнографии), 1894 г.р., высшее образование; Фитуни Аркадий Петрович, 1897 г.р.; Эйхенвальд Антон Алексеевич, 1875 г.р., Хангельды Каррыев, В. Г. Мошкова, Г. И. Карпов, Таимов, Стефанюк, Приходина [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 43]. В аспирантуре секции истории числилось 10 человек [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 52].

В 1935 г. на базе института, в частности, секции истории, были образованы комиссии по охране материальной культуры и искусства, по краеведению и фольклорная комиссия. В них состояли и активно работали этнографы. В частности, в фольклорной комиссии совместно с этнографами был и известный туркменский писатель Б. Кербабаев. Таким образом, этнографические исследования расширялись, дополняясь фольклорными, краеведческими изысканиями.

Постановлением ЦИК Туркменской ССР 14 июня 1936 г. на базе Туркменского научно-исследовательского института культуры был образован Туркменский государственный научно-исследовательский институт истории и определены его научные задачи. В составе института открылись отделы истории материальной культуры, общей истории Туркмении, научная библиотека, издательство. С 1 января 1938 года начинает свою работу сектор этнографии. Судя по письмам, рассылаемым на места, сектор испытывал нехватку в этнографических кадрах. Так, руководство института обращалось к председателям райисполкомов с письмами такого содержания: «При Институте истории Туркменской ССР с 1 января 1938 г. открыт сектор этнографии, в задачу которого входит изучение истории, быта, обычаев, искусства, семейных отношений и т.д. туркменского народа и национальных меньшинств. Сбор этих сведений Институт проводит двояким путем: путем посылки своих сотрудников в колхозы, на предприятия для сбора материала, и путем вербовки постоянных или временных корреспондентов из числа людей, работающих в районе, колхозе, на заводе и т.д. (инженеры, врачи, агрономы, агротехники, учителя, секретари аульных советов или яшули старики — знатоки истории своего колхоза, аула). Настоящим письмом обращаемся к Вам с просьбой указать нам людей, работающих и живущих в Вашем районе, которые смогли бы взять на себя труд по сбору этнографического материала и присылку его в Институт истории» [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 32].

Письма похожего содержания отправлял на места и заведующий сектором этнографии института Г. И. Карпов: «Дарган-Ата, райздравоотдел, доктору Урсуловой. Обращаюсь к Вам с просьбой: не сможете ли Вы взять на себя труд по выполнению некоторых наших поручений по сбору этнографического материала в районе Дарган-Ата? (Восточный Туркменистан. — Б.Д.). По получению от Вас ответа-согласия быть членом-корреспондентом нашего Института истории, я немедленно вышлю Вам поручения с указанием: что именно требуется для нас, где и как собирать просимый материал» [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 32]. Такое же послание было адресовано в райздравоотдел Ташаузского округа (Северный Туркменистан. — Б.Д.) Туркову: «Обращаюсь к Вам с просьбой. Не сможете ли Вы взять на себя сбор этнографического материала среди туркмен емрели и карадашлы (история, быт, нравы, обычаи, семейные отношения и др.)?» В деле нет данных о том, согласились ли эти люди сотрудничать с Институтом истории. Но интересна сама практика-привлечение жителей для сбора этнографического материала на местах, преимущественно врачей по профессии, так как по долгу своей службы они часто бывают среди населения. Так, профессор Н. В. Брюллова-Шаскольская в своем отчете о первой туркменской этнографической экспедиции 1926 г., которую она возглавляла, пишет, что привлечение в экспедиции медработников сулило полноту успеха, так как «им больше доверяют и рассказывают» [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 1. Д. 70].

В связи с открытием в Институте истории сектора этнографии Институт этнографии Академии наук СССР направляет в январе 1938 года письмо, где, в частности, говорится: «Институт этнографии Академии наук СССР с удовлетворением отмечает организацию в составе Вашего Института секции этнографии. В плане дальнейшей взаимной связи наших учреждений Институт этнографии считает крайне желательным участие представителей Вашего института в работе пленума Института этнографии, созыв которого намечается на апрель с.г. Кроме того, в связи с восстановлением в Институте кандидатской аспирантуры, с открытием с осени 1938 г. этнографического отделения на филологическом факультете ЛГУ, Институт обращается к Вам с просьбой оказать ему содействие как в подборе кандидатов, из числа окончивших вузы, и в вербовке молодежи на этнографическое отделение. Директор академик В. В. Струве, ученый секретарь С. М. Абрамзон. Ленинград, 25 января 1938 г.». [ЦГАТ. Ф-Р. 67. Оп. 2. Д. 32].

В марте 1938 г. Институт этнографии АН СССР принимает решение об издании сборника «Народы СССР». Для подготовки в этом сборнике статьи «Туркмены» Институт этнографии направляется письмо Институту истории при ЦИК ТССР, датированное 22 апреля 1938 г. с тем, чтобы сотрудники сектора этнографии активно подключились к этой работе (сбор материала, написание и т.д.). Туркменские этнографы начинают сбор материала к этому сборнику [ЦГАТ. Ф-Р. 67. Оп. 2. Д. 32]. Таким образом, налаживались научные связи двух институтов.

Одной из граней научной деятельности сектора этнографии Института истории была работа с музеями. Так, институтом была составлена научная фототека по этнографии, для чего осуществляется пересъемка фотоматериалов из Туркменского государственного музея. Также, сектор этнографии активно сотрудничал с музеем краеведения и со своей стороны предоставлял имеющиеся материалы для пополнения экспонатов музея предметами быта, привезенными из экспедиций [ЦГАТ. Ф-Р. 67. Оп. 2. Д. 32]. В 1939 г. работа сектора этнографии проводилась по нескольким направлениям: состоялась этнографическая экспедиция в Мерв и Байрам-Али; составлен краткий очерк по истории туркмен и Туркмении (с древнейших времен до конца XIX в.) для Малой советской энциклопедии; подобран и передан издательству материал для первого туркменского отрывного календаря; подготовлены и переданы Верховному совету республики справки о названиях некоторых населенных пунктов на предмет их переименования; в рукописный фонд Института истории были переданы для хранения выполненные в секторе этнографии коллекции художественных рисунков орнаментов ковров, кошм, паласов, переметных ковровых сумок — хорджунов, вышивок в количестве 9-ти папок [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 101].

Этнографами сектора разрабатывались различные темы по исследованию быта туркменского народа. Так, исполнителем темы «Новый быт в туркменском ауле» явля-

лась старший научный сотрудник В. Г. Мошкова. В ЦГАТ хранится её рукописный отчет о проделанной работе за период 1 января — 30 мая 1939 года: «Работа за указанный промежуток времени заключалась в проработке программы по порученной мне теме. В результате этой проработки проделано следующее: 1. Составлена программа к указанной теме. 2. Намечены конкретные темы, которые будут представлены к печати в этом году и для которых будут использован вновь собранный оригинальный этнографический материал. 3. Проведена подготовка к предстоящей в июне с.г. командировке в Мервскую группу районов для сбора этнографического материала по намеченным темам (составлены опросники и план обследования, выработаны формы фиксации материала)» [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 101]. Также В. Г. Мошковой 17 апреля 1939 года было сделано сообщение на Ученом совете института на тему «О методах полевой работы в области этнографии» [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 101].

Младший научный сотрудник сектора этнографии Таимов собирал материал по теме «Очерки по борьбе с религиозными пережитками и представлениями у туркмен в современном советском ауле». Так, им были описаны бытовое и материальное значение опускания кушака через дымовой ход дома детьми по окончанию праздника Ахыр чаршенбе; передача шкуры барана более влиятель-

ному духовнику во время отдельных религиозных праздников [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 101].

Сотрудники сектора участвовали в подготовке Всесоюзной переписи населения 1939 г. Так, в письме из Управления народно-хозяйственного учета ТССР значилось: «Бюро Всесоюзной переписи населения прислало нам составленный Институтом этнографии АН СССР проект списка национальностей для разработки предстоящей Всесоюзной переписи населения 1939 г. Просим Вас дать свои замечания по этому проекту» [ЦГАТ. Ф-Р. 67. Оп. 2. Д. 32].

В 1940 г. Институт истории приступает к подготовке издания книги-альбома «Изобразительное народное творчество Туркмении» в издательстве «Искусство». В книге предполагалось разместить 130 цветных репродукций, 100 фоторепродукций. Съемку экспонатов предполагалось производить в музеях Ашхабада, Москвы, Ленинграда. Сотрудники сектора этнографии деятельно включились в этот проект. В Туркменском государственном музее начались работы по зарисовке вышивок, ковров и кошм [ЦГАТ. Ф. 67. Оп. 2. Д. 104]. Осуществлению этого, в полном смысле слова, масштабного этнографического проекта помешала война.

Список сокращений

ЦГАТ — Центральный государственный архив Туркменистана

Литература:

1. Анчабадзе, Ю. Д. С. А. Токарев: начало пути // ЭО, № 3, 2010.
2. Диванкулиева, Б. Х. К истории развития этнологической науки в Туркменистане // Лавровский сборник. Материалы XXXVIII и XXXIX Среднеазиатско-Кавказских чтений 2014–2015 гг. СПб, 2015.
3. Решетов, А. М. Материалы к библиографическому словарю российских этнографов и антропологов. XX век. СПб.: Наука, 2012.

Социально-экономическое развитие постсоветской Калмыкии в 1990-е годы

Каманджаев Нарма Арслангович, студент

Калмыцкий государственный университет имени Б. Б. Городовикова

Период с конца 1991 по 1999 гг. — время коренных преобразований в Калмыкии: ее экономика переходила на рыночные принципы функционирования, появились новые институты исполнительной власти — Президент РК и Правительство РК, новый институт законодательной власти — Народный Хурал (Парламент) РК, одновременно с этим были ликвидированы Советы как на региональном, так и на муниципальном уровне, была принята новая Конституция РК — Степное Уложение. Все эти изменения имели основополагающее значение для дальнейшего развития Калмыкии: во многом сегодняшнее положение дел в экономике, правящей элите и обществе есть плоды тех преобразований. Поэтому нам представляется чрезвычайно важным изучение постсо-

ветского развития Калмыкии в этом временном отрезке. А так как, по нашему мнению, рассмотреть общее развитие постсоветской Калмыкии в 90-е г. в рамках одной статьи представляется достаточно трудной задачей, здесь оно будет рассмотрено через призму социально-экономических преобразований.

Перед тем, как начать рассмотрение истории социально-экономического развития постсоветской Калмыкии, необходимо проанализировать состояние ее экономики и уровень жизни ее населения перед самым началом реформ.

К. Н. Максимов пишет по этому поводу следующее: «В начале 1990-х г. Республике Калмыкия досталось непростое наследство: до предела монополизированная государством экономика, специализированная на овце-

водстве и ориентированная на вывоз сырья, отсутствие перерабатывающей промышленности, слабая база инфраструктуры сельскохозяйственного производства...» [1, с. 716]

Данная позиция подтверждается рядом статистических данных: в 1990 г. в отраслевой структуре валовой продукции Калмыцкой АССР преобладало сельское хозяйство — 94,9%, на долю промышленности приходилось всего 4,9%, на долю иных отраслей еще меньше — порядка 0,2% [2, с. 97]; в 1990 г. поголовье овец и коз насчитывало порядка 3150,6 тыс. голов, в свою очередь, численность поголовья крупного рогатого скота равнялась 357,9 тыс. голов, поголовья свиней — 96,5 тыс. голов [3, с. 545, 547, 549]; в то же время в 1990 г. производство мяса, включая субпродукты, (20 тыс. т.) и производство цельномолочных продуктов (7 тыс. т.) превышали внутриреспубликанскую потребность [4, с. 16]; республика была одним из лидеров по валовому производству шерсти (17386 тонн в 1991 г.) [5, с. 361, 387], однако не имела на своей территории достаточных мощностей для ее переработки; показатель капитальных вложений в сельское хозяйство Калмыцкой АССР по всему комплексу работ на 100 га сельхозугодий за счет всех источников финансирования в 1990 г. был в 5 раз ниже среднероссийского (4,7 против 21,2 тыс. руб.), что обуславливалось тем, что ведущая сельскохозяйственная отрасль, животноводство (овцеводство и крупный рогатый скот), основывалось на пастбищном содержании скота и неглубокой переработке продукции [4, с. 29]; государственный монополизм в экономике подтверждается господством предприятий государственной и муниципальной форм собственности: так в 1991 г. они составляли 88,1%, в то время как частнохозяйственные предприятия — только 11,9% [4, с. 21].

При этом основные душевые макроэкономические показатели Калмыкии в 1991 г. были незначительно ниже среднероссийских: так величина республиканского валового общественного продукта на душу населения была ниже среднероссийского показателя на 2,6 тыс. руб. (11,4 против 13,7), а показатель стоимости основных производственных фондов на душу населения отклонялся от среднероссийского уровня всего на 5% (13,2 и 13,9) [2, с. 97].

В структуре промышленного производства на 1990 г. вследствие неразвитости остальных отраслей преобладала пищевая промышленность (54,5%). Предприятия машиностроения и металлообработки занимали 15,4%, на легкую промышленность приходилось 9,3%, предприятия электроэнергетики давали 7,2%, промышленность стройматериалов занимала 5,1%, мукомольно-крупяная промышленность — 4,4%, минимальное место в структуре производства промышленной продукции занимали деревообрабатывающая и топливная промышленность — 1,4% и 0,1% соответственно [4, с. 17].

Также одной из черт калмыцкой экономики того периода была нехватка республиканского национального дохода для пополнения республиканского фонда потребления: отношение фонда накопления и фонда потре-

бления к произведенному национальному доходу в КАССР в 1988 г. равнялось 193,1% [2, с. 94]. Это указывает на то, что хозяйственное и социально-культурное развитие Калмыкии осуществлялось большей частью не на собственной экономической основе, следовательно, экономика Калмыкии была дотационной.

Численность населения Калмыцкой АССР в 1991 г. составляла 328,6 тыс. человек. Доля лиц в трудоспособном возрасте составляла 58,5%, доля лиц ниже трудоспособного возраста — 32,3%, выше трудоспособного возраста — 11,8% (средние показатели по РСФСР — 56,7%, 24,3% и 19,0% соответственно) [6, с. 387]. Сельское население преобладало над городским (177,3 тыс. человек против 151,3 тыс. человек) [7, с. 10].

Коэффициент естественного прироста населения в 1991 г. был равен 11 на 1000 чел. (по РСФСР — 0,7), показатель младенческой смертности — 16,8 на 1000 родившихся (по РСФСР — 17,8). Показатель ожидаемой продолжительности жизни для мужчин в 1989–1990 гг. составлял 62,46 лет, для женщин — 73,15, общий — 67,82 (при аналогичных показателях по РСФСР — 63, 99, 74,37 и 69,38 соответственно) [6, с. 399, 400, 402, 403, 405, 406].

Из вышеупомянутого следует, что демографические показатели КАССР либо превышали аналогичные среднероссийские показатели, либо были эквивалентным им.

Денежные доходы и расходы на душу населения в 1991 г. равнялись 562 и 390 руб. соответственно (при аналогичных среднероссийских показателях в 466 и 420 рублей) [8, с. 110, 132]. Душевые показатели потребления продуктов питания в 1991 г. были следующими: потребления мяса и мясопродуктов (включая субпродукты II категории и жир-сырец) — 92 кг. (по РСФСР — 69 кг.), молока и молочных продуктов — 316 кг. (по РСФСР — 347 кг.), рыбы и рыбопродуктов — 4 кг. (по РСФСР — 16), яиц — 198 шт. (по РСФСР — 288 шт.), сахара — 38 кг. (по РСФСР — 38), растительного масла — 7 кг. (по РСФСР — 7,8 кг.), картофеля — 45 кг. (по РСФСР — 112), овощей и продовольственных бахчевых культур — 83 кг. (по РСФСР — 86), хлебных продуктов — 130 кг. (по РСФСР — 120) [8, с. 454, 455, 457, 458, 484, 485, 487, 488, 490, 491, 493, 494, 496, 497, 499, 500, 502, 503, 505, 506, 508, 509].

Из вышеперечисленного следует, что душевое потребление в КАССР в 1991 г. превосходило среднероссийское по показателю потребления мяса и мясопродуктов и по показателю потребления хлебных продуктов, по пяти показателям они были примерно равны, по 3 показателям наблюдается существенное превышение среднероссийского уровня над республиканским. При этом нельзя забывать, что к концу 1991 г. в целом по стране товарный дефицит достиг таких масштабов, что в большинстве регионов к концу 1991 г. нормы отпуска некоторых продуктов по карточкам составляли: сахар — 1 кг. на человека в месяц, мясопродукты (в т.ч. и кости) — 0,5 кг, масло животное — 0,2 кг [9, с. 195].

Республиканский показатель наличия собственных легковых автомобилей на 1000 населения в 1991 г. был выше среднероссийского (71,5 против 63,5). [10, с. 427]

В жилищной сфере дела шли куда хуже, однако здешние показатели были не особо ниже среднероссийских: обеспеченность жильем в Калмыкии в 1991 г. составляла 14,7 м² на человека (РСФСР — 16,5), а удельный вес семей, получивших жилье в числе семей, состоявших на учете, был равен 5%, когда как аналогичный среднероссийский показатель — 8% [6, с. 580, 581, 586, 597].

В целом, подводя итог описания стартовых социально-экономических условий Калмыкии перед началом рыночных реформ, необходимо сделать несколько дополнений к оценке К. Н. Максимова. К концу существования СССР в экономике Калмыкии сложилась своеобразная ситуация, когда сугубо аграрная животноводческая республика, содержа рекордно большое поголовье мелкого рогатого скота при сравнительно невысокой численности населения (примерно 9,6 единиц на одного жителя), с одной стороны занималась широчайшим экспортом своей сельскохозяйственной продукции, с другой в купе

с вливаниями союзных средств обеспечивала вполне себе достойный (для аграрного региона) уровень жизни населения. Самое главное, что такой механизм с высоты современности иллюстрирует картину «производство ради производства», наблюдаемую в общем характере советской экономики [9, с. 49]. Как после покажет опыт постсоветского развития Калмыкии, такой объем поголовья мелкого рогатого скота отнюдь не был равновесным. Советское государство, излишне заботившееся об экономическом выравнивании дотационных регионов, по сути не ожидая никакой соразмерной отдачи (так как в советской экономической системе отсутствовали внутренние стимулы), увеличивая количество выпускаемой в них продукции и отчасти способствуя интенсификации их производств, усугубляло и без того врожденные пороки плано-распределительной системы, приближая дни своего краха.

Для постсоветского развития Калмыкии характерен почти непрерывный спад как промышленного, так и сельскохозяйственного производства [11, с. 133, 147; 12, с. 152]:

Таблица 1. Индексы физического объема промышленной продукции за период с 1992 по 1999 гг. (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
89,9	89,1	80,9	72,4	70,2	96,8	100,1	82,3

Таблица 2. Индексы физического объема продукции сельского хозяйства за период с 1992 по 1999 гг. (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
89	95	65	87	86,8	107,7	53,9	87,8

Объем промышленной продукции в 1999 г. составлял 26,3% от уровня 1991 г., а объем сельскохозяйственной продукции в 1999 г. — 21,2% от уровня 1991 г. Эти пока-

затели были меньше общероссийских примерно в 2 и 2,7 раза соответственно. [13, с. 11] При этом весьма показательны данные таблицы 3 [11, с. 137]:

Таблица 3. Коэффициент износа основных фондов промышленности с 1992 по 1999 гг. (на конец года, в процентах)

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
37,0	39,3	44,8	44,4	48,6	47,4	48,3	51,2

Как мы можем наблюдать, в этот период коэффициент износа основных фондов промышленности вырос с 37,0% (1992 г.) до 51,3% (1999 г.), что во многом было следствием недостатка инвестиций.

Определенные надежды с их появлением связывали с привлечением внутренних инвестиций в основной капитал через процедуру приватизации. Однако по оценке Л. Ц. Бадмахалгаева оплата за приватизированное имущество на начало 1994 г. (то есть уже после окончания

этапа массовой чековой приватизации) составила лишь 5,4% его полной стоимости [14, с. 303].

Из всех отраслей республиканской промышленности увеличение объемов производства в период с 1992 по 1999 гг. имела лишь одна топливная: в 1999 г. суммарный индекс производства продукции топливного комплекса к 1991 г. составил 382%. Аналогичные показатели по остальным отраслям более удручающие: в лесной и деревообрабатывающей промышленности — 39,6%, в промыш-

ленности строительных материалов — 13,6%, в пищевой промышленности (основной отрасли на 1991 г.) — 13,6% в легкой промышленности — 4,1%, в машиностроении и металлообработке — 2,5%. [11, с. 111; 12, с. 107]

В период с 1992 по 1999 г. происходит снижение поголовья сельскохозяйственных животных: овец и коз — в 4,6 р. (с 2963 тыс. голов до 646,3 тыс. голов), крупного рогатого скота в 2,9 р. (с 353,5 тыс. голов до 121,1 тыс. голов),

свиней в 1,8 р. (с 100,2 тыс. голов до 55,1 тыс. голов) [8, с. 508, 510, 512]. А также наблюдается самое большое на юге России уменьшение площади пашни — в 2,3 р. (с 683,5 тыс. га до 291,3 тыс. га) [11, с. 145; 14, с. 110].

Уменьшение сельскохозяйственного и промышленного производства коренным образом повлияло на динамику показателя внутреннего регионального продукта [11, с. 111; 12 с. 107]:

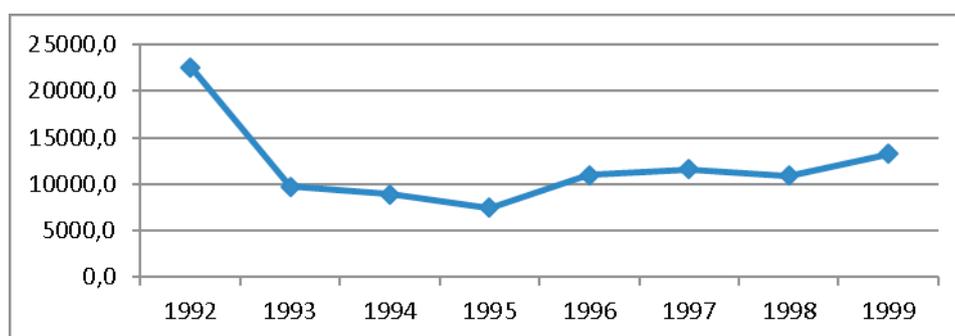


Рис. 1. Динамика показателя внутреннего регионального продукта за период с 1992 по 1999 гг. (в сопоставимых ценах)

Как мы можем видеть, даже в 1999 г., после 7 лет постсоветского развития, внутренний региональный продукт Калмыкии не смог достичь величины 1992 г. Следовательно, в этот период развитие третичного сектора экономики не смогло восполнить негативные последствия производственного спада: доля сектора услуг

в структуре ВРП в начале и в конце данного периода практически не изменилась: 59,2% в 1992 г. и 54,8% в 1999 г.

Поэтому неудивительно, что темпы наблюдаемого роста ВРП Калмыкии в период с 1995 по 1999 г. были ниже, чем в среднем по регионам России [8, с. 293]:

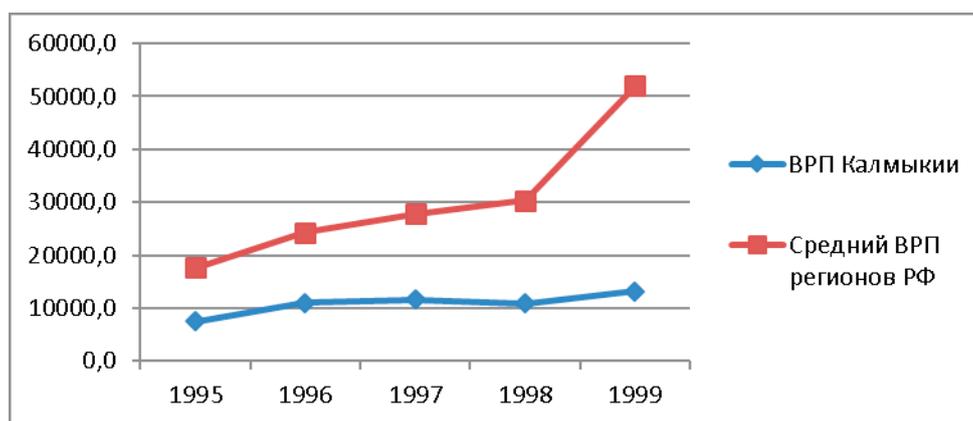


Рис. 2. Динамика внутреннего регионального продукта в сопоставимых ценах в Калмыкии и в среднем по регионам России за период с 1995 по 1999 г.

Экономический спад имел определяющее значение в снижении уровня доходов населения: если в 1991 г. среднедушевые доходы населения Калмыкии были выше среднероссийских, то в период с 1992 по 1999 гг. они стали существенно ниже [8, с. 110]:

Как можно заметить, к концу периода, в 1999 г., показатель среднедушевых доходов населения России превосходил аналогичный показатель по Республике Калмыкия в 2,2 р.

Так же на протяжении почти всего рассматриваемого периода (за исключением 1997 г.) увеличивалась доля людей с доходами ниже прожиточного минимума, к концу 1999 г. составившая 78,1% [12, с. 59].

Как следует из таблицы 5, республиканский уровень потребления продуктов питания в 1999 г. превосходил среднероссийский по мясу и яйцам; по двум другим категориям продуктов он был ниже, но незначительно (сахар

Таблица 4. Среднедушевые денежные доходы населения в России и Калмыкии за период с 1992 по 1999 гг. (в месяц; рублей; до 1998 г. — тыс. руб.)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Российская Федерация	4	45	206	515	769	941	1008	1630
Республика Калмыкия	2,6	27	99	232	338	476	470	741

Таблица 5. Потребление продуктов питания на душу населения в Калмыкии и России в 1999 г.

Мясо и мясопродукты		Яйца		Сахар		Картофель		Овощи и бахчевые культуры		Хлебные продукты		Молоко и молочные продукты	
РФ	РК	РФ	РК	РФ	РК	РФ	РК	РФ	РК	РФ	РК	РФ	РК
45	54	222	233	35	29	117	23	83	43	119	104	215	142

и хлебные продукты) и только по трем категориям существенно уступал последнему (картофель, молоко и мо-

лочные продукты, овощи и бахчевые культуры) [8, с. 142, 144, 146, 148, 152, 154, 156].

Таблица 6. Площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного человека в Калмыкии и России за период с 1992 по 1999 гг.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
РФ	16,8	17,3	17,7	18,0	18,3	18,6	18,8	19,1
РК	14,5	15,2	14,8	14,6	15,5	17,2	17,7	17,6

Из таблицы 6 следует, что величина жилищной площади на одного человека в Калмыкии в целом была ниже, чем в России, однако не так сильно, как показатель душевых доходов населения [8, с. 158].

И это при том, что государственная поддержка в этом направлении со временем становилась менее заметной: если в 1992 г. семей, получивших квартиры от государства, было 886, то в 1999 г. — лишь 105) [11, с. 68].

Таблица 7. Число собственных легковых автомобилей на 1000 человек в Калмыкии и России (на конец года; штук)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
РФ	68,5	75,7	84,4	93,3	102,8	113,7	122,0	128,1
РК	75,9	77,2	88,9	95,4	95,4	97,1	102,9	103,6

Как можно заметить, уровень автомобилизации населения Калмыкии в рассматриваемый период в целом был ниже, чем в России, однако опять-таки не так сильно, как показатель среднедушевых доходов. [8, с. 140]

Приведенные выше данные указывают на существование в постсоветской Калмыкии несоразмерности среднемесячных доходов населения с обеспечением его некоторыми категориями благ, которая во многом объясняется существованием большого числа хозяйственных агентов, деятельность которых не учитывается официальной статистикой. Вследствие экономической специфики региона, основной вес произведенной продукции в неучитываемом секторе экономики приходится на животноводство.

С 1990 г. происходит увеличение экономической роли ЛПХ и КФХ, концентрировавших основную массу неучтенного скота, который по приблизительным оценкам

составляет до 40% поголовья овец и до 30% поголовья крупного рогатого скота [16]. Для многих людей деятельность в сфере неучитываемой экономики становится чуть ли не единственным источником доходов [17].

Подводя итог описанию постсоветской истории социально-экономического развития республики в 90-е гг., необходимо выделить некоторые тенденции данного процесса: во-первых, в период с 1992 по 1999 гг. экономика Калмыкии имеет худшую по сравнению со среднероссийской динамику развития, что подтверждается анализом соответствующих макроэкономических показателей; во-вторых, в это время наблюдается спад почти всех основных показателей по промышленности, фактически перестают существовать такие ее отрасли, как машиностроение и легкая промышленность; в-третьих, в данный период также наблюдается несколько меньший, чем

в промышленности, но все-таки заметный спад основных показателей по сельскому хозяйству, однако если присмотреться внимательней, можно заметить, что эта отрасль народного хозяйства своей весомой частью не исчезла, а перешла в тень, перестав учитываться как статистическими, так и фискальными органами; в-третьих, вследствие этого некоторые показатели, оценивающие уровень жизни населения, слабо коррелируются друг с другом, однако большая их часть все равно указывает на худшее состояние удовлетворения материальных и духовных потребностей людей в республике по сравнению со среднероссийским, в особенности к концу рассматриваемого периода.

В целом, мы приходим к выводу, что республика, перед крушением СССР, хоть и имела аграрную, ориентированную на животноводство экономику, все же вследствие своей дотационности располагала достаточно большими объемами производства (в особенности сельскохозяйственного) и обеспечивала весьма достойный уровень жизни населения, однако с крушением СССР в усло-

виях рыночной экономики, в ситуации отсутствия необходимого количества как частных, так и государственных инвестиций не смогла поддерживать ни прежних производственных объемов, ни прежнего уровня жизни населения.

Вопрос о причинности недостаточного внешнего инвестирования в экономику постсоветской Калмыкии до сих пор остается открытым. Однако, на наш взгляд, влияние на этот процесс так называемых объективных факторов бесспорно: в случае Калмыкии это сочетание неблагоприятных природно-климатических условий (опустынивание, засоленность почв, нехватка пресной воды [18]) и бедной ресурсной базы (низкое качество нефтегазовых ресурсов [19]), которое исторически стало первопричиной слабого развития системы расселения (низкая плотность населения, преобладание сельского населения над городским) и инфраструктуры (отсутствие генерации электроэнергии и низкая плотность как автомобильных, так и железных дорог), что в свою очередь предопределило характерную структуру экономики. [20]

Литература:

1. История Калмыкии с древнейших времен до наших дней: в 3 т. Том 2. — Элиста: ГУ «Издательский дом «Герел», 2009. — 840 с.
2. Бадмаев, С. Б., Немгирова С. Н. Асимметрия индустриального развития республик юга России в 1960–80-е гг. — Элиста: Издательство КГУ, 2008. — 112 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. — М.: Госкомстат России, 2003. — 810 с.
4. Бадмаев, С. С. Экономика республик РФ: кризис и трансформационные процессы в 80–90-е гг. XX века. — Элиста: Джангар, 2001. — 240 с.
5. Регионы России: Информ-стат. сб. в 2 т., Т. 2. — М.: Госкомстат России, 1997. — 648 с.
6. Регионы России: Информ-стат. сб. в 2 т., Т. 1. — М.: Госкомстат России, 1997. — 666 с.
7. Калмыкия в цифрах. Статистический сборник. — Элиста: Госкомстат Калмыкии, 1998. — 316 с.
8. Регионы России: Стат. сб. В 2 т. Т. 2. — М.: Госкомстат России, 2001. — 827 с.
9. Ясин, Е. Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ: Курс лекций. — 2-е изд. — М.: ГУ ВШЭ, 2003. — 437 с.
10. Российский статистический ежегодник: Стат. сб. — М.: Госкомстат России, 2000. — 642 с.
11. Калмыкия в цифрах. Статистический сборник. — Элиста: Госкомстат Республики Калмыкия, 2000. — 256 с.
12. Калмыкия в цифрах. Статистический сборник. — Элиста: Госкомстат Республики Калмыкия, 2002. — 293 с.
13. Россия в цифрах. Краткий статистический сборник. — М.: Госкомстат России, 1998. — 427 с.
14. Бадмахалгаев, Л. Ц. Хозяйство Калмыкии: эволюция и потенциал устойчивого развития. — Элиста: АПП «Джангар», 2003. — 496 с.
15. Пространство современной России: возможности и барьеры развития (размышления географов-обществоведов) / отв. ред. Дружинин А. Г., Колосов В. А., Шувалов В. Е. — М.: Вузовская книга, 2012. — 336 с.
16. Дорджиева, В. Б. Аграрная архаика неучитываемой экономики Республики Калмыкия // Фундаментальные исследования. — 2014. — № 3–3. — с. 547–549.
17. Дружинин, А. Г., Бойко Л. И., Евченко Н. Н. Неучитываемая экономика аграрной периферии: некоторые итоги локализованного исследования Черноземельского района Республики Калмыкия // Известия ЮФУ: технические науки. — 2006. — № 4. — с. 132–137.
18. Магомедов, А. К. Корпорация «Калмыкия» — выражение идеологии калмыцкой правящей элиты // Мировая экономика и международные отношения. — 1995. — № 12. — с. 106–113.
19. Мау, В. А. Очерки политической экономики российских регионов // Вопросы экономики. — 1995. — № 10. — с. 29–46.
20. Кузнецова, О. В. Пирамида факторов социально-экономического развития регионов // Вопросы экономики. — 2013. — № 2. — с. 121–131.

Промышленное развитие города Коканда

Мирзахамдамова Дилдора, преподаватель;
Мадаминов Тулкин, старший преподаватель
Кокандский государственный педагогический институт (Узбекистан)

Промышленный потенциал Коканда резко возрос за счет эвакуированных предприятий. Первой среди них была Ивановская хлопчато-прядельная фабрика, которая прибыла в Коканд в ноябре 1941 г. Тогда же было решено организовать в городе прядельное производство, и в 1942 г. вновь смонтированное оборудование этой фабрики начало действовать. Суточный выход хлопчатобумажной пряжи в конце 1941 г. с Украины в Коканд был эвакуирован сахарный завод. В соответствии с постановлением Совнаркома УзССР ему была выделена территория кокандского хлопкоочистительного завода № 3 со всеми производственными, складскими и жилыми помещениями. Восстановление завода шло быстрыми темпами, и вскоре был пущен спиртовой цех, а в 1943 г. завод смог выработать 449693 ц сахара.

В 40-е годы в Коканде появился еще один крупный промышленный объект — Кокандский суперфосфатный завод, имевший большое значение для народного хозяйства УзССР. Весной 1942 г. здесь началось строительство серно-кислотного цеха и цеха каустической соды 18. В 1944 г. в городе были открыты швейные мастерские индивидуального пошива. Кроме того, были увеличены производственные мощности кокандского чулочно-прядельного комбината, механического завода «Большевик» и др. В 1943 г. в Коканде насчитывалось уже 18 промышленных предприятий и 14 артелей.

Значительные усилия были затрачены в рассматриваемый период и на решение кадровой проблемы. В 1941 г. в Коканде было организовано железнодорожное училище № 2, в котором обучалось 1050 человек. Кроме того, при Кокандском железнодорожном депо была открыта школа ФЗО № 21 на 130 учащихся и при дистанционном пути Кокандской железной дороги школа № 23 железнодорожного транспорта на 200 человек. В 1943 г. при сахарном заводе была организована школа ФЗО № 39, при суперфосфатном заводе — школа ФЗО № 47 на 250 чел. На базе кокандского маслозавода появилась школа ФЗО № 12 на 570 человек.

1942 г. из Краснодарского края в Коканд прибыли 500 учащихся! ремесленных железнодорожных училищ.

Наряду с подготовкой кадров молодых специалистов в ФЗО и ремесленных училищах производственное обучение рабочих было организовано непосредственно на предприятиях. В результате школами ФЗО и железнодорожным училищем № 12 было подготовлено 1535 квалифицированных рабочих, из них — 409 узбеков, в техникумах обучено 1270 чел., из них — 437 узбеков, на сахарном заводе вместо 175 человек по плану подготовлено 243 человека на заводе «Большевик» — 115 человек [1]

В годы войны на промышленных предприятиях Коканда, как и повсюду в стране, широко развернулось социалистическое соревнование шел процесс совершенствования его форм и методов. Новый подъем соревнования был связан с первомайскими призывами ЦК ВКП (б), содержащими программу подъема экономик на 1942 г. и умножения усилий тыла по оказанию помощи фронту. Так, на 8 дней раньше срока выполнил мартовскую программу-коллектив завода «Большевик». Здесь первыми на праздничную-вахту встали токари Абдусаматов, Канимов и Тимаков. В своем социалистическом обязательстве они записали: «Отныне для нас существует сменная норма 200%» [2].

Почин передовиков был подхвачен и другими рабочими. Например, токари Маматкулов и Ким, выполнявшие производственную норму на 150%, стали трехсотниками. В соревновании принимали деятельное участие труженицы артелей. В некоторых из них создавались передовые женские бригады. Так, по инициативе коммунистов, в кокандской артели «Текстильшвейпрома» была организована бригада девушек-испанок. Все они систематически перевыполняли сменные задания, выпускали продукцию только высокого качества. Этому коллективу было присвоено почетное звание — «Фронтальная женская бригада им. Долорес Ибаррури» [3].

В конце апреля 1942 г. газета «Правда» в передовой статье — «Все для фронта — все для победы» призвала развернуть в стране всенародное движение за подъем производительности труда. 7 мая 1942 г. в этой газете было опубликовано обращение коллектива Кузнецкого металлургического комбината «Ко всем металлургам страны», призывавшее начать Всесоюзное социалистическое соревнование. Эти призывы были поддержаны всеми партийными организациями Узбекской республики.

18 мая 1942 г. Бюро ЦК КП Узбекистана, рассмотрев вопрос «Об участии промышленных предприятий Узбекистана во всесоюзном социалистическом соревновании», обязало обкомы, горкомы и райкомы партии, профсоюзы организовать широкое обсуждение обращения кузнецких металлургов и обеспечить активное участие в соревновании тружеников промышленных предприятий республики.

В середине 1942 г. состоялось бюро Кокандского горкома КП Узбекистана, обсудившее вопрос об участии коллективов промышленных предприятий города во Всесоюзном соревновании. Бюро предложило всем партийным и общественным организациям обеспечить успешный ход соревнования и мобилизовать тружеников предприятий на всемерное повышение производительности труда, на выполнение производственных заданий.

В ходе всенародного движения за повышение производительности труда значительно возросла авангардная роль коммунистов. В паровозном депо слесарь-стахановец, коммунист Расшулкин ежемесячно выполнял норму на 200%, члены КПСС, работники вагонного депо ежедневное задание выполняли: Гладкович — на 400%, Доценко — на 500%, Набиев — на 200%, кузнец завода «Нефтяник», коммунист Самохвалов, вырабатывал 575% нормы, а токарь этого же завода Синяев — 200%, слесарь механического цеха завода «Большевик», депутат городского Совета У. Каюмов — 250%, формовщик Маматкулов — 300–310% [4].

Комсомолы Коканда, верные своим трудовым традициям, не отставали от коммунистов города. Они самоотверженно трудились в производстве и добивались высоких результатов. Особенно отличились Абдуллаев, Хурбинов, Кржжин (Кокандский железнодорожный узел), И. Алимова, К. Мелибаева, С. Бабабекова (швейная фабрика), Абрамова, Пугачева (шелкомотальная фабрика) и многие другие.

В годы войны заметно выросло число стахановцев и ударников на промышленных предприятиях Коканда. Если на 1 января 1940 г. здесь насчитывалось 2 155 стахановцев и 1 245 ударников, то на 1 января 1943 г. число участников соревнования увеличилось до 4 750 человек, а ударников — более чем на 2 тыс. человек [4, д. 32, л. 50].

В результате трудовой активности рабочих многие предприятия Коканда перевыполняли плановые задания. Так, маслокомбинат добился в 1942 г. увеличения производства продукции по сравнению с 1941 г. в 2,5 раза. Намного перевыполнили производственные задания коллективы типографии «Янги Фергана», предприятия Ферганаоблхлебтреста, «Узбеквино» и др. Высокую производительность труда продемонстрировали и труженики предприятий Горпромкомбината. Их коллективы выполнили план 1942 г. на 127,1%. При плане выпуска продукции на 2593 тыс. руб. они изготовили ее на 3293,9 тыс. руб., снизив себестоимость на 7,4% и увеличив производительность труда на одного рабочего на 150,8% [5]. Работники кокандского сахарного завода за полтора года после восстановления и пуска предприятия выработали 400 825 пудов сахара.

Литература:

1. История рабочего класса Узбекистана. Т. II. Ташкент, 1965 г., с. 93.
2. Ферганская правда, 1942 г., 23 апреля.
3. Правда Востока, 1942 г., 17 июня.
4. Ферганский облпартархив, ф. 178, оп. 40, д. 32, л. 21; Янги Фергана, 1975 г., 9 мая.
5. Кокандский горгосархив, ф. 580, оп. 1, д. 99, л. 69.

Трудящиеся Коканда, воодушевленные успешным наступлением Красной Армии на всех фронтах, обращением строителей Фархадской ГЭС усилить трудовую активность, успешно справились с выполнением планов первых месяцев 1943 г. В январе 1943 г. план промышленности города был выполнен на 106%, в феврале — на 115,9%, в марте — на 102,7%. Всего за 1-й квартал 1943 г. план был выполнен на 106,1%, сверх плана было выпущено товаров на 2 млн. руб [4, д. 32, л. 48].

Передовым предприятиям города — мясокомбинату, маслозаводу № 2, «Узбеквино», вагонному депо — в течение 1943 г. несколько раз присуждалось переходящее Красное знамя ЦК КП Узбекистана, Совнаркома УзССР, ВЦСПС и соответствующих наркоматов. Так, вагонное депо трижды завоевывало переходящее Красное знамя ЦК КП Узбекистана и Совнаркома республики. За четыре месяца 1943 г. здесь было отремонтировано 365 товарных вагонов, т.е. почти столько, сколько за 8 месяцев 1940 г. Высоких показателей добился и Горпромкомбинат. За 4 месяца 1943 г. он выпустил продукции больше, чем за весь 1940 г. Выпуск валовой продукции в 1943 г. по сравнению с 1942 г. увеличился на 25%. В 1944 г. социалистическое соревнование стало еще более массовым движением, наблюдался дальнейший рост числа рабочих, выполняющих или перевыполняющих свои производственные нормы. Так, если в 1943 г. их насчитывалось до 4000 человек, то через год — более 5000 [4, д. 45а, л. 25]: В 1944 г. на промышленных предприятиях Коканда было организовано 25 фронтовых комсомольско-молодежных бригад [4, л. 13]. Это явилось наглядным свидетельством активного участия молодежи в общей борьбе советского народа за индустриальное развитие страны в трудные годы Великой Отечественной войны.

В течение 1945 г. 11 предприятий города благодаря подъему социалистического соревнования добились значительного увеличения объема производства и их деятельность была высоко оценена ЦК КП Узбекистана и Совнаркомом республики. К числу таких предприятий относились — вагонное депо, овчинно-шубный завод, молочный завод, которым неоднократно присуждалось переходящее Красное знамя ЦК. КП Узбекистана и Совнаркома УзССР.

Коканд в годы Великой Отечественной войны

Мирзахамдамова Дилдора, преподаватель
Кокандский государственный педагогический институт

Статья посвящена к истории становления и развития городов Узбекистана в 1940–45 гг. В работе дана характеристика динамике численности населения, рассмотрено состояние промышленности, жилищно-коммунального хозяйства и инфраструктуры городов.

Ключевые слова: Коканд, город, городское население, урбанизация, промышленность, инфраструктура, жилищно-коммунальное хозяйство.

Mirzaxamdamova Dildora, teacher is “History teachers methodology”
Kokand State Pedagogical Institute

The article deals with the history of the development of towns of the Uzbekistan in the 1940–45s describing population changes, the state of industry, of Housing and Communal Services, of urban infrastructure.

Keywords: Kokand, town, urban population, urbanization, industry, infrastructure, Housing and Communal Services.

Везде и всюду проходили многолюдные митинги и собрания. Они состоялись также в городах и селах Узбекистана. Только в течение двух дней — 22 и 23 июня — в митингах Коканда участвовало более 15 тыс. рабочих и служащих [1]. Митинги были организованы на хлопкоочистительном, маслособойном, химическом заводах и других предприятиях. Митингующие не только осуждали нападение фашистской Германии на Советский Союз, но и выражали желание добровольно идти на фронт.

К маю 1943 г. из Коканда на фронт выехало 689 человек [2]. Лучшие сыновья и дочери Коканда за самоотверженность и героизм, проявленные в боях, были удостоены правительственных наград. Среди них — Г. Вавилов, Д. Махкамов, В. Башкиров, У. Камалов, Т. Халилов, Н. Юсева, Х. Тиманев, Ю. Юлдашев и др. В борьбе с немецко-фашистскими захватчиками отличился уроженец Коканда (впоследствии генерал-майор) М. Узакон

Отечественной войны II степени, Красной Звезды и многими медалями Т. Бабаев, К. Якубов, И. Беляков, В. Женченко были удостоены высшей награды Родины — звания Героя Советского Союза.

Кокандская городская партийная организация в Годы войны, идейно закалилась и организационно укрепилась. В это трудное время парторганизация численно выросла за счет притока в ее ряды передовиков производства, ударников и стахановцев, лучших представителей местной интеллигенции. Так, если в феврале 1940 г. в парторганизации насчитывалось 1324 человека, то в мае 1943 г. — уже 1878 человек. Изменился и ее социальный состав: к 1 января 1940 г. рабочие составляли 45% от общего числа членов, а уже к маю 1943 г. — 53,5% [2, д. 42, л. 16]. Кандидатами в члены партии, становились стахановцы, передовики производства — на маслозаводе — Султанов, машинист Нефтенин, лучший стрелочник станции Коканд Азизов, работник чулочно-прядельного комбината Хусаинов, токарь железнодорожного училища

№ 2 Махмудов, мастера этого же училища — Абдукаримов, Темирбаев и др.

С 15 мая 1943 г. по 1 февраля 1945-г. в парторганизацию Коканда были приняты еще 958 человек [2, д. 45а, л. 61].

Кокандской парторганизации активную помощь оказывали комсомольцы города. Значительная часть их, также как и коммунистов, ушла на фронт, но несмотря на это состав комсомольской организации не уменьшился. Ее ряды систематически пополнялись лучшими представителями молодежи. На 1 января 1943 г. кокандская городская комсомольская организация имела в своих рядах 1826 человек, из них женщин — 1269, мужчин — 557, объединенных в 85 первичных комсомольских организаций. С февраля, 1940 г. по май 1943 г. в комсомол были приняты 1561 человек, а за период с 15 мая 1943 г. по февраль 1945 г. — еще 2443 человека. К этому времени число первичных комсомольских организаций Коканда составляло 86 [2, л. 30].

Одной из важнейших задач, которые решались в годы войнъ кокандской парторганизацией и комсомольцами города, было, обеспечение жильем эвакуированного населения и его трудоустройство. По предложению Кокандского городского комитета, партии в конце января 1942 г. при горисполкоме был создан специальный эвакуационный отдел, занимавшийся ведением всех дел. учета и отчетности, трудоустройства, культурно-бытового обслуживания, обеспечения жильем эвакуированных граждан. 1

Трудящиеся города тепло и сердечно приняли 10 тыс. эвакуированных, разместили их в своих домах, помогли устроиться на работу. С 1 сентября 1942 г. по 1 февраля 1943 г. в Коканд было эвакуировано 19358 человек, из них с Украины — 7225, Белоруссии — 2264, Краснодарского края — 1324, из Молдавской ССР — 872, из РСФСР — 5–758. 1500 эвакуированных были приняты на работу в 31 учреждение города [2, д. 93, л. 1].

Особенно большая забота проявлялась в отношении эвакуированных детей. В феврале 1942 г. решением Кокандского городского Совета было выделено 9 млн. руб. для приобретения одежды: эвакуированным подросткам. Они были определены в ФЗО за счет-средств городского финансового отдела, остальные дети размещались в различных детских учреждениях.

Большое значение в годы войны имело создание фонда обороны по инициативе трудящихся Москвы и Ленинграда. Движение; за организацию этого фонда особенно усилилось после выступления «Правды» 29 июля 1941 г. с обзором писем трудящихся. В это движение включились и трудящиеся Коканда, которые с большим, энтузиазмом выделяли денежные средства, ценные вещи, облигации государственного займа в фонд обороны. Только за несколько дней 1941 г. по городу было собрано 24 тыс. шт. предметов одежды, домашнего обихода и 150 тыс. руб. Деньгами [2, д. 32, л. 14]. Всего за годы войны трудящиеся Коканда собрали для нужд фронта 10693 тыс. Руб [3], а в городскую сберкассу в фонд Красной Армии они передали облигации государственного займа на сумму 2311 тыс. руб. Помимо этого от кокандцев шли на фронт и посылки с продовольствием. Так, новогодние подарки (1943 г.) фронту-включали — 513 кг сахара, 160 кг колбасы, 953 л вина, 500 кг масла, 500 кг сухофруктов и т.д.,

Большую сознательность проявили кокандцы при сборе средств; на строительство боевой техники для Красной Армии. За несколько дней 1942 г. они внесли из личных сбережений 2350 тыс. руб. Всего на строительство танковой колонны к маю 1943 г. было собрано 7256 тыс. Руб [2, д. 32, л. 10]. Жители Коканда хорошо потрудились и на сборе металлолома. В годы войны только комсомольцами города было сдано 160 т черного и 2800 кг цветного металла [4].

Важнейшим участком работы в годы войны для кокандскож партийной организации являлась подготовка боевых резервов для Красной Армии. 16 июля 1941 г. Государственный комитет обороны принял решение о подготовке резервов в системе НКО и ВМФ. При Народном комиссариате обороны СССР была создана специальная группа по подготовке боевых резервов. Через месяц она была реорганизована в Главное управление формиро-

вания и укомплектования, войск Части Красной Армии комплектовались в различных городах страны, в частности, в Коканде. Здесь были организованы учебные пункты, в которых оперативно велась подготовка резервов для фронта, а также населения — к противовоздушной и противохимической обороне. Кокандская городская парторганизация проделала большую работу по организации всеобщего обязательного обучения трудящихся военному делу. Только за 1942 г. и первый квартал 1943 г. в городе было подготовлено 7553 стрелка, 934 различных специалиста военного дела. За 1942 г. сверх плана было обучено 464 человека младшего командного состава и инструкторов всевобуча.

В соответствии с указанием Совета Народных Комиссаров СССР о всеобщей обязательной подготовке населения к ПВХО, в Узбекистане развернулась большая работа по открытию школ ПВХО. За короткий срок здесь были укомплектованы 1 республиканская и 8 областных школ ПВХО. Такие школы были созданы и в Коканде. В результате реализации указанного решения в Коканде сдали нормы ПВХО 63 тыс. человек. К маю 1943 г. в городе насчитывалось 128 первичных организаций Осоавиахима, объединявших 858 членов.

В 1944 г. число членов Осоавиахима в Коканде увеличилось вдвое. Городским советом Осоавиахима тогда же были подготовлены кадры различных военных специальностей в количестве 5538 человек. Всего за 1944 г. сдали экзамены на значкистов ГТО первой ступени 1795 человек, ГТО второй ступени—46, БГТО — 1755 человек. Обществом Красного Креста и Красного Полумесяца было организовано 17 сандружин, объединявших 1007 человек, 30 санитарных постов— 120 человек. Кроме того, были открыты курсы медсестер, на которых в 1943 г. занималось около 600 человек.

Благодаря плодотворной и активной деятельности добровольных обществ заметно выросло число вренных специалистов, получивших необходимые знания в Коканде.

Таким образом, трудящиеся Коканда, вместе со всем советским народом встали на защиту своей Родины. Под руководством партийной организации они приняли активное участие во всех мероприятиях, направленных на разгром врага, обеспечение нужд фронта.

Литература:

1. Ферганская правда, 1941 г., 24 июня.
2. Ферганский облпартархив, ф. 178, оп. 40, д. 32, л. 62.
3. Тухтасинов, И. Коканд. Ташкент, 1968, с. 62.
4. Партархив института истории партии при ЦК КПУз, ф. 15, оп. 16, д. 131. 8.л

Творческая деятельность русских писателей и поэтов в Берлине в первой половине 1920-х гг.

Попов Максим Евгеньевич, студент
Горно-Алтайский государственный университет

Среди актуальных вопросов культурной деятельности русской эмиграции в Берлине в 20-е годы, особое место занимает творческая деятельность русских писателей и поэтов. Изучение их деятельности в Берлине позволяет наиболее полно отобразить картину культурной жизни Берлина в начале 20-х годов, а также сформировать представление о феномене «Русского Берлина» как культурном центре русской эмиграции.

Ключевые слова: Берлин, русские писатели, русские поэты, творчество, Б. Л. Пастернак, В. Набоков, А. Белый, А. М. Ремизов, М. И. Цветаева, М. Горький, А. Н. Толстой.

Литература оставалась наиболее цельным и крупным «островом» русской культуры в изгнании. Она сохранила свои основные виды и жанры: проза, поэзия, литературная критика; роман, рассказ, поэма. Она длительное время сохраняла язык Серебряного века. Предметом настоящего исследования является рассмотрение творческой деятельности русских писателей и поэтов в Берлине в первой половине 1920-х гг.

Русские писатели и поэты, покинувшие Советскую Россию по различным причинам, зачастую отправлялись в Берлин, во многом благодаря тому, что он являлся крупным издательским центром. Это позволяло русским писателям сравнительно легко публиковать свои произведения, чему также способствовало отсутствие идеологического давления.

Наиболее популярным писателем в Берлине был Набоков, о чём может свидетельствовать библиография научных и критических работ, посвящённых Набокову, которая составляет около тысячи [1, с. 92]. Действие его романов, как правило, происходит в Берлине, сам город представляет для Набокова фон, в котором его персонажи обретают плоть и кровь. Характерным для его романов является негативное описание немцем, которое может отражать общее презрение к ним как самого автора, так и всех русских эмигрантов [2, с. 138].

Своеобразным символом «Русского Берлина» был А. Белый, опубликовавший во время пребывания в Берлине значительное количество работ.

В Берлине нашёл своё пристанище Ф. А. Степун, который стал одной из самых заметных фигур культурной жизни эмиграции. При его участии выходил журнал «Современные записки».

Особое место среди русских писателей в Берлине занимал А. М. Ремизов. Парадоксальность его творчества, согласно воспоминаниям В. Андреева, заключалась в том, что он был «самым русским» писателем за рубежом, что выражалось как в его творчестве, так и в повседневной жизни. Ко всему прочему, Ремизов был одиноким писателем, он не примыкал не к каким литературным объединениям и держался особняком, в нём также было заложено сознание исключительности, о чём свидетельствуют

воспоминания В. Андреева. «В Ремизове было глубоко заложено сознание своей литературной миссии — писателя, открывшего некую тайну русского языка, необходимость посвятить в эту тайну читателей, и сознание того, что он — свидетель великих событий, о которых необходимо рассказать так, как он один может это сделать» [3, с. 255].

В Берлине, так же, как и в России, А. Ремизов не нашёл своего подлинного читателя, но изданные там произведения обрели известность позднее. В Берлине А. Ремизов оставался до 1923 года. Берлин сыграл в его творческой судьбе ту же роль, что и в судьбах многих русских писателей: объединяющего начала, благодаря которому сохранились и дошли до потомков образы уникальной русской культуры той сложной и противоречивой эпохи.

Уникальную роль в «русском литературном Берлине» сыграл Б. Л. Пастернак, так как именно на 20-е годы приходится решающий этап в становлении его поэзии. Именно с начала 1921 года можно говорить о подлинной «печатной» биографии поэта в полной мере, так как до возможности постоянно печататься в Берлине публикация его произведений в России не была регулярной. О поездке Пастернака в Берлин можно судить как своего рода бегстве от внезапной славы. «Я еду в Германию на полгода или на год, если удастся. Еду работать. То же неумение жить не даёт мне возможности поделить время между работой и не-работой, как того требует Москва. Оттого и еду. Я знаю, что внешне — порчу себе, так как, несомненно, меня в мое отсутствие так же быстро покатают вниз, как вкатили, меня не спрашиваясь, вверх — на высоту вполне условную, еще пока не заслуженную и малопонятную». В Берлине Б. Пастернак надеялся опубликовать «Темы и вариации», которые были куплены издателем Геликоном А. Г. Вишняком с правом продажи книг в России [3, с. 235].

М. И. Цветаева, несмотря на своё недолгое пребывание в Берлине (2 с половиной месяца), оставила заметный след в его культурной жизни. В мае 1922 она читала стихи в Доме искусств, через две недели принимала участие в полемике на страницах газеты «Голос России», где она резко выступала против А. Толстого, ввиду того

что тот напечатал в сменеховской газете «Накануне» письмо из России К Чуковского, обвиняющего писателей в неприятии Советской власти. Позиция Цветаевой характеризует её как истинно эмигрантского поэта. Из Берлина уезжала уже не совсем та Цветаева, которая два с половиной месяца назад покинула Москву. За плечами оставался большой кусок жизни. Вот какой увидел Цветаеву в Берлине Марк Слоним: «Она говорила негромко, быстро, но отчетливо, опустив большие серо-зеленые глаза и не глядя на собеседника. Порою она вскидывала голову, и при том разлетались ее легкие золотистые волосы, стриженные в скобку, с челкой на лбу. При каждом движении звенели серебряные запястья ее сильных рук, несколько толстые пальцы в кольцах — тоже серебряных — сжимали длинный деревянный мундштук: она непрерывно курила. Крупная голова на высокой шее, широкие плечи, какая-то подобранность тонкого, стройного тела и вся ее повадка производили впечатление силы и легкости, стремительности и сдержанности. Рукопожатие ее было крепкое, мужское». Такому рукопожатию еще в юности научил ее Волошин. [4, с. 286].

Особую роль в «Русском Берлине» сыграл А. Н. Толстой, поскольку способствовал размежеванию среди интеллигенции, возникновению примирительных настроений по отношению к советской власти. В работе А. Толстого по редактированию «Литературного приложения» к сменеховской газете «Накануне», издававшейся эмигрантами-«возвращенцами», выявилось его положительное отношение к проблеме отъезда на родину и соответствующая ориентация проживающих за границей русских писателей. В определенной мере с «возвращенческими» настроениями, со стремлением «вписаться» в «официальную» советскую литературу связана и тональность произведений писателя, созданных перед окончательным переездом в Советскую Россию. Так, «Повесть Смутного времени» оставляет впечатление умиротворенности, а «Аэлита» — первый роман А. Толстого, опубликованный после одобрения М. Горьким в Советской России (1922), — затрагивает социально-политическую тематику, а его главный герой Гусев участвовал в революции. Статья «О новой литературе» прямо говорит о «новой личности» и «новом сознании». Рассказ «Рукопись, найденная под кроватью» в отрицательном свете показывает русскую эмиграцию. В июле 1923 года А. Толстой переехал в Россию [3, с. 249].

К 1921—1923 годам относится второй и самый продолжительный визит в Берлин М. Горького. Уезжая из Мо-

сквы, Горький получил от Ленина задание организовать помощь голодающим в СССР. В феврале 1922 года в Берлине вышла брошюра Нансена, Гауптмана и Горького «Россия и мир» с призывом помочь России. В первые полгода пребывания в Берлине Горький написал 10 воззваний, обращений, открытых писем в связи с голодом в России. В январе 1922 года в «Летописи Дома литераторов» было опубликовано письмо Горького из Берлина. По рекомендации врачей он едет на два-три месяца в Шварцвальд: «Не скажу, чтобы все это меня обрадовало, ибо мне хочется работать. Очень хочется. Здесь у немцев такая возбуждающая к труду атмосфера, они так усердно, мужественно и разумно работают, что, знаете, невольно чувствуешь, как растет уважение к ним, несмотря на «буржуазность». В конце сентября 1922 года Горький переехал в Бад-Сааров, тихий курортный городок под Берлином [5, с. 251].

Русские писатели организовывали в Берлине различные собрания, вечера и выпускали совместные сборники. В 1922 г. вышел сборник литературы и искусства, который носил дореволюционное название — «Шиповник». В нем участвовали как писатели из Советской России, так и оказавшиеся к тому времени в эмиграции: В. Ф. Ходасевич, Ф. К. Сологуб, А. А. Ахматова, М. А. Кузмин, Б. К. Зайцев, Л. М. Леонов, Б. Л. Пастернак, Н. А. Бердяев, Ф. А. Степун. Это была еще единая по своему духу «команда», рожденная идеалами Серебряного века, его интеллектуальным и духовным богатством.

В 1921—1924 гг. в берлинской среде отсутствовала граница между эмигрантской и советской литературами, русская литература еще могла оставаться единым культурным целым. Но в дальнейшие годы наметились противоречия между представителями различных течений. После 1924 г. Начинается постепенный отток русских писателей и поэтов из Берлина, связанный с ухудшением экономического положения. К середине 20-х годов многие литераторы перебрались в другие страны. В культурной жизни Берлина наступило затишье, и она полностью замирает к середине 30-х гг., после прихода к власти Гитлера.

Таким образом, в культурной жизни Берлина, русские писатели составили наиболее цельный «островок» русской культуры. Они оставили значительный след в культурной жизни Берлина, каждый из них сыграл особую роль в обогащении мировой литературы, занимаясь плодотворным творчеством в 20-е гг. в Берлине.

Литература:

1. Смирнова, А. И. Литература русского зарубежья («первая волна» эмиграции: 1920—1940 годы). Часть 2. — Волгоград: Волгоградский государственный университет, 2003. — 232 с.
2. Урбан, Т. Набоков в Берлине. — М.: Аграф, 2004. — 250 с.
3. Сорокина, В. В. Русский Берлин. — М.: Изд-во Моск, 2003. — 345 с.
4. Швейцер, В. Быт и бытие М. Цветаевой. — М.: Букинистическое издание, 1992. — 544 с.
5. Летопись жизни и творчества М. Горького. Вып 3. — М.: Издательство академии наук СССР, 1959. — 722 с.

The casualties chemilization of agriculture of Fergana Villager. 1950–1985 years

Rakhimova Gulchehra;
Raxmatullaeva Saodat
Kokand State Pedagogical Institute

This article deals with the use of chemicals in agriculture, especially in cotton farming of village Fergana, the use of chemical machines, abusing chemicals and the catastrophic damage of water, soil, air and environment have been studied on the base of true facts.

Keywords: *chemical substances, cotton, soil, water, air, society, Fergana, Khuvasay, Kokand, diseases, erosion, salt, industry.*

Последствие химизации сельского хозяйства в Ферганской долине. 1950–1985 годы

Рахимова Гулчехра Собиржоновна, преподаватель;
Рахматуллаева Саодатхон Ибрагимовна, преподаватель
Кокандский государственный педагогический институт (Узбекистан)

В данной статье раскрыты причин использования химических ядовитых веществ в сельском хозяйстве в Ферганской долине, особенно в хлопководстве, загрязнение окружающей среды и вреда причинённое к здоровью людей, технические средств использованные при химическом обработке на основе исторических доказательств.

Ключевые слова: *химические вещества, хлопок, почва, вода, воздух, общество, Фергана, Кувасай, Коканд, болезни, эрозия, соление, производство.*

Gaining of independence paved the way for studying true history of events which took place in the former colonial regime.

In the XX century Uzbekistan was the main cotton producer of Soviet Union. The monopoly of cotton led to the change of environment. As our president Stated “Our people suffered from cotton monopoly in the 80th” [1].

During Soviet period chemical technologies Used without planning and without testing. The process of chemicalization began in 1960 years. The central government insult make decisions without taking into notice any factors. Chemicalization of agriculture has become a special branch and many research work have been done. We can single out the collection in cotton farming in Uzbekistan.

In this period any research was linked with policy. One of the pioneers of chemicalization of agriculture was I. A. Alimov [2]. He carried research work on chemicalization of agriculture in 1965–1986 years. These research works were devoted such problems as how to protect cotton from different illnesses, rise of cotton harvest by using chemicals.

Scientists and researchers such as N. Aberkulov, A. Tadjibayev [3] carried out research work on the use of chemicals in cotton growing. On the chemicalization program of cotton much attention was paid to Olmalik chemical plant, Chirchik electrical-chemical plant. Many methods of chemicalization have been investigated, even, the most poisonous chemicals have been used, in spite of their great harm. Besides histo-

rians K. Eshchanov, M. G. Vahobova, L. P. Zotova [4] carried out great propaganda on the use of chemicals in agriculture, they urged to use chemicals on a wide scale. In chemicalization of agriculture K. A. Hasandjanov [5] also carried research work. These abovementioned scientists paid much attention to the profitable part of chemicalization ignoring the harm and damage of chemicals. But researchers E. Bekmetov and A. Akhunova [6] in their research paid attention to the harmful influence of chemicals to environment but it was the period of reconstruction of former Soviet Union and so nobody paid attention to their work.

After gaining independence many Uzbek scientists and historians carry out their research work on the use of chemicals in agriculture in former Soviet period and single out disastrous damage of chemicals to environment. Such scientists as N. Oblamurodov, S. N. Tursunov, A. M. Yuldasheva and many others investigate the negative influence of chemicals to environment [7]. In their monograph N. Oblamurodov and S. N. Tursunov studied the main reasons which led to the catastrophe in agriculture, the disappearing the Aral Sea.

Central government with the intensification of agriculture and cotton farming built many industrial plants for the cotton monopoly.

The central government of Soviet Union tried to obtain maximum profit from cotton farming, so the use of chemicals led to the rise of cotton harvest and quality but in 1970years much disasters could be observed in social life. Even in 1960

years the chemical plants which produce chemical fertilizers were more than 20 [8]. Units, Such as Chirchik electrical — mechanical plant, Kokand and Samarkand phosphore plants. In 1963 in Fergana new chemical plant was built [9]. These plants supplied Uzbek agriculture with chemical fertilizers, defoliant, sulphid acids. The production of chemicals rose and in 1963 reached 1419000 tons [10]. Central government required the growth in 1970 4811000 tons, defoliant to 36,9000 tons [11], the central government urged to high ten production of chemicals.

With the grow the of production and usage of chemicals its causalities and catastrophically damage also grew. The industrial rubbish polluted air, soil and water. The emission of technical chemical waters, dusts and rubbish grew.

On august 1962 the Supreme Soviet of Uzbekistan adopted the resolution on "Preparing cotton fields to cotton picking machines and carrying defoliation work" On June 22 in 1962 Uzbek SSR adopted resolution on № 441 and according to it the following works had to be carried out:

1. to increase the use of aviation in agriculture.
2. to supply chemical apparatus 04 H-4,6 all the cotton fields.
3. to form working group on the control of the use of chemicals.
4. to supply with hand labour the fields which is impossible to use tractors and aviation for chemical work.
5. to increase defoliation of cotton leaves.
6. by means of aviation and tractors the chemical fertilizer metilmerkaptophos 30% powder was added to mineral fertilizers.

References:

1. "Ўзбекистон овози", 1994 йил 31 март
2. Алимов И. А. Сельское хозяйство Узбекистана в девятой пятилетке. — Т., 1976; Он же. Химизация сельскохозяйственного производства в центре внимания партийной организации. В кн.: Руководство компартии Узбекистана интенсификацией сельского хозяйства. — Т., 1978; Он же. Решение продовольственной программы — важная партийная задача. — Т., 1987.
3. Аберкулов Н. КПСС — организатор развития хлопководства Узбекистана в период зрелого социализма (1959—1970 гг.) — Т., 1982; Тажикбаев А. Колхозная крестьянство Узбекистана в борьбе за внедрение достижений научно-технического прогресса в хлопководстве (1953—1970 гг.) — Т., 1986.
4. Эшчанов К. Аграрная политика КПСС в условиях развитого социализма и ее социально экономическое значение (на материалах республик Средней Азии) — Т., 1982; Вахабова М.Г., Зотова Л. П. Партийное руководство развитием хлопка — промышленного комплекса в Узбекистане. — Т., 1985.
5. Хасанджанов К. А. Эффективность средств химии в земледелии. дисс.канд. — Т., 1980.
6. Бекметов Э. Интенсификация колхозного производства на современном этапе: практика, опыт, проблемы., — Т., 1987; Ахунوف А. Проблемы преодоления торможения в развитии научно-технического прогресса сельского хозяйства. — Т., 1990.
7. Юлдашев А. М. Ухудшение экологической обстановки в сельских районах Узбекистана. — Т., 1992; Обламуратов Н. Аграрная политика в Узбекистане (1970—1990 гг.) — Т., 1993; Турсунов С. Н. Узбекистан кишлок; хужалигини ривожлантириш йулидаги уринишлар ниятлар ва натижалар. (1946-1965 йиллар): — Т., 1994.
8. Ўз МДА, ф-2579, оп-1, иш-1, варақ-17—18.
9. Ўша манба, ф-2433, оп-3, д-997, варақ-5.
10. Ўша манба, д-3, варақ-144.
11. Ўз МДА, ф-387, оп-39, д-1703, варақ-127.
12. Фар ДА, ф-1124, оп-7, иш-1052, варақ-202.

While using aviation chemicals were spread over peoples. While picking cotton hand-lab our was cheap and effective [12], so the government adopted resolutions which mobilized population to cotton picking, Fergana region had to mobilize 160000, Andijan region 240000 people into cotton picking company [12]. The peak of geological catastrophe was 1980 years. The death rate among infants rose.

For example, in 1965 in Fergana region 17 children were enrolled with the diagnosis endocrine disease. In 1968 it rose up 346, children with neurosis disease were 115, in Fergana region in Leningrad district 165 children were died by birth. Intestinal diseases increased among children. In Fergana city to 1000 children intestinal diseases percentage was 30,5, in Kokand-22,3, in Khuvasay-38,2, Pop-5,8, Oltiariqh-5,5 [12]. The laboratory investigations show that the reasons of these diseases were chemical substances which were in air, water and soil.

At present in dependent Uzbekistan tries to decrease the use of chemicals I agricultural sphere, carries out multilateral relations with foreign countries, and the following priorities are important:

1. to invite leading specialists from foreign countries in struggle against harmful insects;
2. to produce chemical fertilizers with low harm.
3. to carry out research in spoiled soils and try to improve its condition.
4. to educate the youth with the ecological knowledge.
5. to organize special training courses in education and to carry out ecological propaganda among peoples.

Роль человеческого фактора в социальном развитии

Саманова Шахло Бахтияровна, преподаватель
Ташкентская медицинская академия, Ургенский филиал (Узбекистан)

В статье анализируется человеческий фактор в центре развития общества. Конечная цель и основной критерий его достижения — это расширение возможностей людей, качественное удовлетворение духовных и материальных нужд, естественных и общепринятых ценностей.

Ключевые слова: человеческий фактор, концепция, ООН, «Узбекский модель» развития.

Одна из идей, выдвинутая в брошюре Президента Республики Узбекистан И. Каримова «Историческая память и человеческий фактор - гарантия нашего великого будущего», — это ведущая и решающая сила человеческого фактора. Основной целью любого демократического государства является человек. Развитие общества измеряется не только экономическим потенциалом страны, но и тем, насколько направлены все действия на гармоничное развитие каждого человека.

На различных этапах развития, история человечества пережила различные подходы к человеку: первобытнообщинный строй, который основывался на распределении задач и обязательств, исходя из социально-естественных условий в обществе; рабовладельческий строй, где группа рабовладельцев, ставя клеймо раба на своих бывших соплеменников, лишали их свобод и прав, заковав их в кандалы; феодальный строй, который принуждал людей к выдаче всех благ, достигнутых тяжёлым семейным трудом; капиталистический строй, который вышвырнул на произвол судьбы безработных голодных, измученных, высасывающий кровь немощных людей; социалистический и коммунистический строй, который заставил верить людей в «чудеса» своих фальшивых идей о светлом будущем и превратившие их в зомби.

Несмотря на различные испытания, унижения или возвышения, человек всегда оставался ведущей силой. Опираясь на свой ум, интеллект, сообразительность, человек всегда двигался вперёд на пути к созданию своего будущего.

С первых дней независимости внимание к человеческому фактору стало первоочередной задачей. Все реформы и преобразования в стране проводятся на основе такого жизненного правила, как «реформы не ради реформ, а ради интересов человека».

В Конституции Республики Узбекистан права и интересы человека нашли свое отражение как высшая ценность.

Основной целью «Узбекской модели» развития — это формирование свободного гражданского общества и демократического государства, осуществляющая полное обеспечение свобод, прав и интересов людей, а также принцип, гласящий, что человек является достоинством нации. Решающую роль в развитии общества играет создание достойного уровня жизни, возможность долгой жизни и здоровье человека, получение знаний, которое

является основной целью и критерием успеха любого развития.

Стратегия развития Узбекистана, особенности исторического развития, проблемы переходного периода, а также тенденции общечеловеческого развития проанализированы и разработаны в произведениях И. Каримова.

Как подчеркивает глава государства, высшей стратегической целью страны является построение открытого демократического правового государства, основанного на стабильном экономическом развитии, государства, где человеческие интересы, права и свободы не на словах, а на деле поняты как высшая ценность, признание мировым сообществом [2].

Эта цель полностью соответствует концепции человеческого развития выдвинутой ООН [1, с. 22].

Долгие годы в мире господствовала концепция экономического развития. Сущность этой концепции проста и понятна: если эффект экономического и трудового развития, внутренний валовой продукт (ВВП) и средний уровень дохода на душу населения высоки, то страна считалась благосостоятельной. Государства, имеющие различные политические и экономические системы, соревновались именно на предмет экономического развития. Так как данная концепция была простой и понятной, она до сих пор оказывает своё влияние на сознание людей. Но на пороге XXI века выяснилось, что экономическое развитие не является основной целью.

Доходы общества всего лишь средство: они могут быть израсходованы на программу социальной поддержки малообеспеченного населения, на вооружение, на проекты, торжественные (пышные), но не оказывающие влияния на благосостояние народа. И поэтому в различных странах жизненный уровень не всегда коррелирует со средним доходом. Кроме того, ВВП может быть распределен неравномерно, так как социальная политика правительства может быть активной, пассивной или даже безразличной. Значит, уровень ВВП не являются основным критерием успеха. Осознание этой правды дает новую возможность — формирование концепции человеческого развития.

С 1990 года в рамках ПРООН издается доклад «О Человеческом развитии». Также каждый год почти все государства готовят свой национальный доклад, основанный на этой концепции [3, с.2].

Итак, меньше чем за 20 лет концепция человеческого развития превратилась в общепризнанную парадигму со-

циального развития. Другими словами, данная концепция представляет собой не только теоретическую установку, но и комплексную модель развития общества. На сегодняшний день, успехи, достигнутые в области человеческого развития, во всем мире признаны главным критерием благосостояния страны и правильности выбранного пути.

В сентябре 2000 года был проведен Саммит Тысячелетия ООН, где единогласно была принята «Декларация тысячелетия ООН», действующая программа развития и обеспечения безопасности человека международным сообществом.

В данном документе установлены цели развития третьего тысячелетия, а также обязательства, касающиеся следующих задач: разрешение проблемы бедности со стороны 192 государств и 23 международных организаций к 2015 году, повышение уровня знаний людей, защита окружающей среды, обеспечение равенства прав и свобод человека, борьба против болезней. Все это задачи, необходимые для укрепления спокойствия и безопасности. Программа по развитию тысячелетия основывается на 8 целях, 21 задаче и 60 показателях.

В январе 2011 года Кабинет Министров принял специальное постановление — о дополнительных мерах по внедрению целей развития тысячелетия ООН в Узбекистане. В нем предусмотрена комплексная программа устойчи-

вого развития, направленная на повышение жизненного уровня населения и стабильное качество человеческого потенциала, в соответствии с целями развития тысячелетия ООН в Узбекистане.

По концепции человеческого развития в центре развития общества должны стоять не только экономические параметры, но в первую очередь человек. Конечная цель и основной критерий его достижения - это расширение возможностей людей, качественное удовлетворение духовных и материальных нужд, естественных и общепринятых ценностей.

На первый взгляд кажется, что это простые и общеизвестные истины. Еще античные мыслители подчеркивали, что богатство не основная цель, к которой мы стремимся; оно просто служит для достижения других полезных вещей. (Аристотель).

Подводя итоги, необходимо подчеркнуть, что, хотя мировоззрение, культура, ценности у разных обществ, наций и народов различны, но одинаковы их взгляды на «высокий жизненный уровень». Это понятие включает в себя благосостояние семьи, здоровье, долголетие, материальное благополучие, высокий качественный уровень образования, не только прибыльный доход, но и духовное удовлетворение от труда, авторитет в обществе, безопасность, культурный отдых.

Литература:

1. Доклад о развитии человека 2010 — Реальное богатство народов: пути к развитию человека. — ПРООН.2010.
2. Каримов, И. А. Доклад на заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан 12 ноября 2010 года. // «Народное слово». 2010 г. 13 ноября.
3. Measuring human development. New York.2007

Сын солнечного Узбекистана — Хакимов Абдумалик Хакимович

Хакимова Гульнора Абдумаликовна, преподаватель
Бухарский государственный университет (Узбекистан)

В этой статье вкратце описана жизнь ветерана, участника обороны Брестской крепости Хакимова Абдумалика Хакимовича — защитника своей Родины, доблестного солдата в годы Великой Отечественной войны.

Khakimov Abdumalik Khakimovich — the son of sunny Uzbekistan

Khakimova Gulnora Abdumalikovna
Lecturer at the Department of Fine Arts and Graphics Engineering Graphics, Bukhara State University, Uzbekistan

This article briefly describes the life of a veteran participant of the Brest Fortress Defense at the World War II — Khakimov Abdumalik Khakimovich — the defender of his motherland, a valiant soldier during the Great Patriotic War.

Городу герою Бресту выпала участь первым столкнуться с агрессией немецко-фашистских захватчиков. Ранним утром 22 июня 1941 г. вражеской бомбар-

дировке подверглась Брестская крепость, в которой на тот момент находились примерно 7 тысяч советских воинов и члены семей их командиров.



Рис. 1. Фотография, отправленная родителям из Бреста 16 марта 1941 г.

Немецкое командование планировало захватить крепость в течение нескольких часов, но 45-я дивизия вермахта застряла в Бресте на неделю и со значительными потерями еще целый месяц подавляла отдельные очаги сопротивления героев — защитников Бреста. В результате, Брестская крепость стала символом мужества, ге-

роической стойкости и доблести времен Великой Отечественной войны. Нападение на крепость было внезапным, поэтому гарнизон был застигнут врасплох.

1965 году 8-мая крепость получила звание «Крепость-герой». В 1971 году крепость — герой «Брест» стала мемориальным комплексом. Главный вход в Бре-



Рис. 2. А. Хакимов на встрече с однополчанинами в Бресте

стскую крепость — это массивная композиция из железобетона в виде огромного стяга с высеченной в бетоне звездой.

Пройдя под ней, как под аркой, нашему взору открываются окна помещений и мемориальные таблички на стенах, как вырванные листы календаря. Они разбросаны по всей территории Брестской крепости.

Помимо самого здания крепости, оставленного в память потомкам в руинах, в мемориал входят Музей обороны Брестской крепости.

Центральным объектом мемориала является монумент «Мужество», на обратной стороне которого размещены рельефные композиции, представляющие отдельные эпизоды мужественной борьбы героев — защитников крепости.

Скульптор подчеркнул значительными размерами монумента величие образа защитника крепости, огромную фигуру воина — победителя на фоне знамени.

Скульптурная композиция «Жажда», символизирующая самую трагическую часть обороны крепости — героя Брест — мучительную жажду, которую испытывали ее героические защитники из-за блокировки немцами доступа к реке, представляет собой фигуру бойца, ползущего к реке с каской в руке. В 2016 году 9-мая Брестская крепость вместе со всей Белоруссией широко отмечает 71-летнюю годовщину со дня победы над гитлеровскими захватчиками.

В этот день Победы ветераны — участники обороны Брестской крепости собираются вместе с ветеранами Великой Отечественной войны перед монументом «Мужество» возле Вечного огня, вспоминают погибших защитников цитадели.

Участник Великой Отечественной войны, ветеран Брестского гарнизона 1941 года Хакимов Абдумалик Хакимович родился в 1921 году в Бухарской области, в Шафарианском районе. Свою трудовую деятельность начал в 1939 году преподавателем в сельских школах.

Активный участник Великой Отечественной войны, ветеран Брестского гарнизона 1941 года. Начало Великой Отечественной войны он встретил в Бресте, будучи курсантом армейских курсов младших политруков, потом сражался под Могилевом и с честью, как подобает коммунисту, выдержал все испытания и лишения начального периода войны.

В дальнейшем боевой путь Абдумалика Хакимова был связан с героической обороной Москвы и освобождением Советской Прибалтики. После демобилизации в 1946 году из армии в течении многих лет он плодотворно трудился на ответственной партийной работе. За отважную защиту Родины его доблестные заслуги были отмечены наградами:

Орден «Отечественной войны», медаль «За оборону Москвы», медаль «За победу над Германией в Отечественной войне», медаль «20 лет победы в Великой Отечественной войне», медаль «50 лет вооруженных сил СССР», медаль «30 лет победы Великой Отечественной войне», медаль «60 лет вооруженных сил СССР», медаль «40 лет победы в Великой Отечественной войне».

Свою военную службу проходил с 3 октября 1940 по 16 октября 1946 года в следующих воинских частях:

С октября 1940 г. по февраль 1941 г. красноармеец 120 — Гаубичного артиллерийского полка Западного особого Военного Округа.



Рис. 3. Уголок, отведенный А. Хакимову в Брестском музее

С февраля 1941 г. по июнь 1941 г. курсант курсов младших политруков 4 армии Западного особого Военного Округа г. Брест.

С июнь 1941 г. по май 1943 г. красноармеец 6 полка охраны штаба Западного фронта.

С мая 1943 г. по сентябрь 1944 г. курсант 2-Киевской Краснознаменного училища самоходной артиллерии им. М. В. Фрунзе.

С сентябрь 1944 г. по ноябрь 1944 г. командир СУ-152 13-учебного тяжелого полка Самоходной артиллерии, 144 танковая бригада.

С апрель 1945 г. по июнь 1946 г. командир СУ-152 377 Гвардейского Ордена Красной Звезды Запорожского тяжелого Самоходного артиллерийского полка. С июнь 1946 г. по октябрь 1946 г. Арт. техник батальона 91-гв. танково-самоходного полка, уволен в запас в октябре 1946 года.

Начало Великой Отечественной войны Абдумалик Хакимов встретил в Бресте, будучи курсантом армейских курсов младших политруков. Сражался под Могилевым и с честью, как подобает коммунисту, выдержал все испытания начального периода войны. В дальнейшем боевой путь Абдумалика Хакимова был связан с героической обороной Москвы и освобождением советской Прибалтики.

После демобилизации 1946 году из армии в течении многих лет он плодотворно трудился на ответственной партийной работе. Ратный и плодотворный подвиг Абдумалика Хакимова отмечен высокими правительственными наградами.

В 1981 году 10 апреля была выдана справка № 49, подписанная заместителем директора мемориального комплекса «Брестская крепость — герой» Л. В. Киселевой.

«По имеющимся в мемориальном комплексе «Брестская крепость — герой» материалам, капитан в отставке Хакимов Абдумалик Хакимович, 1921 г. рождения, будучи курсантом курсов младших политруков 4-й армии Западного Особого военного округа, с февраля по июнь 1941 г. проходил службу в Брестском гарнизоне. В Бресте встретил начало Великой Отечественной войны и в составе своей части отходил с боями.

Тов. Хакимов А. Х. стоит у нас на учете, как ветеран Брестского гарнизона 1941 г., участник приграничных боев. Оборона Брестской крепости стала первым, но красноречивым уроком, который показал немцам, что ждет их будущем.

На торжественном собрании, посвященном 25-летию музея обороны Брестской крепости, с докладом выступил директор мемориального комплекса «Брестская крепость — герой» П. Н. Панасюк. Как многие приглашенные гости и участники Брестского гарнизона, с приветствиями коллективу выступил участник боев за Брестчину, сын солнечного Узбекистана, житель Бухарской области Хакимов Абдумалик Хакимович.

Многочисленные кадры кинохроники, которые прошли на экране, провели участников собрания по местам боев цитадели, возвратили их к важнейшим событиям, проис-

ходившим в крепости в этот двадцатипятилетний отрезок времени.

О судьбах воинов Брестского гарнизона рассказывает Энвер Джелилович Арифов в своих документальных очерках, воспоминаниях, повестях, в книге «Записки военного коменданта».

Абдумалик Хакимович Хакимов, уроженец Бухарской области, получил письмо: «Горячо и сердечно поздравляем Вас, активного участника Великой Отечественной войны, встретившего войну в Бресте, с 62-летием со дня рождения...»

... И ему показалось, что он слышит голос дневального: «Тревога!» Ясно вспомнил он события того дня. Через несколько минут курсанты были на улице. Война!

Занимался рассвет. И вдруг воздух словно раскололся — фашисты начали усиленную артподготовку.

Загудели вражеские самолеты, затмили половину неба. Загрохотали танки. Это был страшный день — казалось, будто открылись врата ада. Но никто не дрогнул, курсанты приняли первый бой.

«Все мы знали, — рассказывает Абдумалик Хакимов, — что враг замышляет недоброе. Не раз немецкие самолеты пролетали вблизи границы, наши истребители мирно отгоняли их. По ночам из-за реки слышался гул моторов...

И все же удар был неожиданным. Никто из нас не потерялся. Паники не было. В нашей группе насчитывалось тридцать человек, мы вели бои на подступах к крепости. Но превосходящие силы противника теснили нас на восток. Горели леса, пылали деревни. Враг наглед, чувствуя свое превосходство. Фашистские летчики позволяли себе гоняться за людьми в открытом поле. Один даже погрозил мне кулаком. Жаль, что к тому времени я уже расстрелял все патроны.

Немцы рвались на восток, нередко обходили наши отступающие части и подразделения. Гитлеровцы предлагали сдаваться в плен. Но бойцы не складывали оружия».

Никогда Абдумалик Хакимович не забудет, как жители сел и деревень спрашивали их: «Почему вы нас бросаете?» наши солдаты заверяли, что вернутся. Вернулись. Но шли к этому дню долго, шли дорогами боев и потерь.

«... Нам приходилось, — продолжал свой рассказ ветеран, — силами в пять—десять человек сдерживать наступающую роту. Бойцы, когда фашисты подходили близко, подрывали себя гранатой.

Под Луцком я видел, как посередине дороги стоял генерал-майор с пистолетом в руке и под шквальным огнем встречал отходящие подразделения и направлял их в лес. Там бойцам выдавали оружие, боеприпасы. Готовились к встрече врага.

Колонна фашистских танков прорвалась в тыл наших войск. Надо было задержать ее. Заняли оборону на опушке леса. На некоторое время враг был остановлен, но удержать оборону не удалось. Когда я оказался у Могилева, меня направили в батальон по борьбе с вражескими диверсантами и парашютистами. Нелегкая служба была, но ответственная. Дело делал настоящее».

Однажды в подразделение истребительного батальона, в котором воевал Хакимов, приехал командир 6-го полка охраны штаба Западного фронта подполковник Рясной. Это был высокий мужчина с внимательным острым взглядом. Он построил роту. Отобрал двадцать пять человек.

— Наш полк, — говорит Абдумалик Хакимов, — был и остается для меня родным. Горжусь, что служил в нем. Мне молодому коммунисту, доверили охранять и защи-

щать сердце фронта — штаб, его выдающихся руководителей: С.К. Тимошенко, И.С. Конева, Г.К. Жукова, В.Д. Соколовского. Мы несли боевую вахту бдительно, понимали, какое огромное доверие нам оказано. А служба в полку была не легкой.

Никогда не забуду, как в сентябре 1942 года к нам в окопы вместе с командующим прибыл заместитель начальника политуправления Западного фронта полковник Андреев. Прямо в окопе он вручил мне партийный билет.



Рис. 4. Ветеран Великой Отечественной войны Абдумалик Хакимов в 1998 году

Леса могилевские, смоленские, Подмосковье — везде, где останавливался штаб, несли свою нелегкую службу воины полка охраны.

Тяжелой выдалась весна 1942 года. Фашисты вышли к Дону, заняли Крым, захватили Ростов. Обстановка обострялась. Все ждали решительных перемен. Отступить дальше было нельзя. В то время из рук в руки, из уст в уста передавали приказ: «Пора кончать отступление, надо задержать фашистского зверя... защищать каждый метр земли, отступить — значит погубить себя, вместе с тем и Родину...

Ни шагу назад без приказа высшего командования... Читай и передавай товарищу!»

Полк, в котором служил Хакимов, стоял тогда под Москвой. Приказ переходил из рук в руки. Бойцы 6-го полка, как и прежде, часто ходили на боевые задания. Выполняли их с честью. Остался в памяти день, когда сопровождали колонны автомашин с боеприпасами и продовольствием для армии, оказавшейся в окружении под Ярцевом. Бой,

который пришлось принять, оказался тяжелым. Погиб товарищ Хакимова Хаким Гадаев из Китаба. За эту операцию многие бойцы и командиры награждены орденами и медалями. Огромным уважением пользовались красноармейцы Завойкин, Гончаров, Ищенко, Гадаев, Шиманов, Шатокошвили, Шкупина, лейтенант Пустовой. В 1943 году А. Хакимов стал курсантом 2-го Киевского Краснознаменного училища самоходной артиллерии имени Фрунзе.

Его мечта осуществилась. Он с отличием окончил военное училище. И в чине младшего лейтенанта был направлен в действующую армию, в гвардейскую часть, где стал командиром самоходной установки.

Заглянем в аттестацию:

«Тов. Хакимов... показал себя смелым и отважным...

В бою хладнокровен, инициативен, смел. Вынослив...»

Оборона Москвы, освобождение Прибалтики... Десятки, сотни боевых, дерзких операций. Но, пожалуй, самым памятным для него остался первый бой у Брестской крепости.

... Глаза бегут по строчкам: «Начало войны Вы встретили в Бресте, будучи курсантом курсов младших политруков...»

Абдумалик Хакимович отрывается от письма, присланного из Бреста. В квартире стоит тишина. А ветеран слышит голоса, взрывы снарядов, разрывы бомб, команды... Видит почерневшее от сплошной гари утро. 9-мая — День Победы. Но это и дань его рождения. Конечно, совпадение, но все равно приятно, тем более что в Победу он внес свой вклад.

После демобилизации А. Хакимов вернулся в Бухару. Работал в аппарате обкома партии, был председателем райисполкома, секретарем горкома партии. Сейчас он заместитель председателя правления Бухарского облпотребсоюза. К боевым орденам прибавились орден Трудо-

вого Красного Знамени и два ордена «Знак почета». Ему присвоено почетное звание «Заслуженный работник торговли Узбекской ССР».

Активное участие в военно-патриотическом воспитании молодежи стало его вторым призванием.

Не праздные и тем более не дежурные это слова — ветеран остается в строю. Один из труднейших участков — работа с молодежью.

«Это особая деятельность. Здесь нужны не только опыт и знания, но душевный такт и конечно же, неиссякаемое уважение к молодым, вступающим в большую жизнь», — сказал мне как-то Абдумалик Хакимович.

Вот такой он, ветеран, участник обороны Брестской крепости.

Литература:

1. Энвер Арифов. «Записки военного коменданта». Москва. Советский писатель 1990. Документальные очерки, воспоминания, повести

ПОЛИТОЛОГИЯ

Механизмы формирования российского экстремистского движения

Кетов Александр Рюрикович, кандидат политических наук, доцент,
Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов

Предпосылкой формирования российского экстремистского движения, служит состояние относительной депривации, которое рождает поиск и утверждение индивидом своей Я-концепции. Данную концепцию должны утвердить «Другие», «Я» или «Мы» должны быть изолированы от «Других». К. Фридрих так описывает взаимоотношения «Я» и «Другого», реперсонализацию морали, которое может быть альтернативой экстремистскому противопоставлению данных категорий: «Существует представление, что Другой есть «помеха, груз, в лучшем случае вызов». В противоположность такой точке зрения Бахтин постоянно рассматривает отношение к Другому, с одной стороны, как возможное обогащение, а с другой стороны, собственное становится гибридом, т.е. такой самостью, которая всегда уже переполнена следами Другого. <...> У Левинаса моральное долженствование помещено в бытие индивидуума: «Мы все ответственны за все вокруг нас, и прежде всего за Другого, и никто больше меня». Ответственность за Другого просто коренится в человеческой экзистенции как таковой. Персонализм развивается из предпосылки, согласно которой человек в подлинном смысле становится человеком тогда, когда он открывает в себе моральное долженствование перед другими» [13, с.99–100].

Чтобы наиболее полно представить подходы к взаимоотношениям «Я» и «Другого», важные для понимания сути такого явления, как политический экстремизм, необходимо обратиться к наиболее приемлемой классификации подобных подходов. В своей работе «Использование «Другого»: Образы Востока в формировании европейских идентичностей» И. Нойманн выделяет следующие подходы, изучающие проблемы формирования «Другого»: этнографический подход, психологический подход, подход континентальной философии и так называемый «восточный экскурс» [12, с.28].

И. Нойманн является сторонником «восточного экскурса», подхода, которому свойственно применение диалогического мышления, в противоположность континентальному подходу, которому присуще диалектическое мышление, склонное рассматривать диалог между «Я»

и «Другим» как поиск консенсуса. Среди исследователей, основавших, по мнению И. Нойманна, «восточный экскурс», можно выделить таких противоречащих друг другу по многим позициям авторов, как Г. Зиммеля, К. Шмитта, Ф. Ницше, М. Бахтина. Объединение данных исследователей, на первый взгляд, довольно спорное, можно обосновать тем, что каждый из них развивает теорию отношений «Я» и «Другого» в определённом направлении.

Так, Г. Зиммель вводит понятие «чужого», то есть элемента группы, которую допустимо назвать «мы-группой», однако, при этом противостоящего ей. К. Шмитт рассматривает политику как процесс различения между «Я» и «Другим», то есть государство в его концепции берет на себя обязанность отличать общественных «врагов» от «друзей», и, если оно не справляется со своей обязанностью, государство терпит крах. Ф. Ницше в своих работах постепенно растворяет границу между «Я» и «Другим». Он доказывает, что «Другой» представляется «Я» только в качестве постоянно преобразующейся перспективы. В то же время «Я» является лишь несколькими способами познания, в том числе познания «Другого». И. Нойманн подчёркивает, что Ф. Ницше был против того, чтобы «Я» формировало собственную идентичность на основе отрицательного «Другого», данное явление обозначается как «ressentiment» [11, с.260].

Во многом современные концепции, описывающие категории «Я» и «Другой», в том числе и «восточный экскурс», опираются на труды Э. Левинаса, который так описывал взаимоотношения «Я» и «Другого» в условиях социума: «уже и в самих недрах отношения к другому, характерных для нашей жизни в обществе, появляется дружба как невоспроизводимое отношение, выделяющееся на фоне современности (принадлежности к одной эпохе). Другой, поскольку он другой, — а не просто alter ego, он есть то, что я не есмь. И он таков не в силу своего характера, облика или психологии, но в силу самого своего бытия другим. Он, скажем, слаб и беден, унижен и оскорблён, а я вот богат и силен» [6, с.90].

Э. Левинас подчёркивает, что «Другой» является внешним явлением по отношению к «Я» не только из-за

пространства, разделяющего понятийно тождественные объекты, но и из-за понятийного различия, проявляющегося в пространственной «внешности». На постулатах Э. Левинаса, утверждающих изначальное различие между субъектами, в том числе и политическими акторами, построена современная теория терпимости, которая противопоставляется экстремизму. Однако, с другой стороны, для осуществления толерантности в рамках парламентской демократии необходимо, чтобы в диалоге между двумя сторонами, «Я» и «Другим», присутствовали правила, как в концепции Ю. Хабермаса, нарушение которых выводит политического актора за рамки правового поля.

Диалогический подход к исследованию формирования коллективной идентичности приводит исследователя к изучению генеалогии, как её понимали постструктуралисты, например, М. Фуко: «Целью генеалогии, ведомой историей, является не открытие корней нашей идентичности, но принятие на себя обязанности по её рассеянию. Она не стремится определить наш уникальный порог возникновения, ту родину, возвращение на которую обещают метафизики; она стремится сделать видимыми все те непоследовательности, которые пересекают нас» [12, с.42]. Противоречие кроется в самом формировании идентичности, потому что, согласно концепции дискурса, выдвигаемой постструктуралистами, значение в языке обуславливается контекстом, и значит, меняется со временем. Согласно М. Фуко, поскольку «противоречие это всегда предшествует дискурсу, и он, следовательно, никогда не может его избежать, то дискурс изменяется, преобразуется, выходит из собственной непрерывности. Следуя за течением дискурса, противоречие, таким образом, становится принципом его историчности» [12, с.57]. Выделение многочисленных противоречий внутри российских экстремистских дискурсов позволяет более точно описывать различия между стилями экстремизма, выделять большие стили, или направления — правый и левый политический экстремизм, малые стили внутри этих двух направлений, а также стили, появляющиеся в точках соприкосновения дискурсов. Можно сказать, что каждому стилю соответствует собственный дискурс, и между этими дискурсами идёт постоянная борьба, объединяемая противодействием официальному политическому дискурсу.

Обращаясь к политической практике российского политического экстремизма, необходимо выявить причины насилия, которое является неотъемлемой частью данной практики. И.Л. Морозов в своих исследованиях использует определение экстремизма, обозначаемого как «форма политического поведения индивида» [10, с.16]. Данный подход к определению и изучению экстремизма неразрывно связан с психологией и психоанализом. Использование и интерпретация методов этих дисциплин для изучения экстремизма широко используется учёными Франкфуртской школы. Изучение природы экстремизма неизбежно приводит исследователя к анализу причин человеческой агрессии, как одной из форм поведения, к природе и сути данного явления.

Можно предположить, что деструктивность лежит в основе проявлений нетерпимости и подпитывает политический экстремизм. Однако это не значит, что экстремистами становятся исключительно люди с серьёзными психическими отклонениями, склонные к злокачественной агрессии, описанной Э. Фроммом. Многие проявления экстремизма могут стать следствием гипертрофированной оборонительной агрессии, сознательно поддерживаемой пропагандой политических экстремистов. Э. Фромм отмечает, что «человек обладает не только способностью предвидеть реальную опасность в будущем, но он ещё позволяет себя уговорить, допускает, чтобы им манипулировали, руководили, убеждали» [14, с.268]. Экстремистская идеология и политическая практика могут привлекать не только личностей, склонных к злокачественной агрессии, но, при определённых условиях, и индивидов с повышенной оборонительной, доброкачественной агрессией, которая может быть вызвана как экстремистской агитацией и пропагандой, так и неудовлетворительными условиями жизни индивида в социуме.

Г. Маркузе в своих исследованиях выделяет такое понятие, как «репрессивная десублимация». Под репрессивной десублимацией Г. Маркузе понимает способность современного западного общества преобразовывать революционные, экстремистские порывы в формы, вполне приемлемые для рассматриваемого социума. Общество, изменяясь под влиянием таких порывов, одновременно изменяет их самих, и при этом остаётся устойчивым. Как писал Г. Маркузе, «институционализируемая десублимация предстаёт как аспект «обуздания способности к трансцендированию», достигнутого одномерным обществом. Так же как это общество стремится уменьшить и даже поглотить оппозицию (качественные изменения!) в сфере политики и высокой культуры, оно стремится к этому и в сфере инстинктов. В результате мы видим атрофию способности мышления схватывать противоречия и отыскивать альтернативы, в единственном остающемся измерении технологической рациональности неуклонно возрастает объём Счастливого Сознания» [9, с.343]. Таким образом, современными развитыми демократиями экстремизм не только запрещается законодательно. Социум в данных условиях проявляет достаточную гибкостью, чтобы снимать радикальность определённых дискурсов, встраивая их в свои нормы. Российское общество, в силу непрочности описанных Г. Маркузе механизмов, не обладает подобными качествами, и основным способом борьбы с экстремизмом в России остаётся вытеснение за рамки поля законности.

Что касается механизмов, побуждающих индивидов в современных обществах присоединяться к экстремистским движениям, то общей чертой для западного и российского экстремизма, а также для правого и левого направлений в экстремизме можно рассматривать так называемую «страсть Реального». Вот как описывает данное явление С. Жижек, истолковывая поведение Б. Брехта, приветствовавшего подавление выступлений

против власти в ГДР в 1953 году: «Не является ли это образцовым случаем того, что Ален Бадью определил в качестве ключевой черты двадцатого столетия: «страсть Реального»<...> В отличие от девятнадцатого столетия утопических и «научных» проектов и идеалов, замыслов будущего, двадцатый век имел своей целью освобождение вещи как таковой, непосредственную реализацию Нового Порядка. Основной и определяющий опыт двадцатого века — непосредственный опыт Реального, в противоположность повседневной социальной реальности. Реальное в его исключительной жестокости было той ценой, которую следовало заплатить за очищение от обманчивых слоёв реальности. Уже в окопах первой мировой войны Эрнст Юнгер прославлял рукопашные схватки как первый подлинный интересубъективный опыт: подлинность состоит в акте насильственной трансгрессии (от лаконианского Реального — Вещь Антигоны, с которой она сталкивается, когда нарушает порядок Города, — до эксцесса у Батая)» [3, с.12–13].

Характеристики экстремизма связаны с рассматриваемым качеством индивидов, участвующих в экстремистских движениях, причём «страсть Реального» часто является одним из основных мотивов для данных членов общества. Репрессивную десублимацию можно рассматривать как процесс, подавляющий индивидуальную «страсть Реального», заключающий её в приемлемые социальные рамки.

Различные виды агрессии и «страсть Реального» являются чертами, характерными для членов экстремистских организаций любого типа. Одной из специфических форм объединения, присущих политическому экстремизму, является политизированная молодёжная субкультура. В статье Н. М. Красниковой, посвящённой молодёжным политическим сообществам, в качестве форм данных объединений выделяются молодёжные политические субкультуры и молодёжные массовые политические движения [4, с.118]. Молодёжная субкультура представляет собой сообщество, которое основывается на коллективной идентичности, складывающейся в процессе социализации индивидов. Молодёжное политическое движение, в отличие от молодёжной политической субкультуры, является ассоциацией, созданной на основе рационального выбора, и преследующей определённые политические цели. В качестве примера молодёжных политических субкультур в рассматриваемой статье приводятся скинхеды и современные российские национал-большевики, как молодёжные политические движения предлагается рассматривать движения против войны во Вьетнаме в США и студенческое движение во Франции, связанное с политическими волнениями, происходившими в 1968 году.

Экстремистская субкультура и её политические практики обязательно должны основываться на определённой идеологии, однако название идеологии не всегда соответствует её истинному содержанию, подвергающемуся постоянной деконструкции. Например, на данный момент российские национал-большевики в своей полити-

ческой практике используют идеи, весьма далёкие от национал-большевизма первой половины двадцатого века, при изучении данного движения подтверждаются противоречия дискурса современного российского национал-большевизма, использующего компоненты либеральной, консервативной и социалистической идеологий. В. С. Малахов отмечает, что «современный русский национализм происходит из двух субкультур, сформировавшихся задолго до распада СССР — советско-коммунистической и традиционалистски-почвеннической. Соревнованием советско-коммунистической и традиционалистски-почвеннической субкультур, их взаимной критикой, попытками сближения, а также их внутренней дифференциацией и определена эволюция русского национализма в последние полтора десятилетия» [8, с.27]. Таким образом, между идеологией и субкультурой невозможно провести чёткую границу, хотя идеология проявляется в первую очередь в корпусе текстов. В отличие от идеологии, субкультура всегда взаимосвязана с определёнными практиками, действиями и включает в себя стиль жизни, который индивид может избрать в условиях современного общества.

Исследуя идеологию экстремизма, нельзя не упомянуть о мифологии, которая является фундаментом как левой, так и правой экстремистской идеологии. Согласно Е. Е. Левкиевской, миф решает следующие задачи: это способ самоидентификации общества (или нации) в мире, прогнозирует предпочтительную модель будущего нации (в отличие от утопии, смыкается с прошлым), «является средством борьбы различных общественных и политических групп, направленным на утверждение собственной системы ценностей и дискредитацию противников» [7, с.176]. Исторические мифы часто используются властью для управления обществом. Тремя основными мифологическими моделями в России Е. Е. Левкиевская считает советскую модель, «западничество» и «русскую идею», или консервативную модель. Можно отметить, что основные разновидности экстремистской идеологии в России имеют в основании российские мифологические модели, причём последней тенденцией является вхождение в экстремистские дискурсы элементов «западнической» модели, которая играет особую роль в формировании как правой, так и левой экстремистской идеологии. В качестве примеров можно привести национал-большевиков и национал-демократические организации, а также левые российские организации, принимающие идеи «новых левых» и ориентирующиеся на западные образцы левых радикальных движений.

Следует отметить, что миф оказывает влияние на любую идеологию, в том числе на идеологии левого или правого экстремизма. Р. Барт, сравнивая «левую» и «правую» мифологии, отметил, что «левый» миф отличается от «буржуазного», «правого» мифа тем, что «не способен к саморазмножению, он создаётся по заказу для краткосрочных нужд и небогат на выдумку» [1, с.311]. Р. Барт считал, что левый миф не охватывает областей

межличностных отношений, повседневного быта, что он «несуществен» и обусловлен не политической стратегией, как «буржуазный», «правый» миф, а политической тактикой. Однако, миф у российских левых экстремистов, базирующийся, у одной из разновидностей данного движения, на мифе о Сталине, хотя и отличается определённой скудностью и глубоко не отражается на их повседневном быте, всё же отделяет их от других идеологических направлений внутри российского экстремистского движения. То же следует сказать и о российской право-экстремистской идеологии, которая взаимодействует с «арийским» мифом, активно конструировавшимся с конца девятнадцатого века. Нацистский миф, базирующийся на арийском мифе, составляет важную часть нео-нацистской компоненты идеологии российского правого экстремизма. Ф. Лаку-Лабарт и Ж. Нанси считают, что «нацизм (и во многих отношениях итальянский фашизм) характеризуется тем, что он поставил своё собственное движение, собственную идеологию и собственное государство как действительное воплощение некоего мифа или как живой миф» [5, с.45]. Отмечая вслед за Ф. Лаку-Лабартом и Ж. Нанси определённую целостность, присущую нацизму как историческому явлению, следует дополнить, что и для современного российского экстремизма чёткое разделение субкультуры, идеологии и политической практики у каждой выделяемой разновидности экстремизма представляется весьма проблематичным.

С. Жижек описывает психологический эффект, выявляемый при анализе «идеологического наслаждения», возникающего от сопричастности к определённой, в том числе и экстремистской, идеологии, и, несомненно, служащий источником удовлетворения относительной депривации, следующим образом: «Сила фашистской идеологии заключена как раз в том, что либералы и левые понимают в качестве её главной слабости: в абсолютной пустоте и формальности её призывов, в требовании подчинения и самоотречения ради них самих. Для фашистской идеологии важны не последствия самопожерт-

вования, а именно форма жертвы как таковая — «дух жертвенности», как целебное средство от либерально-декадентской заразы. Вот почему фашистов так пугал психоанализ: он позволяет понять, как в акте формального самопожертвования работает наслаждение во всей своей непристойности» [2, с.87]. Данная характеристика подходит и для российского политического экстремизма в целом, так как для многих молодёжных движений основным становится не достижение цели, которая, из-за постмодернистской игры с идеологией, может постоянно изменяться, а удовольствие от непосредственного действия. В качестве примера можно привести российских национал-большевиков, которые признают радикальное действие главной целью своей политической деятельности.

С. Жижек, основываясь на теории дискурса Э. Лаклау и Ш. Муффа, использует понятие «плавающие означают», идентичность которых выявляется «точкой пристёжки», определяющей их место среди других элементов дискурса. С. Жижек так пишет о ситуации с «плавающими означаемыми»: «иными словами, их «буквальное» значение зависит от их метафорического «прибавочного значения» (surplus-signification).<...>Тотализация этого свободного течения идеологических элементов осуществляется «пристёгиванием» — останавливающим, фиксирующим это течение, то есть превращающим его в часть упорядоченной системы значений» [2, с.93]. Как пример данного явления можно привести современный левый радикализм, вбирающий в себя радикальные феминистические и экологические движения. Таким образом, дискурсы российского политического экстремизма можно структурировать, обозначая определённые идеологии, субкультуры и практики как «точки пристёжки», например, правое направление в экстремистском движении будет разделяться по отношению тех или иных организаций к государству, религии, национализму, предпочтительным формам политической активности, способу организации движения.

Литература:

1. Барт, Р. Мифологии / пер. с фр. С. Зенкина. — М.: Академический Проект, 2008. — 351 с.
2. Жижек, С. Возвышенный объект идеологии / пер. с англ. В. Софронова. — М.: Художественный журнал, 1999. — 238 с.
3. Жижек, С., Добро пожаловать в пустыню Реального / пер. с англ. А. Смирнова — М.: Фонд «Прагматика культуры», 2002. — 160 с.
4. Красникова, Н. М. Молодёжная субкультура и молодёжное движение как разновидности молодёжных политических сообществ // Сообщества как политический феномен / под ред. П. В. Панова, К. А. Сулимова, Л. А. Фадеевой. — М.: Росспэн, 2009. — 248 с.
5. Лаку-Лабарт, Ф., Нанси Ж. — Л. Нацистский миф / пер. с фр. С. Фокина. — СПб: Владимир Даль, 2002. — 80 с.
6. Левинас, Э. Время и Другой. Гуманизм другого человека / пер. с фр. А. Парибка. — СПб.: Высшая религиозно-философская школа, 1998. — 265 с.
7. Левкиевская, Е. Е. Русская идея в контексте исторических мифологических моделей и механизмы их образования // Современная российская мифология / сост. М. В. Ахметова — М.: РГГУ, 2005. — 285 с.
8. Малахов, В. С. Понаехали тут... Очерки о национализме, расизме и культурном плюрализме. — М.: Новое литературное обозрение, 2007. — 200 с.

9. Маркузе, Г. Эрос и цивилизация, Одномерный человек: Исследование идеологии развитого индустриального общества / пер. с англ. А. Юдина — М.: Аст, 2002. — 526 с.
10. Морозов, И. Л. Политический экстремизм — леворадикальные течения. — Волжский: ВФ МЭИ, 2002—70 с.
11. Ницше, Ф. По ту сторону добра и зла: Прелюдия к философии будущего; К генеалогии морали: полемическое сочинение / пер. с нем. Н. Полилова, К. Свасьяна — М.: Академический Проект, 2007. — 398 с.
12. Нойманн, И. Использование «Другого»: Образы Востока в формировании европейских идентичностей / пер. с англ. В. Литвинова и И. Пильщикова — М.: Новое издательство, 2004. — 336 с.
13. Фридрих, К. Идея открытой этики у М. М. Бахтина и Ханны Арентс // От Я к Другому: проблемы социальной онтологии в постклассической философии: сб. докл. — Минск: Пропилеи, 1998. — 276 с.
14. Фромм, Э. Анатомия человеческой деструктивности / пер. с англ. Э. Телятниковой, Т. Панфиловой — М.: Аст, 2004. — 635 с.

Молодой ученый

Международный научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 11 (115) / 2016

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И. Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Абдрасилов Т. К.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Калдыбай К. К.
Кенесов А. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матвиенко Е. В.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Паридинова Б. Ж.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.
Фозилов С. Ф.

Яхина А. С.

Ячинова С. Н.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Ахмеденов К. М. (Казахстан)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игиснинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Руководитель редакционного отдела: Кайнова Г. А.
Ответственные редакторы: Осянина Е. И., Вейса Л. Н.

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Бурьянов П. Я., Голубцов М. В.,
Майер О. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

почтовый: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231;

фактический: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Подписано в печать 26.06.2016. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25