

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

# УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал

# GROWTH

# THEORY

An Exposition

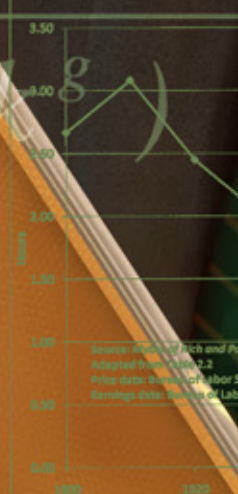
Quantity of Guns Produced

$$s^g = \frac{(n + \delta)k^g}{f(k^g)}$$

Robert M. Solow



Hours of work to buy a 3 pound (1.36 kg) chicken in the U.S.



State: Wage of non-supervisory factory worker

Credit Accelerator & Unemployment

- Change in Debt
- Credit Accelerator
- Unemployment

12  
2014  
Часть II

ISSN 2072-0297

# Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 12 (71) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:** Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Сараева Надежда Михайловна, *доктор психологических наук*

Авдеюк Оксана Алексеевна, *кандидат технических 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*

Игнатова Мария Александровна, *кандидат искусствоведения*

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*

Мусаева Ума Алиевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Прончев Геннадий Борисович, *кандидат физико-математических наук*

Семахин Андрей Михайлович, *кандидат технических наук*

Сенюшкин Николай Сергеевич, *кандидат технических наук*

Ткаченко Ирина Георгиевна, *кандидат филологических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

*На обложке изображен Роберт Мертон Солоу (р. 1924) — американский экономист, профессор Массачусетского технологического института. Лауреат Нобелевской премии 1987 г.*

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:**

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru); <http://www.moluch.ru/>.

**Учредитель и издатель:** ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Конверс», г. Казань, ул. Сары Садыковой, д. 61

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».

**Ответственные редакторы:**

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

**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)*

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)*

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

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

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

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

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

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

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

Узаков Гулом Норбоевич, *кандидат 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)*

**Художник:** Евгений Шишков

**Верстка:** Павел Бурьянов

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

#### **Архипова Я. А., Кучерак Н. В., Уткина Ю. В.**

Применение критерия минимума  
информационного рассогласования  
для успешного планирования  
торговых сессий..... 129

#### **Архипова Д. В.**

Современные концепции механизма  
ценообразования..... 131

#### **Захарчук О. Г.**

Business plan as an instrument for strategic  
business management..... 134

#### **Кокорина М. В.**

Проблемы банковского кредитования  
физических лиц на современном этапе  
в РФ ..... 137

#### **Корнева О. С.**

Прогнозирование денежных потоков  
инвестиционного проекта ..... 140

#### **Кулачинская А. Ю.**

Управление инновациями в ДООУ..... 143

#### **Купцова А. А.**

The mode of integration methods for improving  
accurate delivery ..... 145

#### **Леонтьева М. С.**

Источники финансирования сферы ЖКХ  
как сдерживающий фактор повышения качества  
предоставляемых услуг ..... 152

#### **Меретукова Т. А., Однолетков А. А.**

Сравнительный анализ уровня жизни  
в Российской Федерации  
и зарубежных странах ..... 154

#### **Опанасюк Ю. А.**

Методы возмещения эколого-экономического  
ущерба от катастроф  
техногенного характера ..... 158

#### **Пахлова И. В.**

Значение компетентностного подхода  
в управлении персоналом современных  
организаций..... 162

#### **Пономарева И. В.**

Иностранные инвестиции в экономике России:  
динамика, анализ, проблемы..... 169

#### **Раева И. В., Разумова К. В.**

Совершенствование механизма управления  
дебиторской задолженностью на предприятии  
телекоммуникационной отрасли..... 175

#### **Рахманов А. М.**

Региональные особенности развития малого  
бизнеса и частного предпринимательства ..... 179

#### **Сапатовски С. О., Нур Ф. И., Скляренко С. А.**

Мониторинг рынка продукции пряников  
в России на современном этапе ..... 182

#### **Саркисян М. М., Пшеничная А. О.**

Финансовый анализ компании «Газпромнефть»  
в период с 2009–2011 годы ..... 184

#### **Тадтаев Д. М., Жевора Ю. И.**

Исследование направлений формирования  
стратегии инновационно-инвестиционной  
политики Республики Южная Осетия ..... 187

#### **Фадеева Г. Д., Железняков Л. А., Артюхина О. В.**

Роль бизнес-планирования в коммерческой  
деятельности предприятий ..... 190

#### **Федорова Е. Я.**

Государственная поддержка отрасли  
птицеводства в Республике Саха (Якутия) ..... 192

<b>Цыпин А. П., Овсянников В. А.</b> Оценка доли иностранного капитала в промышленности России .....	195
<b>Шапенкова Д. В.</b> Анализ интернационализации ОАО «Сбербанк» .....	199
<b>Шапенкова Д. В.</b> Особенности маркетинга различных стран.....	202

## ГОСУДАРСТВО И ПРАВО

<b>Атаева О. В.</b> Рецидив преступлений при назначении и индивидуализации наказания в суде присяжных .....	205
<b>Галкин А. Ю.</b> Субъективные признаки состава террористического акта .....	207
<b>Зверев П. Г.</b> Военно-гражданское сотрудничество в операциях ООН в пользу мира: вызовы и дилеммы.....	209
<b>Мотылькова А. В.</b> Компенсация как способ защиты права на товарный знак. Проблемы теории и правоприменительной практики .....	212

<b>Немчинов Е. В.</b> Эволюция законодательного представления о понятии умысла.....	215
<b>Ханси Д. В.</b> Исторические аспекты наследования (в дореволюционной, советской и современной России).....	217
<b>Шаханин В. А.</b> Высшие органы государственной власти Германской империи по Конституции 1871 г..	224

## ИСТОРИЯ

<b>Костикова С. А.</b> Работа общественных организаций в годы Великой Отечественной войны в Краснодарском крае и Ставрополье .....	229
<b>Счастливая Д. Н.</b> Аполлон: амбивалентность культа и образа ...	233
<b>Хайдаров З. У.</b> Подвиги намаганцев на полях битв Второй мировой войны .....	237
<b>Яркова И. В.</b> К вопросу об изучении истории сельской общины в отечественной медиевистике 20–30-х гг. XX в.....	238



## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Применение критерия минимума информационного рассогласования для успешного планирования торговых сессий

Архипова Яна Александровна, преподаватель;

Кучерак Наталья Васильевна, участник проекта «STEM-центры» при кафедре математики и информатики;

Уткина Юлия Владимировна, участник проекта «STEM-центры» при кафедре математики и информатики

Нижегородский государственный лингвистический университет

*Проводится анализ наиболее популярных методов и систем, предназначенных для работы с финансовой информацией. Предложен новый метод анализа финансовых потоков на основе критерия минимума информационного рассогласования*

**Ключевые слова:** фундаментальный анализ, технический анализ, нейросеть, фрактальная модель, критерий минимума информационного рассогласования, обеляющий фильтр

**Введение.** Благодаря непрерывному совершенствованию информационных технологий в последнее десятилетие существенно возросло количество трейдеров — участников рынка ценных бумаг. И, как следствие, значительно увеличился интерес к различным системам, которые созданы с целью упрощения процесса планирования торговых сессий и получения максимальной прибыли на фондовом рынке. В основе таких информационных систем лежат модели и методы статистического, экспертного, регрессионного анализа и др. Однако очевидно, что наибольшую эффективность дает применение методов, рассчитанных на минимум используемой априорной информации, которые также позволяют решить проблемы малых выборок наблюдений и неоднородности анализируемых данных. Среди классических методов можно назвать фундаментальный, технический анализ, нейросетевое моделирование, фрактальные и кластерные модели.

**Сравнительный анализ классических методов работы с финансовой информацией.** Большинство трейдерских систем основано на методах фундаментального и технического анализа. Основной постулат фундаментального анализа гласит, что истинная стоимость ценных бумаг напрямую зависит от влияющих на них экономических факторов. Истинные стоимости сравниваются с текущими ценами с целью определения величин отклонения [1, с. 197]. Информация для грамотного проведения анализа содержится в плановых (информация об экономических индикаторах, процентных ставках банков, состоянии национальной экономики и т. д.) и неожиданных (войны, техногенные катастрофы, стихийные бедствия т. д.) новостях. Для успешного планирования торговой сессии фундаментальный анализ применяется в параллели с техническим. Последний исходит из постулата, что все объективные данные о компании — эмитенте (ожидаемые дивиденды, экономическое состояние, прибыль) уже заложены в текущую цену акции. Поэтому полагается, что динамика рыночной стоимости акции зависит только от оценки событий участниками рынка [1, с. 197]. Трейдер изучает структуры и конъюнктуры рынков и вырабатывает стратегии для конкретных финансовых инструментов. Исходя из того, что все внешние силы, влияющие на рынок, в конечном итоге проявляются в двух показателях — объемах торговли и уровне цен финансовых активов, технический анализ помогает выявить те тенденции, которые напрямую влияют на динамику цены инструмента [2, с. 150—152]. Визуализация данных происходит путем использования баров, японских свечей, линий поддержки и сопротивления и других инструментов отображения экономической информации. Однако следует заметить, что данный вид анализа очень субъективен, позволяет выявить различные тенденции на довольно позднем этапе их проявления и эффективность его применения зависит от того, насколько опытен и наблюдателен аналитик.

Альтернативой описанным видам анализа является применение нейронных сетей, которые прекрасно зарекомендовали себя в частности в области прогнозирования временных рядов. Обладая высокой адаптивностью, способностью параллельной обработки информации, высокой обучаемостью, нейронные сети могут производить анализ нескольких финансовых инструментов одновременно. Нейросетевой анализ не предполагает никаких ограничений на характер

входной информации. Это могут быть как индикаторы данного временного ряда, так и сведения о поведении других рыночных инструментов [1, с. 197]. Нейросети, базируясь на текущих данных, естественным образом учитывают множество задаваемых количественных параметров, позволяя распределять их по уровню значимости и выявляя наиболее оптимальные индикаторы для анализируемого инструмента. Таким образом, стратегия предсказания является не только оптимальной, но и меняется вместе с рыночной ситуацией. Однако трейдер может столкнуться с тем, что объем обучающей выборки может оказаться слишком мал для выработки наиболее эффективной стратегии. Недостатком нейронных сетей является и их недетерминированность. Имеется в виду, что после обучения имеется «черный ящик», который каким-то образом работает, но логика принятия решений нейросетью скрыта от эксперта [3, с. 21]. Для извлечения информации из такого «черного ящика» потребуется помощь специалиста, так как алгоритмы извлечения информации из него в нейросети не встраиваются.

Ведение биржевой игры путем применения кластерного анализа является одним из наиболее перспективных направлений. В качестве примера его применения может быть названа система Cluster Delta, представленная на биржевом аналитическом портале <http://clusterdelta.com>. В качестве кластера в указанной системе выступает множество сделок, объединенных путем применения математических операций в качестве критерия кластеризации. Например, кластером будет считаться сумма сделок по каждой цене, совершенных за один час. Такие кластеры позволяют проследить изменение цены за исследуемый период времени, изменение объема сделок за этот период, суммарный объем кластера. Однако данная программа направлена больше на визуализацию данных и предназначена скорее для более опытных пользователей, т. к. позволяет анализировать априорную информацию, прослеживать позиции продавца и покупателя, но не дает реальных количественных характеристик для прогнозирования будущего состояния рынка ценных бумаг.

Фрактальный анализ в применении к практике и теории биржевой игры представляет собой новый взгляд на рынок как на сложную систему с большим количеством нелинейно взаимодействующих факторов и участников [4, с. 100–118]. Основным элементом фрактального анализа выступает самоподобная нерегулярная структура — фрактал. Фрактальный анализ представляет собой инструмент для извлечения закономерностей в структуре хаотических финансовых временных рядов [5, с. 536–537]. В трудах таких ученых, как Увайсов С. У., Журавлёва Ю. Н., Палий С. П., Микшина В. С., Старченко Н. В., поднята проблема прогнозирования на основе фрактальных свойств путем вычисления индекса фрактальности с использованием метода минимальных покрытий [4–6]. Применение индекса фрактальности позволяет получить довольно точный прогноз динамики тренда на один день, но не дает достоверного результата при среднесрочном и долгосрочном прогнозировании.

**Критерий минимума информационного рассогласования (МИР) как основа планирования торговых сессий.** Несмотря на существующие различия в характере колебаний (образцах) некоторого  $r$ -го состояния фондового рынка  $\mathbf{x}_r^*$ , все они воспринимаются участниками рынка, биржевыми игроками, как нечто общее, имея в своем сознании определенную типологию поведения биржевых котировок [7, с. 58]. В рамках теоретико-информационного подхода одноименные образцы-колебания фондового рынка  $x_{r,j}, j = \overline{1, J_r}, J_r \gg 1$  группируются в кластеры  $X_r = \{x_{r,j}\}, r = \overline{1, R}$  вокруг своих информационных центров-эталонов (ИЦ-эталонов), определяемых по формуле

$$\mathbf{x}_r^* = x_{rv} : J^{-1} \sum_{j=1}^J \rho(x_{rj}/x_{rv}) = \min_{i \leq J} J^{-1} \sum_{j=1}^J \rho(x_{rj}/x_{ri}) \equiv \rho_r^*,$$

здесь  $\rho(\bullet)$  — информационное рассогласование в метрике Кульбака-Лейблера [8, с. 18–19].

Такие ИЦ-эталоны содержат наиболее полное и строгое описание свойств и характеристик определенного состояния рынка. Прогнозирование временного ряда данных биржевых котировок проводится в on-line режиме путем сопоставления анализируемого состояния  $x$  с определенным набором альтернатив, сформированных на основе априорных данных. Анализируемый сигнал  $x$  сравнивается одновременно с несколькими ( $J_r \geq 1$ ) образцами колебаний динамики фондового рынка, представленными в виде ИЦ-эталонов. Для корректного проведения процедуры сравнения и типологической классификации в рамках теоретико-информационного подхода критерий близости строго определен. В качестве такого критерия выступает величина информационного рассогласования (ВИР) по Кульбаку — Лейблеру, вычисляемая по формуле [7, с. 58]:

$$\rho(\mathbf{x} / \mathbf{x}_{r,j}) \stackrel{\Delta}{=} \iint \ln \frac{d\mathbf{P}(\mathbf{x})}{d\mathbf{P}_{r,j}(\mathbf{x})} \mathbf{P}(d\mathbf{x}),$$

где  $\stackrel{\Delta}{=}$  — символ равенства по определению,  $\mathbf{P}(\mathbf{x})$  — текущее состояние рынка,  $\mathbf{P}_{r,j}(\mathbf{x})$  — ИЦ-эталон.

Проведение диагностики и прогнозирования с использованием критерия МИР требует перехода в частотную область. Это в свою очередь предполагает использование такой модели анализируемого процесса, которая основывается на спектральной плотности мощности (СПМ) рассматриваемого сигнала. Анализ оценок СПМ позволяет учесть все параметры, определяющие ИЦ-эталон  $r$ -го состояния происходящего процесса и четко различать такие эталоны, пред-



ставленные в виде устойчивых сегментов данных, друг от друга. При переходе в частотную область выражение для решающей статистики МИР с учетом используемой АР-модели социально-экономического процесса будет эквивалентно стандартной формулировке метода обеляющего фильтра (МОФ) в частотной области [7, с. 59]:

$$\rho_r(\mathbf{x}) = (F + 1)^{-1} \sum_{f=0}^F \frac{\left| 1 + \sum_{m=1}^P a_r(m) \exp(-j\pi mf / F) \right|^2}{\left| 1 + \sum_{m=1}^P a_x(m) \exp(-j\pi mf / F) \right|^2} - 1,$$

где  $\{a_x(m)\}_p$ ,  $\{a_r(m)\}_p$  — векторы АР-коэффициентов тестируемого сигнала  $\mathbf{x}$  и  $r$ -го ИЦ-эталона  $\mathbf{x}_r^*$  соответственно,  $f = 0, 1, \dots, F$  — дискретная частота.

Такой метод позволяет корректно сравнивать друг с другом фондовые рынки разных стран, поведение различных финансовых инструментов, решить проблемы вариативности анализируемых данных и малых выборок наблюдений [8,9].

**Выводы.** Проведен анализ наиболее популярных методов и систем принятия решений при ведении биржевой игры. Отмечены их преимущества и недостатки. Предложен новый метод анализа при принятии финансовых решений — критерий минимума информационного рассогласования.

Литература:

1. А. А. Мицель, Е. А. Ефремова Прогнозирование динамики цен на фондовом рынке // Известия Томского политехнического университета. 2006. Т. 309. №8. с. 197–201.
2. Буренин. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов: Учеб. пособие/Ин-т «Открытое о-во». — М.: 1-ая Федер. Книготорговая Компания, 1998. — 348 с.
3. Е. В. Резниченко, Е. А. Кочегурова Методы краткосрочного прогнозирования финансовых рынков // Известия Томского политехнического университета. 2007. Т. 311. №6. с. 19–23.
4. Петерс, Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка/Пер. с англ. — М.: Мир, 2000.
5. Увайсов, С. У., Журавлёва Ю. Н., Палий С. П. Анализ длительности тренда в задачах прогнозирования на основе фрактальных свойств // Инновации на основе информационных и коммуникационных технологий: материалы международной научно-технической конференции, Под общей редакцией: С. У. Увайсов, М.: МИЭМ НИУ ВШЭ, 2012. с. 536–538.
6. Журавлёва, Ю. Н., Микшина В. С. Построение инвестиционной стратегии на основе математических моделей и фрактальных свойств // Современные проблемы науки и образования. 2012. №2. ISSN-1817–6321.
7. Савченко, В. В. Информационная теория колебаний биржевых котировок в динамике// Информационные технологии. 2011. №3. с. 57–63
8. Архипова, Я. А. Применение критерия минимума информационного рассогласования при анализе социально-экономических процессов // VI Всероссийский Фестиваль науки: Тезисы докладов/Нижегор. гос. архитектур.-строит. ун-т — Н. Новгород: ННГАСУ, 2011—84 с. с. 16–21
9. Грушин, В. А., Архипова Я. А. Динамика экономического развития стран мира по фондовым индексам // Информационные технологии. 2013 г. №5. с. 50–55.

## Современные концепции механизма ценообразования

Архипова Диана Владимировна, студент  
Институт экономики и финансов Казанского федерального университета (Татарстан)

В современных рыночных условиях цена товара — это тот рычаг экономического механизма, от которого во многом стало зависеть успешное развитие предприятия, его доходы и расходы, положение относительно конкурентов, перспективы роста и ряд других факторов. Тщательно разработанная ценовая политика яв-

ляется важной составляющей функционирования фирмы. Знание и управление механизмом ценообразования, методами установления и регулирования цен на производимые товары помогают предопределить реалистичность достижения краткосрочных и долгосрочных финансово-экономических результатов предпринимательской дея-

тельности, использование новых механизмов ценообразования является конкурентным преимуществом перед другими предприятиями.

Целью данной работы является определение роли и значения ценовой политики предприятия, рассмотрение современных механизмов ценообразования, отвечающих реалиям рынка.

Согласно современной концепции управления предприятием особое место в функционировании фирмы занимает обоснованная ценовая политика в отношении производимой продукции и выработанные на её основе стратегии в области ценообразования. Основными преимуществами цены как существенного элемента конкурентной политики, которое оказывает непосредственное влияние на развитие предприятия, его устойчивость и перспективы дальнейшего роста, являются то что:

— быстрее и легче изменить цену, чем, к примеру, разработать новый товар, провести рекламную кампанию или найти новые, более эффективные способы распространения продукции;

— ценовая политика предприятия мгновенно сказывается на бизнесе, на его финансово-хозяйственных результатах.

По этой причине особо пристальное внимание должно уделяться разработке ценовой политики со стороны руководства предприятия, желающего наиболее эффективно развивать свою деятельность на рынке, так как любая ошибка или недостаточно продуманное действие сразу сказывается на динамике продаж и рентабельности.

Ценовую политику предприятия можно рассматривать как многоплановое понятие. Предприятие не просто устанавливает ту или иную цену, оно создает свою систему ценообразования, включающую весь ассортимент выпускаемой продукции, где учитываются различия в издержках производства и сбыта для отдельных категорий потребителей и для разных географических регионов, специфика в уровнях спроса; сезонность потребления товара и другие факторы. Кроме того, следует учитывать постоянно меняющееся конкурентное окружение фирмы. Иногда фирма сама проявляет инициативу изменения цен, но зачастую просто реагирует на действия конкурентов

Одной из современных концепций ценообразования является ценообразование с учетом фактора времени. Согласно данной концепции каждая цена существует определенный временной период: одни из них не изменяются на протяжении довольно долгого времени, другие могут меняться в течение нескольких часов. Тем самым фирмы, сталкивающиеся с различной интенсивностью спроса, корректируют цены во времени. Они проводят сезонные распродажи товаров, спрос на которые отставал от предложения; повышают тарифы на электроэнергию в часы пиковых нагрузок и т.д. Хорошо продуманная и осуществленная адаптация цен во времени может рассматриваться как фактор повышения прибыли. [2, с. 87]

Одним из механизмов адаптации цен во времени являются купоны. Покупатель находит или получает этот купон и приносит его в магазин и тем самым получает скидку на покупку товара или подарок. Это исключает импульсивные покупки. Однако, как правило, число покупателей, предъявляющих купоны к оплате невелико. Значительно эффективнее для покупателей оказывается снижение цен непосредственно в магазине: в этом случае от покупателей не требуется никаких усилий, скидка становится равнодоступной всем покупателям.

«Распродажи» распространены повсеместно, а с недавнего времени стали применяться и в России. Периодические распродажи являются прибыльными, даже когда число покупателей не меняется, поскольку закупая впрок, эти покупатели способствуют снижению запасов у фирм.

В качестве следующего механизма ценообразования, набирающего всё большую популярность, можно назвать пакетное ценообразование.

Пакетная цена обычно ниже суммы отдельных цен. Надо брать во внимание то, что возможности для получения прибыли связаны не только с тем, какую назначить цену, но также с тем, на что устанавливать цены — на отдельные товары или их наборы. Если отдельные товары сами по себе не представляют большой ценности для пользователя и их действительно нужно объединять в «пакет», некоторые покупатели готовы уплатить больше по сравнению с индивидуальными ценами при условии, что товары оптимально дополняют друг друга и объединение их произведено должным образом. Надбавка за комплектацию может быть оправдана и в случае, если отдельные товары труднодоступны.

Наиболее важными формами пакетного ценообразования являются

— Чистое пакетное ценообразование. Покупатели могут приобрести только полный пакет, отдельно товары не предлагаются.

— Специальное пакетное ценообразование. Покупателям предлагаются и пакеты, и отдельные товары из них. Цены обычно устанавливают на каждый товар и пакет в целом.

— Увязанная продажа. Покупатель основного товара соглашается приобрести один или несколько дополнительных товаров, необходимых для использования основного товара, у того же поставщика. В качестве основного часто бывает товар длительного пользования (ксерокс), а дополнительными — товары кратковременного использования (картридж, бумага).

Пакетирование способно обеспечить экономию затрат — покупатель в этом случае экономит время и усилия. Производитель способен снизить затраты в результате увеличения продаж (экономию, обусловленную масштабом производства) и благодаря взаимосвязям между продуктами. Ещё одно преимущество в затратах может возникнуть в связи с сокращением издержек комплектации. [4, с. 54]

Развитие электронной коммерции внесло определенные изменения в практику ценообразования, существующую ранее. Это произошло вследствие того, что с появлением Интернета и с его проникновением в сферу торговли появилась новая группа товаров и услуг, которые могут быть проданы (оказаны) только через сеть Интернет. К ним в первую очередь можно отнести так называемые цифровые, виртуальные товары, разного рода программные продукты и услуги по их обслуживанию. Таким образом, сегодня можно говорить о том, что в современной Интернет-торговле акценты смещаются с традиционных методов ценообразования на новаторские. Их нельзя отнести к абсолютно новым, так как прежде, в традиционной экономике, они использовались, хоть и достаточно ограниченно. Среди этих методов в первую очередь можно назвать аукционы, метод «реклама платит за товар» и метод ОДЦ (одновременного динамического ценообразования) [3, с. 75].

Онлайновые аукционы — это наиболее перспективные методы ценообразования в режиме реального времени. Удобство аукционов в сети Интернет объясняется тем, что участникам здесь доступна любая необходимая информация. Заинтересованные в выставленном продукте могут позвонить или отправить сообщение по e-mail и получить больше информации, если она им необходима, а кроме того участниками аукциона могут быть все желающие независимо от места их нахождения. Интернет позволяет выставить на аукцион гораздо большего круга предметов, чем это делалось в прошлом. Менеджеры, ответственные за ценообразование, все чаще выбирают вариант, когда не сама компания устанавливает цену, а это делает аукционный механизм.

Появление онлайновых сайтов привело к повышению активности и эффективности аукционов в двух аспектах, прежде всего это касается информации. Наличие подробной информации помогает участникам лучше познакомиться с продаваемыми предметами. Тем самым, продавцы теперь получают большее количество привлеченных заявок, а покупатели могут приобретать предметы, которые действительно для них ценны. Следующим

преимуществом онлайновых аукционных сайтов является увеличение числа участников. Это особенно выгодно продавцу, так как повышает число подаваемых заявок. Это также помогает избежать случаев, когда ни одна из заявок не превышает установленную начальную цену, при большем числе участников вероятность превышения минимально установленной цены повышается.

Метод ценообразования «реклама платит за товар» заключается в продаже товаров по цене ниже себестоимости, но при этом получая прибыль из других источников. В качестве этих источников могут выступать доходы от продажи и размещения рекламных объявлений. Так, в настоящее время многие теле- и радиопрограммы финансируются исключительно за счет размещения рекламы. То же самое можно сказать и о большинстве веб-сайтов, специализирующиеся на предоставлении информации. Одновременно все чаще веб-сайты, предлагающие традиционные товары и услуги, используют этот подход в качестве конкурентного преимущества и назначают очень низкие цены на свои товары. [5, с. 234]

В процессе своей деятельности предприятие может придерживаться той или иной стратегии и тактики, одной или нескольких в комплексе. В то же время предприятие должно отслеживать колебания рынка и прогнозировать возможные изменения рыночных условий и при необходимости гибко реагировать на них реагировать сменой или корректировкой выбранной стратегии и тактики.

Таким образом, изменение рыночных условий влечет за собой существенное изменение значения и содержания ценовой политики. Для адаптации и выживания в острой конкурентной борьбе предприятия применяют определенные ценовые стратегии и тактики, ориентируются на существующие механизмы и методы ценообразования, трансформируют их, совершенствуют и разрабатывают новые. Предприятие, которое гибко реагирует на изменения на рынке, анализирует и прогнозирует возможные изменений в будущем, своевременно вносит корректировки в свою ценовую политику-обеспечивает себе успешное развитие, финансовую устойчивость и перспективность дальнейшего развития в будущем.

#### Литература:

1. Приказ Минэкономики РФ от 01.10.97 № 118 «Методические рекомендации по разработке ценовой политики предприятия»
2. Управление ценовой политикой в современных рыночных условиях/А. Р. Шиститко//Вопросы экономики, 2012 № 6, с 85
3. Ценовая политика предприятия/В. М. Тарасевич. — СПб.: Питер, 2010. — 280 с.
4. Ценовая политика фирмы/Обухова Е., Огородников // Эксперт. 2013. № 4, с 54
5. Цены и ценообразование: учеб./под ред. В. Е. Есипова-СПб.:Питер, 2008. — 480 с

## Business plan as an instrument for strategic business management

Захарчук Ольга Григорьевна, магистрант  
Дальнянский технологический университет (Китай)

Olga Zakharchuk

School of Business Administration, Dalian University of Technology, Dalian 116024, China

*This article discusses the aims of business planning, structure and stages of preparing a business plan. Special attention is focused on the principles and stages of strategic management. The particular company was taken as the example to study the dynamics of the main economic indicators, to conduct the SWOT-analysis, to identify the strengths and weaknesses, advantages and disadvantages. The author suggests directions of development of the analyzed company.*

**Key words:** business planning, improvement, SWOT-analysis, strategic management.

### Introduction

In existing economic conditions many organizations and corporations are forced to optimize their approach to their activity on the market as well as their internal organization in restricted time periods. The most important questions that organizations face today are preservation and expansion of their existing position on the market, modernization and renewal of production capacity, preservation of current and development of new financial resources. Facing these requirements, business planning becomes the most thought after management tools.

### 1 Literature overview

According to opinions of many contemporary scientists, the use of business planning is one of the key factors of success. Researchers emphasize the connection between business planning and strategic management, it is reasonable to suggest a wide usage of situational approach to management when the plan is presented as the mechanism of adaptation to the fast changing external environment with the help of the existing and developed tools [1].

Business plan — is a convenient tool for developing a strategy of company's performance. Using a basic set of company's performance indicators and corresponding expected indicators, it is possible to get a clear picture of the final results of company activities at a fixed point in the future. In perspective, the conduction of relevant market analysis can either confirm or disprove existing forecasts regarding company performance [2].

The purposes of creating a business plan:

- funding internal company projects;
- getting a Bank loan or the relevant investment support;
- involvement partners or sponsors for realization of internal company projects;
- development of financial and feasibility studies of projects and enterprise development programs;
- consolidation and reassessment of current activity;
- implementation of the current strategy of the enterprise activity;

- reconstruction of the existing capacities or receiving of grants for improvement of current assets and depreciation;
- innovative development of the enterprise;
- risk management at the enterprise;
- interpretation of activity or range of activities of the enterprise, creating a certain opinion about the company, acquaintance of the public with its plans, prospects, results of activity of the enterprise, its partners and rivals.

The instrumental diversity of the business plan can be divided into the following objectives:

- analysis and assessment;
- the financial control and management;
- management element;
- research and development;
- modeling;
- strategic and operational management

In developing business plans the following standard are used, [3, p. 124]:

1. Resume. A brief concept of the plan.
2. Description of business and industry.
3. Description of products or services.
4. Research and analysis of the market (markets) sales.
5. Competition and competitive advantage.
6. Marketing plan.
7. Production target.
8. Organizational plan
9. Financial plan
10. Financial strategy
11. Potential risks

This structure with all its generality fully displays the questions that are designed to meet the business plan.

The most important question, when putting together a business plan, is consistency of development of separate aspects of the project. Foreign techniques suggest subject-focused version of the project, when marketing plan is put in the first place and the task of further planning is there to ensure a release of required nomenclature of required product assortment. Selection of this option, first of all, is determined: high flexibility of production which allows to quickly change assortment of released product; presence of competitors who change expectations as to product quality; highly uncertain perturbations of consumers.

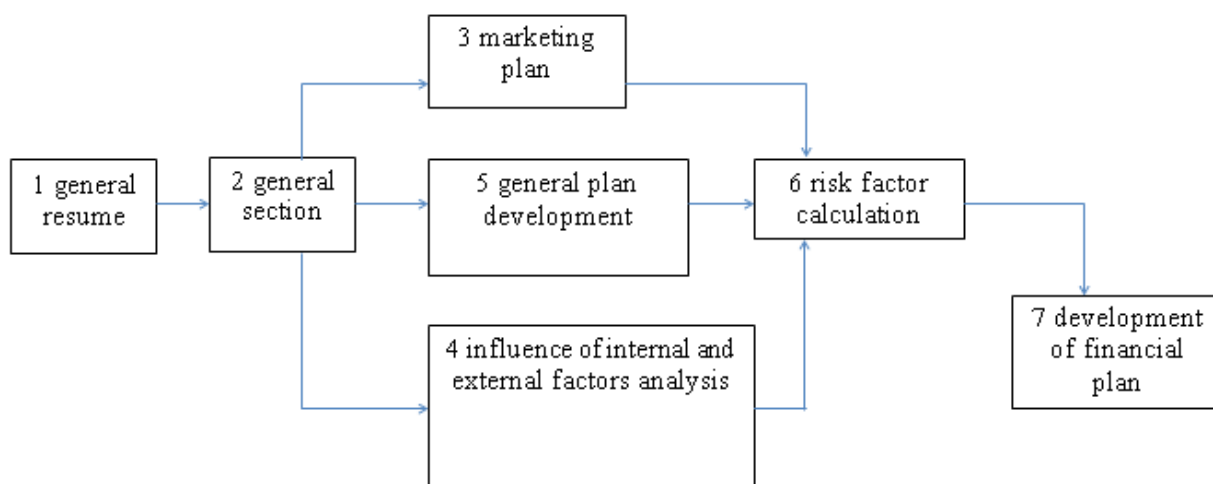


Fig. 1. Step by step development of business plan's main sections

In Russian practice, when the plan of production is used as the base, technological approach is customary[4].

Figure 1 shows step by step construction of a business plan.

Business plan structure includes the following sections, such as: general resume; general section; marketing plan; plan of organization; market environment factor evaluation; financial plan and risk assessment.

## 2 Overview of company's performance in production of baked goods «Sweet Life»

Company «Sweet Life»Ltd. specializes in production and development of baked goods, specifically cakes and pastries. Also sales of related products such as: tea, coffee and choc-

olate. Table 1 presents main economic indicators of production Ltd. «Sweet Life» for the time period of 2012–2013.

Figure analysis presented in the table 1, above, allows us to make a conclusion with regards to positive performance changes of «Sweet Life» Ltd. During the 2012–2013 time-frame, product turnover increased by 5 %, sales profits grew by 13 %. Sales profits consisted of 16.4 %, which tells us that the company receives 0.16 profit from each ruble. During the said period, product turnover indicators have also improved despite the increase in savings. Thus the speed of turnover has increased by 9 % and in 2013 the turnover total made up 21.8 %. The business of this company has expanded — a new shop was opened in July 2013. Due to that sales area and personnel numbers have also expanded. Productivity per sales person has lowered, which is explained by the fact

Table1. Main economic indicators of production «Sweet Life»Ltd. for the time period of 2012–2013

Indicator	Measuring units	year		variations	
		2012	2013	absolute (+/-)	relative (%)
Product turnover	Russian rubles	39454	41444	+1990	105,0
Distribution costs	Russian rubles	33433	34619	+1186	103,5
Profit of sales	Russian rubles	6021	6825	+804	113,4
Return on sales	%	15,3	16,4	+1,1	107,2
Savings	Russian rubles	1891	1905	+14	101,0
Product turnover rate	turnover	20,8	21,8	+1,0	109,0
Personnel average including sales staff	people	22	30	+8	136,4
		12	16	+4	133,3
Sales space	m <sup>2</sup>	160	300	+140	187,5
Productivity of sales space by 1 m <sup>2</sup>	Russian rubles/m <sup>2</sup>	246,6	138,1	-108,5	56,0
Personnel productivity per employee	Russian rubles/people	3287,8	2590,3	-697,5	78,8
Wage fund	Russian rubles	6600,0	9540,0	+2940	144,5
Average wage	Russian rubles	25000	26500	+1500	106,0

Table 2. SWOT-analysis «Sweet Life» Ltd

<b>Strengths</b> — possession of unique recipes — convenience of locations — profitability	<b>Weaknesses</b> — absence of market plan — absence of economic and financial market indicators — savings increase — absence of brand recognition
<b>Possibilities</b> — expansion of market shares — brand recognition development — development of advertisement strategy — expansion of product selection	<b>Risks</b> — increase of competitors — unstable political situation — unstable national currency

that the new shop has not reached the necessary sales target. The complex of deficiencies for their solution requires many modern approaches; one of them is strategic management.

Strategic management is based on the following principles:

- Flexible response to the changing environment;
- Customer orientation;
- The scrutinizing of all individual factors;
- Ensuring the competitiveness of the enterprise.

In strategic management of the enterprise is considered as an open system, that is the main way of solving emergent problems are searched not only internally, but also in the external environment [5].

Strategic management includes the following stages:

- analysis of the environment;
- the definition of the mission and objectives;
- strategy implementation;
- controlling of strategy implementation [6].

### 3 SWOT-analysis of internal and external environment of «Sweet Life» Ltd.

Strategic management of the enterprise starts from the analysis of internal and external environment.

SWOT-analysis allows to evaluate the strengths and weaknesses of the company; consider the threats and possibilities of business development. Table 2 represents SWOT analysis of «Sweet Life» Ltd.

Company strengths of «Sweet Life» Ltd are strategically located sales points, unique product recipes and business profitability. Some of the company's development possibilities are expansion of market shares, development of brand name and expansion of product selection. Weaknesses are represented by the fact that the company still lacks product marketing plans and general plans in all aspects of business practice.

### 4 In conclusion

«Sweet Life» Ltd. lacks short term and long term development strategy. This fact confirms low numbers of product turnovers, low business profit, decrease of sales space profits and sales personnel productivity. To optimize business process, achieve higher results of production and perspectives, it is necessary for «Sweet Life» Ltd. to devise a business plan of development, starting with marketing plan and finishing with risk factor assessment and financial plan development.

References:

1. Brink I. Y., Savelyeva N. A. (Rostov-on-Don: Phoenix, 2002). The business plan of the enterprise. Theory and practice.. — 340 p.
2. Manilovsky, R. G. (Moscow: Finances and statistics, 1994). Business plan: Methodical materials. — 80 p.
3. Gurov, V. G. Monitoring of business plan on realization of the project // Topical scientific questions: reality and prospects: Works of international scientific and practical conference. Tambov.: Ltd. «Unice», 2011. pp. 31–35
4. Verkhovskaya, O. R. (SPb.: Publishing house of SPSUEF, 2009). Strategic management: textbook — 128 p.
5. Maslennikov, P. V., Pleshkova, N. A., Podzorova, G. A. (Kemerovo, 2006). Strategic management: a Training manual in two parts. Part 1/P. V. Maslennikov, P. V. — 95 p.
6. Zakaev, R. A., Murtazaliev T. V. (M: ITC «Dashkov and K», 2013). Marketing: a textbook — 552 p.

## Проблемы банковского кредитования физических лиц на современном этапе в РФ

Кокорина Мария Владимировна, магистрант  
Тюменский государственный университет

Кредитование физических лиц является крайне важным элементом экономики РФ. Кредит стимулирует развитие производительных сил, ускоряет формирование источников капитала для расширения производства на основе достижений научно-технического прогресса. Кредит способен оказывать активное воздействие на объем и структуру денежной массы, платежного оборота, скорость обращения денег. В то же время кредит необходим для поддержания непрерывности кругооборота фондов действующих предприятий, обслуживания процесса реализации производственных товаров. Без кредитной поддержки невозможно обеспечить быстрое и цивилизованное становление фермерских хозяйств, предприятий малого бизнеса. На современном этапе развития России актуальной задачей становится формирование цивилизованного рынка потребительского кредита, способного в значительной степени стать источником стимулирования спроса населения на товары и услуги и, как следствие, повышения уровня его благосостояния и создания дополнительных импульсов экономического роста.

Кредит для физических лиц — займ, выдаваемый населению на личные нужды, например, на покупку автомобиля, бытовой техники, недвижимости и т.д. Данное определение близко по смыслу термину потребительский кредит (любая ссуда, которую берет заемщик с целью потратить полученные средства на всё что угодно, за исключением операций, которые могут принести прибыль). Стоит отметить, что многие эксперты считают потребительский кредит разновидностью кредита физическим лицам, однако встречаются и другие мнения, иногда по значению потребительский кредит приравнивают к кредиту физическим лицам.

Существует несколько различных классификаций кредитов, выдаваемых физическим лицам. По целям кредитования:

— Кредит на потребительские нужды (потребительский кредит) — это кредитование физических лиц с целью покупки необходимых товаров небольшой стоимости (обычно до 100 тысяч рублей). Кредит этого вида характеризуется высокими процентными ставками и низкими суммами, которые предоставляются в качестве кредита заемщику. Разновидность данного банковского продукта — товарный кредит, который выдается на покупку определённого товара, чаще всего, в торговых точках работниками кредитных организаций.

— Автомобильный кредит — кредит на приобретение автомобиля, выдаваемый в размере от 70 до 100% от стоимости транспортного средства; как правило, приобретаемый автомобиль выступает обеспечением по кредиту.

Также автокредит — разновидность потребительского кредита, когда банк выдает целевую ссуду на покупку автомобиля. Согласно кредитному соглашению, полученная сумма не может быть потрачена ни на что другое. Чаще всего, она перечисляется непосредственно продавцу машины, у которого вы решили приобрести транспортное средство.

— Ипотечное кредитование — займ на покупку жилья (квартира, дом) как на вторичном, так и на первичном рынке. Разновидность ипотеки — ипотечный потребительский кредит. Это сочетание признаков и ипотечного кредита и потребительского кредита. Например, некоторые банки предоставляют крупные кредиты на любые цели, в том числе потребительские, от 300 тыс. рублей до 25 млн. рублей под залог находящейся в собственности заемщика недвижимости.

— Нецелевой кредит на потребительские нужды — банк выдает средства заемщику средства на любые цели. Особая разновидность этого банковского продукта — кредитная карта, именной платежно-расчетный документ в виде персонифицированной пластиковой карточки, выдаваемый банком-эмитентом своим клиентам для безналичной оплаты, приобретения ими в кредит товаров и услуг в розничной торговой сети.

По способу погашения:

— Кредит, погашаемый в рассрочку (например, ипотека);

— Кредит, погашаемый одновременно (например, нецелевой экспресс-кредит).

— По наличию обеспечения:

— Беззалоговые кредиты (например, на неотложные нужды)

— Кредит, под который банк требует обеспечение (машина, квартира и т.д.).

По данным Банка России, на конец 2013 года общий объем выданных в России населению кредитов составил 8,8 триллиона рублей. Объем выданных кредитов за год увеличился на 21,47%. За последние 6 лет наблюдался стабильный рост объема кредитования, что говорит о развивающейся экономике. Правда после 2011 года наблюдалось снижение темпов роста и прироста кредитов физическим лицам, но динамика, тем не менее, осталась положительной. В отличие от кредитования юридических лиц, эта отрасль кредитования носит более постоянный характер, нет резких скачков в объемах и темпах кредитования. Также стоит отметить, что кредитование физических лиц составляет примерно четверть объема кредитования юридических лиц и эта доля все возрастает, что говорит о возрастающей роли кредитования физических лиц для банковского сектора РФ [3].

Таблица 1. Динамика кредитов, предоставленных физическим лицам в сравнении с кредитованием юридических лиц, млн. руб.

Показатели Период	Общие объемы кредитования юридических лиц	Темп роста, %	Темп прироста, %	Кредиты, предоставленные физическим лицам	Уд. Вес, %	Темп роста, %	Темп прироста, %
01.01.2009	3752156			456779	12,17		
01.01.2010	15824266	421,74	321,74	2613560	16,52	572,17	472,17
01.01.2011	17966469	113,54	13,54	3649100	20,31	139,62	39,62
01.01.2012	25436234	141,58	41,58	5438651	21,38	149,04	49,04
01.01.2013	27531130	108,24	8,24	7226423	26,25	132,87	32,87
01.01.2014	31582837	114,72	14,72	8778163	27,79	121,47	21,47

Таблица 2. Динамика кредитов, предоставленных физическим лицам в сравнении с кредитами, предоставленными кредитным организациям, млн. руб.

Показатели Период	Кредиты, предоставленные кредитным организациям	Темп роста, %	Темп прироста, %	Кредиты, предоставленные физическим лицам	Уд. Вес, %	Темп роста, %	Темп прироста, %
01.01.2009	2501238			456779	18,26		
01.01.2010	2725931	108,98	8,98	2613560	95,88	572,17	472,17
01.01.2011	2921119	107,16	7,16	3649100	124,92	139,62	39,62
01.01.2012	3957995	135,50	35,50	5438651	137,41	149,04	49,04
01.01.2013	4230398	106,88	6,88	7226423	170,82	132,87	32,87
01.01.2014	5130641	121,28	21,28	8778163	171,09	121,47	21,47

Таблица 3. Динамика и состав кредитов, предоставленных физическим лицам, млн. руб.

Показатели Период	Кредиты, предоставленные физическим лицам, всего	Кредиты, предоставленные физическим лицам, в рублях	Кредиты, предоставленные физическим лицам, в иностранной валюте и драгоценных металлах
01.01.2009	456779	424697	32082
01.01.2010	2613560	2485035	128525
01.01.2011	3649100	3506664	142436
01.01.2012	5438651	5289180	149471
01.01.2013	7226423	7075352	151071
01.01.2014	8778163	8612537	165626

Анализируя кредиты, выданные физическим лицам, в сравнении с кредитами, предоставленными кредитным организациям, стоит отметить, что у первых наблюдается более плавное развитие с течением времени, нет резких спадов в темпах роста. Кроме того, кредиты физическим лицам являются более приоритетным направлением для банков России, так как с течением времени их объем значительно вырос и стал превышать кредиты, предоставленные кредитным организациям, на 70%.

Представленная выше таблица наглядно показывает, что кредиты физическим лицам предоставляются в основном в рублях (до 98% всех кредитов), оставшиеся 2% приходятся на кредиты в иностранной валюте и драгоценных металлах. Это можно объяснить отсутствием необходимости в России брать кредит в иностранных валютах ввиду того, что практически 100% потребительских товаров приобретаются в национальной валюте. Сейчас спрос на валютные кредиты может быть полностью удо-





Рис. 1. Динамика просроченной задолженности по кредитам физических лиц, млн. руб. [2]

влетворен предложениями со ставками в рублях с сохранением всех преимуществ продуктов [1].

#### Анализ просроченной ссудной задолженности

Можно отметить, что просроченная задолженность по кредитам физическим лицам за анализируемый период растет. Так, по состоянию на 01.01.2014 г. она составила 439161 млн. руб., превысив тот же показатель 2009 года больше, чем в два раза (180598 млн. руб.). Необходимо отметить, что, не смотря на рост просроченной задолженности, темп ее прироста по сравнению с 2010 годом уменьшились в два раза, что является положительным показателем.

Можно с уверенностью говорить о том, что одной из основных проблем кредитования всегда будет яв-

ляться проблема невозврата полученного кредита. В последнее время увеличилась доля просроченной ссудной задолженности по кредитным договорам. Данная тема является одной из основных проблем банковского потребительского кредитования, требующей отдельного рассмотрения. Иногда, при оформлении кредита, заёмщик изначально знает, что не будет его выплачивать. Для этого очень часто используют утерянные документы, но в последнее время банки требуют присутствия непосредственно получателя кредита и наличие второго документа, удостоверяющего личность. Очень часто кредитор отчаивается получить свой кредит обратно и заставляет получателя кредита взять новый кредит, в новом месте, или приобрести какую-нибудь ценную вещь в собственность.

#### Литература:

1. Данные об объемах кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/4-3-1\\_14.htm&pid=pdko\\_sub&sid=dopk](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_14.htm&pid=pdko_sub&sid=dopk)
2. Сведения о кредитах, предоставленных физическим лицам [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2014&TblID=302-02M>
3. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций (по группам кредитных организаций, ранжированных по величине активов) [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank\\_system/4-1-3\\_010114.htm&pid=pdko\\_sub&sid=opdkovo](http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-1-3_010114.htm&pid=pdko_sub&sid=opdkovo)

## Прогнозирование денежных потоков инвестиционного проекта

Корнева Ольга Сергеевна, ст. преподаватель  
Сахалинский государственный университет (г. Южно-Сахалинск)

В период резких изменений в экономике, технологии, экологии и политики выживание и успех в мире бизнеса, в большей степени, чем когда-либо зависят от правильности принимаемых инвестиционных решений. Инвестиционное решение — одна из наиболее важных деловых инициатив, которая должна осуществляться предпринимателями или менеджерами, поскольку инвестиции связывают финансовые ресурсы на относительно большой период времени. Инвестиционное решение воплощается в инвестиционный проект. Центральное место в комплексе мероприятий по определению степени обоснованности инвестиционных решений и анализу эффективности инвестиционных проектов занимает оценка будущих денежных потоков, возникающих в результате вложения средств.

Прогнозирование денежных потоков — одна из наиболее важных и в то же время наиболее трудоемких задач для специалистов по разработке инвестиционных проектов. Подготовка исходной информации для составления такого прогноза ведется целой командой специалистов, в которую входят специалисты по исследованию рынков, инженеры, экономисты, занимающиеся проблемами себестоимости, сотрудники отделов кадров, финансисты, экологи и т.д. Очевидно, что на основе полученных результатов определяются и все остальные параметры производственно-финансовой деятельности фирмы.

Наиболее важным элементом всех прогнозов является прогноз продаж. Достоверность этого показателя особенно важна, так как обоснование инвестиционного проекта основывается именно на этом элементе. На сегодняшний день наука достаточно далеко продвинулась в разработке технологий прогнозирования. К ним относят анализ временных рядов, метод скользящих средних, анализ безубыточности, факторный анализ, дерево решений, использование экономических моделей, экспертные оценки и т.д.

Покажем на примере применение метода корреляционно-регрессионного анализа для расчета будущего объема продаж. Для экономического прогнозирования разработано множество соответствующих программных пакетов, но они, к сожалению, не всегда доступны. Однако, многие из этих проблем можно достаточно успешно решать в широко известном и распространенном пакете прикладных программ MS Excel.

План продаж — это прогноз поступлений денежных средств компании в оплату за товары, работы, услуги. Качество составления плана продаж очень важно, так как без четкого прогноза доходов компании невозможно определить ключевые финансовые показатели, а следовательно, принять решение о разработке стратегии и тактики на прогнозный период. В планах должны стоять конкретные цифры, которые лучше брать не с потолка, а вычислять с помощью моделей. Покажем, как для прогнозирования плана продаж может быть применен регрессионный анализ, позволяющий строить модели на основе взаимодействия признаков. В качестве наглядного примера приведем зависимость между интенсивностью вложений в рекламную деятельность и объемами продаж одной из фирм. Исходные данные для расчета будущего объема продаж приведены в Таблице 1 [1].

Таблица 1. Исходные данные для расчета будущего объема продаж

Период времени t	Объем продаж Q, тыс. руб.	Расходы на рекламу X, тыс. руб.	X <sup>2</sup>	Q*X
1 кв. 2008	120	14	196	1680
2 кв. 2008	180	16	256	2880
3 кв. 2008	250	22	484	5500
4 кв. 2008	290	26	676	7540
1 кв. 2009	350	40	1600	14000
2 кв. 2009	420	44	1936	18480
3 кв. 2009	440	50	2500	22000
Итого	2050	212	7648	72080
Среднее ( $\bar{Q}, \bar{X}$ )	292,86	30,29		

В простейшем случае регрессия для объема продаж (Q) и одной независимой переменной (X) может быть представлена следующим уравнением:

$$Q = a + bX$$

Использование метода наименьших квадратов позволяет аналитику определить такие величины a и b, чтобы полученные из уравнения регрессии значения показателя Q как можно меньше отличались от наблюдаемых его значений. Однако в практике финансового анализа для нахождения a и b в уравнении линейной регрессии с одной независимой переменной применяют упрощенный подход, в рамках которого рассчитываются искомые коэффициенты по следующим формулам:

$$b = \frac{n \sum_{t=1}^n XQ - (\sum_{t=1}^n X)(\sum_{t=1}^n Q)}{n \sum_{t=1}^n X^2 - (\sum_{t=1}^n X)^2} = \frac{7 \cdot 72080 - 212 \cdot 2050}{7 \cdot 7648 - 212 \cdot 212} = 8,1425$$

$$a = \bar{Q} - b\bar{X} = 292,86 - 8,1425 \cdot 30,29 = 46,22$$

где n — число наблюдений,  $\bar{Q}$ ,  $\bar{X}$  — средние арифметические объема продаж и затрат на рекламу соответственно.

После того как были получены значения a и b, уравнение регрессии для рассматриваемого примера будет представлено выражением

$$Q = 46,22 + 8,1425 \cdot X$$

Иллюстрация решения рассматриваемой задачи с использованием MS Excel приведена на Рисунке 1.

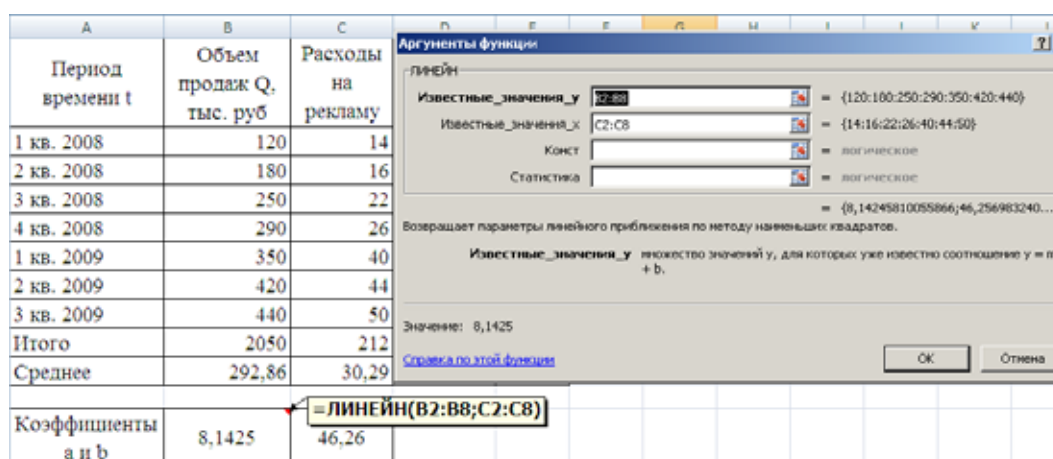


Рис. 1. Фрагмент окна MS Excel с функцией ЛИНЕЙН

Если финансовые аналитики в следующем квартале планируют произвести затраты на рекламную деятельность на сумму 100 тыс. руб., то прогнозируемый объем продаж составит, тыс. руб.:

$$46,26 + 8,1425 \cdot 100 = 860,47$$

При желании достичь объема продаж в размере 1000 тыс. руб. финансистам следует планировать расходы на рекламную деятельность 117,14 тыс. руб.:

$$46,26 + 8,1425 \cdot x = 1000$$

$$x = \frac{1000 - 46,26}{8,1425} = 117,14$$

Следующим шагом в рассматриваемом примере будет проверка адекватности регрессионной модели. Чтобы определить, насколько построенное уравнение регрессии подходит для конкретного случая, рассчитаем такие показатели качества и надежности регрессионного анализа, как среднюю ошибку аппроксимации, коэффициент детерминации и среднюю ошибку предвидения. Исходные данные для проверки адекватности регрессионной модели приведены в Таблице 2.

Таблица 2. Исходные данные для проверки адекватности регрессионной модели

Период времени t	Q фактический, тыс. руб.	Расходы на рекламу X, тыс. руб.	$X^2$	Q расчетный, тыс. руб.	$(Q_{\phi} - Q_p)^2$
1 кв 2008	120	14	196	160	1620
2 кв 2008	180	16	256	177	12
3 кв 2008	250	22	484	225	605
4 кв 2008	290	26	676	258	1026
1 кв 2009	350	40	1600	372	482
2 кв 2009	420	44	1936	405	239
3 кв 2009	440	50	2500	453	179
Итого	2050	212	7648	2050	4165
Среднее	293	30			

Чтобы иметь общее суждение о качестве построенной модели, определим среднюю ошибку аппроксимации, которая показывает среднее отклонение расчетных данных от фактических.

$$A = \frac{1}{n} \sum \left| \frac{(Q_{\phi} - Q_p)}{Q_{\phi}} \right| \cdot 100 = 9,91 \%$$

где  $Q_{\phi}$  — фактический объем продаж, тыс. руб.;

$Q_p$  — рассчитанный объем продаж с помощью уравнения регрессии;

$n$  — число наблюдений ( $n=7$ ).

Чем меньше средняя ошибка аппроксимации ( $A$ ), тем ближе  $Q_p$  к  $Q_{\phi}$ . Практически полагают, что значение средней ошибки аппроксимации не должно превышать 12–15% для грубого приближения регрессии к реальной зависимости.

Коэффициент детерминации ( $D$ ) позволяет определить качество регрессионной модели, назначение которого состоит в оценке тесноты связи между результативной ( $Q$ ) и факторной переменной ( $X$ ). Коэффициент детерминации равен  $D = r^2 = 0,9753^2 = 0,9513$ . Коэффициент детерминации изменяется в пределах между 0 и 1. Чем ближе  $D$  к единице, тем точнее выбрана функция, описывающая зависимость между результативной переменной и факторной переменной.

$$r = b \cdot \frac{\sqrt{\frac{1}{n} \sum X^2 - \bar{X}^2}}{\sqrt{\frac{1}{n} \sum Q^2 - \bar{Q}^2}} = 8,1425 \cdot \frac{\sqrt{13,24}}{\sqrt{110,54}} = 0,9753$$

где  $n$  — число наблюдений,  $\bar{Q}, \bar{X}$  — средние арифметические объема продаж и затрат на рекламу соответственно,  $b$  — коэффициент регрессии.

Таким образом, около  $D=95,13\%$  изменений в объеме продаж происходит в зависимости от величины средств, израсходованных на рекламу, остальные  $4,86\%$  происходят под влиянием прочих не учтенных в процессе анализа факторов.

Чтобы перейти от относительных величин к стоимостным показателям при измерении точности прогнозирования, на практике рассматривается еще один показатель — средняя ошибка предвидения  $S_p$ . В нашем примере расчета будущего объема продаж стандартная ошибка оценки прогноза для фирмы составит  $28,86$  тыс. руб [2], [3].

$$S_p = \sqrt{\frac{\sum (Q_{\phi} - Q_p)^2}{n - 2}} = \sqrt{\frac{4165}{7 - 2}} = 28,86$$

Проверка адекватности регрессионной модели показала, что построенное уравнение регрессии достаточно точно описывает зависимость между интенсивностью вложений в рекламную деятельность и объемами продаж, вычисленные коэффициенты регрессии значимы, и такая модель может быть использована для принятия решений и осуществления прогнозов, в частности денежных потоков инвестиционного проекта.

Литература:

1. Киселева, О. В., Инвестиционный анализ: учебное пособие / О. В. Киселева, Ф. С. Макеева. — М.: КНОРУС, 2010. — 208 с.

2. Айвазян, С. А. Эконометрика/С. А. Айвазян, С. С. Иванова. — М.:Маркет ДС, 2010. — 104 с.
3. Елисеева, И. И. Практикум по эконометрике: Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 192 с.

## Управление инновациями в ДОУ

Кулачинская Анастасия Юрьевна, магистрант

Национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики (г. Санкт-Петербург)

*В данной статье описаны перспективы развития инновационной деятельности на данной ступени образования, а также предложены мероприятия инновационного характера для повышения качества образовательных услуг.*

**Ключевые слова:** инновационное развитие, управление инновациями, дошкольное образование.

В жизни каждого человека дошкольное образование является первой ступенью всей системы образования. Таким образом, очевидно, что совершенствование этой ступени — необходимость, которая предопределяет дальнейшее развитие самых маленьких граждан.

Сегодня в Российской Федерации уделяется достаточно внимания инновационным подходам в развитии системы среднего общего и высшего образования, но в то же время основополагающая образовательная ступень в виде дошкольного образования остается без должного внимания.

Таким образом, проблема управления инновациями в дошкольных образовательных учреждениях (далее — ДОУ) является актуальной и требующей современных подходов решения.

Сегодня под инновацией (нововведением) принято понимать находящееся на стадии внедрения или внедренное новшество на предприятии (учреждении, организации), которое в значительной степени оказывает влияние на рост качества производимой продукции или услуг, выступает результатом интеллектуальной деятельности человека.

Повышение качества дошкольного образования сегодня возможно только лишь на основе реализации нового инновационного подхода, определяющего дошкольное образование современного поколения. Такой подход регламентируется законодательными документами различного рода.

Федеральный государственный образовательный стандарт дошкольного образования определяет, что государство гарантирует равенство прав каждого ребенка в получении дошкольного образования достойного качества [3, с. 2]. Таким образом, возникает вопрос о повышении качества дошкольного образования, его усовершенствования, что однозначно подразумевает личностный подход к особенностям развития каждого воспитанника, его индивидуальных склонностям, способностям и проблемам.

Между тем, в нашей стране реализуется государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы, в рамках которой действует подпрограмма, посвященная именно дошкольной

ступени образования. Целью данной подпрограммы является создание не только равных условий для получения качественного образования, но и наличие позитивной социализации детей.

По мнению автора, инновационное развитие системы дошкольного образования так же, как и других ступеней невозможно без информатизации учреждения. Это подтверждается и «Концепцией долгосрочного социально — экономического развития РФ на период до 2020 года», которая определяет, что в современных условиях развития невозможно представить образовательный процесс без компьютерных технологий, которые выступают частью этого процесса и оказывают значительное влияние на общее качество образовательных услуг.

Таким образом, логично предполагать, что в Российской Федерации создаются все условия для инновационного развития образования, в том числе и дошкольного.

Автором данной работы предложены следующие этапы по внедрению инновационного подхода в образовательных услугах ДОУ:

1. Создание активного сайта детского сада, отражающего не только информацию об учреждении, но и раздел «Отзывы», а также являющийся платформой для личных кабинетов групп.

2. Внедрение личных электронных кабинетов групп воспитанников ДОУ. Данные кабинеты отражают список конкретной группы, а также информацию по каждому отдельному воспитаннику (с письменного согласия родителя/представителя ребенка в соответствии с Федеральным законом РФ от 27.07.2006 № 152 — ФЗ «О персональных данных»). Сведения о каждом воспитаннике носят информационно-рекомендационный характер: отражение индивидуальных склонностей и способностей развития, проблемы адаптационного характера, а также сводную таблицу, отражающую успехи развития ребенка в различных областях знаний и др. важные с точки зрения развития вопросы.

Электронный личный кабинет — это личное виртуальное пространство родителей каждой отдельной группы, вход в которое осуществляется только по логину и паролю

группы. Данное нововведение позволяет родителям, ограниченным во временных ресурсах, отслеживать общее состояние развития своего ребенка, своевременно узнавать о важных мероприятиях, а также дает возможность учитывать индивидуальные способности ребенка, раскрывающиеся вне дома. Это — новая форма общения детского сада с родителями воспитанников.

Однако сегодня все же существуют определенные трудности в реализации инновационного подхода. Не стоит забывать, что первостепенным источником получения дошкольного образования являются воспитатели. Таким образом, очевидно, что без должной компетентности ни один воспитатель не сможет поддерживать инновационное направление развития детского сада и осваивать его, невзирая на то, насколько эти инновации востребованы в современном мире.

Поэтому на данный момент управление инновациями в любом ДОО необходимо разделять на следующие этапы:

1. Формулирование нововведения, осмысление всех его нюансов.

2. Анализ со стороны руководства по возможностям (финансовым, кадровым, материальным) внедрения нововведения в стенах ДОО.

3. Решение вопроса профессиональной компетентности воспитателей и других сотрудников (повышение квалификации, курсы компьютерной грамотности, работа в сети Интернет и т. п.).

4. Реализация проекта (нововведения) по инновационному развитию ДОО.

Приведенные выше этапы являются непосредственно пошаговой инструкцией по предложению автора о внедрении личных электронных кабинетов групп в детском саду. Необходимо отметить, что, по мнению автора, наиболее важными и основополагающими являются этапы 2 и 3, так как игнорируя анализ всех ресурсов ДОО и уровень профессиональной грамотности работников учреждения, руководство допускает грубейшую ошибку, которая впоследствии будет тормозить процесс внедрения новшества.

В идеале созданная инновационная модель, затрагивающая два аспекта дошкольного образования: детский сад и родителей воспитанников, должна быть направлена на повышение качества образовательных услуг ДОО и гарантировать следующие результаты:

1. Управление качеством в ДОО модернизируется процессом управления инновациями.

2. Своевременное повышение квалификации сотрудников.

3. Постоянный рост числа внутриорганизационных инновационных проектов, базирующихся на базе личных кабинетов, как следствие инновационный рост учреждения на рынке дошкольных образовательных услуг.

4. Высокий уровень репутации учреждения, интерес со стороны молодых специалистов, как следствие, отсутствие «наболевших» кадровых проблем в детском саду.

5. Рост доверия родителей к ДОО, таким образом, положительное отношение к учреждению, сокращение числа конфликтных ситуаций между родителями и воспитателями.

6. Качественное выполнение заказа государства и социума по подготовке к школе всесторонне развитой личности ребёнка [6, с. 64].

7. Удовлетворение неожиданных потребностей потребителей (по модели Н. Кано) с помощью внедрения электронного кабинета.

8. Контроль родителей над образовательным процессом.

Между тем, важно также отметить, что главным результатом всех нововведений в ДОО должно быть положительное взаимодействие семьи воспитанника и детского сада. Именно это позволит наиболее полно раскрыть все потенциальные возможности и личные склонности и таланты ребенка, что в дальнейшем дает гарантию того, что воспитанник детского сада после его окончания выйдет абсолютно готовым к адаптации в новых условиях в школе.

Именно двусторонняя работа поможет полноценно и всесторонне развить дошкольника. Введение электронных личных кабинетов — это инновационный подход в общении родителей и дошкольного учреждения, новая форма связи, позволяющая родителям не выходя из дома получать всю необходимую информацию об их ребенке.

Также очень важно понимать, что каждое дошкольное образовательное учреждение сегодня испытывает нехватку квалифицированных молодых воспитателей. Только инновационное развитие любого характера в состоянии привлечь молодых специалистов к работе в ДОО, потому как инновация всегда говорит об успешности учреждения или о начале его модернизации, как следствие о достойном уровне заработной платы.

Таким образом, подводя итоги, стоит отметить следующее: управление инновациями в ДОО — это реализация проектов и стратегий инновационного характера, профессиональное развитие персонала, тиражирование своих проектов на городском, региональном и общероссийском уровнях с целью постоянного повышения качества дошкольных образовательных услуг.

На сегодняшний день государством созданы достаточные условия для инновационного развития ДОО, существует большое количество благотворительных фондов, готовых финансировать достойные проекты. Поэтому сегодня каждое ДОО имеет шанс развивать свой внутренний образовательный процесс.

#### Литература:

1. Белая, К. Ю. Инновационная деятельность в ДОО. Методическое пособие. М.: Творческий центр «Сфера», 2004.

2. «Опыт и проблемы внедрения федеральных государственных образовательных стандартов общего образования». Всероссийская научно-практическая конференция (15–16 ноября 2012 г., Челябинск): сборник материалов конференции/под ред. М. И. Солодковой. — Челябинск: ЧИППКРО, 2012. — 340 с.
3. Приказ Минобрнауки России от 17.10.2013 № 1155 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта дошкольного образования» (Зарегистрировано в Минюсте России 14.11.2013 № 30384).
4. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
5. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 295 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы».
6. Савчук, Л. В. Управление инновационной деятельностью в ДОУ как средство повышения качества образования [Текст]/Л. В. Савчук // Педагогика: традиции и инновации: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2013 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2013. — с. 62–65.

## The mode of integration methods for improving accurate delivery

Купцова Анастасия Александровна, аспирант;

Пруша Петр, доктор, доцент, инженер, научный руководитель

University of Pardubice Jan Perner Transport Faculty, Departments of Transport Management, Marketing and Logistics (Чехия)

*The methodology is a complex integrated logical and rational order of the business performance that reduces complication and disruption. It represents only the details necessary it should be included. The methodology is successfully widely used to represent supply chains in order to enhance the Supply Chain Preparedness. People have developed a project management using different tools to understand, analyze and improve supply chains. Various approaches to the methodology supply chains have inherent strengths and weaknesses as extensively discussed in the literature. A comparison of methodologies in the literature might be directed to: Lean thinking, Six Sigma, Business process management, Kaizen. Case Study Methodology aimed at achieving operational efficiency. The paper is to assess the role of the particular methods for driving operations improvement.*

**Key word:** *Lean thinking, SIX SIGMA, Business process management (BPM), Kaizen, DMAIC*

### 1. Introduction

Breaking logistic chain in industrial markets is influenced by the catalysts from information communication technologies and delays frequently. The overall object of the paper submitted effective methodology in response to the requirements of modern logistics. The methodology is used to indicate the way function will assume the position of activities in the future. Methods of Methodology reduce the impacts of the variability of routing activities and protect against failures in the processes. Increased attention is directed to the study of system management controller. This decision is based on the combined and compromised analytical device between the planned activities and their expected outcomes in the delivery process.

Order-to-Delivery — a process is to promote cooperative ways using development tool. Distribution is an important activity including movement and handling of goods from production place or warehouses suppliers to final points of sale. Mode-appropriate features will provide the most cost-efficient way to distribute resources for increasing customer needs on the strategic, tactical, operational management level [1–4]. The issue studies in the following aspects: how can management control be coordinated, how it will under-

stand the customer perceptions and learn how to set up delivery direction service to reach cost-cutting.

Effective control system under a highly standardized structure makes the business process easier. It gives the correct strategy to the process that can more flexibly react to change. It means that initial vital strategy can be added. Operational strategy includes short-range objectives of overall business plan under unexpected circumstances as event management.

New expanded technological opportunities and changing of existing outlets develop the new information environment. It provides reduction of complexity on every stage of organization. Successful technological and strategic solutions provide to minimize event risk through improved new business paradigm. Enterprises have focused on the favorable position with changing the traditional approaches to decision-making on the multi-faceted approaches in the arsenal of decision-making processes.

This work considers the problem of design and optimization of logistic operation and is to prevent a loss of competitive advantage and to add operational effectiveness. Competitive advantage is as a competitive suggestion in the business process. The goal of Operational Effectiveness as a logical and rational approach is to perform internal business activities better than

competitors. Operational value makes the company easier and more pleasurable. It improves the characteristics of the company and it takes to get the products on the market with a great start and favorable delivering finished point.

**2. Trends in the markets**

The understanding of current situation in the business environment is important. The marketing decision depends on the continually evolving process. Many reasons are to unbalance in the future of supply chain, but the most important ones are following [5–8]:

- Increasing complexity. Logistics complexity is in the form of complex interaction among stakeholders and other element of the arrangement. Complex system is characterized by non-repetitive and unpredictable.
- Dynamic market. Era of turbulence proves a potent way to build flexible options into the cycle view of supply chain processes.
- Changes in management paradigm. Virtual management, advanced business opportunities increased complexity and cost of global logistics.
- Consumer behavior. Understanding factors that play a role in shaping consumer behavior indicate an answer to the questions: how organizational facing and particular mechanisms are used for customer perceptions.

Crucial development focuses on the significant challenges that increase competition in the field of supply chain. The importance of this area is the direct interconnection between the quality of the providing process and the quality of the using methods. There are many factors that influence performance. These of them should be monitored. For instance:

Business to IT — alignment. Business organization in unstable state is able to apply information technology (IT) effectively to focus on fulfilling goals [9]. Technological trends include: Computer Aided Design, Computer Aided quality, Competitive Intelligence.

Building contracts and relationship. It means significant business impact on the digital networks and Business Corporation (international multidimensional team work).

Lean thinking. A lean method provides company value through the key to value creation in supply chain management that has required minimal waste [10].

**3. Methodology**

Logistic chain improvement is very important in improving the overall performance of the total logistic chain. To improve platform of the total logistic chain is needed, including a set of methods and having the capability to easily and quickly build delivery process. Implementation plan defines the benefits in the following aspects:

- Technological aspect: Intelligent agents are objective oriented, autonomous, adaptive and smart cooperation. It gives decision support for strategic information.
- Economical aspect: is coordinating work of economic scenarios. The focus is to provide operation cause to reach low-cost.
- Social aspect: A work scenario that includes all the activities depends on the productive total flow for customer value.

The main task of operational work is to ensure all processes in the organization, which coordinate work of all departments of the enterprise (association) and adopt that correct direction of thinking is that all delivery problems will be solved.

In fact, we've found that the primary business processes that we work with are on the voice of the customer. Feedback — when centrally summarized, submitted and analyzed — can provides detail insights about customer's needs. Moreover, it can help what's has favorable effect and what's not working in their organization so that they can continue to do more of what's working and what probably caused.

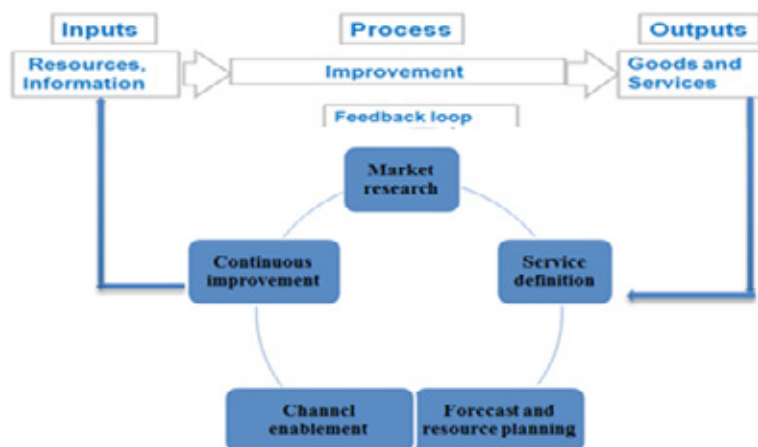


Fig. 1. Feedback loop (Source [11–12])



**4.1 Description Methodology for logistic solution**

4.1.1. Lean

Lean Logistics is a set of activities that will accomplish specific organizational objectives applying the tools and principals of lean to material supply processes. Planning and optimizing implement from inbound transportation, though warehousing to finished goods and to inventory management systems. The aim is to create lean logistic systems and to define the measurements for the change of processes [10].

4.1.2. Business process management (BPM)

Business process management (BPM) is the discipline of managing processes as the means for improving operational agility. BPM solution incorporates the core processes and supports them to enable workflows and improve organization performance. [13–14]. The fundament of the business process management (BPM) is a programming model for specific application purposes. BPM is result of dramatic improvements. Some of the companies developed business process and databases using data and voice communication system. Processes span organizational structures, linking together people, information flows, systems and other assets from modern approaches of intelligence. Computer technology is mainly designed for creating intelligent systems. Through business intelligence can predict customer expectations developed choice of subcontracted operations and parts, process building architecture, current material handling scheduling policies, monitoring and software business partner.

4.1.3. SIX SIGMA

Six Sigma quality process is acceptable platform of review improvement quality. Gain control of transforming process is improvement of specified flow of process in particular units. This approach works by finding and removing the difficulties of errors and variations. That describes concepts and effect to

determine staffing need for best practice [15]. The term Six Sigma refers to structural diagram and logics conspectus and visibility.

4.1.4. Kaizen

Kaizen is rapid research process is that considered to be the building application of analytical and science techniques. Kaizen focuses on enduring improvement in targeted a significant component of the value delivery process. Team work principals are used to assist challenges currently facing supply chain performance [16–17].

According to the improvement theory the key advantage for development management process should be able to reach the harmonized combination. It the important that the current process is investigated using the montage primary program of each methodology. Learning implementation of company policy lean Six Sigma is a proven functional mechanism that multiplies optional value and gives additional opportunities into tangible results: extremely corporate team, slightly more details of installation process, Improvement performance metrics and analyses.

The purpose of management development is to create correct methodology that enhances supply chain effectiveness and gives priorities: accuracy of the forecasting process, the most cost-effective way, customer value maximization, transparence option and competence of corporate work.

**4.2. Comparison Methodology for logistic solution**

This section reviews prior principal and combines specific knowledge in describing methodologies. Each method in the methodology has its strengths and weaknesses. It is important to understand these strengths and weaknesses and to understand these applications in specific conditions. Methodology has very effective staff to increase supply chain event.

Table 1. Comparison methodology for business solution [10–20; 28–30]

Methodology	Main purpose	Context	Methods	Strengths	Operational value
Lean thinking	Create flow by eliminating waste	Value stream mapping	Process Design map, Quality Assurance,	Less variation, Less inventory.	Value-additional process
SIX SIGMA	Eliminated causes of defects	Statistical modelling, systematic arrangement of important parts	Benchmarking,5S, process diagram, DMAIC	Less waste, fast throughput	Operational Excellence
Business process management (BPM)	Improved processes	Architectural evolution of object oriented software systems	Reengineering, operational intelligence	Is to align internal business option to customer needs	CASE (Computer-aided software engineering)
Kaizen	Implement changes	Event is Team Oriented	PDCA, scientific method	Making small improvements on continuous basis.	Operational improvements stick

Concerning the performance of managing improving capability is to ensure resource optimization which synchronizes a series of analyses of organization lines. To improve the management system is defined a suite of possible effects and the most consequential causes. The objective of methodology is to analyze these defects.

**4.3 Integration DMAIC**

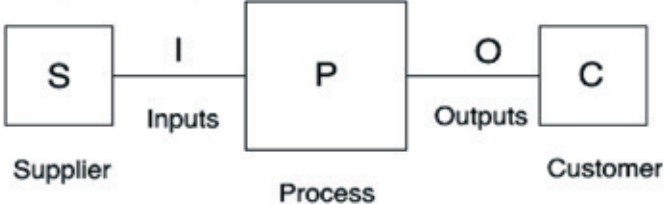
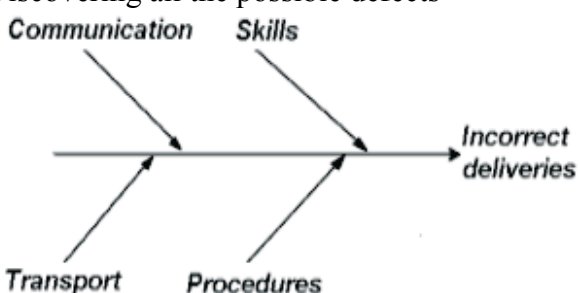
The first platform in problem-solving is to designate precisely the problem that we want to solve. Delivery mode is responsible process means operations within the supply chain are correct. Main task is to determine what causes and what changes in the delivery mode can reduce the efficiency.

DMAIC (an abbreviation for Define, Measure, Analyze, Improve and Control) represents improvement cycle used for

improving, optimizing and studying current situation. The DMAIC improvement used to investigate measurement that focusing on daily operation. The DMAIC improvement guide used to investigate Six Sigma projects. However, DMAIC is a typically flexible tool and not intended to produce in general. We have chosen tools in this paper related to the techniques of the method DMAIC.

According to the SIX SIGMA method, a process can be considered through graphic diagrams for more transparency. For every steps of processing were proposed diagram and approach are suitable for analyzing customer delivery. The way in which managerial activities are performed determines effects of process, factors and personal organization. The view of method of DMAIC emphasized the different access to delivery assurance (Table 2).

Table 2. Method DMAIC for correct delivery [15; 18; 22–27, 31–33]

	<b>Definitional</b>	<b>Tool</b>	<b>Result</b>										
D	Define: 1. Creating process mapping for customer value	SIPOC diagrams (Suppliers-Inputs-Process-Outputs-Customers)	<p>List process steps.</p>  <p style="text-align: center;">Supplier                      Process                      Customer</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="5" style="text-align: center;"><b>Make delivery</b></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 15%;">Service manager</td> <td style="width: 15%;">Delivery request</td> <td style="width: 35%;">                     1. Specify needs                      2. Authorize recruitment                      3. Place delivery                      4. Process quality and delivery time                      5. To compare delivery date variances                      6. Confirm start                 </td> <td style="width: 15%;">Delivery service</td> <td style="width: 20%;">Satisfied client, buyer, or purchaser</td> </tr> </tbody> </table>	<b>Make delivery</b>					Service manager	Delivery request	1. Specify needs 2. Authorize recruitment 3. Place delivery 4. Process quality and delivery time 5. To compare delivery date variances 6. Confirm start	Delivery service	Satisfied client, buyer, or purchaser
<b>Make delivery</b>													
Service manager	Delivery request	1. Specify needs 2. Authorize recruitment 3. Place delivery 4. Process quality and delivery time 5. To compare delivery date variances 6. Confirm start	Delivery service	Satisfied client, buyer, or purchaser									
M	Measure: 1. Data collection planning	The Cause & Effect (CE) diagram	<p>Discovering all the possible defects</p> 										

			<p>Lack of communication; Incorrect information;</p> <p>Improperly trained works, Averse risk and not putting alternative solution</p>																												
A	Analyze: 1. Definition of capability analysis	Capability analysis (Gap analysis)	<p>Indicating how well a process is able to perform its specified purpose.</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Project management for competition delivery</th> <th>Expected results (The difference between the present value)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">IT projekt management</td> <td>Improve quality: customer feedback</td> </tr> <tr> <td>Capture engineering knowledge.</td> </tr> <tr> <td>Minimizes late changes and operation risk</td> </tr> <tr> <td>Optimization real-time data services</td> </tr> </tbody> </table>	Project management for competition delivery	Expected results (The difference between the present value)	IT projekt management	Improve quality: customer feedback	Capture engineering knowledge.	Minimizes late changes and operation risk	Optimization real-time data services																					
Project management for competition delivery	Expected results (The difference between the present value)																														
IT projekt management	Improve quality: customer feedback																														
	Capture engineering knowledge.																														
	Minimizes late changes and operation risk																														
	Optimization real-time data services																														
I	Improvement 1. Identification on all impact on the problem	Factors experiment	<p>Monitoring of different parameters is primarily intended to detect changes.</p>																												
C	Control 1. Verifying whether the benefits reached the customer	Failure Mode Effects Analysis (FMEA)	<p>Order-to-Delivery:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Process</th> <th>Fault</th> <th>Consequence</th> <th>Cause</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Distribution</td> <td>Failure distribution on routes</td> <td>An disturbance at work</td> <td>Nonobservance with standard</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>160</td> </tr> <tr> <td>Severity</td> <td>Probability</td> <td>Detection</td> <td>RPN</td> </tr> <tr> <td>Distribution</td> <td>Failure to delivery on time</td> <td>An disturbance at work</td> <td>Ineffective vendor management</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>160</td> </tr> <tr> <td>Severity</td> <td>Probability</td> <td>Detection</td> <td>RPN</td> </tr> </tbody> </table>	Process	Fault	Consequence	Cause	Distribution	Failure distribution on routes	An disturbance at work	Nonobservance with standard	10	4	4	160	Severity	Probability	Detection	RPN	Distribution	Failure to delivery on time	An disturbance at work	Ineffective vendor management	10	4	4	160	Severity	Probability	Detection	RPN
Process	Fault	Consequence	Cause																												
Distribution	Failure distribution on routes	An disturbance at work	Nonobservance with standard																												
10	4	4	160																												
Severity	Probability	Detection	RPN																												
Distribution	Failure to delivery on time	An disturbance at work	Ineffective vendor management																												
10	4	4	160																												
Severity	Probability	Detection	RPN																												

The evaluation of error detection			
Severity of failure	Probability of failure	Detection of failure	Scoring
Minor	Very slight	Very high	1
Slight	Small	High	2,3
Moderate	Medium	Medium	4,5.6
Large	Large	Small	7,8
Very large	Very large	Very low	9,10

Source [31]

Range priority risk

Priority	Range RPN
1	More 200
2	100–199
3	26–99
4	To 25

Source [31]

Range priority number — is a result of the occasion and event:  $RPN = \text{Severity} \times \text{Probability} \times \text{Detection}$

Determine recommended action to turn failures that have a high RPN

### Conclusion:

This article helps us understand specific ways of adaptation to requirements for approval of business. A great deal of attention was given to the instructional management for decision-making process. It provides the background study and analysis to the review the fundamental characteristics of research methodology. A different set of skill of methodology is as basis for displaying the key information in operating environment. Additional operational value is achieved via combination of improved approach. Instance: Lean Six Sigma, Learn Kaizen, Kaizen & Six Sigma and implications impact business intelligence.

DMAIC is agile and mercurial approach of SIX SIGMA with improvement variance of decision-making and it can be assigned for each stages of enhancement. This way considers the identification, analysis and improvement of connection elements. Improving program is better to maintain a strong position and can be applied to simplify, standardize and optimize activities in the event management. Using schematic form for operational value it sustains delivery schedule adherence and implements precise of control. It can be used to help company find the best way to identify the sources of value or diseases of the company. In order to understand and apply the complex interaction of metrologies that lead to deeper knowledge in the development of current trends in the industries markets.

### References:

1. RICKY GRIFFIN. Fundamentals of Management. Cengage Learning, 2007—552 pages. ISBN0618917071, 9780618917075.
2. MANISH GOVIL, JEAN-MARIE PROTH. Supply Chain Design and Management: Strategic and Tactical Perspectives. Academic Press, 2002—187 pages. ISBN0122941519, 9780122941511.
3. ALISON BETTLEY, DAVID MAYIE, TAREK TANTOUSH. SAGE, 2005—313 pages ISBN1412919037, 9781412919036.
4. PETR FIALA. Dynamické dodavatelské sítě. Praha, Professional Publishing, 2009 — 160 pages. ISBN807431023X, 9788074310232.
5. KAI MERTINS, PETER HEISIG, JENS VORBECK. Knowledge Management: Concepts and Best Practices. Springer, 2003—383 pages. ISBN3540004904, 9783540004905.
6. TRUNEČEK. J. Znalostní podnik ve znalostní společnosti. Praha: Professional publishing, 2003—312 s. ISBN 80—86419—35—5.
7. PHILIP KOTIER, JOHN A. CASIIONE. Chaotika: řízení a marketing firmy v éře turbulencí. Computer Press, 2009—214 s. ISBN8025125998, 9788025125991.
8. FRANK KARDES, MARIA CRONIEY, THOMAS CIINE. Consumer Behavior. Cengage Learning, 2010—448 pages. ISBN0538745401, 9780538745406.

9. BUCKNER TOMÁŠ, VOŘÍŠEK JIŘÍ, BUCHAICEVOVÁ AIENA a kolektiv. Tvorba informačních systémů. Grada Publishing a. s., 2012—357 s. ISBN8024741539, 9788024741536.
10. VÁCHAL JAN, VOCHOZKA MAREK a kolektiv. Podnikové řízení. Grada Publishing a. s., 2013—608 pages. ISBN8024746425, 9788024746425.
11. Turbo Charge Your Portfolio with Packaged Services — A Fundamental Building Block for Resource and Quality Management. Available at: <http://www.psvillage.com/pulse/turbo-charge-your-portfolio-with-packaged-services-a-fundamental-building-block-resource-and-q>.
12. HOWARD S. GITIOW, ROSA OPPENHEIM, AIAN OPPENHEIM, DAVID LEVINE. Quality Management. McGraw-Hill/Irwin, 2004 — 797 pages. ISBN 0072999837, 9780072999839
13. SUDHAKAR, GOPARAJU PURNA, The Role of IT in Business Process Reengineering (2010). Acta Universitatis Danubius. Œconomica, Vol. 6, Issue 4, pp. 28–35, 2010. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2425920>
14. SMITH, HOWARD and FINGAR, PETER (2003) Business Process Management, The Third Wave, MK Press.
15. AIENA SVOZILOVÁ. Zlepšování podnikových procesů. Grada Publishing a. s., 2011, 2011—223 s. ISBN8024739380, 9788024739380
16. BAUER MIROSLAV, VIČEK KAREL a kolektiv. Kaizen Cesta ke štíhlé a flexibilní firmě. BizBooks, 2012—193 s. ISBN 978–80–265–0029–2.
17. STEVE KRAR. Continuous improvement. (A Never-Ending Improvement Process). Available: <http://www.automationmag.com/images/stories/LWTechfiles/72%20Continuous%20Imprv.pdf>
18. JAN KOŠTURIK, JAN CHAI. Inovace. Vaše konkurenční výhoda. Computer Press (CPress), 2008—164s. ISBN 978–80–251–1929–7
19. Rowe Quality Services. SIPOC Model. Available at: <http://www.rowequality.com/node/14>
20. Kaoru Ishikawa, Guide to Quality Control, Asian Productivity Organization, 1991
21. Cause and effect diagrams. Available at: <http://www.hci.com.au/cause-and-effect-diagrams/>
22. GRASSEOVÁ MONIKA/a kolektiv. Analýza podniku v rukou manažera. 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení. Brno, Computer Press, a. s. 2012
23. ISBN: 978–80–251–2621–9
24. CHARLES S. WASSON. System Analysis, Design, and Development: Concepts, Principles, and Practices. John Wiley & Sons, 2006—832 pages ISBN0471728233, 9780471728238
25. KORECKÝ MICHAL, TRKOVSKÝ VÁCLAV. Management rizik projektů Grada Publishing a. s., 2011—583 pages ISBN 8024732211, 9788024732213
26. JOSÉ F. B. GIESKES, HARRY BOER, FRANK C. M. BAUDET, KOSTAS SEFERIS, (1999) «CI and performance: a CUTE approach», International Journal of Operations & Production Management, Vol. 19 Iss: 11, pp. 1120–1137 Available at: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=849218>
27. Software for Quality Improvement. Eston Martz. Five Types of Fishbone Diagrams. Available at: <http://blog.minitab.com/blog/understanding-statistics/five-types-of-fishbone-diagrams>
28. Upstream Application of FMEA: Failure Mode and Effects Analysis (FMEA) Available at: <http://flylib.com/books/en/4.222.1.194/1/>
29. GERSHON MARK. Choosing Which Process Improvement Methodology to Implement. Journal of Applied Business & Economics; 2010, Vol. 10 Issue 5, p61. Available at: <http://connection.ebscohost.com/c/articles/50937540/choosing-which-process-improvement-methodology-implement>
30. DAVE NAVE. How to compare Six Sigma, Lean and the theory of constraints. A framework for choosing what's best for your organization. Available at: <https://www.lean.org/Admin/KM%5Cdocuments/76dc2bfb-33cd-4ef2-bcc8-792c5b4ef6a6-ASQStoryonQualitySigmaAndLean.pdf>
31. DAVE NAVE. Improvement Methodology Integration: A framework For Comparing Six-Sigma, Lean Thinking and Theory of Constraints. Available at: [http://www.davenave.com/operations/comparing\\_lean\\_sixsigma\\_toc.pdf](http://www.davenave.com/operations/comparing_lean_sixsigma_toc.pdf)
32. MAREK ŠOLC. Applying of Method FMEA (Failure Mode and Effects Analysis) in the Logistics Process. Department of Integrated Management Technical University of Kosice, Faculty of Metallurgy. Kosice, Slovakia
33. Examining Risk Priority Numbers in FMEA Available at: <http://www.reliasoft.com/newsletter/2q2003/rpns.htm>
34. FMEA and FMECA Process. How to Perform a FMEA Analysis? Available at: <http://www.fmea-fmea.com/how-is-fmea-done.html>

## Источники финансирования сферы ЖКХ как сдерживающий фактор повышения качества предоставляемых услуг

Леонтьева Мария Сергеевна, студент  
Орловский государственный аграрный университет

Стремительный рост и развитие городов невозможно представить без развития сферы жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), являющегося составной частью и, в то же время, самостоятельной отраслью народного хозяйства. Большая Советская энциклопедия, формулирует понятие коммунального хозяйства, следующим образом:

«Коммунальное хозяйство — совокупность предприятий, служб и хозяйств по обслуживанию населения городов, посёлков и сёл; в городах входит в состав городского хозяйства» [1]

Коммунальное хозяйство в городах так же обслуживает промышленные предприятия, поставляя им воду, электроэнергию и газ.

Сфера ЖКХ выступает в качестве базиса благополучного существования общества в целом, создавая комфортные условия проживания человека в современном мире. Однако в данной отрасли народного хозяйства имеется ряд сложных вопросов, которые на протяжении длительного времени являются сдерживающим фактором на пути совершенствования качества предоставляемых услуг. Так, первоочередным вопросом является система финансирования и инвестирования в сфере ЖКХ, которая в настоящее время обсуждается на высших уровнях власти.

Финансовые ресурсы, которые могут быть использованы собственниками помещений для целей капитального ремонта или же модернизации это, прежде всего, средства самих собственников помещений, заемные средства (в том числе банковские кредиты), а также бюджетные субсидии и другие средства.

Основной проблемой коммунального хозяйства является недостаточное финансирование строительства и эксплуатации жилья. Актуальность данной проблемы заключается в том, что на протяжении длительного периода времени в капитальный ремонт, а тем более в модернизацию вкладывалось ограниченное количество денежных средств, не отвечающих реальным потребностям в объеме финансирования (содержание жилищного фонда было убыточным, так как квартирные платежи были довольно низкими, что покрывала только малую часть затрат на эти цели, на практике содержание жилищно-коммунального фонда происходила за счет огромных дотаций, выделяемых государством, что является большим обременением бюджета) Итогом данных действий стало то, что проблема достигла такого уровня, при котором возложить ее решение целиком на собственников имущества в настоящее время невозможно, а, соответственно, в настоящее время особое значение приобретают различные целевые программы, в рамках которых предоставляются

бюджетные средства. При этом следует заметить, что все большую актуальность приобретает разработка механизмов использования бюджетных средств на эти цели в соответствии с Жилищным кодексом РФ.

Одним из немногих путей решения данной проблемы является инвестирование в данную сферу.

Жилищно-коммунальное хозяйство, с точки зрения инвестиционной целесообразности имеет несколько специфических особенностей:

- в данной отрасли отсутствует конкуренция, т. е. она имеет монополистический характер;
- ежедневное использование услуг;
- государственное регулирование цен на услуги;
- прогнозируемое снижение потребления ресурсов, в связи экономией потребителей;
- относительно маленькие потребности по проектам реконструкций;
- отсутствие ликвидационной стоимости. [1]

Существуют несколько источников финансирования коммунального хозяйства:

1. Бюджетные средства (средства регионального, муниципального бюджетов в рамках целевых программ или региональных фондов);
2. Внебюджетные привлеченные средства (кредиты российских и международных банков, международные фонды, гранты на энергосберегающие проекты);
3. Собственные средства (прибыль, амортизация, входящая в тарифы для потребителей).

Главным источником финансирования является территориальный бюджет. Все средства из данного бюджета распределяются следующим образом: региональный бюджет 28%, местный бюджет 72%. Бюджетные средства в жилищно-коммунальное хозяйство поступают в виде дотаций:

- на возмещение разницы в ценах на предоставляемые населению услуги и продукцию;
- на капитальные вложения;
- на оплату выполненных работ и оказанных в населенных местах услуг. [2]

На сегодняшний день главной задачей жилищно-коммунального хозяйства является нахождение путей решения сокращения темпов роста расходов и их снижение. Понижение роста расходов на содержание ЖКХ во многом зависит от правильной организации процесса эксплуатации.

Основными путями совершенствования системы организации эксплуатации является:

- концентрация материальных ресурсов, направляемых в эту отрасль;

— автоматизация и механизация производственных процессов;

— создание организаций, выполняемых на высшем техническом уровне обслуживание инженерных систем и ремонт зданий;

Наибольшая часть средств, выделяемых на содержание фонда ЖКХ, используется на выполнение текущего ремонта. Для содержания домов в технически исправном состоянии необходимо своевременное и достаточное финансирование текущего ремонта. Большой объем материальных ресурсов, выделяемых на текущий ремонт, ставят задачу более эффективного их использования.

Одним из важнейших аспектов улучшения финансового состояния предприятия является мобилизация доходов. Источниками доходов в отрасли жилищно-коммунального хозяйства являются:

- арендная плата;
- квартирная плата;
- сборы с арендаторов на эксплуатационные расходы;
- прочие расходы.

Квартирная и арендная плата составляет 80 % доходов.

Нехватка финансовых ресурсов, у органов местного самоуправления субъектов РФ на финансирование жилищного хозяйства, привело к тому, что на данный момент системы жилищно-коммунального хозяйства изношены на 80–90 % и требуют капитального ремонта, местами даже полной замены. Так же одной из причин плачевного состояния данной отрасли является отсутствие жесткой и отлаженной системы контроля за денежными средствами, выделяемыми региональными и муниципальными бюджетами.

В настоящее время на практике основным направлением модернизации системы финансирования отрасли жилищно-коммунального хозяйства является переход от бюджетного дотирования к оплате в полном объеме услуг, предоставляемых жилищно-коммунальными хозяйствами, потребителями, при этом предоставляя льготы малообеспеченным семьям. [5] Так же на данный момент в Российской Федерации проводится реформа ЖКХ, которая направлена на повышение инвестиционной привлекательности жилищно-коммунального хозяйства. Данной реформой предусматривается реализация программы модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства, основными мероприятиями которого являются:

— привлечение на конкурсной основе предприятий и организаций, различных организационно-правовых форм для управления объектами ЖКХ и его обслуживания;

— формирование системы заключения долгосрочных договоров с инвесторами с целью привлечения внебюджетных инвестиций в развитие жилищно-коммунального комплекса;

— развитие системы тарифного регулирования коммунальных предприятий, в том числе предприятий — естественных монополистов, осуществление контроля за обоснованностью тарифов и взаимоувязка процесса их установления с бюджетным процессом;

— контроль за целевым использованием инвестиционной составляющей тарифа на коммунальные услуги;

— кадровая политика;

— участие в мероприятиях, направленных на повышение эксплуатационной надежности объектов жизнеобеспечения;

— развитие современных систем инженерного обеспечения коммунального хозяйства с применением новых технологий и материалов, модернизация экологически опасных объектов;

— модернизация и капитальный ремонт объектов ЖКХ с применением новых технологий, материалов, оборудования, соответствующих запросам населения;

— переселение граждан из ветхого и аварийного жилья, улучшение жилищных условий граждан;

— совершенствование дорожных условий и организации дорожного движения, улучшение эстетического вида города;

— сохранение экологически благоприятной ситуации в районах Крайнего Севера;

— возмещение убытков в связи с созданием равных условий по оплате населением услуг электроснабжения, вырабатываемую дизельными электростанциями;

— компенсация выпадающих доходов организаций ЖКК, возникших в связи с применением предельных индексов изменения размера платы граждан за жилищно-коммунальные услуги, установленные органами государственной власти Красноярского края;

— повышение собираемости платежей с населения за начисленные жилищно-коммунальные услуги;

— информирование населения о состоянии, основных направлениях развития жилищно-коммунального хозяйства, об участии граждан в жилищных отношениях;

— обеспечение топливно-энергетическими ресурсами населения, учреждений социальной сферы и жилищно-коммунального хозяйства муниципального образования. [3]

Помимо этого, очередным шагом на пути запуска нового механизма предоставления бюджетных средств можно считать принятие Федерального закона № 185-ФЗ и создание государственной корпорации — Фонда содействия реформированию жилищно-коммунальному хозяйству, призванного оказать финансовую поддержку субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям. [4] Однако следует заметить, что только лишь с помощью средств данного фонда, полностью решить проблему не удастся, поэтому, ориентируясь на опыт других стран с переходной экономикой, существует необходимость привлечения к финансированию кредиты коммерческих банков.

Комбинация представленных источников финансирования сферы жилищно-коммунального хозяйства в конечном итоге приведет к улучшению качества жизни непосредственных потребителей услуг сферы ЖКХ, будет способствовать повышению инвестиционной привлекательности данной сферы, что в конечном итоге положительно повлияет уровень и качество самих услуг.

Литература:

1. Коммунальное хозяйство // Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс] URL: [http://enc-dic.com/enc\\_sovet/Коммунальное-hozjastvo-26893.html](http://enc-dic.com/enc_sovet/Коммунальное-hozjastvo-26893.html) (дата обращения 2.07.2014 г.)
2. Особенности бюджетного финансирования [Электронный ресурс] URL: <http://www.bestreferat.ru/referat-174693.html> (дата обращения 3.07.2014 г.)
3. Повышение эффективности деятельности жилищно-коммунального хозяйства в системе муниципального управления [Электронный ресурс] URL: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=517946> (дата обращения 2.07.2014 г.)
4. Перечень поручений по итогам совещания с полномочными представителями Президента в федеральных округах [Электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/assigments/21014> (дата обращения 2.07.2014 г.)
5. Совершенствование системы жилищно-коммунального хозяйства // Центральная научная библиотека [Электронный ресурс] URL: [http://www.0ck.ru/ekonomika\\_i\\_ekonomicheskaya\\_teoriya/sovershenstvovanie\\_sistemy\\_5.html](http://www.0ck.ru/ekonomika_i_ekonomicheskaya_teoriya/sovershenstvovanie_sistemy_5.html) (дата обращения 2.07.2014 г.)

## Сравнительный анализ уровня жизни в Российской Федерации и зарубежных странах

Меретукова Тамила Аслановна, кандидат экономических наук, доцент;  
Однолетков Александр Александрович, магистр  
Тюменский государственный университет, Институт дистанционного образования (г. Новый Уренгой)

В настоящее время все чаще становится предметом обсуждения уровень жизни населения, его качество. Затрагиваются вопросы оптимального выбора места жительства, отличий в качестве жизни разных стран, возможности переезда в другую страну. При этом подразумевается, что Россия, с ее «недоработанными законами», несовершенным бытом, непонятными реформами, условиями, в которых правительство живет «своей жизнью», а население — своей, значительно уступает иным государствам. Но так ли всё

плохо или так ли всё хорошо у наших давних соперников по уровню и качеству жизни? Этот вопрос волнует многих, ведь представить условия жизни в другой стране, ни разу в ней не побывав, очень сложно. В этом плане, автор согласен со Stacy («Русские заметки»), которая довольно хорошо раскрывает вопрос «Где лучше жить: в США или в России?». Обосновать ответ на этот вопрос невозможно без рассмотрения ряда определенных экономических показателей США и России, приведенных в сводной таблице.

Таблица 1. Сравнительная характеристика России и США

	Статистика преступности в России	Статистика преступности в США
<b>Всего преступлений:</b>	2952370	11877218 (в 3 раза больше чем в России)
Примечание:	Фактическое количество совершенных преступлений зачастую более информативный показатель чем иная официальная статистика.	
<b>Уровень компьютерного пиратства:</b>	73% (в 3 раза больше чем в США)	20%
Примечание:	Уровень пиратства — это число единиц пиратского программного обеспечения, установленного в 2007 году, поделенное на общее количество установленного программного обеспечения.	
	Статистика экономики в России	Статистика экономики в США
<b>ВВП:</b>	1,746 трлн. долларов	13,060 трлн. долларов (в 6 раз больше чем у России)
Примечание:	Валовый внутренний продукт (ВВП) это стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в стране за год.	
<b>ВВП (на душу населения):</b>	12264.03 долларов на душу населения	43680.67 долларов на душу населения (в 3 раза больше чем в России)



Примечание:	Это общий ВВП страны, поделенный на численность ее населения. Таким образом, рассчитывается, сколько продукта производит страна из расчета на одного человека.	
<b>ВВП и ППС:</b>	1408603 млн. долларов	11628083 млн. долларов (в 7 раз больше чем у России)
Примечание:	ППС — паритет покупательной способности	
<b>Индекс человеческого развития:</b>	0.795	0.944 (на 19% больше чем в России)
Примечание:	Индекс человеческого развития вычисляется ООН.	
	<b>Статистика образования в России</b>	<b>Статистика образования в США</b>
<b>Расходы на образование (% от ВВП):</b>	3.8%	5.7 (на 50% больше чем в России)
Примечание:	Это расходы правительства на образование	
	<b>Статистика энергетики в России</b>	<b>Статистика энергетики в США</b>
<b>Цены на бензин:</b>	0.54	0.77 (на 43% больше чем в России)
Примечание:	Это отношение цены на премиум бензин в стране и среднего мирового показателя цены на бензин	
<b>Запасы нефти:</b>	69000 млн. баррелей	22450 млн. баррелей (в 3 раза меньше, чем в России)
Примечание:	Это общее количество нефти в разведанных нефтяных месторождениях страны.	
	<b>Статистика экологии в России</b>	<b>Статистика экологии в США</b>
<b>Выбросы CO<sub>2</sub>:</b>	1540360	5762050 (в 3 раза больше чем в России)
Примечание:	Это общие выбросы CO <sub>2</sub> (без учета землепользования). Единица измерения: тысяча метрических тонн двуокиси углерода	
	<b>Статистика правительства в России</b>	<b>Статистика правительства в США</b>
<b>Коррупция:</b>	2,3	7,2
Примечание:	Индекс восприятия коррупции (ИВК) — это уровень коррупции, основанный на экспертных оценках и опросах общественного мнения. Чем меньше ИВК, тем больше коррупция.	
	<b>Статистика образа жизни в России</b>	<b>Статистика образа жизни в США</b>
<b>Уровень счастья:</b>	6%	39% (в 6 раз больше чем в России)
Примечание:	Доля людей, которые ответили на вопрос анкеты: «Принимая во внимание всё, что происходит в вашей жизни, вы...? Очень счастливы, достаточно счастливы, не очень счастливы или совсем не счастливы», В расчет принимается только ответ «очень счастлив».	
	<b>Статистика вооруженных сил в России</b>	<b>Статистика вооруженных сил в США</b>
<b>Личный состав вооруженных сил:</b>	1,520,000	1,366,000 (на 11% меньше чем в России)
Примечание:	Всего вооруженных сил (2000)	
	<b>Статистика населения в России</b>	<b>Статистика населения в США</b>
<b>Уровень разводов:</b>	3,36 на 1000 человек	4,95 на 1000 человек (на 47% больше чем в России)
Примечание:	Коэффициент разводов на 1000 человек	
<b>Население в 2015 году:</b>	136696	325723 (на 138% больше чем в России)
Примечание:	Усредненный прогноз. В тыс. человек.	
	<b>Статистика транспорта в России</b>	<b>Статистика транспорта в США</b>
<b>Автомобили:</b>	124 автомобилей на 1000	765 автомобилей на 1000 (в 5 раз больше чем в России)
Примечание:	Количество автомобилей на 1000 человек	

Из представленных данных можно составить определённую картину о ситуации в этих странах и, как видно, наша страна не является фаворитом по многим показателям. Но в России есть и свои плюсы: не так много преступлений как в США, что объясняется, по-видимому тем, что россияне, в силу своего менталитета, любят решать «споры» без вмешательства правоохранительных органов. В экономике Россия сильно проигрывает США, также высок показатель коррупции, но по запасам нефти, состоянию экологии и вооружённых сил Россия всё ещё впереди.

Несмотря на благоприятное экономическое положение США, следует обратить внимание на ошибочность мнения о том, что «большинство американцев имеют хороший уровень дохода». Сайт [www.usa-fog-me.ru](http://www.usa-fog-me.ru) даёт об этом исчерпывающую информацию. Согласно данным Бюро переписи населения США, 12,3% американцев находятся за чертой бедности, что составляет 36,5 миллионов человек, тогда как в России в аналогичном положении находятся 23% населения. Самым низким уровнем дохода населения в США характеризуются штат Миссисипи и столица — город Вашингтон. Наиболее благоприятные для жизни места — штаты Мэриленд, Нью-Хэмпшир и Коннектикут. Чтобы оказаться за чертой бедности в США нужно зарабатывать в год менее \$ 10294.

Продолжительность жизни американцев значительно выше, чем в России. По данным RINA, средняя продолжительность жизни американцев (относящихся к среднему классу) — 80 лет, в то время как в России, по данным Всемирной организации здравоохранения за 2004 год — 65 лет. Этому способствуют более благоприятные условия жизни, более качественное и разнообразное питание, медобслуживание, стабильность, уверенность в будущем детей, — факторы, которые не могут не отразиться на физическом и психологическом здоровье населения.

Таким образом, по уровню жизни населения, Россия проигрывает США, однако следует рассмотреть данную проблему и с точки зрения заработной платы, сравнить ее уровень с уровнем других стран, а также ответить на вопрос: «Почему зарплата в РФ выше, а уровень жизни ниже?»

Источник Newsland сообщает, что последние десять лет зарплатоёмкость ВВП России возростала: с 23,6% в 2000 году до 35,2% в 2008 году. В 2009 году, несмотря на кризис, этот показатель увеличился до рекордных 40%. В прошлом году, впервые за последние десять лет, зарплатоёмкость ВВП России снизилась на 0,5%. Россия по зарплатоёмкости обгоняет многие развитые экономики. Так, нынешний показатель зарплатоёмкости ВВП России по-прежнему выше, чем показатели Бельгии (38,1%), Норвегии (37,5%), Италии (30,9%), а также Мальты (38,1%) и Испании (37,7%). «Он находится наравне с показателями Нидерландов и Кипра — в обеих странах зарплатоёмкость ВВП составляет также 39,5%», — замечает эксперт Игорь Николаев.

Во-первых, если в странах с развитой экономикой затраты на заработную плату повышаются пропорционально росту производительности труда, то в России нет такой зависимости. Как поясняет Николаев, Россия тратит на зарплату большую часть ВВП, чем тратят развитые страны, однако этот процесс в нашей стране не сопровождается повышением производительности труда. «Суммарная заработная плата в России росла до 2009 года включительно быстрее, чем ВВП страны, это означает, что по росту производительности труда темпы были не те, которые хотелось бы иметь. Суммарная заработная плата росла значительно быстрее, чем производительность труда, чем ВВП экономики в целом. Отсюда такой рост — от 23,6% в 2000 году до 40% в 2009 году», — поясняет эксперт Игорь Николаев.

Высокий показатель зарплатоёмкости ВВП в России не отражается на росте уровня жизни населения также потому, что сохраняется большой разрыв в уровне оплаты труда между рядовыми работниками и руководителями. Если в России денежные доходы министров российского правительства в десятки раз превышают средние доходы занятого в экономике населения России, то в развитых странах разница в среднем составляет 3–5 раз. «Получается, что суммарная заработная плата в России больше, чем в развитых странах, но на самом деле зарплата в России в среднем не такая высокая — всего 21193 рубля по итогам 2010 года, а это не 4 тыс. евро, как в Германии», — говорит эксперт.

Суммарная зарплата слишком высока относительно роста ВВП, а при таком невысоком росте экономики этот показатель должен быть меньше. В итоге, делаем неутешительный вывод, «экономика России сама себя съедает, занимается самообразованием». Причем причиной этого является заработная плата не основной массы работников, а руководящего состава.

Отсюда и вытекает низкий уровень жизни и парадоксальный уровень зарплатоёмкости ВВП России, по которому, она чуть ли не впереди всех развитых стран.

По данным рейтинга уровня жизни стран мира, в 2012 году Россия занимала 66 место, а лучшей страной по уровню жизни населения являлась Норвегия.

Можно отметить наиболее интересные изменения, по сравнению с 2011 годом:

- Россия опустилась на 7 пунктов;
- Доминиканская Республика опустилась на 9 пунктов;
- Австралия опустилась на 1 пункт;
- Украина поднялась на 5 пунктов;
- США опустились на 2 пункта.

Этот же источник даёт список самых богатых стран мира по величине ВВП в 2013 году.

Как видим, Россия здесь только на 6-м месте.

Организация экономического сотрудничества и развития вот уже несколько лет проводит исследования и ежегодно публикует рейтинги лучших стран. Есть несколько критериев, по которым оцениваются кандидаты, а именно: динамика экономики, уровень здравоохранения,

Таблица 2. Список самых богатых стран мира

№	Страна	ВВП млрд. долл.
1	США	15710
2	Китай	13123
3	Индия	4924
4	Япония	4811
5	Германия	3250
6	Россия	2830
7	Бразилия	2618
8	Великобритания	2408
9	Франция	2398

политическая обстановка, качество образования, качество жизни и др. Россия, как правило, не занимает место выше пятого-шестого десятка в общем списке.

По мнению Newsweek, в 2012 году самой лучшей страной для жизни была Австралия. Помимо того, что именно здесь качество жизни признано самым высоким, учитывались также продолжительность жизни, уровень безопасности, доходы и прочие параметры. Австралийцы в среднем живут 82 года. Около 75% населения в возрасте от 15 до 64 лет работают. На долю безработных приходится менее 5%! В ходе исследования также было выявлено, что жители Австралии — «самые счастливые» люди на планете. Связано это с тем, что они имеют возможность проводить с семьёй много времени.

Как считают специалисты International Living, к десятке лучших для жизни стран, помимо Австралии, от-

носятся также: Франция, Новая Зеландия, Германия, Швейцария, США, Люксембург, Канада, Бельгия, Италия. Россия, Беларусь и Казахстан входят в число стран с высоким уровнем человеческого развития. Что касается «неблагоприятных для жизни» государств, находящихся в самом конце списка — это Афганистан, Нигерия и Сьерра-Леоне.

Россия не обладает таким высоким уровнем жизни как США и, уж тем более, таким как Австралия и Норвегия, но к этому надо стремиться.

Самая лучшая страна для жизни — это та, в которой Вы чувствуете себя спокойно и безопасно, та, в которой нет места военным действиям и терактам, та, в которой Вы не просто гражданин, а счастливый во всех отношениях человек. Конечно, выбрать для жизни лучшую страну — не главное. Важно радоваться тому, что у Вас уже есть, и при этом всегда стремиться к лучшему.

Литература:

1. <http://jaa.su/gde-luchshe-zhit-v-ssha-ili-v-rossii/>
2. <http://newsland.com/news/detail/id/677207/>
3. <http://gotoroad.ru/best/indexlife>
4. <http://www.usa-for-me.ru/stati-o-ssha/>
5. <http://raznic.ru/98-rossiya-vs-ssha.html>
6. <http://gotoroad.ru/>
7. <http://gotoroad.ru/best/best-vvp>

## Методы возмещения эколого-экономического ущерба от катастроф техногенного характера

Опанасюк Юлия Анатольевна, ассистент  
Сумский государственный университет (Украина)

*В статье рассмотрены механизмы возмещения эколого-экономического ущерба от катастроф техногенного характера и выделены наиболее эффективные из них.*

**Ключевые слова:** катастрофа техногенного характера, эколого-экономический ущерб, резервный фонд, облигация катастроф, страхование, перестрахование, общество коллективной ответственности, катастрофические риски.

### Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими задачами

Механизм возмещения эколого-экономического ущерба от катастроф техногенного характера может включать большое количество составляющих. К сожалению, в странах постсоветского пространства методы, действующие во всех развитых странах мира, не эффективны. Это связано с нестабильностью экономической ситуации, не развитостью страхового рынка, не желанием населения и предприятий платить за риск и возможные убытки.

Все вышеуказанное свидетельствует о несовершенстве существующего экономического механизма предотвращения и компенсации ущерба от катастроф техногенного характера. Теоретические исследования отечественных и зарубежных ученых, направленные на развитие этого механизма, не охватывают существенных аспектов указанной проблемы, в частности, таких как:

- прогнозирование потенциального эколого-экономического ущерба от катастроф техногенного характера;
- формирование резервных фондов не соответствует размерам компенсаций эколого-экономических ущербов;
- не эффективность самострахования экологически опасных объектов, поскольку эколого-экономический ущерб в случае катастрофы государственного масштаба погашается из бюджета страны.

### Анализ последних публикаций по проблеме

Катастрофам техногенного характера посвящено много отечественных и зарубежных работ. Во многих из них рассматриваются и механизмы компенсации эколого-экономического ущерба. Так, в [1] и [2] рассматриваются теоретические основы экономики катастроф и механизмы инвестирования в превентивные мероприятия. В [3] в качестве механизма компенсации эколого-экономических ущербов предлагается создание фондов техногенной безопасности при местных органах исполнительной власти и органах самоуправления. В работе [4] авторами как один из эффективных методов компенсации эколого-экономического ущерба рассматривается эмиссия облигаций ка-

тастроф. В [5] разработан оптимальный механизм возмещения эколого-экономического ущерба из резервных фондов федеральных бюджетов России, тогда как в [6] формализованы методы расчета резерва от возможной реализации рисков катастроф.

### Цель исследования

Исследование компенсационных механизмов эколого-экономического ущерба от рисков связанных с катастрофами техногенного характера на химических предприятиях с попыткой выделения наиболее эффективных из них.

### Основные результаты исследования

Особенности системы компенсации эколого-экономического ущерба от рисков катастроф зависят от социально-экономического развития страны, ее законодательной базы, а также национального менталитета [5].

Так, в экономически развитых странах основным инструментом компенсации таких рисков является страхование. Около 50% эколого-экономических ущербов во всем мире погашается именно этим методом компенсации. Так, на рисунке 1 представлена динамика величины эколого-экономического ущерба от катастроф природного и техногенного характера и застрахованного ущерба. Однако, в странах постсоветского пространства, эти методы компенсации пока не эффективны и погашают всего 2% нанесенного ущерба.

При возникновении катастрофы техногенного характера в зону поражения могут попадать как предприятия — виновники катастрофы, так и другие объекты. При этом каждый из участников чрезвычайной ситуации получает как экономический, социальный, так и экологический ущерб.

В современной литературе под эколого-экономическим ущербом понимают фактические и возможные потери (в их количественном и качественном выражении), включая дополнительные расходы на ликвидацию неблагоприятных последствий для жизнедеятельности людей, животных, растений и других живых организмов, вызванных нарушением нормативов качества окружающей

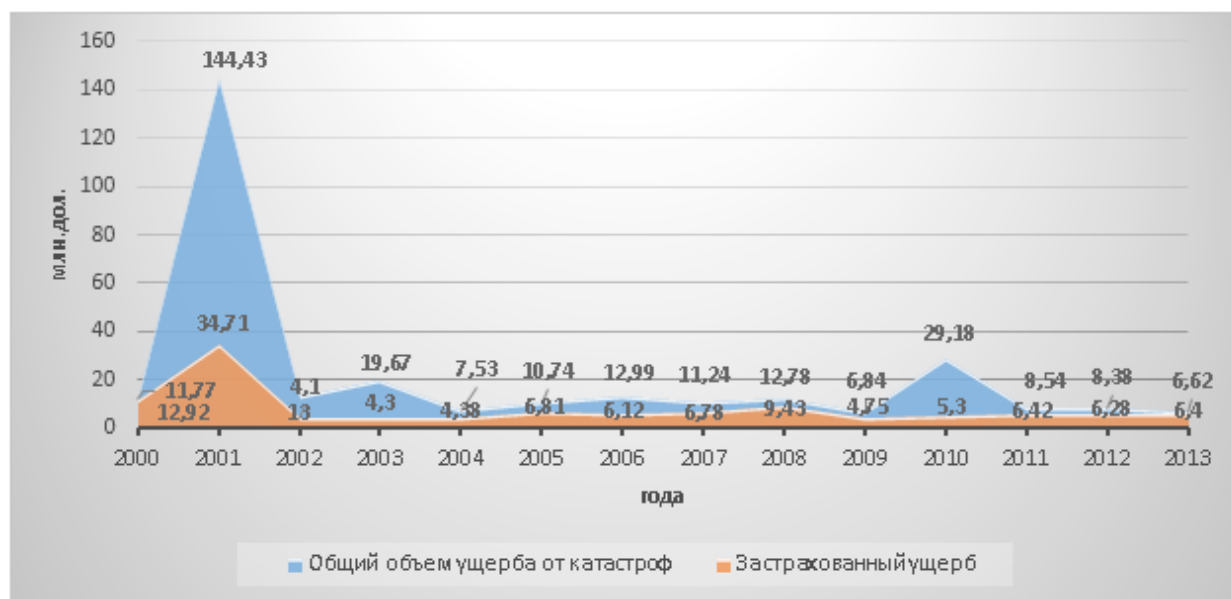


Рис. 1. Объем общего и застрахованного ущерба от катастроф техногенного характера в мире

природной среды, возникающие в результате негативного воздействия на хозяйственную и иную деятельность техногенных аварий и катастроф.

Для более точного рассмотрения методов компенсации эколого-экономического ущерба классифицируем катастрофы техногенного характера по масштабу последствий на: объектовые, местные, регионального и государственные. Методы компенсации их последствий на всех уровнях управления представлены на рисунке 2.

При катастрофе объектного характера, эколого-экономический ущерб ложится на плечи предприятия, а также страховой компании, если это предприятие застраховано от риска катастроф. Следовательно, возникает необходимость формирования объектного резервного фонда, что позволит погасить потери имущества самого предприятия и ущерб в результате катастрофы третьим лицам (если произошедшая авария, не имеет серьезных последствий). При этом компенсация ущербов от возможного загрязнения окружающей среды химически опасными веществами должна проводиться за счет собственных средств предприятия, а в исключительных случаях — за счет государственного бюджета.

Промышленные предприятия обязаны не только компенсировать нанесенный ущерб, но и иметь возможность предотвращения возникновения новых аварий. Это возможно путем проведения превентивных мероприятий, уменьшающих риск возникновения техногенных аварий и катастроф. Однако в современных условиях при отсутствии необходимых средств у химических предприятий и дефиците бюджетных ресурсов всех уровней проблема предотвращения и компенсации убытков от аварийного загрязнения окружающей среды, к сожалению, не решается. В странах постсоветского пространства более 80% убытков, причиненных в результате техногенных

аварий и катастроф, вообще не компенсируется. Не хватает средств и для финансирования превентивных природоохраненных мероприятий.

При катастрофах регионального уровня для ликвидации их последствий могут использоваться те же средства, что и при авариях на отдельных объектах, а также средства резервных фондов (как государственных, так и отраслевых), средства обществ взаимного страхования и перестрахования. Например, для компенсации эколого-экономического ущерба от техногенных катастроф могут создаваться коллективные (отраслевые) резервные фонды. Такие фонды могут формироваться за счет отчислений экологически опасных предприятий определенной отрасли (в нашем случае химической). При этом, размер фонда может зависеть от вероятности наступления катастрофы, количества загрязняющих веществ, которые находятся на предприятиях, коэффициента возмещения ущерба данным фондом. Общие принципы формирования отраслевых фондов во многом определяют порядок расчета ставок отраслевых платежей. Кроме того, ставку возможно уменьшить на величину процентов, которые могут быть получены предприятиями при размещении временно свободных средств на депозитах в банках.

Еще одним эффективным механизмом возмещения эколого — экономического ущерба от катастроф регионального уровня являются средства обществ взаимного страхования. В этом случае механизм аккумулирования средств осуществляется путем отчисления взносов в такой фонд с целью страхования опасных объектов по региональному или отраслевому принципу.

В случае, когда эколого-экономический ущерб от катастроф невозможно погасить с использованием инструментария, перечисленного выше, в мировой практике используется механизм ретроактивной коллективной

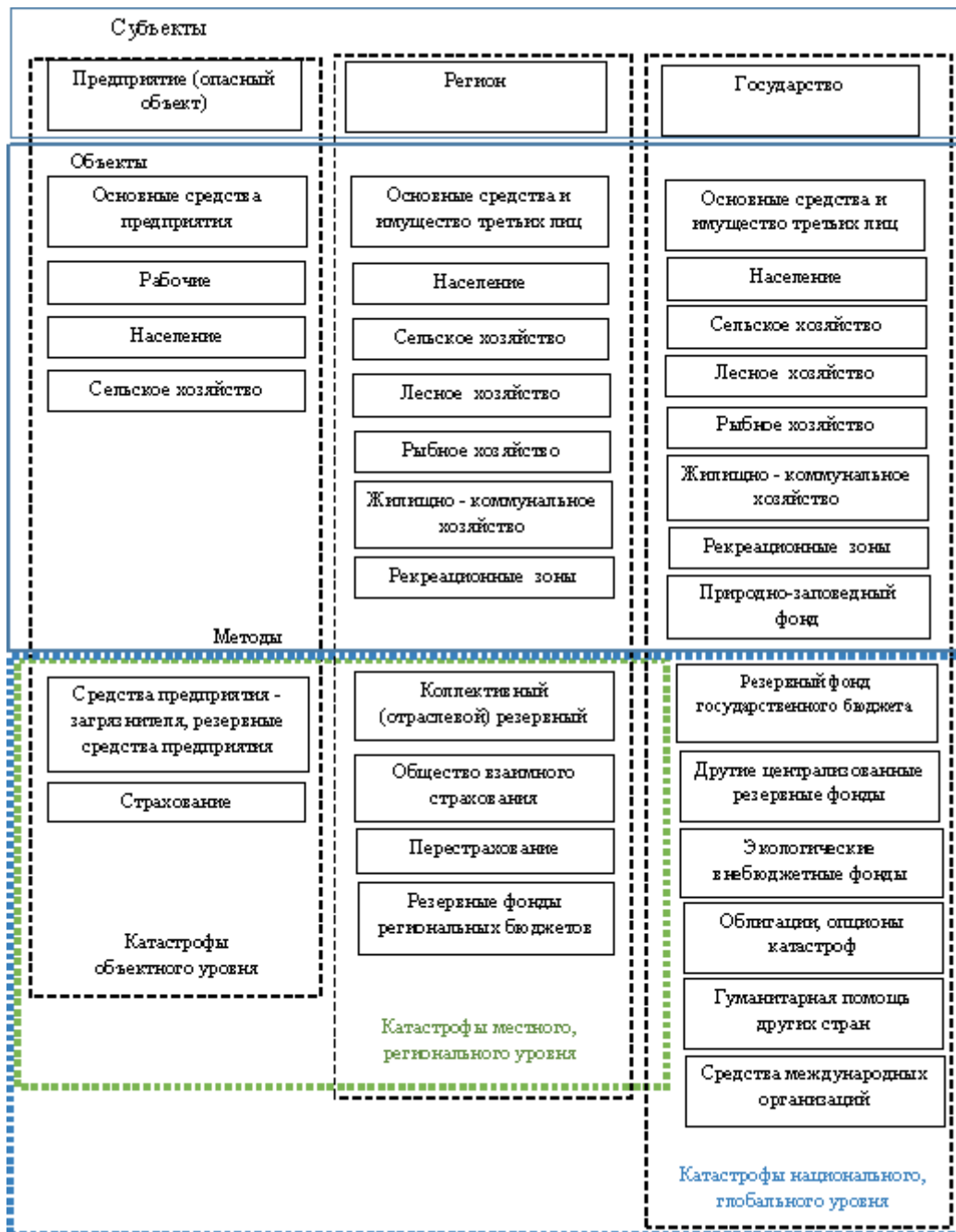


Рис. 2. Механизмы компенсации эколого-экономического ущерба от катастроф техногенного характера

компенсации. При этом специальные страховые фонды на случай катастрофы не создаются, но при ее наступлении эколого — экономический ущерб равномерно распределяется между предприятиями, заключившими соответствующее соглашение. Взнос каждого предприятия может также рассчитываться в зависимости от количества опасных объектов либо от количества сильнодействующих ядовитых веществ, находящихся на его территории, в расчет может приниматься количество аварий и отказов, произошедших на данном предприятии в течении планового периода [7]. К сожалению, в Украине такой механизм компенсации не используется, поэтому основная часть эколого-экономического ущерба при на-

ступлении катастрофы техногенного характера выплачивается за счет резервных фондов местных и областных бюджетов.

Согласно украинского законодательства, средства резервного фонда бюджета могут использоваться на осуществление:

- а) мероприятий по ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций техногенного, природного, социального характера;
- б) мероприятий, связанных с предотвращением возникновения чрезвычайных ситуаций техногенного и природного характера, на основе данных мониторинга, экспертизы, исследований и прогнозов относительно воз-

возможного хода событий с целью недопущения их перерастания в чрезвычайную ситуацию техногенного и природного характера или смягчения ее возможных последствий.

Существующий сегодня механизм формирования компенсационного фонда государственного бюджета и местных бюджетов не совершенен. Размеры резервов бюджетов разного уровня уточняются каждый год. В результате каждый год перед органами местного самоуправления возникает проблема обоснования достаточного размера резервов с учетом статистики катастроф за предыдущий год и тенденций ее изменения.

На данный момент не существует точной методики определения объема резервных фондов на местах, известно только что резервный фонд любого бюджета не может превышать 1 % его объема [8].

Таким образом, существующая система, в которой определение размера резервного фонда не имеет четкого научного обоснования, не эффективна, поэтому возникает проблема разработки механизма формирования размера резервных фондов на случай возникновения катастроф техногенного характера.

Еще одна форма компенсации эколого-экономического ущерба, пока не получившая развития в Украине, это механизм перестрахования рисков от катастроф. Такой механизм обеспечивает погашение потерь третьим лицам при больших объемах эколого-экономического ущерба, когда страховая компания не имеет достаточных средств для их выплаты.

Наиболее распространенной практикой перестрахования рисков от катастроф является эмиссия облигаций катастроф. Такая эмиссия осуществляется специальной организацией, являющейся самостоятельным юридическим лицом. Полученные таким образом средства аккумулируются на отдельном трастовом счете и вкладываются в краткосрочные ценные бумаги с высокой степенью доходностью и низким риском. Выплаты

по облигациям катастроф инвесторам осуществляются после окончания срока окончания термина действия данного типа ценных бумаг в случае если страховой случай не произошёл [4].

При катастрофах государственного уровня применяются вышеперечисленные методы компенсации, а также средства государственного резервного фонда, других внебюджетных и экологических фондов, общественных организаций и других стран.

Следует заметить, что перечисленные механизмы особо эффективны в случае их взаимодополнения, особенно при использовании государственных и рыночных механизмов возмещения ущерба.

### Выводы

Произведен обзор основных методов компенсации эколого-экономического ущерба от катастроф техногенного характера на химических предприятиях и выделены наиболее эффективные из них.

Проведенный анализ методов компенсации эколого-экономического ущерба от катастроф техногенного характера в Украине и мире показал не совершенство форм компенсации катастрофических рисков в нашей стране. Так в Украине, основным источником финансовых средств на компенсацию рисков от катастроф являются местные и государственный бюджеты, тогда как в странах Европы, основное бремя ложится на страховые компании.

Механизм создания отраслевых компенсационных фондов может быть эффективно использован в практике компенсации эколого-экономического ущерба от катастроф техногенного характера. При этом, средства, вносимые предприятиями в этот фонд, в случае не реализации рисков, могут пойти на модернизацию производственных мощностей или же на эту величину может быть уменьшен размер выплат в следующем году.

### Литература:

1. Гусев, А. А. Современные экономические проблемы природопользования [Текст]/А. А. Гусев — М.: Международные отношения, 2004. — 208 с.
2. Козьменко, С. Н. Экономика катастроф (инвестиционные аспекты) [Текст]/С. Н. Козьменко — Киев: Наукова думка, — 1997. — 204 с.
3. Плосконос, Г. М. Механізм управління техногенною безпекою підприємства [Текст]: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.06.01/Г. М. Плосконос; Нац. авіац. ун-т. — К.: [б. и.], 2003. — 19 с.
4. Козьменко, О. В. Фінансові методи управління катастрофічними ризиками [Текст]/О. В. Козьменко, О. М. Пахненко // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал. — 2011. — №4. — с. 217–223.
5. Лесных, В. В. Национальная система возмещения ущерба, вызванного природными и техногенными ЧС: подходы, моделирование, оптимизация [Текст]/В. В. Лесных, Т. Б. Тимофеева// Проблемы анализа риска. — 2004. — №1. — с. 50–55.
6. Архипова, Н. И. Методы расчета резерва реализации катастрофических рисков в системе обязательного социального страхования [Текст]/Н. И. Архипова, В. Л. Мартынов, А. Б. Шелков //Вестник РГГУ — 2009. — №18/2009. — с. 123–132.
7. Акимов, В. А. Основы анализа и управления риском в природной и техногенной сферах [Текст]/В. А. Акимов, В. В. Лесных, Н. Н. Радаев. — М.: Деловой экспресс, 2004. — 352 с

8. Постанова Кабінету Міністрів України № 175 від 15 лютого 2002 року «Методика оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру». — [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/175-2002-%D0%BF>.

## Значение компетентностного подхода в управлении персоналом современных организаций

Пахлова Ирина Витальевна, аспирант  
Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

*В статье отражены теоретические аспекты формирования концепции применения компетентностного подхода в управлении персоналом современных организаций. Определена роль модели компетенций в системе управления персоналом. Сформирована модель системы управления персоналом на основе компетентностного подхода.*

**Ключевые слова:** компетенции, компетентность, модель компетенций, компетентностный подход, управление персоналом.

В современных условиях человеческий капитал является главной ценностью общества, определяющим фактором устойчивого развития и экономического роста, поскольку конкурентные преимущества экономических систем во многом достигаются за счет знаний, информации, инноваций, источником которых выступает человек [1, с. 993].

Условия современной изменчивой рыночной среды требуют от организаций поиска принципиально новых методов осуществления своей деятельности. В ответ на эти требования организации вынуждены формировать адекватные происходящим изменениям стратегии, пересматривая приоритеты в развитии организации [2]. Реализация бизнес-стратегии современных организаций невозможна без квалифицированных и мотивированных работников, уникальные компетенции, профессиональный и личностный потенциал которых являются ключевым фактором повышения эффективности организации в условиях динамичных изменений внешней среды.

Изучение литературы, относящейся к теории компетенций персонала, свидетельствует о многообразии подходов к понятию компетенции как экономической категории. Так, по мнению Ефремовой Н.В., компетенции — это обобщенные и глубокие качества личности, отображающие ее способности наиболее универсально использовать и применять полученные знания, умения и опыт, владеть приемами, действовать и принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях [3, с. 22].

Персонал современных организаций как стратегический актив должен обладать компетентностью, представляющей собой особый тип организации знаний, навыков, умений и фундаментальных способностей, необходимых для эффективного выполнения работы и позволяющих личности быть успешной в определенном виде деятельности.

В настоящее время большую актуальность в системе управления персоналом организации приобрел компетентностный подход, став ее неотъемлемой частью. При разработке и реализации стратегии управления человеческими ресурсами организации все чаще стали применять технологии управления компетенциями. Управление компетенциями представляет собой сравнение потребности организации в кадрах с наличными трудовыми ресурсами и выбор форм воздействия для приведения их в соответствие с требованиями организации [4, с. 74].

В современных условиях функционирования организаций основной акцент при подборе персонала делается на специалистах, которые способны ориентироваться в смежных областях деятельности, готовы к профессиональному росту и профессиональной мобильности и обладают рядом личностных качеств, позволяющих им достигать поставленных целей [5, с. 81].

В системе кадрового менеджмента организаций результатом повышения уровня знаний, совершенствования навыков, формирования компетенций и поведения работников должно стать повышение результативности труда и организационные изменения, которые способны повысить конкурентоспособность и эффективность работы организации в целом. Поэтому цели управления персоналом в контексте компетентностного подхода формулируются так, чтобы показать, что данные процессы способны повысить эффективность деятельности организации путем достижения более высоких результатов работы и изменения поведения сотрудников. Речь идет о новой концепции управления персоналом, концентрирующей внимание не на процессе или операционных результатах работы, а на механизмах управления на основе компетентностного подхода и их влиянии на долгосрочную эффективность деятельности организации.



Основные характеристики концепции компетентностного подхода в управлении персоналом представлены на рисунке 1.

Ориентация на приоритеты организационного развития, с одной стороны, требует построения функций управления персоналом на основе компетентностного подхода, способной содействовать реализации бизнес-стратегии, а с другой — выдвигает на первый план необходимость активизации механизмов саморазвития и самоорганизации работников, поскольку активное участие в процессах улучшения деятельности организации невозможно без вовлеченности на основе высокой внутренней мотивации к самостоятельному поиску и развитию знаний и индивидуальных способностей. Задачей системы управления персоналом на основе компетентностного подхода становится создание среды, направленной на саморазвитие персонала.

Концепция компетентностного подхода в противовес знаниям и навыкам работников, которые не всегда отра-

жают реальную потребность бизнеса, выводит на первый план потенциал работника — способности, мотивацию и поведенческие установки. Обращение к явным и скрытым возможностям работников способно создать у них мощный импульс к активному участию в деятельности организации и формированию на этой основе постоянной потребности в совершенствовании знаний, умений и компетенций.

Применение компетентностного подхода современными организациями нашло отражение во всех сферах управления персоналом, при этом модель компетенций является центральным элементом системы управления персоналом, вокруг которого сосредоточены конкретные функциональные направления управления персоналом.

Модель компетенций — это набор ключевых компетенций, необходимых работникам для успешного достижения стратегических целей организации, с конкретными показателями их проявлений в профессиональной деятельности [6, с. 34].

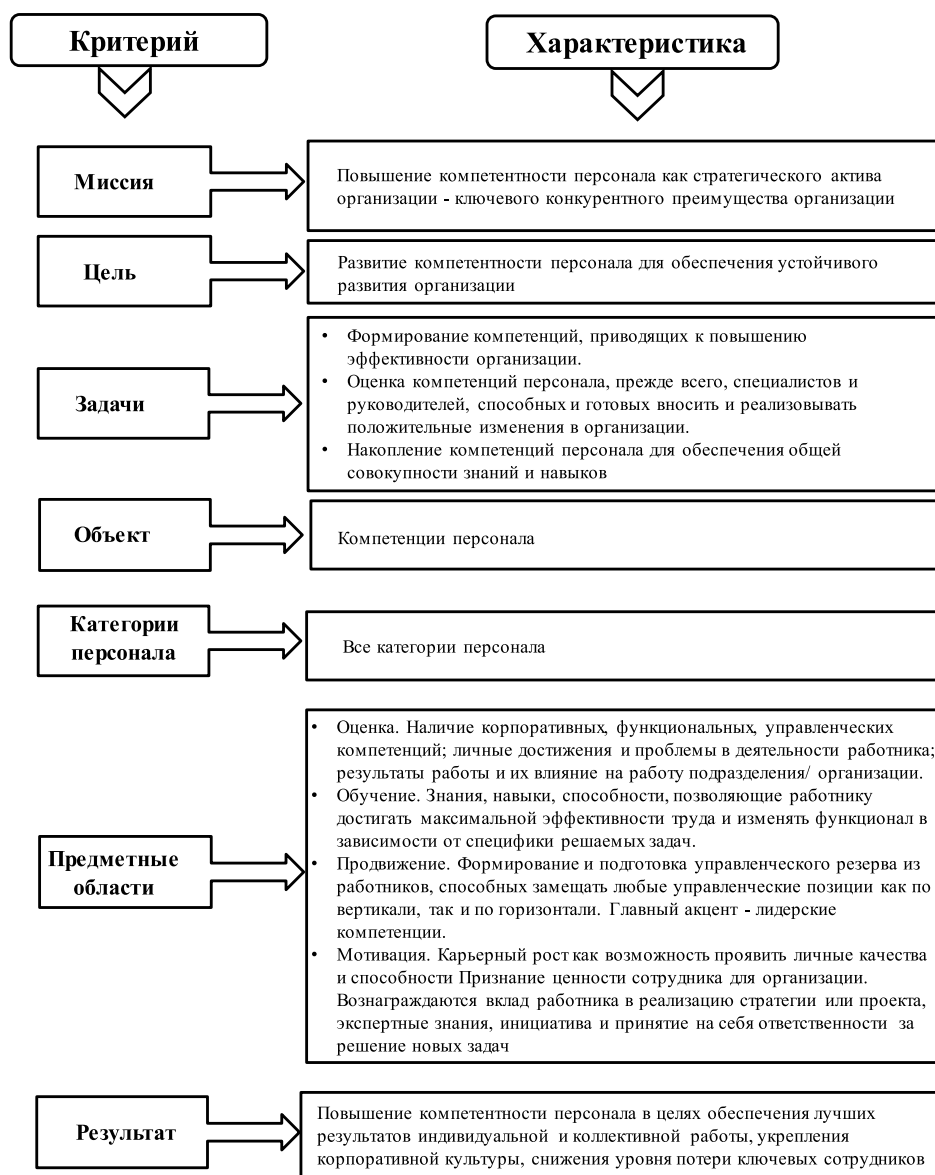


Рис. 1. Концепция компетентностного подхода в управлении персоналом

Таблица 1. Стандарты качества модели компетенций

Наименование стандарта качества	Содержание стандарта качества
Ясность и легкость для понимания	Модель компетенций должна быть описана простым языком и иметь простую структуру.
Релевантность (соответствие)	Релевантность модели компетенций означает, что все работники признают индикаторы поведения как требования, соответствующие качественному и эффективному выполнению работы.
Учет ожидаемых изменений	В модель компетенций включаются возможные изменения, отражающие те действия, которые будет необходимо предпринять работникам для выполнения своих обязанностей в будущей перспективе. Чтобы модель компетенций оставалась актуальной, она должна учитывать условия динамичных изменений внешней среды.
Справедливость применения модели компетенций	Стандарт предполагает обеспечение применения норм поведения, включенных в модель компетенций, ко всем работникам организации



Рис. 2. Сфера применения модели компетенций в управлении персоналом

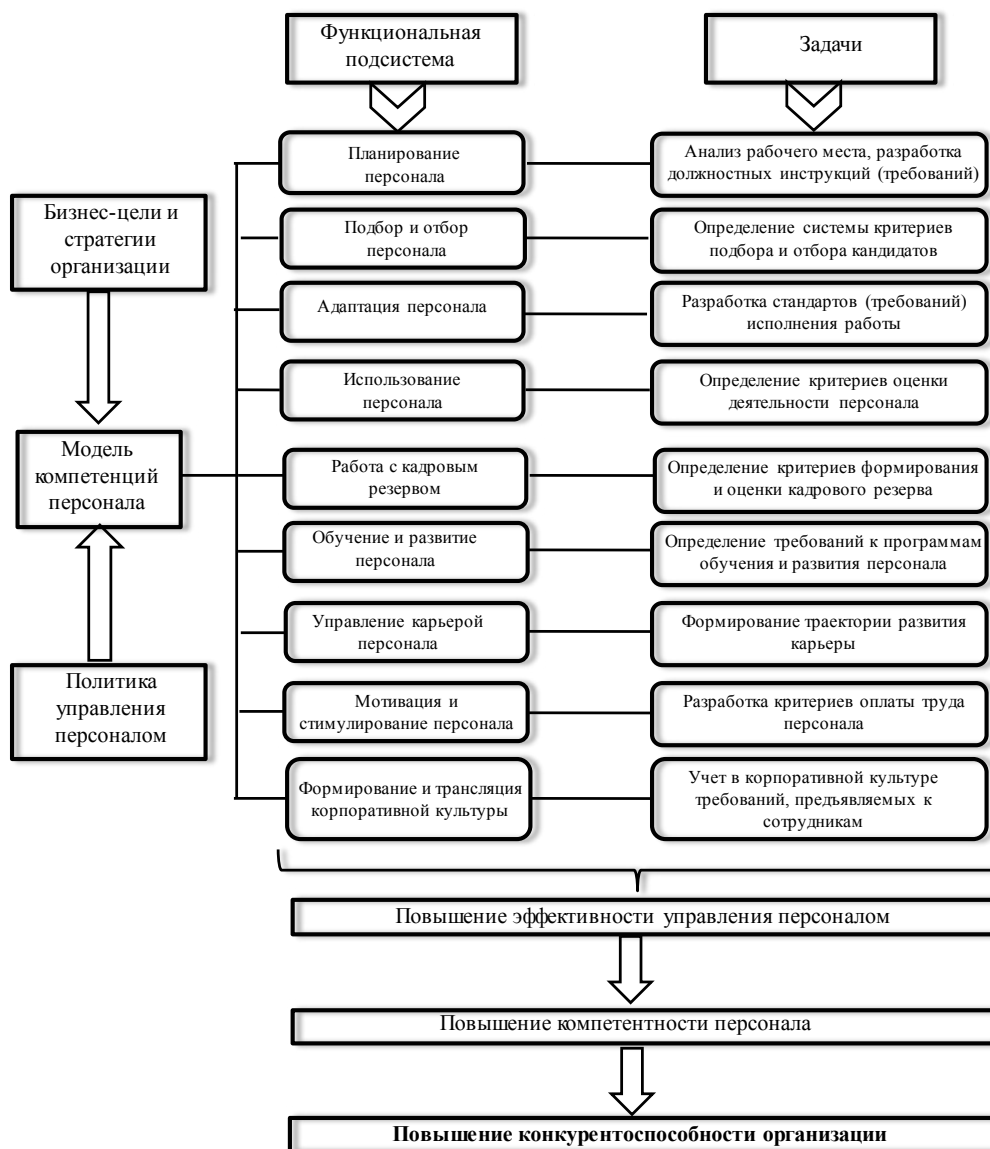


Рис. 3. Модель системы управления персоналом на основе компетентного подхода

Несмотря на многообразие существующих моделей компетенций, принятая модель не может быть полностью взята за основу при разработке модели для другой организации, поэтому каждой организации необходимо пройти процесс разработки собственной модели компетенций, которая бы подчеркивала специфические особенности ее деятельности [7, с. 158].

Чтобы модель компетенций работала эффективно, она должна соответствовать поставленным перед ней целям и задачам и должна согласовываться со следующими стандартами качества [8, с. 23] (таблица 1).

Компетентный подход нашел широкое применение в практике оперативной работы с персоналом [9, с. 186]. Компетентный подход является интегративным инструментом системного, структурного, функционального, а также институционального подхода к управлению человеческими ресурсами организации [10, с. 3].

Модель компетенций это ось, вокруг которой строится система управления персоналом организации. Модель компетенций является эффективным инструментом при осуществлении подбора персонала, позволяя формировать «портрет» необходимого кандидата и оценивать соискателей на предмет соответствия данным требованиям [11]. Использование модели компетенций в области обучения и развития персонала является эффективным инструментом для формирования планов обучения и развития работников, позволяя при этом максимально точно выявлять области обучения и развития и фокусировать обучающие мероприятия на приведение знаний, навыков и умений работников к корпоративным стандартам, отраженным в компетенциях [12, с. 207]. Включенность модели компетенций в систему управления персоналом отражена на рисунке 2.

Модель компетенций обеспечивает согласование критериев подбора и оценки персонала со стратегией

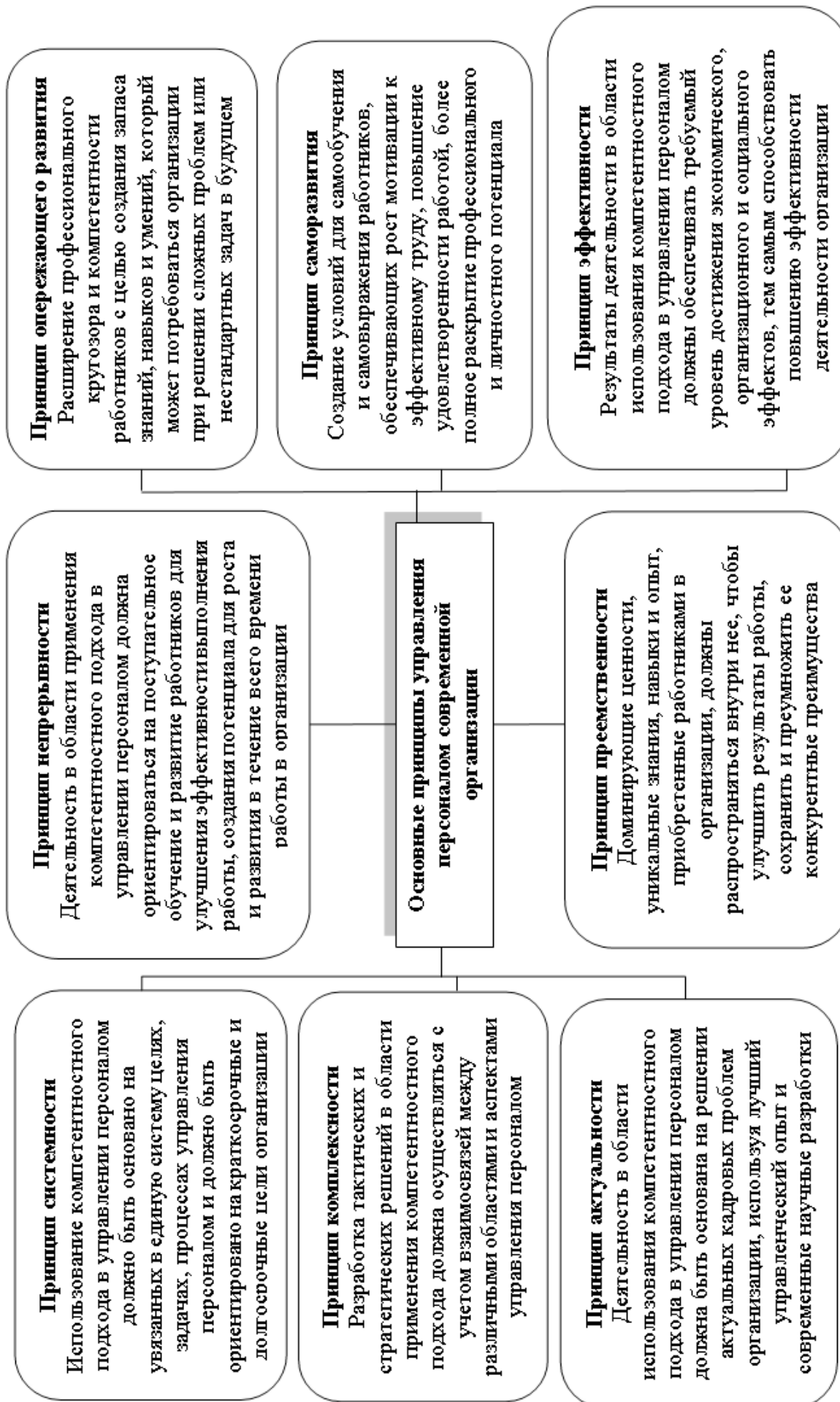


Рис. 4. Основные принципы управления персоналом современной организации в рамках применения компетентностного подхода

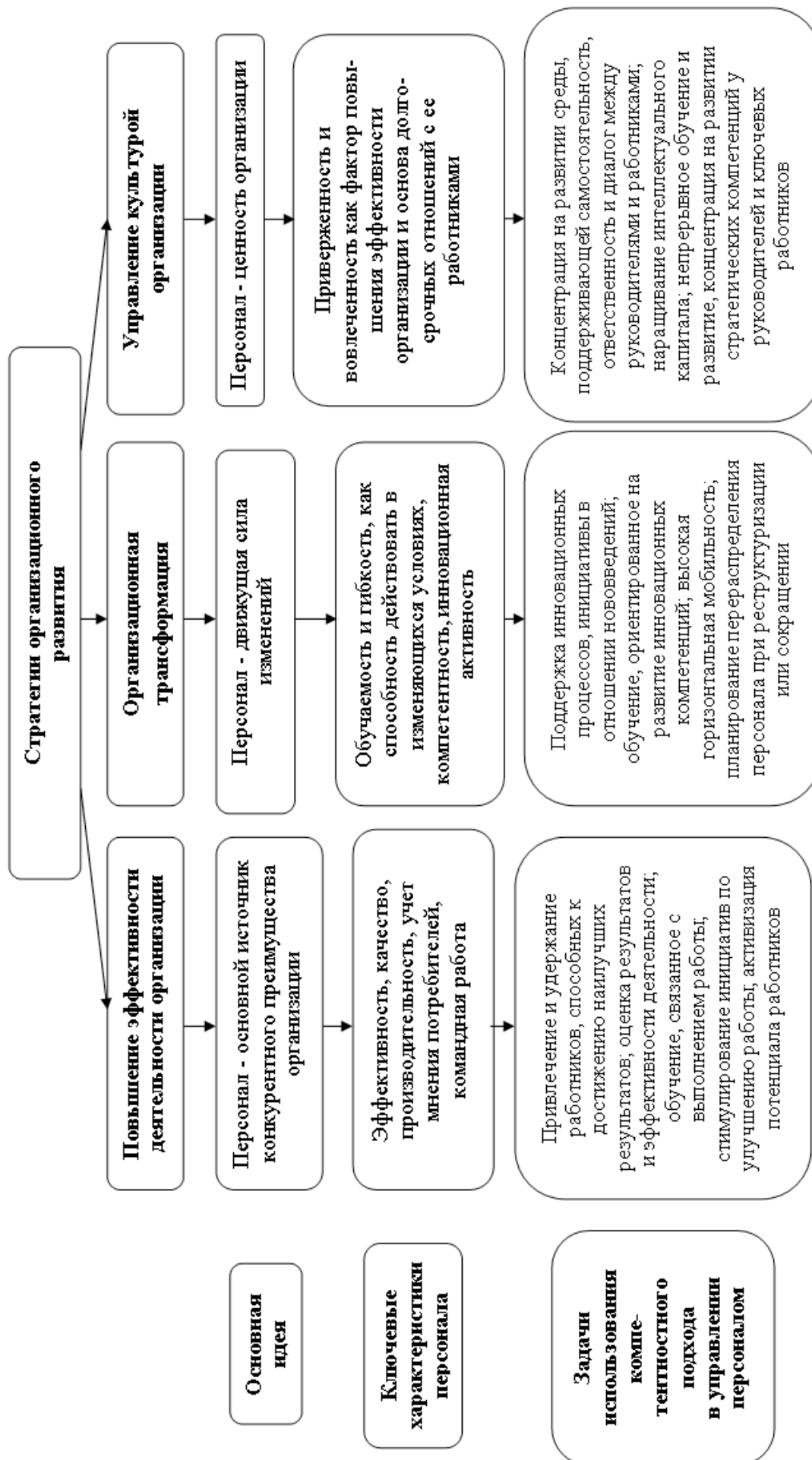


Рис. 5. Стратегии организационного развития и задачи использования компетентного подхода в управлении персоналом

организации, а также способствует выявлению приоритетных направлений профессионального развития работников организации. Оценка работников организации, основанная на построении модели компетенций, способна увязать между собой все элементы системы управления персоналом, предоставить информацию для создания комплексной системы мотивации и стимулирования труда, обучения и развития персонала, позволяя при этом объективно сформировать систему вознаграждения труда [13, с. 120]. Во многих современных организациях имеются общие подходы к построению системы управления персоналом на основе компетентностного подхода. На рисунке 3 представлена модель такой системы, демонстрирующая применяемые в настоящее время практические подходы и инструменты управления персоналом с использованием компетентностного подхода.

Концепция компетентностного подхода является интегрированной концепцией, формирующей основные принципы управления персоналом современной организации (рисунок 4 на стр. 166). Использование компетентностного подхода позволяет более разумно подходить к вопросу выбора стратегии управления персоналом. Если рассматривать задачи управления персоналом с точки зрения стратегий организационного развития, можно выделить общие подходы к определению задач использо-

вания компетентностного подхода в управлении персоналом (рисунок 5 на стр. 167).

Системный подход к применению компетентностного подхода в управлении персоналом предусматривает согласованное участие подразделений кадровых служб, руководителей и работников как звеньев организации в реализации различных аспектов управления кадровой политикой организации. Линейные руководители должны оценивать потенциал своих подчиненных в целях выявления их способностей и определения вариантов развития. Они также должны уделять внимание вопросу обучения своих работников и поддержания их интереса к саморазвитию. Задачей кадровых служб является организация обмена информацией о потребностях и возможностях развития организации, обеспечение проведения оценки, обучения и перемещения работников. Не менее важным условием успешной реализации кадровой политики являются заинтересованность и ответственность самого работника за свое развитие в данной организации.

Таким образом, внедрение основ компетентностного подхода в систему управления персоналом позволяет создать целостную кадровую политику организации. Повышение общей эффективности управления персоналом можно достичь путем совершенствования бизнес-процессов в области кадровых вопросов и осуществления мер по формированию профессионального потенциала персонала.

#### Литература:

1. Леонова, О. В., Колосова О. В. Компетентностный подход как способ управления персоналом предприятия военно-промышленного комплекса // Вестник ТГТУ. 2010. Том 16. № 4.
2. Ксенофонтова, Х. З. Стратегически — компетентностный подход развития компетенций управленческого персонала. // Современные технологии управления. 2013. № 1 (25). — Режим доступа — свободный <http://sovmap.ru/all-numbers/archive-2013/january2013/item/140-01-25-13.html>.
3. Ефремова, Н. Ф. Компетенции в образовании: формирование и оценивание. / М.: Изд-во «Национальное образование», 2012. — 416 с.
4. Дейнека, А. В. Управление человеческими ресурсами: Учебник для бакалавров / М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. — 392 с.
5. Беликова, И. Ю. Применение компетентностного подхода при подготовке управленческих кадров малого бизнеса. // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2012. № 1. с. 79–85.
6. Уидет, С., Холлифорд С. Руководство по компетенциям. / М.: НИРРО, 2008. 240 с.
7. Пахлова, И. В. Компетенции как основной фактор формирования кадрового ресурса в организациях прайм-медиаиндустрии. // Известия высших учебных заведений. Проблемы полиграфии и издательского дела. 2014. № 2. с. 152–159.
8. Митрофанова, Е. А., Коновалова В. Г., Белова О. Л. Управление персоналом: теория и практика. Компетентностный подход в управлении персоналом. Учебно-практическое пособие. / М.: Проспект, 2012. 72 с.
9. Вершкова, Е. М. Компетентностный подход в управлении персоналом экономических и бухгалтерских служб: российский и зарубежный опыт. Сборник трудов Международной научно-практической конференции, 28–29 октября 2010, // Томск: Национальный исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ), Институт природных ресурсов (ИПР), 2010. — с. 185–188.
10. Казаков, М. В. Компетентностный подход к подбору персонала как фактор конкурентоспособности субъектов предпринимательства (на примере банковского сектора экономики). Автореф. дисс. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук. / Москва, 2010.
11. Шеметова, Н. Использование модели компетенций как метод принятия управленческих решений в сфере управления персоналом // ЭГО. — 2010. — № 1 (1). — с. 13–17.

12. Ткаченко, О.А. Развитие персонала предприятия на основе компетентностного подхода. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Т. II./Тюмень: ТюмГНГУ, 2013. с. 206–208.
13. Адова, И.Б., Симонова М.В. Оценка компетентности как инструмент управления вознаграждением персонала организации // Вестн. Том. гос. ун-та. 2010. №336. с. 119–124.

## Иностранные инвестиции в экономике России: динамика, анализ, проблемы

Пономарева Ирина Васильевна, старший преподаватель  
Российский государственный социальный университет (г. Тольятти)

Активное развитие экономики России неосуществимо без интенсивной внешнеэкономической деятельности, а также привлечения иностранных инвестиций в экономику страны. В будущем, эффективное развитие экономики страны зависит от того, как Россия и ее субъекты хозяйствования осуществляют внешнеторговые операции и какие меры предпринимают по улучшению инвестиционного климата, к примеру, обмен опытом, международное инвестиционное сотрудничество, интеграция в международную систему производства и т. п.

В условиях мирового экономического кризиса и его последствий, равно как и под воздействием сезонных колебаний, нестабильности в политической, экономической конъюнктуре в различных регионах мира иностранные инвестиции в российскую экономику осуществляются кратко-срочно и отраслевое их распределение крайне неравномерно. Рассмотрим соотношение поступивших в российскую экономику иностранные инвестиции в таблице 1.

Анализ представленных данных показывает, что в структуре притока иностранных капиталовложений наблюдаются незначительные отклонения.

Стратегической целью развития экономики любого государства является привлечение иностранных инвестиций, существенное значение в которых представляют прямые иностранные инвестиции, которые характеризуют долгосрочную заинтересованность зарубежных инвесторов в развитии экономической деятельности в определенном государстве. Из представленных данных нужно отметить рост их фактического объема с 18415 млн. долларов США в 2011 г. до 26118 млн. долларов США в 2013 г. Так же необходимо сказать об увеличении доли прямых иностранных инвестиций в общем иностранных инвестициях с 9,7% в 2011 г. до 15,4% в 2013 г. Однако в составе прямых иностранных инвестиций наблюдается стремительный рост кредитной составляющей (кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций)

Таблица 1. Поступление иностранных инвестиций по типам

	2011		2012		2013	
	млн. дол-ларов США	в % к итогу	млн. дол-ларов США	в % к итогу	млн. дол-ларов США	в % к итогу
Инвестиции	190643	100	154570	100	170180	100
из них:						
прямые инвестиции	18415	9,7	18666	12,1	26118	15,4
в том числе:						
взносы в капитал	9080	4,8	9248	6	9976	5,9
лизинг	163	0,1	3	0	4	0
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	7495	3,9	7671	5	14581	8,6
прочие прямые инвестиции	1677	0,9	1744	1,1	1557	0,9
портфельные инвестиции	805	0,4	1816	1,2	1092	0,6
в том числе:						
акции и паи	577	0,3	1533	1	895	0,5
долговые ценные бумаги	219	0,1	282	0,2	186	0,1
прочие инвестиции	171423	89,9	134088	86,7	142970	84
в том числе:						
торговые кредиты	27775	14,6	28049	18,1	27345	16,1
прочие кредиты	139931	73,4	97473	63,1	113950	66,9

с 7495 млн. долларов США (3,9%) в 2011 г. до 14581 млн. долларов США (8,6%) в 2013 г., а так же инвестиций в основной капитал (взносы в капитал) с 9080 млн. долларов США (4,8%) в 2011 г. до 9976 млн. долларов США (5,9%) в 2013 г.

Увеличение абсолютных и относительных статистических величин портфельных инвестиций с 805 млн. долларов США (0,4%) в 2011 г. до 1092 млн. долларов США (0,6%) в 2013 г. связано с влиянием множества социально-политических и макроэкономических факторов, которые обусловили ослабление заинтересованности к развивающимся странам для международных инвесторов. Вследствие этого, последние переориентировались на активы развитых стран, в том числе и России, проявив наибольший интерес к спекулятивным фондам на рынке ценных бумаг.

Если рассматривать долю статьи «прочие инвестиции» в общем объеме зарубежного капитала, поступившего в экономику России, то она несущественно изменилась, а именно, в 2011 г. 89,9% (171423 млн. долларов США) и в 2013 г. составила 84% (142970 млн. долларов США). Тем не менее, за последние годы прочие инвестиции продолжают занимать наибольшую долю в иностранных инвестициях, заодно способствует стремительному росту их поступления в страну. По сути, прочие инвестиции — это внешние коммерческие и банковские кредиты или займы, выдаваемые российским заемщикам, согласно методологии платежного баланса Центрального Банка, а также открытие счетов в национальной валюте в национальных банках иностранными физическими и юридическими лицами, покупка национальной валюты нерезидентами.

Ввиду того, что с каждым годом возрастает долговая зависимость российских банков и компаний от зарубежного капитала, возникают серьезные опасения от сформировавшейся обстановки с иностранными кредитами и займами в экономике. Вдобавок ко всему, неспособность российской банковской системы и финансового рынка к преобразованию временно свободных денежных средств и сбережений в производственные капиталовложения, инвестируемые в отечественные несырьевые отрасли промышленности. Такая ситуация сложилось вследствие следующих причин:

- слабой конкурентоспособности национальной банковской системы;
- отсутствия доступа у предприятий к долгосрочным инвестиционным ресурсам по оптимальной процентной ставке;
- острой необходимости фундаментальной индустриализации и модернизации экономики;
- замещение трудоемких производств на капиталоемкие производства;
- инвестирование воспроизводственного процесса реального капитала;
- введение ресурсосберегающих технологий.

Стоит отметить тот факт, что действительные масштабы иностранных кредитов и займов превышает данные

статистического учета Росстата, так как статья «прямые инвестиции» содержит в своей структуре подстатью «кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций», соответственно статья «прочие инвестиции» не учитывает операции международного внутрефирменного кредитования компаниями-нерезидентами своих дочерних компаний, находящихся на территории России. Тем самым, объективно судить о масштабах зарубежных кредитов и займов, поступающих в нашу страну трудно, поскольку согласно официальным критериям Росстата статья «прямые инвестиции» содержит больше половины иностранных инвестиций, на практике являются кредитами и займами.

Перейдем же к рассмотрению распределения иностранных инвестиций по видам экономической деятельности.

За последние несколько лет, согласно данным Росстата (таблица 2), можно сказать определенно, что определенные виды экономической деятельности стали лидерами по привлечению иностранных инвестиций: обрабатывающее производство; добыча полезных ископаемых; оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; финансовая деятельность.

Проанализируем отраслевую структуру, поступивших иностранных инвестиции в экономику Россию. Как видно из таблицы 1, за период 2011—2013 гг. произошли значительные изменения:

— возросли вложения в обрабатывающие производства с 41086 млн. долларов США в 2011 г. до 89789 млн. долларов США в 2013 г., а также в здравоохранение и предоставление социальных услуг с 42 млн. долларов США в 2011 г. до 194 млн. долларов США в 2013 г., в оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования с 24456 млн. долларов США в 2011 г. до 31030 млн. долларов США в 2013 г.;

— довольно резкое снижение притока инвестиций наблюдается в финансовой деятельности с 86855 млн. долларов США в 2011 г. до 20121 млн. долларов США в 2013 г. и в государственном управлении и обеспечении военной безопасности; обязательном социальном обеспечении с 25 млн. долларов США в 2011 г. до 0 долларов США в 2013 г., подобная тенденция наблюдается в добыче полезных ископаемых с 18634 млн. долларов США в 2011 г. до 11421 млн. долларов США в 2013 г., транспорте и связи с 5943 млн. долларов США в 2011 г. до 4759 млн. долларов США в 2013 г., строительстве с 1958 млн. долларов США в 2011 г. до 723 млн. долларов США в 2013 г., предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг с 188 млн. долларов США в 2011 г. до 87 млн. долларов США в 2013 г., гостиницы рестораны с 99 млн. долларов США в 2011 г. до 59 млн. долларов США в 2013 г.

— остальные виды деятельности несущественно изменились, так операции с недвижимым имуществом, аренда



Таблица 2. Структура иностранных инвестиций по видам экономической деятельности, млн. долларов США

	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Всего	190643	154570	170180
Обрабатывающие производства	41086	49230	89789
Оптовая и розничная торговля; Ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	24456	25379	31030
Финансовая деятельность	86885	43395	20121
Добыча полезных ископаемых	18634	18504	11421
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	9237	10035	9717
Транспорт и связь	5943	4622	4759
Строительство	1958	850	723
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1425	1821	1636
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	638	624	610
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	188	144	87
Гостиницы и рестораны	99	76	59
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	42	177	194
Рыболовство, рыбоводство	25	65	30
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	25	-	-
Образование	2	2	1

и предоставление услуг в 2011 г. привлекло 9237 млн. долларов США, а в 2013 г. 9717 млн. долларов США; производство и распределение электроэнергии, газа и воды в 2011 г. привлекло 1425 млн. долларов США, а в 2013 г. 1636 млн. долларов США; сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство в 2011 г. привлекло 638 млн. долларов США, а в 2013 г. 610 млн. долларов США; рыболовство, рыбоводство в 2011 г. привлекло 25 млн. долларов США, а в 2013 г. 30 млн. долларов США; образование в 2011 г. привлекло 2 млн. долларов США, а в 2013 г. 1 млн. долларов США.

Вызванное столь сильное увеличение притока иностранного капитала в обрабатывающие производства можно объяснить тем, что обрабатывающие производства особо перспективные и развивающиеся виды деятельности в современных условиях российской экономики. Именно в этих отраслях реализуются наибольшее число инвестиционных проектов, которые и привлекают иностранных инвесторов, что, соответственно, повлекло отток инвестирования из других сфер экономической деятельности.

Для наглядности, проиллюстрируем данные таблицы 1 в виде диаграмм в процентном соотношении от общей суммы за год за 2011–2013 гг. (рис. 1).

Вполне очевидно из диаграмм, что страновая структура иностранных инвестиций по отраслям за последние три года нерациональна и значительно изменилась.

Диаграммы демонстрируют динамику увеличения доли обрабатывающих производств с 22% в 2011 г. до 54% в 2013 г. в структуре иностранных инвестиций, как уже говорилось выше, это вызвано реализующимися инвестиционными проектами в этой отрасли, а также уменьшением доли в общей структуре финансовой деятельности. По причине активной деятельности международных агентов розничных сетей заметно возрастание доли оптовой и розничной торговли с 13% в 2011 г. до 18% в 2013 г.

Сокращение доли добычи полезных ископаемых в общей структуре иностранных инвестиций по видам экономической деятельности с 10% в 2011 г. до 7% в 2013 г. довольно предсказуемо, ввиду принятия Федерального закона №57-ФЗ от 29 апреля 2008 г. «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства», который жестко ограничивает участие иностранного капитала в сырьевых отраслях страны.

Ввиду закрытия нескольких крупных операций с недвижимостью, при участии иностранного капитала, в на-

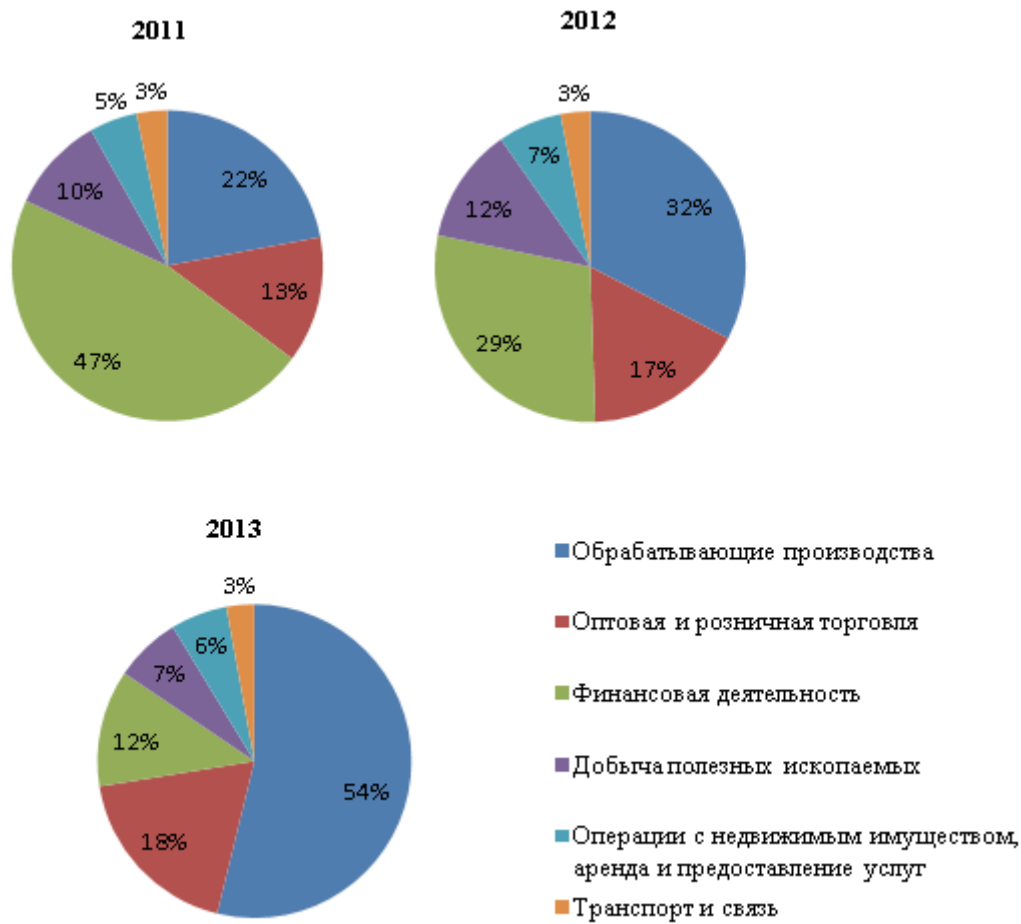


Рис. 1. Структура иностранных инвестиций по видам экономической деятельности, %

чале 2013 г. позволило увеличить долю операций с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг в составе иностранных инвестиций по видам экономической деятельности с 5% в 2011 г. до 6% в 2013 г.

Сектор транспорта и связи остался неизменным на протяжении всех трех лет и составляет 3%, тем самым демонстрируя стабильный интерес зарубежных инвесторов к российскому рынку связи и транспортных средств.

Как уже отмечалось ранее, страновая структура иностранных инвестиций по отраслям нерациональна, что крайне невыгодно сказывается для российской экономики. Концентрация зарубежного капитала только в определенных видах экономической деятельности не дает возможности для развития других сфер экономики страны. Соответственно, возникает необходимость в разработке новых механизмов или моделей с целью привлечения иностранных инвестиций в определенные виды экономической деятельности для того, чтобы скорректировать поток инвестирования в благоприятном направлении для развития бизнеса в России и позволить российским предприятиям выйти за пределы внутреннего рынка.

Согласно представленным сведениям Росстата за последние годы, ведущими странами-инвесторами в эконо-

мику Россию, доля которых в общем объеме накопленных иностранных инвестиций составляет 80%, являются Кипр, Нидерланды, Люксембург, Германия, Великобритания и Франция.

Представим показатели таблицы 2 в виде диаграммы для демонстрации динамики накопленных иностранных инвестиций за в экономике России по основным странам-инвесторам за 2011–2013 гг.

По данным таблицы 2 и рисунку 1, можно проследить динамику иностранных инвестиций в экономику России по отдельным странам-инвесторам. Как видно из отображенных сведений, ведущей страной-инвестором в 2013 г. был Кипр, от которого поступило 22683 млн. долларов США. Сложившаяся ситуация не является благоприятной, ввиду того, что Кипр входит в список оффшорных зон, сочетая великобританское законодательство и местные нормы гражданского права. Однако о подобном иностранном инвестировании нельзя говорить как о надежном показателе инвестиционной привлекательности России. Вследствие того, что инвестирование происходит не в итоге формирования благоприятного инвестиционного климата, а в результате неудовлетворительных условий ведения коммерческой деятельности, предпри-

Таблица 3. **Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам, млн. долларов США**

	2011	2012	2013
Всего инвестиций, включая объем иностранных инвестиций из государств-участников СНГ	190643	154570	170180
из них по основным странам-инвесторам	76735	84036	115850
в том числе:			
Кипр	20268	16455	22683
Нидерланды	16817	21126	14779
Люксембург	4682	11523	16996
Китай	1888	740	5027
Великобритания	13104	13490	18862
Германия	10264	7202	9157
Ирландия	2033	4671	6757
Франция	4353	4193	10309
Япония	1243	1135	2624

ниматели регистрируют свои организации в оффшорных зонах и оттуда инвестируют обратно, в российскую экономику. Из чего можно заключить, что такой показатель, как привлеченные иностранные инвестиции, нельзя использовать в качестве оценки эффективности функционирования экономики.

На втором месте среди стран-инвесторов иностранных инвестиций в экономику Россию в 2013 г. была Великобритания, объем инвестирования, которой составил 18862 млн. долларов США по сравнению с 2011 г. 13104

млн. долларов США. Аналогичная ситуация отмечается в Китай, Германия, Ирландия, Франция, Япония и объясняется тем, что на российском рынке существуют более 5000 иностранных компаний, которые основательно зафиксировались, такие как «Би-Пи», «Шелл» и т. п. Кроме того, существует несколько перспективных проектов, направленных на привлечение иностранных капиталовложений, например, Олимпийских игр в Сочи 2014, ФИФА 2018, Программа модернизации российских железных дорог и Сколково.

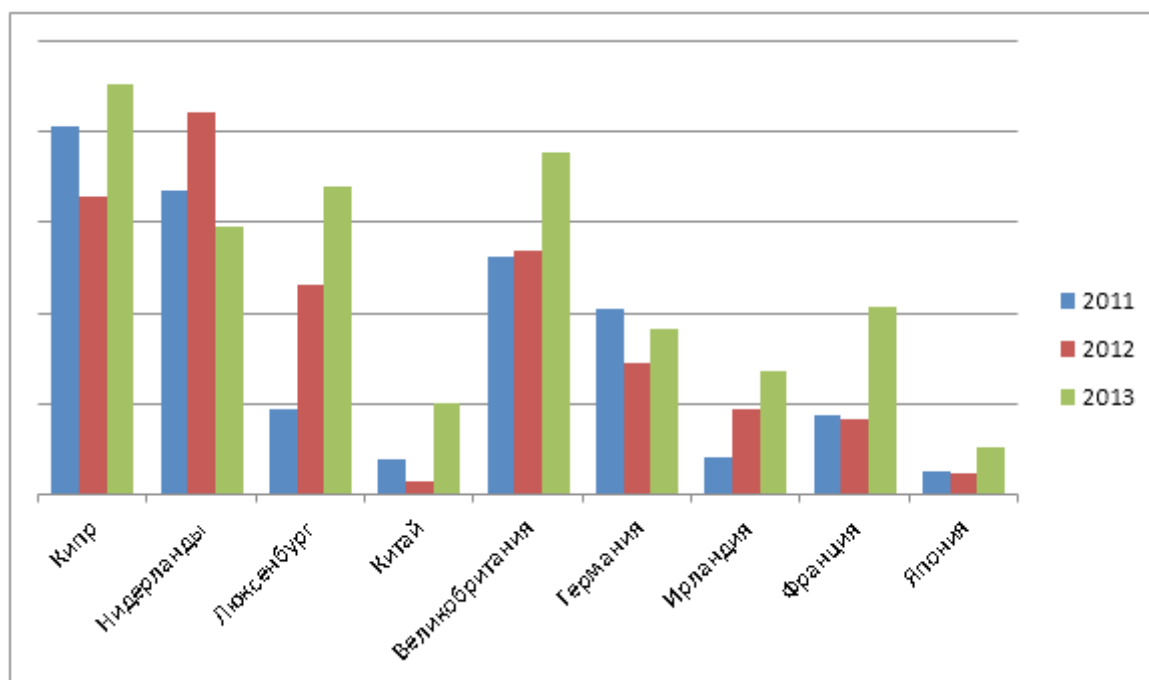


Рис. 1. **Динамика накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам за 2011–2013 гг.**

Люксембург занял третье место среди иностранных инвесторов в экономику России в 2013 г. и составил 16996 млн. долларов США по сравнению с 2011 г. 4682 млн. долларов США. Такому резкому увеличению инвестирования в 3,6 раза может быть причина тесного экономического сотрудничества Люксембурга и России, а именно, совместные проекты в различных видах экономической деятельности: медицина и здравоохранения, металлургии, новых технологий, финансовой сферы, энергетики, связи и информатизации, автомобильной промышленности. Также необходимо отметить, что Люксембург, Ирландия и Нидерланды активно применяются в бизнес-схемах российских предприятий, хотя они и не входят в перечень оффшорных зон. Данные страны постоянно используются для регистрации компаний специального назначения и основания материнских компаний в целях осуществления проектного финансирования. Этот выбор продиктован прозрачностью законодательства и удобством правовой системы перечисленных стран. Кроме того, Нидерланды используют как переходный элемент между российской компанией и компанией, находящейся в оффшорной зоне — Антильские острова, которые входят в состав Нидерландов. К тому же, Нидерланды занимают четвертое место по количеству денежных средств, вложенных в экономику России 14779 млн. долларов США в 2013 г., что немного меньше, чем было в 2011 г. 16817 млн. долларов США.

В итоге анализа данного вопроса необходимо отметить, что около 50–60% всех инвестиций, поступающих из-за рубежа, по происхождению являются российскими, хотя официально считаются иностранными. А вот почти 90% всех иностранных инвестиций, при более тщательном рассмотрении, оказались зарубежными кредитами и займами и не направляются на модернизацию отечественной экономики и основные фонды России. Помимо этого, меньшая часть зарубежных инвестиционных ресурсов направляется в основной капитал, при этом основная часть распределяется на следующее: реализацию финансовых спекуляций, реинвестирование предыдущих кредитов и займов, расширение оборотного капитала, увеличение материально-технических запасов.

На протяжении уже нескольких лет существуют ощутимые структурные диспропорции в экономике России, нефтегазовая зависимость бюджета и промышленности, несовершенство законодательства, дисбаланс в развитии финансовых институтов и надзора. Все это уси-

ливает процессы дезинтеграции и деиндустриализации отечественной экономики, в свою очередь, провоцируя последующую дезорганизацию воспроизводственного и научно-технического потенциала страны. Казалось бы, с помощью иностранных капиталовложений можно справиться с отраслевой диверсификацией экономики и ее сырьевой ориентированности, в сторону высокотехнологичных и наукоемких секторов. Однако, судя по данным Росстата, представленных в таблицах 1 и 2, внешних инвесторов привлекают лишь те виды экономической деятельности и индустрии, которые обеспечат доход в короткий срок.

Если положение дел не изменится кардинально в ближайшее время, то вероятнее всего, наступят нижеперечисленные события: усилится долговая зависимость от внешнего капитала; рост убытков, вследствие участия в системе неравноценного внешнеэкономического обмена; интенсивное развитие оффшоризации российской экономики; зависимость отечественной экономики от транснационального капитала; десоверенизация государства; радикальное расхождение интересов международных инвесторов с приоритетными задачами развития государства.

При всем этом, Россия все еще не лишена потенциала в привлечении внимания участников инвестиционного процесса к увеличению инвестирования в основные фонды государства, по средствам: усиления финансового надзора; ужесточения валютного законодательства; принятия мер по прекращению незаконного вывоза капитала; увеличение собираемости налогов, но ни в коем случае не увеличение размера налогов; ограничения величины нецелевого использования бюджетных средств; ликвидации незаконной предпринимательской деятельности и теневой экономики; повысить прозрачность режима ведения бизнеса, т.е. декриминализация экономики; демонополизации экономики; более четкой согласованности денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики; ликвидации такого явления как коррупция; устранение административных барьеров для ведения бизнеса; внедрения новых механизмов направления иностранного инвестирования в актуальные для экономики отрасли.

Общезвестно, что переход от одного качества к другому требует затрат ресурсов. [1, с. 16] Предположить сколько для этого потребуется России достаточно сложная задача, так что остается надеяться,,,, на то, что у российской экономики их будет достаточно.

#### Литература:

1. Конструирование и реализация инновационных финансовых продуктов/А.А. Аюпов. — М.: NOTA BENE, 2007. — 220 с.
2. Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 18.07.2014 г.).

## Совершенствование механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии телекоммуникационной отрасли

Раева Инна Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент;  
Разумова Кристина Вадимовна, магистрант  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В современных условиях управление дебиторской задолженностью является одной из важных задач эффективной деятельности компании, в том числе и компаний телекоммуникационной отрасли. Грамотный анализ и управление дебиторской задолженностью позволяют оценить ее реальное состояние, обеспечить своевременную инкассацию, защитить предприятие от инфляционных убытков и сравнительно дешево пополнить оборотный капитал, что может существенно повысить эффективность бизнеса. В то же время, неэффективное управление дебиторской задолженностью может стать причиной получения убытков из-за появления безнадежных долгов, привести к потере ценных клиентов и доли рынка.

Очевидно, что отсутствие на предприятии функции управления дебиторской задолженностью ведет к снижению оборачиваемости оборотных средств, ухудшению платежеспособности предприятия, финансовым потерям в результате не возврата долгов, а в худшем случае — к банкротству. Именно поэтому эффективное управление дебиторской задолженностью является важным аспектом деятельности финансовых менеджеров предприятий и признаком профессионализма финансовой службы компании.

С позиции управления корпоративными финансами компании телекоммуникационной отрасли сущность дебиторской задолженности проявляется в выполняемых ею функциях:

- формирование денежных потоков, отложенных во времени;
- перераспределение денежных средств;
- регулирование денежных потоков.

Формирование денежных потоков отражает специфику дебиторской задолженности, определяемое как неполученная часть выручки от оказания телекоммуникационных услуг. Основное ее назначение состоит в аккумулировании денежных средств, не поступивших от оказания телекоммуникационных услуг.

Перераспределительная функция заключается в перераспределении стоимости во временное пользование, обусловленное возникающими финансовыми обязательствами абонентов перед телекоммуникационной компанией в процессе ее хозяйственной деятельности.

Такая функция дебиторской задолженности как «регулирование денежных потоков» предопределяется условиями договоров в части форм, способов и сроков расчетов, а также методов обеспечения исполнения обязательств. Тем самым, дебиторская задолженность, при-

нимая форму отложенного во времени положительного денежного потока, участвует не только в формировании, но и в регулировании денежного оборота, обусловленного движением денежных средств в результате совершения хозяйственных операций.

Дебиторская задолженность, как элемент оборотных активов, оказывает значительное влияние на финансовое состояние экономического субъекта. Большой объем дебиторской задолженности в активах предприятия телекоммуникационной отрасли вызывает дополнительную потребность в финансовых ресурсах для пополнения оборотного капитала, увеличивает затраты по привлечению дополнительных финансовых ресурсов, снижает капитализацию как собственного, так и заемного капитала, доходность функционирования предприятия, рост кредиторской задолженности и возникновение финансовых рисков.

По степени обеспечения следует различать долговые обязательства, обеспеченные или не обеспеченные залогом, поручительством, банковской гарантией и другими способами, предусмотренными законом и договором. Данная группировка необходима для анализа дебиторской задолженности с точки зрения риска ее непогашения. Ключевым моментом такого деления для компании телекоммуникационной отрасли является тот факт, что абоненты подвижной связи не имеют залогов и других видов поручительств при использовании коммерческого кредита.

Условно управление дебиторской задолженностью на предприятии телекоммуникационной отрасли можно разделить на три части:

- 1) мероприятия, направленные на предотвращение образования дебиторской задолженности;
- 2) действия, предпринимаемые после принятия решения об оказании услуг в кредит (прежде всего — формирование кредитной политики);
- 3) меры, принимаемые с целью своевременного погашения образовавшейся задолженности (учет, контроль, анализ и оценка реального состояния дебиторской задолженности, действия по погашению просроченных долгов).

Неизбежным следствием существующей в настоящее время системы денежных расчетов между организациями является дебиторская задолженность, при которой всегда имеется временной лаг между предъявлением платежных документов к оплате и временем их фактической оплаты. Тем не менее каждая компания, в том числе и компания телекоммуникационной отрасли должна стремиться предотвратить образование дебиторской задолженности, при этом не теряя клиентов и возможность получения

дополнительной прибыли. Среди мероприятий, направленных на достижение данной цели, можно выделить:

— внедрение системы мотивации для сотрудников отдела продаж.

Для совершенствования процессов, способствующих предотвращению образования дебиторской задолженности необходимо создать такие условия, в которых менеджеры отдела продаж нацелены не столько на реализацию товаров и услуг, сколько на гарантирование оплаты счетов в результате таких продаж, а именно:

— внедрение систем гарантирования доходов, нацеленных на отслеживание и предотвращение попыток фродовых начислений;

— установление демотивирующих факторов (штрафы) за несвоевременную оплату продукции.

В случае, если телекоммуникационная компания не может предотвратить образование дебиторской задолженности, необходимо создание мер по управлению ею. Рассмотрим этап формирования кредитной политики на предприятии телекоммуникационной отрасли.

Кредитная политика — это инструкция, свод правил, определяющие такие условия предоставления коммерческого кредита для конкретной компании, как критерии отбора покупателей для предоставления им отсрочки платежа, методику определения максимальной величины текущей дебиторской задолженности абонента и максимального срока предоставления покупателю коммерческого кредита.

Кроме того, в кредитной политике определяются права и обязанности сотрудников, непосредственно участвующих в процессе управления дебиторской задолженностью. Определение компетенций сотрудников является важной частью в формировании кредитной политики, т. к. это оказывает существенное влияние на оперативность взыскания дебиторской задолженности.

Условия коммерческого кредита для телекоммуникационной компании определяются следующими факторами:

— уровнем конкуренции на рынке: очевидно, что целесообразнее всего предлагать абонентам не менее выгодные условия, чем у конкурентов;

— соотношением сроков коммерческого кредита, предоставляемых покупателям услуг телекоммуникационной компании, и сроков погашения задолженности поставщикам (предоставление отсрочки платежа в ситуации, когда предприятие работает с поставщиками по предоплате, может привести к резкому дефициту денежных средств);

— сегментацией клиентов. Сегментация заключается в разделении клиентов на группы по тем или иным признакам. Для каждой группы клиентов устанавливаются свои подходы, условия и нормы предоставления коммерческих кредитов;

— наличием в компании телекоммуникационной отрасли нормативов допустимой дебиторской задолженности;

— выявлением резервов повышения эффективности деятельности предприятия на основе изменения кредитной политики;

— наличием резервов по сомнительным долгам.

В целях совершенствования механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии телекоммуникационной отрасли необходимо введение процедуры оценки выгоды клиента, основывающейся на анализе следующих параметров: рентабельности продаж; объема продаж и его динамики. Чем выше эти характеристики, тем выгоднее покупатель, тем больше лимит, который может быть ему предоставлен.

Доля выгодных и надежных покупателей в дебиторской задолженности должна быть больше, а удельный вес невыгодных и ненадежных покупателей — значительно меньше. Новым покупателям лимит, как правило, устанавливается в объеме, не превышающем выручку, полученную организацией от этого покупателя за месяц.

Для принятия решения о максимальной величине дебиторской задолженности конкретного абонента (кредитный лимит) необходимо использовать следующую формулу:

Кредитный лимит = (план оказания услуг на период/количество дней в периоде) \* количество дней отсрочки платежа.

В том случае, когда кредитный лимит абонента значительно превышен, компания-поставщик обычно приостанавливает оказание телекоммуникационных услуг в адрес данного дебитора до тех пор, пока он не рассчитается по своим обязательствам. Однако стоит отметить, что наличие кредитного лимита зачастую не означает регулярного возникновения у контрагента просроченной задолженности даже в пределах установленного лимита. Поэтому возникновение таких ситуаций необходимо детально контролировать.

Таким образом, большинство экономистов сходятся во мнении, что к основным элементам кредитной политики относятся:

— срок, на который предоставляется кредит;

— размер предоставляемого кредита;

— стандарты оценки кредитоспособности потребителей;

— совокупность ценовых скидок, предоставляемых покупателям за немедленный расчет;

— механизм взыскания задолженности;

— система штрафных санкций за просрочку платежа.

Важный момент, на который стоит обратить внимание при совершенствовании механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии телекоммуникационной отрасли — период оборачиваемости дебиторской задолженности. Период оборачиваемости дебиторской задолженности характеризует средний период времени, в течение которого средства от покупателей поступают на расчетные счета предприятий. Чем меньше значение этого показателя, тем в более выгодных условиях находится предприятие телекоммуникационной отрасли.

Таблица 1. «Пример оценки реального состояния дебиторской задолженности»

Классификация дебиторов по срокам возникновения задолженности	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Удельный вес в общей сумме, %	Вероятность безнадежных долгов, %	Сумма безнадежных долгов, тыс. руб.	Реальная величина задолженности, тыс. руб.
1	2	3	4	5=2*4	6=2-5
0–30 дней	1000,00	43,82	2,00	20,00	980,00
30–60 дней	600,00	26,29	4,00	24,00	576,00
0–90 дней	500,00	21,91	7,00	35,00	465,00
50–120 дней	10,00	4,38	15,00	15,00	85,00
120–150 дней	50,00	2,19	25,00	12,50	37,50
150–180 дней	20,00	0,88	50,00	10,00	10,00
180–360 дней	10,00	0,44	75,00	7,50	2,50
Свыше 360 дней	2,00	0,09	95,00	1,90	0,10
Итого	2282,00	100,00	5,52	125,90	2156,10

Источник: Финансовый менеджмент/Под ред. Стояновой Е. С. — М.: Перспектива, 2010 г.

Следует отметить, что относительно длительный период оборачиваемости не обязательно является негативным моментом. Все зависит от рыночных стратегий реализуемых компаний.

Аналогично, слишком короткий период погашения не всегда следует расценивать как положительный фактор, поскольку это может означать излишне жесткие условия оплаты, ведущие к потере потенциальных клиентов.

Стоит отметить, что единых стандартов и схем по совершенствованию условий кредитной политики в компаниях телекоммуникационной отрасли не существует. Каждая компания должна самостоятельно сформировать условия предоставления коммерческого кредита, которые будут учитывать специфику ее деятельности.

Одним из важных моментов создания более эффективной системы управления дебиторской задолженности в компаниях телекоммуникационной отрасли является оценка ее реального состояния путем группировки сумм дебиторской задолженности в зависимости от срока возникновения и установления для каждой группы коэффициента сомнительности. Пример оценки реального состояния дебиторской задолженности представлен в таблице 1.

Процент вероятности безнадежных долгов для каждого временного интервала рассчитывается на основе экспертных оценок или на основе статистики, накопленной в компании за прошлые периоды.

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

$$125,9/2282 * 100\% = 5,52\%$$

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам.

Учет, регулярный контроль, анализ и оценка реального состояния дебиторской задолженности являются необходимыми мерами для своевременного получения

дебиторской задолженности, но зачастую этих мероприятий недостаточно, и средства, являющиеся дебиторской задолженностью, выпадают из хозяйственного оборота. Учитывая факт, что просроченная дебиторская задолженность может негативно сказаться на финансово-экономическом положении компании проводятся мероприятия, которые являются необходимыми для взыскания средств с должников. В таблице 2 перечислены меры, которые традиционно осуществляют компании телекоммуникационной отрасли для взыскания долга, а также возможные участники процесса взыскания задолженности с дебитора.

Основные трудности возникают у компании телекоммуникационной отрасли при взыскании дебиторской задолженности с абонентов подвижной связи, эти трудности обусловлены влиянием нескольких факторов:

- изменение адреса регистрации абонентов в виду мобильности клиента;
- допущение ошибок при заключении договоров на оказание услуг связи в регистрационных данных;
- предоставление заведомо недостоверных данных коммерческими представителями при фиктивных подключениях (коммерческий фрод) и т. д.

Определенная специфика абонентской базы, в частности, мобильность клиентов и возможность параллельно пользоваться несколькими номерами одновременно, приводит к возникновению сложности в поиске клиентов-должников. Фактором, оказывающим отрицательное влияние на дебиторскую задолженность, может являться несовершенство нормативных документов, регламентирующих взаимоотношения с коммерческими представителями, поскольку основная часть подключений происходит именно через коммерческих представителей, тем не менее, указанная проблема может быть решена через выстраивание четкой системы поощрений и штрафов коммерческих представителей за нарушения при подключении новых клиентов.

Таблица 2. «Процедура взыскания дебиторской задолженности»

Мероприятия	Участники процесса
1. Регулярные уведомления в адрес должника.	Отдел расчетов и управления дебиторской задолженностью.
2. Назначение личных встреч представителя компании-кредитора с руководителями компании-должника.	Коммерческая дирекция.
3. Проведение взаимозачетов в случаях, когда это возможно и рационально.	Финансовая дирекция.
4. Разработка и реализация графиков погашения просроченной дебиторской задолженности (реструктуризация долга).	Финансовая дирекция.
5. Начисление пени.	Финансовая дирекция.
6. Подготовка документов для передачи юристам.	Отдел экономической и информационной безопасности.
7. Использование услуг агентств по взысканию дебиторской задолженности.	Юридический отдел.
8. Осуществлять контроль над своевременным проведением претензионных мероприятий.	Отдел экономической и информационной безопасности.
9. Списывать просроченную дебиторскую задолженность.	Финансовая дирекция.

Осознавая сложности, которые возникают при взыскании дебиторской задолженности, связанные с поиском абонента-должника, привлечение сотрудников юридических служб и службы безопасности при подготовке передачи дел в суд, стоимость проведения информирования и рассылки финансовых претензий, выплаты комиссионного вознаграждения внешним коллекторским агентствам можно с уверенностью сказать, что для операторов телекоммуникационной отрасли, в особенности подвижной связи, дешевле не допускать образования дебиторской задолженности, применяя проактивные методы воздействия, чем в дальнейшем искать недобросовестного кли-

ента и взыскивать с него средства в погашение задолженности.

Подводя итог, можно отметить, что вопросы управления дебиторской задолженностью и поиска эффективных методов совершенствования кредитной политики актуальны для любой компании, в том числе и компании телекоммуникационной отрасли. При эффективном управлении задолженностью компания может достоверно оценивать свое финансовое состояние и планировать конкретные шаги, направленные на решение стратегических задач по усилению своего положения на рынке и снижению затрат.

#### Литература:

1. Абрютин, М. С. Грачев А. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. — М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2009. — 256 с.
2. Банк, В. Р., Банк С. В., Тараскина А. В. Финансовый анализ: учебное пособие. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009. — 344 с.
3. Брейли, Р., Майерс. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997. — 1120 с.
4. Артамонова, А. А. Способы управления дебиторской задолженностью // Современное развитие малого бизнеса. — 2014, с. 65–68
5. Гогина, Г., Соколова А. Об эффективном управлении дебиторской задолженностью экономического субъекта // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2013. — 3, с. 283–288
6. Федотова, М. А. Как оценить финансовую устойчивость предприятия // Финансы. — 1995. — №3. — с. 14.



## Региональные особенности развития малого бизнеса и частного предпринимательства

Рахманов Адхам Маматович, магистрант  
Наманганский инженерно-педагогический институт (Узбекистан)

*В статье показаны региональные факторы развития малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане на примере Наманганской области. Освещена совершенная работа по развитию малого бизнеса и частного предпринимательства, а также работа, которая должна проводиться в будущем.*

**Ключевые слова:** малый бизнес и частное предпринимательство; инвестиции; модернизация; макроэкономические показатели; субъекты малого бизнеса; малое предприятие; конкурентоспособность

Как показывает жизненный опыт, малый бизнес и частное предпринимательство являются самой важной сферой, определяющей структурную основу национальной экономики. Именно частный сектор вносит массивный вклад в обеспечение внутреннего рынка товарами и услугами, и вместе с этим обеспечивает население работой, способствует повышению его доходов. Иначе говоря, создает среду, позволяющую сформировать бизнес-этику в структуре населения.

В Узбекистане задачи малого бизнеса и частного предпринимательства имеют особое значение в развитии экономики. Этот сектор превратился в отдельный сектор национальной экономики.

В 2013 году начали работу свыше 26 тысяч субъектов малого бизнеса, общее число предприятий, продолжающих свою деятельность в этом секторе к концу года достигло 190 тысяч. В последние годы в целях развития этой сферы был принят ряд нормативных документов, позволяющих широко и всесторонне использовать инвестиции в развитии малого бизнеса и частного предпринимательства. Эти процессы имеют важное значение на решительном продолжении пути модернизации и широкообъемных реформ. Поэтому правительство с каждым годом все больше уделяет особое внимание развитию малого бизнеса и частного предпринимательства.

Известно, что в Узбекистане развитие малого бизнеса и частного предпринимательства влияет на уровень быта населения. По статистическим сведениям на начало 2013 года за 21 год объемы экономики Республики увеличились в 3.5 раза. Одно повышение ВВП на душу населения в 2.5 раза доказывает то, что в стране проводятся значительные работы. В доказательство этого можно отметить повышение доходов населения в 3 раза за 3 года.

Сегодня во многих странах проблемы внешнего государственного долга остаются нерешенными. Однако Узбекистан, в результате ведения обдуманной политики внешних задолженностей, смог удержать низкий уровень государственного долга и сохранить стабильный авторитет страны, полностью отвечающей по своим обязательствам. Это доказывается и тем фактом, что размер задолженности Узбекистана, по сравнению с ВВП, не

превысил 16.0 %, каковой показатель по международным критериям относится к категории «ниже среднего».

Итак, какие факторы влияют на стабильность в макроэкономических показателях? Дело в том, что в Узбекистане серьезные меры по развитию малого бизнеса и частного предпринимательства проводятся по-своему в каждом регионе. При оценке уровня развития малого бизнеса и частного предпринимательства в каждой области нашей республики, конечно нельзя отрицать положительных результатов.

В целях увеличения положительных результатов проводятся упорядочивание и стимулирование процессов финансирования малого бизнеса и частного предпринимательства. Расширение внедрения инфраструктуры их обслуживания и выполнение в расширенном объеме создания благоприятных условий для деятельности малого бизнеса и частного предпринимательства являются доказательствами наших суждений.

В связи с этим местные органы государственной власти, исходя из своих компетенций:

— Устанавливают льготы по местным налогам и сборам для деятельности малого бизнеса и частного предпринимательства.

— Разрабатывают региональные программы финансирования малого бизнеса и частного предпринимательства.

— Определяют приоритетные направления финансирования малого бизнеса и частного предпринимательства

Работа по развитию малого бизнеса и частного предпринимательства проводится сообразно с национальными и региональными программами, разрабатываемыми для развития малого бизнеса и частного предпринимательства Кабинетом Министров и местными органами государственной власти.

Широкие возможности для малого бизнеса и частного предпринимательства служат повышению потенциала экономики Узбекистана и постепенному развитию открытой экономики. Кроме этого они имеют духовно-просветительское значение. Например, восстановление национальных ремесел и забытых ныне традиционных сфер деятельности может показать миру духовные ценности нашего общества. Влияние этой сферы на экономический

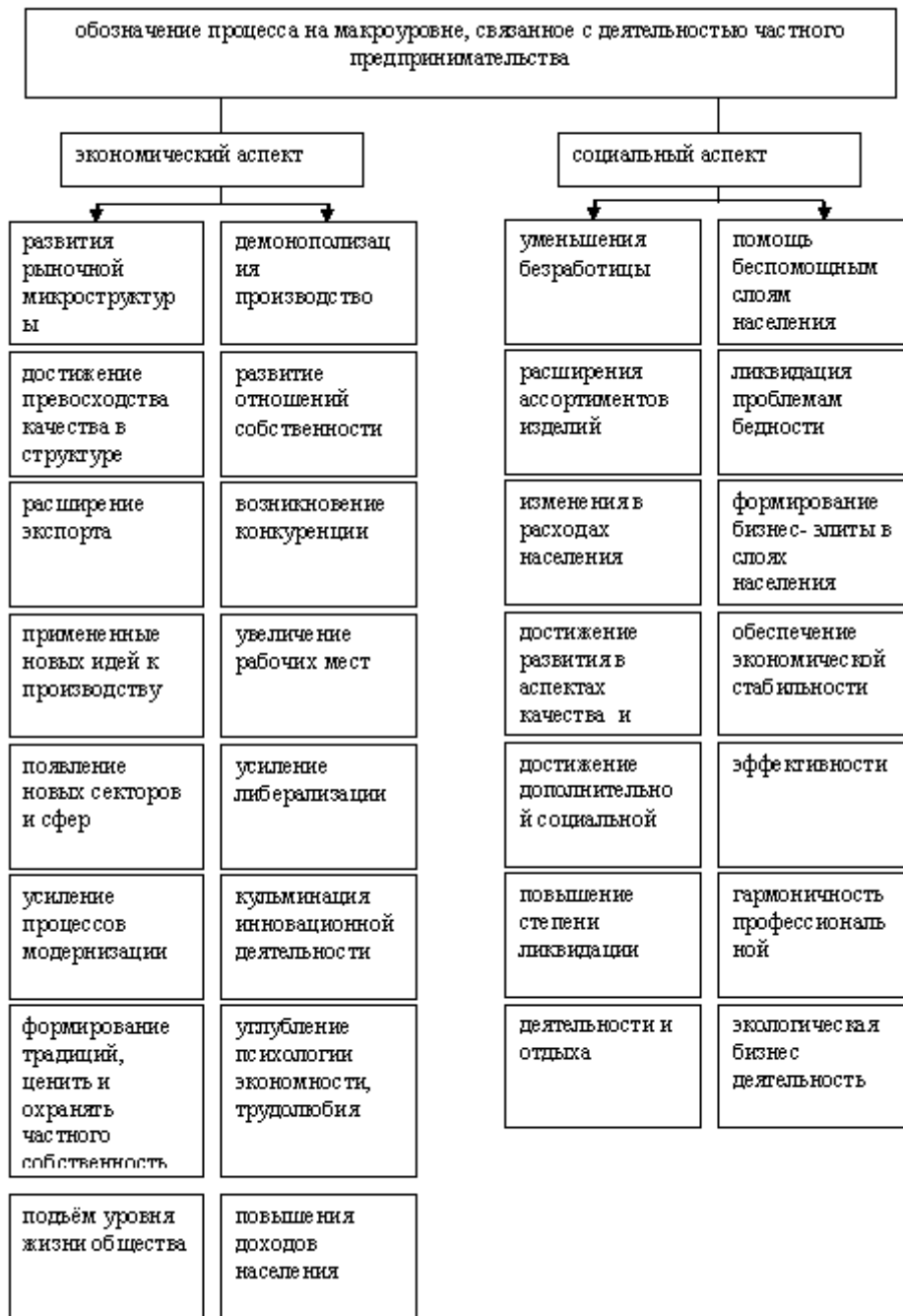


Рис. 1

и на социальный прогресс определяется прежде всего тем, что она расширяет деловую деятельность населения республики.

В частности, и в Наманганской области создан целый ряд условий для развития малого бизнеса и частного предпринимательства.

Нормативно-правовые документы, указы, постановления и законы, принимаемые нашим правительством, дают толчок для ускоренного развития этого сектора. Поэтому ВРП на душу населения к концу 2012 года, по сравнению с прошедшим (2011) годом, вырос на 7,8 %. В то время как был отмечен как 5,6 % и должен был составить 1528.2 тысячи сумов. В Наманганской области к концу

2013 года число субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства без фермеров составило 14447. Это показывает рост на 102.1 %. Но по сравнению данными 2011 года темпы роста немного замедлились. Число субъектов такого бизнеса в 2012 г. составляло 14469, что соответствовало росту в 112,2 %.

Если в 2011 году вел свою деятельность 20931 субъект малого бизнеса, то в 2012 году вели свою деятельность 11279 субъектов малого бизнеса. К концу 2013 года, число действующих субъектов малого бизнеса составило 12292.

Анализируя данные приведенной выше таблицы, мы видим, как из года в год малый бизнес развивается волно-

Таблица 1. Развитие малого бизнеса в Намангане

Названия показателей	единица, измерения	итог 2011 (в действительности)		итог 2012 (в действительности)		итог 2013 (в действительности)	
		объем	рост %	объем	рост %	объем	рост %
Число субъектов МБ (без фермеров)	единица,	23679	112.2	14469	100.1	14447	102.1
деятельность МБ	единица,	20931	109.6	11279	100.8	12292	104.3
общий кредит, выделенный субъектам МБ	млрд. сумов	168.5	150.2	225.2	157.6	294.4	130.7
из них долгосрочные	млрд. сумов	117.9	150.0	157.6	142.6	206.1	131.5
промышленные изделия, производимые субъектами МБ	млрд. сумов	409.5	3.1	609.5	140.8	88.4	126.8
экспорт, выполнении субъектами МБ	млн. долл.	28.7	105.3	42.3	115.3	34.5	103.8

Таблица создана автором по данным Управления статистики по Наманганской области.

образно. Иначе говоря, в определенные периоды рассматриваются тенденции то понижения, то повышения роста.

Новое экономическое мышление изменило отношение к собственности. Появление разных форм собственности приводит к формированию и ускоренному развитию предпринимательской и бизнес среды. Самое важное приоритетное стратегическое направление прогресса в укреплении неприкосновенности частной собственности является одним из важнейших задач руководство нашего государство.

Мы будем правы, если скажем, что, в настоящее время идет процесс обеспечения быстрого и усиленного раз-

вития малого бизнеса и частного предпринимательства, и формирования на основе этого, наиболее важного, ключевого слоя общества, слоя, который обеспечивает стабильность преобразований, модернизации страны, а также социально — экономическую стабильность, среднего класса, то есть класса собственников.

В Наманганской области в 2012–2013 годах повысилось благополучие семей. Причиной этого явились серьезные меры, направленные на усиление их доходов.

В нашем основном Законе — Конституции, нормы по упорядочиванию семейных отношений направлены на

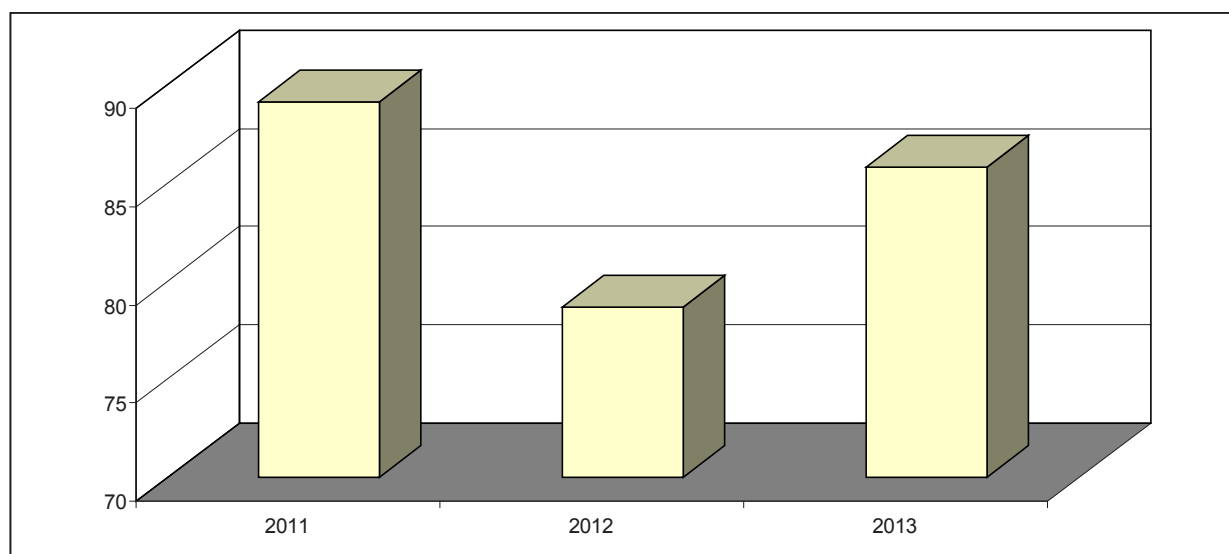


Рис. 2.1.1 Сравнительные показатели деятельности всех субъектов бизнеса в Наманганской области

правовое упорядочивание социальных процессов, связанных с жизнью семьи, на социальную защиту. В Наманганской области усилены меры не только по поддержке семей, но и по их духовному, нравственному и физическому развитию, проводятся работы по созданию условий здорового быта в семье.

В 2013 году было уделено серьезное внимание развитию семейного бизнеса и формированию его правового статуса.

На данный момент в Наманганской области имеют свою силу законодательные документы по правовому упорядочиванию семейного бизнеса.

Однако, все эти показатели не позволяют сделать вывод о том, что в Наманганской области задачи по развитию малого бизнеса и частного предпринимательства нашли решение, пригодное для использования в национальном масштабе. В различных регионах существуют специфические проблемы в задачах развития частного сектора. Особенно в секторах есть очевидная проблема негативного влияния различных факторов на прогресс региона, устранение которых в наши дни требует особого внимания.

Для развития и результативности малого бизнеса в будущем Узбекистане, в частности, в Наманганской области, необходимо выполнить следующее:

— Устранение недостатков, существующих на сегодняшний день и обеспечение результативного использования возможностей;

Литература:

1. Каримов. И.А. 2014 год будет годом развитие высокого темпа роста, мобилизация всех существующих возможностей, непрерывно продолжение оправданных реформы стратегий. — Узбекистан. 2014. с. 7
2. Арипов. О. А. Урегулирование малого бизнеса и частного предпринимательства со стороны государство в Узбекистане. Т: Фап. 2012. с. 72

— Гармоничное выполнение регионального социально-экономического прогресса, развития предприятий малого бизнеса, широкое принятие организационных, методических и других мер;

— организация целой системы подготовки для малых предприятий, особенно кадров управления, исходя из требований «Национальной программы по подготовке кадров»;

— Поднятие технического уровня малого бизнеса, повышения их конкурентоспособности и обеспечение усиления инновационных процессов;

— Создание благоприятных социально-правовых условий для развития малых предприятий, особенно, совершенствование отношений между системами банков и финансирования, а также оптимизация процесса получения кредитов;

— Совершенствование внешней экономической деятельности, расширение объективного ввода в рынок материальных ресурсов, создание систем и механизмов оптимальной продажи изделий, производимых предприятиями малого бизнеса;

— Совершенствование управления малыми предприятиями, обеспечение роста числа малых и средних предприятий не менее чем в 2 раза.

Эти мероприятия приведут к очевидному решению региональных проблем в развитии малого бизнеса.

## Мониторинг рынка продукции пряников в России на современном этапе

Сапатовски Софья Олеговна, студент;

Нур Фатима Ибрагим, аспирант;

Скляренко Семен Александрович, кандидат экономических наук, доцент

Московский государственный университет пищевых производств

**А**нализ рынка пищевых продуктов на современном этапе развития практики маркетинговых исследований в России является одним из самых значимых её сегментов. В настоящее время в Московском государственном университете пищевых производств, в рамках функционирования кафедры Современные торговые операции Север-юг данная тематика является также одной из основополагающих [1–6]. В настоящей статье представлен анализ рынка по такому сегменту мучных кондитерских изделий как пряники.

Рынок мучных кондитерских изделий, по объемам продаж, на сегодня это крупнейший сегмент Российского кондитерского рынка. Благодаря сравнительно низкой цене в среднем по продукции, данный сегмент является наиболее доступным что делает их доступными для большинства российских потребителей. Основными производителями кондитерских изделий являются крупные хлебозаводы, кондитерские фабрики и комбинаты. Чаще всего, доминантная часть продукции распределяется в том регионе, где находится предприятие. Это обуславливается

очень большим количеством производителей в каждом из регионов России. Насыщенность Российского рынка мучными кондитерскими изделиями в настоящий момент можно признать близкой к пределу по максимуму [7]. Доля пряников отечественного производства здесь, уверенно движется к отметке в 100%, в то время как, иные кондитерские изделия вынуждены делить рынок с международными компаниями [8]. Стоит отметить, что в данной нише конкурентоспособность определяется не только масштабами производства, но также и оригинальностью производимой продукции, что открывает возможности для функционирования небольших дизайнерских пекарен, даёт всем практически одинаковые шансы в борьбе за пальму первенства, и, в то же время, ожесточает конкуренцию. Высокая конкуренция, заставляет производителей расширять ассортимент, создавать новую продукцию, закупать новейшее оборудование у иностранных поставщиков [9]. В связи с этим, большинство кондитерских фабрик занимается обновлением кондитерского инвентаря, разработкой нестандартных упаковок, и, даже воскрешением старых рецептов. Нередко, иностранное оборудование изготавливается на заказ, по меркам предприятия-заказчика, принимая во внимание, используемое этим предприятием сырьё. На отечественном рынке можно выделить 2 основные группы кондитерских изделий: развесные и упакованные, значительно различающиеся по цене. Упакованная продукция стоит в среднем в 2 раза дороже, чем аналогичная развесная. Объясняется это тем, что в современных условиях, производить упакованную продукцию значительно выгоднее, за счет более длительных сроков хранения, а также возможности транспортировки и дистрибуции в регионах и за границей. Развесная продукция, в принципе, уже становится всё менее рентабельной, что уже начало сокращать её производство, и впоследствии эта тенденция будет только усиливаться. В связи с этим, успех небольших пекарен на локальных рынках становится предсказуемым благодаря большой гибкости производственных возможностей и возможностью удовлетворения быстро меняющихся потребностей потребителей. За последние годы обозначилась тенденция тяготения потребителей к правильному, здоровому питанию, и, как следствие, вырос спрос на печенье, изготовленное из натуральных ингредиентов [10]. Если раньше потребители внимательно изучали качественный и количественный состав продукта, то сейчас обращают внимание на сроки хранения, причем чем он меньше, тем более натуральным считается продукт, так как в нем практически нет консервантов. Рынок кондитерских изделий с короткими сроками хранения считается перспективным при условии, что изделия удовлетворяют ряд требований: высокое качество, особые вкусовые характеристики, интересное оформление, узнаваемая торговая марка, умеренная цена. Много внимания сейчас уделяется производству продукции с функциональным и диетологическим направлением. И это не только дань моде, но и потребности населения [11]. Упаковка кон-

дитерских изделий — ещё один немаловажный фактор для успешной реализации изделий. Современный покупатель уже привык к красивому и современному дизайну продукции. Поэтому многие производители отслеживают изменения на рынке и в этом направлении. В последнее время кондитеры переходят на одиночную мелкую расфасовку кондитерских изделий, что, действительно, очень удобно для покупателя [12].

Влияет на продажи и сезонность: летом уменьшаются объемы производства, и основная работа начинается с осени. В сезон продаж производство увеличивается практически в 2 раза. Рынок мучных кондитерских изделий в принципе не консолидирован — нет абсолютных лидеров, занимающих значимые позиции во всех подкатегориях, нет сильных федеральных брендов, имеющих равномерную национальную дистрибуцию. Безусловно, компания «Ясная поляна» и её знаменитый «Тульский пряник» выделяются среди конкурентов, но происходит это лишь по причине хорошей рекламы и узнаваемости бренда, в то время как меньшие по размеру компании, такие как: «Покровские пряники», «Пряня в Кармане», «Рубцовские Пряники», «La Cirsake» и др. ничем не уступают по вкусу, упаковке и стоимости продукта, а по части дизайна и обновления продуктового ряда, даже сильно вырываются вперед. В целом, на российском рынке на сегодня работают порядка 300 производителей пряников, хотя ключевую роль играют около одного десятка компаний. С учетом того, что рынок пряников не так богат, как пивной или молочный, у предприятий, соответственно, не слишком широк выбор возможностей для создания яркого, запоминающегося продукта. Основной путь — обновление (подновление) привычной марки через новые вкусы, новую упаковку, игру глазурями (включая цветные) и добавками. Однако современные производители пряников пошли дальше — они сделали ставку на повышение качества продукции посредством улучшения условий поставки и хранения пряников. И всё же, опираясь на основной ряд доступных критериев оценки, можно сделать вывод, что потенциалы роста для производителей данной продукции имеются.

Выявление потенциалов роста по данному сегменту коллективом авторов было произведено методом репрезентативного полевого исследования. Основным потребителем данного исследования, по мнению авторов, являются молодые предприниматели, желающие в рамках стартапов свои малые предприятия в отрасли мучных кондитерских изделий, в частности по производству пряников.

В анкетировании, проведенном среди 400 жителей г. Москвы, в возрасте от 18 до 25 лет, авторами среди прочего был затронут аспект лояльности потребителей и желания участвовать в рекламных акциях. Результаты показали соотношение «азартных» и «неазартных» покупателей составляет 40 к 60, что не дает стопроцентной гарантии производителю в рентабельности его будущих проводимых рекламных акций. Здесь всё зависит прежде всего от самой акции, её условий и притягательности

для покупателя. В последнее время, в России и за рубежом стремительно развивается интернет-торговля, что закономерно, и в ногу со временем. Однако, российский потребитель пока не готов всецело начать пользоваться услугами интернет-магазинов, вероятнее всего из-за недоверия к электронным платежам и опасения потратить свои деньги впустую. Поэтому сложно говорить о возможностях интернет-магазинов по вопросам сбыта кондитерских изделий, хоть это и отличный выход для стартаперов, в целом в масштабах данной отрасли, прибыль будет незначительной. Переходя к прочим выводам по проведенному анкетированию выявлено следующее большинство опрошенных лиц не проявляют отдельного интереса к данным изделиям, поскольку мало что знают о широкой линейке данной продукции, однако, можно спрогнозировать, что несмотря на это, при наличии хорошей рекламы и приемлемой цены, стартап должен окупиться очень быстро. Что касается вопроса цены — она играет

решающую роль. Если производитель планирует сбывать свою продукцию большими партиями, он должен сделать цену максимально доступной. Однако, стоит задуматься о рентабельности выпуска подобной продукции большими партиями. Поскольку себестоимость материалов и работы сотрудников больше чем максимально допустимая цена пряника для «широкого потребления» мы делаем вывод о нерентабельности выкладки продукции в супермаркетах. Другое дело — кофейни. «Кофе Хауз», «Шоколадница», «Наш Хлеб» и др. уже много лет предлагают своим посетителям пряники, капкейки или кремовые пирожные средней стоимостью 250р. Данная ценовая категория отлично подходит и для наших пряников, что указывает на возможность сотрудничества с кофейнями. К тому же, в большинстве случаев, кофейни заказывают продукцию в пекарнях, вместо выпечки собственной, что облегчает предпринимателям поиск подходящего сотрудничества.

#### Литература:

1. Косикова, Ю.А., Литвинова Н.В. Перспективы развития мировой и российской молочной индустрии// Молодой ученый. 2014. №3 (62). с. 460–462.
2. Скляренко, С.А., Стригина М.О., Есипова Е.С., Филиппова М.Г. Анализ полевого исследования рынка пива в районе Сокол по г. Москва// Молодой ученый. 2013. №12 (59). с. 362–367.
3. Ризаев, Р.М., Скляренко С.А., Стригина М.О. Анализ рынка биологически активных добавок// Молодой ученый. 2014. №3 (62). с. 516–517.
4. Никитина, Л.А., Желудкова А.А., Джалаля Ю.П., Конева Т.О., Агабекова Н.А., Рыжкова Д.С. Наблюдение за потребителем при покупке колбас// Молодой ученый. 2014. №2 (61). с. 517–526.
5. Никитина, Л.А., Ширибазаров А.В. Проблемы и тенденции развития рынка молока и молочной продукции Иркутской области// Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. 2014. Т. 3. №1. с. 38–46.
6. Никитина, Л.А., Ширибазаров А.В. Потенциал рынка функциональных продуктов для геронтологического питания// Уголь. 2013. №11 (1052). с. 61–63.
7. Т.Ф. Роевко. Вкусоароматические сети и принципы сочетания продуктов //Продукты & Ингредиенты. 2012. июль.
8. Фаст-фуд: каждому по потребностям// Modern Bakery. 2014, май.
9. Аванесов, Ю.А. Основы коммерции на рынке товаров и услуг [текст]: учебник/Ю.А. Аванесов, Н.А. Ключко. — М.: ТОО «Люкс-Арт», 2000, 176 с.
10. Скокан, Л.Е., Жарикова, Г.Г. Микробиология основных видов сырья и полуфабрикатов в производстве кондитерских изделий [текст]/Л.Е. Скокан, Г.Г. Жарикова. — М.: ДеЛи принт, 2009, 148 с.
11. Малютенкова, С.М. Товароведение и экспертиза кондитерских товаров: 2007, 375 с.
12. Кузнецова, Л.С. Технология приготовления мучных кондитерских изделий: учебник/Л.С. Кузнецова, М.Е. Сиданова. — М.: Мастерство, 2006. — 480 с.

## Финансовый анализ компании «Газпромнефть» в период с 2009–2011 годы

Саркисян Моника Мурадовна, студент;  
Пшеничная Анастасия Олеговна, студент  
Санкт-Петербургский государственный университет

Основная цель данного проекта заключается в освоении основных способов и методов составления и анализа финансовой отчетности организации в целях принятия инвестиционных и финансовых решений

на примере анализа финансового состояния компании ОАО «Газпромнефть» в период с начала 2009 по конец 2011 года и оценке ее привлекательности с точки зрения кредитора и инвестора.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи:

1. Изучение информации, содержащейся в основных финансовых отчетах организации: бухгалтерском балансе, отчете о прибылях и убытках, отчете об изменениях капитала, отчете о движении денежных средств; определение основных взаимосвязей между финансовыми отчетами организации;

2. Анализ информации, содержащейся в основных финансовых отчетах с использованием отдельных направлений анализа: анализ финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности, деловой активности, эффективности и рентабельности деятельности, рыночной активности;

3. Структурирование основных показателей оценки результатов деятельности организации; определение взаимосвязи между результатами финансового анализа и определением ценности собственного капитала организации;

4. Формулировка общих выводов о привлекательности компании с точки зрения инвестора и кредитора.

Данная работа состоит из **7 этапов**.

— *На первом этапе* была изучена сама компания ОАО «Газпромнефть»; был проведен краткий обзор ее деятельности, определена миссия и основная стратегия, определены проблемы, с которыми компания может столкнуться;

— *На втором этапе* была проведена очистка баланса и составление сравнительного аналитического баланса; проведен горизонтальный и вертикальный анализ компании;

— *На третьем этапе* была проанализирована динамика рабочего капитала и сделаны выводы о типе финансовой устойчивости компании за весь рассматриваемый период, а также рассчитаны коэффициенты характеризующие устойчивость компании;

— *На четвертом этапе* были рассчитаны коэффициенты ликвидности компании;

— *На пятом этапе* были рассчитаны операционный и финансовый циклы компании на рассматриваемый период, а также сделаны выводы о всех составляющих финансового цикла применительно к компании и отрасли;

— *На шестом этапе* были рассчитаны показатели ROTA, RONA, RNOA, ROE и факторы, которые влияют на данные показатели (через первый уровень дерева драйверов) и определен эффект финансового рычага;

— *На заключительном седьмом этапе* была рассчитана ценность компании методом остаточной чистой прибыли на конец 2008 года.

Анализируемая компания ОАО «Газпромнефть» является одной из крупнейших российских нефтяных компаний, основными видами деятельности которой являются разведка, разработка, добыча и реализация нефти и газа, а также производство и сбыт нефтепродуктов. Миссия компании состоит в надежном эффективном и сбалансированном обеспечении потребителей природным газом и нефтью. Стратегическая цель — в росте

масштабов бизнеса за счет расширения ресурсной базы, интенсификации и модернизации нефтеперерабатывающих мощностей при сохранении лидерства по эффективности.

Даже занимая почти весь нефтяной рынок Российской Федерации, компания подвержена влиянию со стороны потенциальных проблем. Были идентифицированы понижение котировок акций в связи с падающим объемом добычи сырья, угроза со стороны товара-заменителя — сланцевого газа, конфликты с антимонопольным законодательством РФ и стран ЕС, рост внутренних цен на газ и повышение налогового бремени на добычу газа.

Принимая во внимание эти потенциальные проблемы, очень важно проводить финансовый анализ компании для того чтобы оценить ее привлекательность с точки зрения кредиторов и инвесторов.

Как известно, финансовый анализ проводится стейкхолдерами компании и делится, соответственно, на следующие составляющие:

— анализ с точки зрения кредитора

— анализ с точки зрения инвестора (внешний инвестор, акционер)

Проведя соответствующий анализ и расчеты определенные **выводы** по поводу финансового состояния компании с точки зрения каждой группы стейкхолдеров:

— **Анализ с точки зрения кредитора**

Кредиторов, выдающих краткосрочные кредиты (коммерческие банки, поставщики или коммерсанты), интересует, прежде всего, вопрос ликвидности, способности фирмы создавать деньги и вовремя выполнять свои обязательства. Если анализ ликвидности вызывает сомнения в способности компании создать необходимые наличные средства, кредитор концентрирует внимание на платежеспособности фирмы. Кредитор подвергается определенному риску полной или частичной потери своих инвестиций. Обычно для кредиторов, предоставляющих краткосрочные кредиты, прибыльность фирмы не является первостепенной по актуальности проблемой. Тем не менее, каждый банк, любой коммерсант (поставщик) охотнее работает с рентабельной компанией, поскольку сотрудничество с преуспевающими партнерами — залог прочных, стабильных взаимоотношений в будущем, но ни банк, ни поставщик не принимает непосредственного участия в прибылях компании.

Кредиторов, предоставляющих долгосрочные кредиты (например, владельцы облигаций или пенсионных фондов и страховых компаний), также интересует вопрос ликвидности фирмы по краткосрочным обязательствам. Так, если они являются причиной невыполнения фирмой краткосрочных обязательств, это может привести к осложнениям в отношениях с другими группами инвесторов. В тех случаях, когда у потенциального кредитора есть основания ожидать возникновения в будущем у дебитора определенных проблем с ликвидностью, он, вероятно, не захочет вкладывать деньги

в облигации данного предприятия и предоставлять ему кредит. Кредиторы, предоставляющие долгосрочные кредиты, обычно основное внимание уделяют способности компании расплачиваться по долгосрочным обязательствам.

Рассчитав показатели **достаточности рабочего капитала**, мы пришли к выводу о том, что на протяжении практически всего рассматриваемого периода компания характеризуется абсолютной финансовой устойчивостью. Однако в анализируемый промежуток времени у организации наблюдаются некоторые снижения данного показателя — на конец 2009 года «Газпром нефть» характеризовалась нормальной финансовой устойчивостью, такой же показатель организация имела и на конец 2010 года, что может быть связано с куплей-продажей активов компании. Выводы, сделанные на основе анализа достаточности рабочего капитала, подтверждает **и анализ коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость** компании. Несмотря на некоторые снижения, на 31 декабря 2011 года ОАО «Газпром нефть» повысила показатели финансовой устойчивости, увеличивая общую обеспеченность компании собственными оборотными активами, обеспечивая покрытие достаточной доли материальных запасов собственными оборотными средствами, увеличивая собственную мобильность, а также долю собственного капитала, находящегося в обороте и снизив интенсивность привлечения долгосрочных кредитов.

Анализируя положение данной организации с позиций **ликвидности**, мы пришли к выводу о том, что на протяжении всего изучаемого периода коэффициент абсолютной ликвидности меньше нормативного значения. Коэффициент критической ликвидности, несмотря на снижающийся тренд, укладывается в рамки нормативного значения. Текущая ликвидность ОАО «Газпром нефть» также имеет снижающийся тренд, и уже в 2011 году значение коэффициента стало ниже нормативного. Это говорит о том, что компания не способна рассчитаться с кредиторами в данный момент. Дебиторские долги не будут покрыты своевременно, чтобы можно было удовлетворить требования краткосрочных кредиторов, для покрытия которых в сжатые сроки у организации имеется возможность. Изучение коэффициента текущей ликвидности показывает, что в конце 2010 и 2011 года компания была способна погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов.

На протяжении всего изучаемого периода компания имеет **отрицательный финансовый цикл**, что однако это может быть связано с особенностями отрасли, высокой рыночной силой компании и тем, что она по сути является государственной. Отрицательная динамика Периода **Оборачиваемости Кредиторской Задолженности** и Периода **Оборачиваемости Дебиторской Задолженности** свидетельствует о том, что к 2011 году компания стала меньше задерживать оплату сырья и материалов поставщика.

Таким образом, проанализировав финансовые показатели ОАО «Газпром нефть» с точки зрения кредитора на протяжении рассматриваемого периода, можно сделать вывод о том, что *компания является достаточно привлекательной для выдачи как краткосрочных, так и долгосрочных кредитов*. Несмотря на достаточно невысокие показатели ликвидности в отдельные периоды времени, учитывая то, что ликвидность — краткосрочная цель компании, не следует отрицательно воспринимать значение данного показателя. Привлекательность организации для кредиторов подтверждается ее финансовой устойчивостью и снижающимся трендом Периода Оборачиваемости Кредиторской Задолженности.

#### — Анализ с точки зрения инвестора

Для инвесторов актуален вопрос ликвидности, платежеспособности и отношения будущих прибылей и cash flow (денежного потока, движения денежных средств) к долгосрочным обязательствам — (долгам). Дивиденды представляют собой платеж с прибыли, который осуществляется уже после погашения прочих видов задолженности (процентов, налогов), следовательно, акционеры находятся в положении последних бенефициаров, получающих часть прибыли фирмы. Стоимость акций напрямую зависит от ожидаемой будущей прибыли (доходов) от акций, точнее говоря, от будущего налично-денежного движения и риска, которому подвергается инвестированный капитал. Анализ, который проводится в интересах акционеров, основывается на перспективной оценке будущих доходов от собственного капитала. Акционеры рассматривают эффективность и рентабельность компании, а так же рыночная активность с точки зрения их влияния на риск, которому они подвергаются.

На протяжении всего изучаемого периода ОАО «Газпром нефть» имеет отрицательный финансовый цикл, обусловленный факторами, не связанными с финансовым положением. Однако наблюдается отрицательная динамика Периода **Оборачиваемости Дебиторской Задолженности** и Периода **Оборачиваемости Кредиторской Задолженности**, что представляется положительным фактом с точки зрения инвестора.

Анализ **показателей рентабельности** организации дает нам возможность понять, что на протяжении всего рассматриваемого периода, несмотря на некоторые изменения, происходившие с показателями рентабельности, они оставались достаточно высокими. Кроме того, показатели первого уровня драйверов компании также указывают на привлекательность инвестирования — ОАО «Газпромнефть» обладает хорошей оборачиваемостью активов и сохраняет достаточно высокий процент операционной прибыли. Более того, **уровень финансового левериджа** говорит о том, что компания эффективно распоряжается имеющимися средствами.

Фундаментальный анализ компании методом **остаточной операционной прибыли** показал, что справедливая стоимость акций компании на конец 2008 года превышала рыночную. Ценные бумаги ОАО «Газпром-



нефти» оказались недооцененными (ввиду сложившейся экономической ситуации), а это означает, что приобретение инвесторами акций компании было выгодным, компания была привлекательным объектом для инвестиций.

Итак, проанализированные показатели дают нам возможность понять, что организация является привле-

кательной не только для кредитования, но и для инвестирования, поскольку можно с уверенностью говорить о том, что ОАО «Газпромнефть» приносит стабильную отдачу как внешнему, так и внутреннему инвестору (акционеру).

## Исследование направлений формирования стратегии инновационно-инвестиционной политики Республики Южная Осетия

Тадтаев Дзамболат Мервадикивич, аспирант;  
Жевора Юрий Иванович, кандидат экономических наук, доцент  
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

*Рассмотрены основные аспекты инновационно-инвестиционной политики Республики Южная Осетия, влияние государственной политики на инновационно-инвестиционное развитие национальной экономики. Определены факторы инновационно-инвестиционного развития.*

**Ключевые слова:** национальная экономика, Республика Южная Осетия, инновационно-инвестиционная политика.

Анализ путей и средств становления экономики Южной Осетии на современном этапе развития показал, что невосполнимый урон инфраструктуре нанесли вооруженные операции, которые трижды (1991—1992 гг., 2004 г., 2008 г.) перерастали в масштабные кровопролитные столкновения, сопровождавшихся многочисленными жертвами и разрушениями социально-экономической инфраструктуры. Промышленный, сельскохозяйственный и инфраструктурный потенциал, унаследованный с советских времен, нуждается не просто в восстановлении, а в коренной модернизации с учетом реалий XXI века.

Качество жизни населения Южной Осетии не отвечает современным стандартам с точки зрения социального обеспечения и безопасности. В фазе становления находятся политические и экономические институты. Ситуация усугубляется, в целом, неблагоприятным имиджем Республики в глазах потенциальных международных партнеров, инвесторов и туристов.

Главной целью послевоенных действий 08.08.08 для Республики Южная Осетия стала высокая интеграция с Российской Федерацией в области социально-экономического, торгового и культурного развития с перспективой занять свое достойное место на мировой арене.

По мнению М. П. Денисенко, развитие экономики следует рассматривать как процесс количественных и инновационных преобразований в производстве и потреблении в масштабе межгосударственных объединений отраслей экономики [1, с. 105]. При этом наиболее значимым, в этой связи, является инновационный аспект развития экономики, что и определяет актуальность представленной работы.

Выбор эффективной стратегии развития Южной Осетии обусловлен как сильными, так и слабыми сторонами, присущими каждому объекту исследования. В результате проведенного SWOT-анализа были выявлены как благоприятные, так и неблагоприятные внешние факторы, которые могут повлиять на выбор модели развития.

Опираясь на выявленные угрозы и возможности SWOT-анализа больше предпочтение необходимо отдать инновационной модели развития национальной экономики, при инвестиционных капитальных вложениях как национальных, так и иностранных инвесторов.

Внедрение такой модели в первую очередь будет способствовать обеспечению роста вовлечения отечественных предпринимателей в хозяйственно-производственные отношения, укрепит их позиции на рынке и обеспечит высокую конкурентоспособность выпускаемой продукции за рубежом, а в глобальных интеграционных мирохозяйственных процессах Республика Южная Осетия будет их равноправным субъектом, а не объектом направления.

Опыт как аграрно, так и промышленно развитых стран показывает, что активизация инновационно-инвестиционной деятельности предприятий и повышение через это конкурентоспособность выпускаемой продукции является одной из основных задач любого государства.

Именно поэтому, по нашему мнению, основными приоритетными направлениями работы Правительства Республики Южная Осетия должны стать:

- а) разработка инновационно-инвестиционной политики на долгосрочную перспективу;
- б) выправление демографической ситуации в Республике;

в) совершенствование законодательной базы в инвестиционной сфере и повышение уровня инвестиционного климата Южной Осетии;

г) совершенствование права собственности и предоставление государственной поддержки предпринимательской деятельности;

д) обновление основных фондов и повышение реальных доходов населения;

е) позиционирование Южной Осетии на международной арене и улучшение имиджа;

ж) обеспечение социальных гарантий государства.

Вышеперечисленные мероприятия позволят обеспечить сбалансированные темпы экономического роста относительно развитых стран мира и создадут экономическую почву для ввода новых социальных стандартов обществу.

Таблица 1. Сводная матрица SWOT-анализа

Сильные стороны	Возможности
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Значительные рекреационные, агроклиматические и минеральные ресурсы;</li> <li>2. Благоприятные природно-климатические условия;</li> <li>3. Богатое историко-культурное и наследие;</li> <li>4. Географическое положение благоприятствует развитию межрегиональных торговых связей;</li> <li>5. Наличие сравнительно недорогой рабочей силы;</li> <li>6. Развитые традиции земледелия и животноводства;</li> <li>7. Совместимость различных секторов экономики. Наличие предпосылок для создания кластеров.</li> <li>8. Возможность высоких темпов роста экономики в силу значительного потенциала ключевых отраслей;</li> <li>9. Незначительное в течение длительного срока воздействие на окружающую среду со стороны промышленности и транспорта является важным фактором для развития отраслей с высокими экологическими требованиями.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Создание конкурентоспособного сельскохозяйственного кластера ориентированного на производство экологически чистой продукции и поставке ее в Российскую Федерацию, Европейский Союз, страны Кавказского региона;</li> <li>2. Увеличение спроса на экологический туризм создает благоприятные предпосылки для развития отрасли на территории Южной Осетии;</li> <li>3. Значительное увеличение производства питьевой и минеральной воды, спрос на которую имеет тенденцию к долгосрочному росту;</li> <li>4. Создание «с чистого листа» территории с максимально комфортными условиями работы для внешних инвесторов;</li> <li>5. Использование благоприятного географического положения для расширения межрегионального делового и торгового взаимодействия.</li> </ol>
Слабые стороны	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Низкий уровень жизни населения;</li> <li>2. Критическая степень износа существующего жилого фонда;</li> <li>3. Недостаток объектов социальной инфраструктуры (здравоохранение, образование, культура и спорт);</li> <li>4. Изношенность всех обеспечивающих инфраструктур;</li> <li>5. Недостаток квалифицированных специалистов во всех секторах экономики и социальной сферы;</li> <li>6. Отток из республики квалифицированного и социально активного населения;</li> <li>7. Недостаточный уровень мотивации населения к развитию и созидательной деятельности;</li> <li>8. Морально и физически устаревшее оборудование в промышленности и сельском хозяйстве;</li> <li>9. Неконкурентоспособность производимой продукции практически во всех ключевых сегментах экономики республики;</li> <li>10. Незрелость нормативной базы;</li> <li>11. Малоэффективная система управления развитием республики;</li> <li>12. Низкий уровень инвестиционной привлекательности;</li> <li>13. Незрелость финансовых и рыночных инфраструктур;</li> <li>14. Отсутствие системы переподготовки и воспроизводства квалифицированных специалистов.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дальнейшее снижение конкурентоспособности продукции, производимой на территории республики;</li> <li>2. Ухудшение демографической ситуации, увеличение оттока из республики квалифицированных кадров;</li> <li>3. Преобладающая ориентация на российскую экономическую помощь, отсутствие предпосылок для формирования самодостаточной экономики;</li> <li>4. Низкий уровень инвестиционной привлекательности региона;</li> <li>5. Усиление ориентации населения приграничных территорий республики на другие страны закавказского региона.</li> </ol>

Важным моментом в обеспечении положительных структурных сдвигов в национальной экономике играет внедрение достижений науки и техники, инновационных продуктов. Именно эти факторы способствуют переориентации ресурсов из малоперспективных секторов экономики в сферы с высоким инновационным потенциалом, дают мощный импульс развитию высокотехнологичных наукоемких отраслей и модернизации традиционных отраслей на новой технологической базе [2, с. 35].

При использовании только рыночных механизмов координации хозяйственных процессов невозможно эффективно решить эти задания, поэтому в развитых странах стимулируют воплощение перспективных научных проектов и разработок, регулируют отношения между участниками этого процесса.

В качестве измерения инновационно-инвестиционной модели развития выступает широкомасштабный генезис и распространение инновационно-инвестиционных процессов в национальной экономике во всех ее измерениях. В результате чего должны происходить прогрессивные структурные и технологические изменения в национальной экономике, ее качественное и расширенное воспроизводство и в общем результате выход страны на траекторию устойчивого развития [3, с. 25].

Инновационно-инвестиционные процессы имеют системный характер и требуют государственной поддержки (регулирующей) для их направления по установленным законодательством приоритетным направлениям.

Стратегической целью инновационно-инвестиционной политики Республики Южная Осетия должно стать обеспечение позитивной экономической динамики за счет использования комплекса «инвестиции-инновации», формирования внутренних инновационно-инвестиционных механизмов саморазвития национальной экономики. Исходя из указанной цели, раскроем содержание заданий политики, которые требуют первоочередного и перспективного решения.

К первоочередным задачам следует отнести:

- создание благоприятного инвестиционного климата и простых правил «игры»;
- создание условий для наращивания внутренних инвестиционных ресурсов;
- стимулирование прилива иностранных инвестиций;
- стимулирование развития науки и техники.

Выполнение этих задач создаст условия для решения и перспективных заданий:

- создание новых рабочих мест и повышение технологического уровня существующих;
- усовершенствование отраслевой структуры хозяйства в направлении развития инновационных производств;
- изменение структуры занятости населения;
- обеспечение стабильного темпа экономического роста;

— переход к инновационно-инвестиционной модели развития.

Выделим несколько наиболее важных факторов, сдерживающих инновационно-инвестиционную деятельность в Республике Южная Осетия:

- недостаточное количество собственных средств;
- большие затраты на нововведения;
- высокий уровень экономического риска;
- несовершенство законодательной базы;
- длительный срок окупаемости инноваций;
- отсутствие средств у заказчиков;
- отсутствие квалифицированного персонала;
- сложности в налаживании кооперации с другими предприятиями и научными организациями;
- недостаточная информация о рынках сбыта;
- отсутствие спроса на инновационную продукцию;
- невосприимчивость предприятий к нововведениям.

Одновременно, стоит отметить, что государственное управление инновационной деятельностью в Республике Южная Осетия традиционно тяготеет к отраслевым принципам, в то время как необходимо системно и последовательно внедрять функциональные принципы. Переход на функциональные принципы в государственном управлении инновационным развитием требует четкого понимания того, за какое время, каким образом и какие ресурсы, вовлеченные в процесс преобразования, дадут ожидаемый конечный результат.

Из выше изложенного можно сделать вывод, что необходимо разработать действенную государственную инновационно-инвестиционную политику по трансформации экономики, которая будет направлена на диверсификацию ее структуры, отдавая предпочтение развитию наукоемких отраслей, а также отраслей, развитие которых должно способствовать ориентации югоосетинской экономики на значительное увеличение в ее структуре доли потребительского комплекса.

К приоритетным сферам инновационно-инвестиционной деятельности, которые заслуживают государственной поддержки, относятся:

- высокие технологии, организация которых должна быть направлена на производство высокотехнологичных, конкурентоспособных на мировых рынках и импортозамещающих товаров;
- обеспечение производства экологически чистой продовольственной продукции за счет поддержки сети фермерских и личных подсобных хозяйств;
- модернизация финансовой и банковской инфраструктур;
- современные средства коммуникации, производство средств связи, создание и модернизация транспортных и информационных сетей.

Перечисленные приоритеты должны составить основу системы государственных отраслевых инновационно-инвестиционных программ и получить первоочередную поддержку в виде прямых инвестиций, льготных кредитов, налоговых льгот и т. д.

Государственная инновационная политика, управление и регулирование инновационно-инвестиционного развития не могут быть реализованы только за счет поддержки или стимулирования любой из отдельных ее звеньев. Так же как невозможно достичь весомых результатов в реализации такой политики усилиями одного из звеньев государственного управления, без мобилизации усилий всей системы органов законодательной и исполнительной власти страны. Достижению этой цели должны служить и все действия государственной власти, в том числе и осуществление политических реформ.

Инновационно-инвестиционная политика государства должна быть направлена на постепенное формирование дееспособного инновационно-инвестиционного комплекса, расширение его пределов на все отрасли экономики Республики Южная Осетия.

Следовательно, в современных условиях соответствие национальной экономики критериям мировой хозяйственной системы значит в первую очередь инновационность на основе достаточного инвестиционного обес-

печения, а не только высокий уровень доходов и жизни населения, стабильные темпы экономического роста.

Мировые тенденции развития экономики свидетельствуют, что при современных условиях невозможно обеспечить преуспевание страны и существенное повышение благосостояния ее народа без внедрения инновационно-инвестиционной модели развития национальной экономики.

Ориентиры инновационно-инвестиционного развития Республики Южная Осетия свидетельствуют о вполне реальной возможности достичь конкретных и весомых результатов в утверждении инновационной модели развития. В то же время изменения, которые происходят без активного вмешательства государства, только демонстрируют тенденции прямо противоположные тем, которые необходимы для построения новой экономики, базирующейся на научном развитии. Поэтому, обеспечение прогрессивных структурных изменений требует со стороны государства последовательности в проведении соответствующей государственной инновационно-инвестиционной политики.

#### Литература:

1. Денисенко, М. П., Гречан А. П. Теоретичні засади інноваційного розвитку економіки України // Інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку національної економіки. Київ, 2004. — с. 105–119.
2. Бодров, В. Г. Государственное регулирование экономики и экономическая политика: учеб. пособие. / В. Г. Бодров, О. М. Сафронова, Н. И. Балдыч. — К.: Академвидав, 2010. — 520 с.
3. Бодров, В. Г. Инновационно-инвестиционная модель устойчивого развития национальной экономики: учеб. материалы / В. Г. Бодров, В. О. Гусев, В. Ф. Мартыненко. — К.: НАГУ, 2009. — 60 с.

## Роль бизнес-планирования в коммерческой деятельности предприятий

Фадеева Галина Дмитриевна, доцент;

Железняков Леонид Алексеевич, студент;

Артюхина Оксана Викторовна, студент

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

*Рассматривается роль планирования на предприятиях в условиях рыночной экономики, доказывается необходимость составления бизнес-планов как основного инструмента по привлечению инвестиций в предприятия.*

**Ключевые слова:** планирование, бизнес-план, коммерческое предприятие

**В** планировании нуждается каждое предприятие, как всё народное хозяйство в целом, так отдельная отрасль промышленности в частности. Спланировать создание и развитие своей предпринимательской инициативы — это в первую очередь суметь верно, провести оценку возможности, объемы производимого товара, и его конкурентоспособность [1].

Стремительное развитие старых, а так же появление новых технологических цепочек производств; многократное увеличение предлагаемых видов продукции и услуг, способствует появлению в большом количестве

конкурентоспособной среды из новых промышленных предприятий, производств и т.д. Существенно сказывается и повышение требовательности потребителей к покупаемым товарам и услугам. Повышение количества и методов получения новых знаний — вынуждают субъекты хозяйственной деятельности искать способы для повышения методов адаптации к современным условиям. Стоит отметить так же, нестабильность внешней экономической среды, на которую работники и руководители могут адекватно реагировать лишь проявляя гибкость и инициативность. Поэтому в сегодняшних усло-

виях управление организацией принимает все более инициативный характер, но основанный на заранее спланированной схеме (плане). Это можно наблюдать в возростании роли анализа предстоящих событий, стратегического планирования в управлении всей организации в целом. Создание новых способов и методов стимулирования развития пассионарных способностей работников предприятия (повышение уровня собственной инициативы, возможность брать ответственность в кризисных ситуациях на себя и др.) и децентрализация «управленцев» среднего звена.

Элементы бизнес планирования в форме бизнес плана появились в Российской Федерации сразу после распада СССР и был принципиально отличным от действующих на тот момент методов ведения хозяйственной (коммерческой) деятельности предприятий. В связи с переходом с плановой на рыночную модель экономики, отношение к новым методам планирования, в такой сфере как бизнес и предпринимательство, было негативное. Основной причиной тому недостаток опыта (как практического, так и теоретического), а так же слабость «общей» предпринимательской среды. Однако вскоре пришло осознание, что бизнес планирование является неотъемлемой частью ведения рыночной экономики. Для разработки грамотного бизнес-плана, стратегии развития предприятия требуются люди с определённым набором практических и теоретических знаний и умений.

Главной причиной, необходимости разработки грамотных бизнес-планов — повышение инвестиционной активности в различных сферах экономики. Это связано с тем, что финансовые группы, банки и инвестиционные фонды должны быстро и оперативно решать вопросы с выделением средств на тот или иной проект, сделать же это можно только проанализировав необходимые риски и возможность максимально быстрой окупаемости. Единственный способ это сделать это — составить бизнес-план и защитить его перед потенциальными инвесторами.

По мере развития предпринимательской активности в стране, улучшения инвестиционного климата, стали появляться специальные консультационные центры и предприятия по составлению и помощи в защите бизнес-планов, и инвестиционных проектов. Регулярно начали проводиться разного рода специальные семинары, тренинги, курсы и т.д.

Бизнес-план это детальное изложение целей и путей достижения создаваемого производства (услуги), предназначенное для обоснования инвестиций.

Цель разработки бизнес-плана — показать наиболее объективную оценку предстоящего инвестиционного проекта, показать его сильные и слабые стороны, срок окупаемости, понять необходимую инфраструктуру для предстоящего проекта и т.д. Конечной целью является привлечение средств инвестора в будущий проект.

Причинами планирования руководителя любого уровня своей деятельности необходимо считать следующее:

- планирование, включает в себя в первую очередь критический анализ идеи. Так как основные проблемы при реализации проекта, это не недостаток ресурсов, а их неправильное распределение, то становится понятно, что планирование это тот механизм (маршрут) с помощью которого можно максимально эффективно распределить имеющиеся ресурсы, и очередность их применения для той или иной задачи. Данный метод поможет снизить возможность совершения ошибок и зависимость от внешней среды к минимуму. Естественно при условии, если план составлен грамотно и объективно.

- бизнес-план является тем рычагом, с помощью которого руководитель может максимально оперативно реагировать и решать возникающие в процессе управления фирмы проблемы;

- законченный бизнес-план является «визитной карточкой» предприятия для заинтересованных организаций и предприятий (инвестиционные группы, банки, венчурные фонды, государственные учреждения) с помощью которой предприниматель либо руководитель может показать основные достижения и возможности своего предприятия [2].

Планирование помогает решить для предприятия следующие задачи:

- решать проблемы реализации грамотной кадровой политики (построение «командного» духа предприятия, выработка нужной мотивации труда,)

- построение иерархии целей для предприятия
- определение маркетинговой политики предприятия (способы рекламы, увеличение рынков сбыта и т.д.)

- объективная оценка состояния предприятия в разных сферах (финансовая, производственная и др.)

- оценивать возможные препятствия при реализации намеченных целей и плановых показателей, и разработка пути выработки их решений [3,4].

Каждый руководитель, в процессе своей деятельности, должен чётко представлять потребности различных материальных и иных ресурсов, искать источники их получения и возможности их грамотного распределения.

Следует чётко осознавать, в условиях рыночной экономики планирование так же необходимо (особенно это касается внедрению инновационных технологий [5]), как и при плановой экономике. Только чётко проработанный бизнес-план, с грамотной выстроенной стратегией его реализации сможет привлечь инвесторов в коммерческий проект и дать толчок развитию организации. Стоит так же отметить, что для выхода из кризисной ситуации на отдельном предприятии, в сегменте экономики и даже на уровне макроэкономики стоит применять метод планирования только с учётом системного подхода [6].

## Литература:

1. Фадеева, Г. Д. Виды рыночных стратегий строительного предприятия [Текст]/Г. Д. Фадеева, В. В. Пашкова, К. С. Паршина // Молодой ученый. — 2013. — № 11. — с. 485–487.
2. Фадеева, Г. Д. Организация управления производством предприятия по проведению отделочных работ [Текст]/Г. Д. Фадеева, И. В. Маркелова, Л. А. Железняков // Молодой ученый. — 2014. — № 6. — с. 504–506.
3. Фадеева, Г. Д. Характеристика рынка ремонтно-строительных работ города Пензы. Часть 1 [Текст]/Г. Д. Фадеева, Л. А. Железняков, К. С. Паршина // Молодой ученый. — 2013. — № 11. — с. 193–195.
4. Фадеева, Г. Д. Характеристика рынка ремонтно-строительных работ города Пензы. Часть 2 [Текст]/Г. Д. Фадеева, Л. А. Железняков, К. С. Паршина // Молодой ученый. — 2013. — № 11. — с. 195–197.
5. Фадеева, Г. Д., Гарькин И. Н., Железняков Л. А. Опыт развития инновационной инфраструктуры (на примере Пензенской области) [Текст]/Г. Д. Фадеева // Молодой ученый. — 2013. — № 10. — с. 212–214
6. Артёмова, С. Ф., Гарькин И. Н. Системные закономерности при преодолении кризисов в экономике // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе: мат. I Всерос. науч.-практ. конф. Пенза, ПГУ 2011. -с. 51–55

## Государственная поддержка отрасли птицеводства в Республике Саха (Якутия)

Федорова Екатерина Ярославовна, старший преподаватель  
Якутская государственная сельскохозяйственная академия

Развитию птицеводства в Российской Федерации, в том числе республики, во многом способствует государственная поддержка в процессе реализации программ и мероприятий по поддержке отрасли.

В республике птицеводство — одна из важнейших отраслей животноводства, вошедшая в Государственную программу Республики Саха (Якутия) «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2012–2016 годы». Цель программы выражается в повышении конкурентоспособности местной сельскохозяйственной продукции для увеличения уровня самообеспеченности республики в рамках вступления России в ВТО. Выполнение основных целевых индикаторов и показателей программы на 2013 год демонстрирует выполнение плана производства яиц на 105%, то есть при плане производства 129,3 млн. шт. яиц, произведено 135,5 млн. шт. Всего на реализацию мероприятий предусмотрено 3668,2 млн. рублей, в том числе за счет федерального бюджета 57,1 млн. руб., государственного бюджета Республики Саха (Якутия) 3588,0 млн. руб. внебюджетных источников 23,1 млн. руб. Фактическое освоение средств составило 3667,8 млн. руб.

В целях обеспечения продовольственной безопасности республики, увеличения объемов производства мяса бройлеров, создание технологических и экономических условий для устойчивого развития птицеводческих предприятий важную роль призвана сыграть разработанная Министерством сельского хозяйства и продовольственной политики Региональная целевая программа «Развитие птицеводства Республики Саха (Якутия) на 2012–2016 годы».

Для достижения намеченной цели в программе поставлены следующие задачи:

— укрепление материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий за счет привлечения кредитных ресурсов для ее переоснащения и перевооружения на условиях льготного кредитования с субсидированием кредитных ставок;

— совершенствование инфраструктуры рынка птицеводческой продукции; развитие глубокой переработки продукции птицеводства;

— создание предприятиям птицеводства необходимых условий для реализации в республике продукции птицеводства путем расширения сети фирменных магазинов, формирования длительных муниципальных заказов на диетическую продукцию социально значимых потребителей; реализация комплекса мер государственной поддержки отрасли птицеводства, направленных на достижение поставленной цели.

Ограниченность собственных финансовых и материальных ресурсов отрасли птицеводства требует привлечения значительных инвестиций, кредитных ресурсов, концентрации средств государственной поддержки на наиболее приоритетных направлениях, их адресного выделения и увязки с конечными результатами.

Реализация региональной целевой программы осуществляется за счет средств республиканского и федерального бюджета, а также внебюджетных источников, включающих собственные и заемные средства участников подпрограммы. Общая потребность в финансовых средствах за 2012–2016 годы — 5951,8 млн. рублей, за счет средств государственного бюджета Республики Саха

Таблица 1. Ставка субсидий на реализованное яйцо в республике на 2014 год

Вид ставок	Ед. изм.	Размер ставки
Для организаций с объемом реализации более 50 млн. штук яиц в год (ОАО «Якутская ПТФ»)	руб./штук	3,95
Для организаций с объемом реализации от 40 до 49 млн. штук яиц в год (ОАО «Нерюнгринская ПТФ»)	руб./штук	2,79
Для организаций с объемом реализации от 8 до 39 млн. штук яиц в год (ОАО «ПТФ Нюрбинская»)	руб./штук	4,16

(Якутия) за 2012–2016 годы — 1722 млн. рублей. Объем привлечения внебюджетных источников (кредитных ресурсов и собственных средств сельскохозяйственных организаций) определен в соответствии с индикаторами развития отрасли на 2012–2016 годы.

По предлагаемой программе планируется увеличение производства мяса птицы в 2016 году до 7,4 тыс. тонн в живой массе. Соответственно, реализация программы позволит увеличить численность поголовья птиц. Кроме увеличения объема производства и наполнения внутреннего рынка мясом птицы реализация программы обеспечит около 100 новых рабочих мест на птицеводческих предприятиях. При реализации программы в птицеводстве республики отдан приоритет развитию бройлерного птицеводства без применения гормональных препаратов и антибиотиков.

В бройлерном производстве также необходимы эффективная селекция, использование технологии на уровне мировых образцов для выпуска широкого ассортимента высококачественной мясной продукции по доступным ценам, что определяет необходимость государственной поддержки отрасли птицеводства и развития инфраструктуры агропромышленного комплекса.

С 2014 года государственная поддержка отрасли птицеводства в республике предусмотрена в виде субсидий на финансовое обеспечение (возмещение) затрат в связи с производством продукции на промышленной основе. Субсидия предоставляется в размере, установленном исходя из объема реализации яиц по данным производственно-финансового плана на 2014 год, согласованного Министерством сельского хозяйства и продовольственной политики РС (Я), и ставки субсидий на одно реализованное яйцо, в пределах фактических расходов [1].

Размер ставки субсидии устанавливаются с учетом зоотехнических норм кормления, плановой среднегодовой численности птиц и расходов по приобретению кормов, в том числе затраты на приобретение комбикормов, включая затраты по их доставке до птицефабрик (табл. 1).

По информации Департамента животноводства и племенного дела Министерства сельского хозяйства и продовольственной политики Республики Саха (Якутия), государственная поддержка птицеводческим предприятиям на период с 2006 по 2013 гг. оказывалось на возмещение части затрат на приобретение кормов в рамках действующих экономических программ.

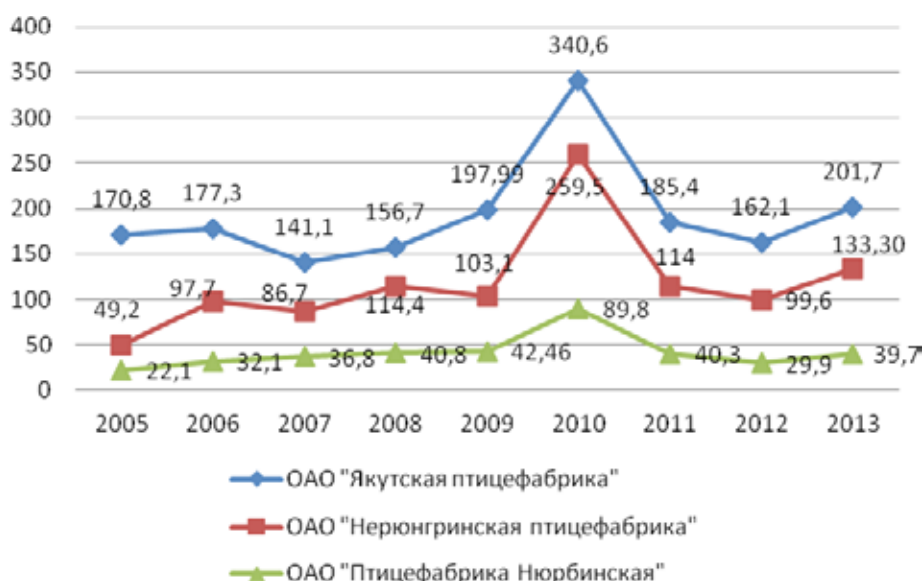


Рис. 1. Объем государственной поддержки птицеводства на возмещение части затрат на приобретение комбикормов в Республике Саха (Якутия)

Таблица 2. Государственная поддержка птицеводства на 2013 год

Наименование показателя	Ед. изм.	ОАО «Якутская птицефабрика»	ОАО «Нерюнгринская птицефабрика»	ОАО «Птицефабрика Нюрбинская»
Среднегодовое поголовье птиц яичного направления	голов	253431	197532	39666
Куры-несушки	голов	170389	137240	36236
Молодняк	голов	83042	60292	1064
Среднегодовое поголовье птиц мясного направления	голов		431795	
Общая потребность в кормах	тонн	9688,89	22200,92	1655,99
Стоимость конц. кормов	руб/тонн	25,50	20,35	24,50
Стоимость конц. кормов с учетом транспортных расходов	руб/тонн	27,00	22,60	31,00
Общая сумма затрат на корма с учетом трансп. расходов, из них:	тыс. руб.	261600,03	501740,79	51335,69
Потребность в конц. кормах птиц яичного направления	тыс. руб.	261600,03	172877,12	51335,69
Потребность в конц. кормах птиц мясного направления	тыс. руб.		328863,71	
Общая сумма предусмотренной субсидии на возмещение стоимости конц. кормов	тыс. руб.	201693,62	133288,26	39586,82
% возмещения	%	77,1	77,1	77,1
Ставка субсидии на 1 голову	руб.	795,85	674,77	998,00

Ставка данной субсидии определяется путем деления общей потребности в комбикормах на поголовье птиц. Общая потребность в комбикормах рассчитывается с учетом нормы кормления на 1 голову птиц (по половозрастным группам) и планового поголовья птиц [2].

За последние три года общая сумма предусмотренных субсидий на возмещение стоимости концентрированных кормов снизилась за счет повышения стоимости самих кормов и транспортных расходов. Так в 2013 году было выделено по трем птицефабрикам 374,7 млн. руб., что почти в 2 раза меньше чем в 2010 г (рис. 1, стр. 193).

По данным расчетов таблицы 2, понесенные затраты птицефабрик возместились на 77,1%, где ставка субсидии на одну голову составило в среднем 833,87 руб.

Расчеты показали, что выделяемая за последние годы государственная поддержка на возмещение затрат по приобретению кормов позволила увеличить объемы валовой

продукции птицеводства и долю местной продукции птицеводства в республике, что является благоприятными предпосылками развития отрасли в целом.

Таким образом, дальнейшее развитие рынка продукции птицеводства в республике будет возможно только при существенной государственной поддержке, то есть стабильное развитие отрасли птицеводства во многом зависит от уровня поддержки, оказываемой со стороны государства. В целом, государственная поддержка в республике должна быть поставлена на более высоком уровне, чем в других регионах, расположенных в более благоприятных природно-экономических условиях. Так как зависимость сельского хозяйства в регионе, в частности отрасли птицеводства от природно-климатических условий высока, северные товаропроизводители поставлены в более сложные экономические условия.

#### Литература:

1. Постановление, г. Якутска от 24 февраля 2014 г. №38 «О правилах предоставления в 2014 году субсидий на поддержку сельскохозяйственного производства из государственного бюджета Республики Саха (Якутия) в рамках реализации государственной программы Республики Саха (Якутия) «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2012–2020 годы».
2. Постановление Правительства Республики Саха (Якутия) от 23 января 2012 г, №9 «Об утверждении Правил предоставления в 2012 году субсидий из государственного бюджета Республики Саха (Якутия) в рамках реализации государственной программы Республики Саха (Якутия) «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2012–2016 годы»



## Оценка доли иностранного капитала в промышленности России

Цыпин Александр Павлович, кандидат экономических наук, доцент  
Оренбургский государственный университет

Овсянников Василий Анатольевич, соискатель  
Нижегородский государственный технический университет имени Р. Е. Алексеева

*В настоящей статье осуществлена попытка оценки величины удельного веса иностранного капитала в промышленности России, для достижения этой цели была проделана колоссальная работа, направленная на сбор информации, при этом источниками послужили непосредственно данные предприятий и объединений. Результатом работы является аналитическая таблица, в которой в разрезе трех видов экономической деятельности представлена информация о доли иностранного капитала в промышленности России.*

**Ключевые слова:** промышленность, виды экономической деятельности, иностранный капитал, удельный вес, угрозы безопасности

Приватизация физического и природного капитала в России и последующий передел собственности, а также проникновение в страну иностранных инвестиций, привели к тому, что в настоящее время значительная доля отечественной промышленности принадлежит не резидентам РФ. Весьма странно, что экономических оценок этого явления в научной литературе не производится, а имеющиеся данные отрывочны и беспорядочны (по многим видам экономической деятельности отсутствуют полностью), все это вызывает необходимость оценки вклада иностранного и оффшорного капитала в российскую сферу производства.

В общем виде схему исследования можно представить следующим образом:

1. Постановка цели исследования;
2. Разработка круга источников информации и формирование совокупности подлежащих обследованию предприятий;
3. Сбор и группировка информации;
4. Подсчет доли иностранного капитала в промышленности России;
5. Формулирование выводов об экономических угрозах экономики России.

Опираясь на предложенную последовательность действий, кратко остановимся на результатах каждого этапа.

Целью настоящего исследования являлась оценка доли иностранного капитала в российской промышленности путём непосредственного вычисления доли каждого предприятия в производстве определённого вида промышленной продукции и доли иностранного капитала в структуре акционеров (для ОАО, ЗАО) и учредителей (для ООО) каждого из предприятий.

Для достижения поставленной цели нами была проведена огромная работа по формированию массива исходной информации, при этом стоит отметить, что официальная статистика в лице Росстата, не предоставляет информации об удельном весе иностранного капитала в промышленности России [5]. В связи с чем, для проведения исследования разрабатывались альтернативные

источники информации, такие как: официальные отчеты (годовые и ежеквартальные отчеты, списки аффилированных лиц) промышленных предприятий; информация новостных лент; маркетинговые исследования; отчёты государственных институтов; отчёты рейтинговых агентств; информация, предоставленная самими исследуемыми компаниями на собственных официальных сайтах; данные системы Глобалстат [1] об учредителях компаний России.

Отсюда следует, что единицей специально организованного наблюдения являлись конкретные предприятия, осуществляющие свою деятельность в рамках трех видов экономической деятельности (в соответствии с ОКВЭД): С. Добыча полезных ископаемых; D. Обрабатывающие производства; E. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Логично предположение, что обследовать все имеющиеся промышленные предприятия (454,2 тыс. ед. на конец 2012 года) в стране не представляется возможным, поэтому в большинстве случаев рассмотрены лишь крупнейшие представители соответствующих видов деятельности, поэтому в выборку вошли предприятия, играющие ключевую роль (таблица 1).

Так как в целом они дают свыше 75% от всего совокупного выпуска по промышленности (общего валового выпуска по видам С, D и E), считаем, что выборка является репрезентативной (представительной) и выводы, полученные на основе ее изучения можно распространять на всю совокупность предприятий.

Следует иметь в виду, что эти показатели характеризуют лишь точно подтвержденную долю иностранного капитала в промышленности, и могут отличаться от фактических в сторону занижения.

Сбор сведений осуществлялся в 2013 году, что связано со сроками предоставления (обнародования) отчетности предприятий, которая в полном объеме становится доступной лишь в мае-июне года, следующего за отчетным.

Непосредственный сбор информации является трудоемкой задачей, в отношении настоящего исследования более 80% времени было потрачено на непосредственное

Таблица 1. Объемы выборки предприятий

Виды деятельности	2010 г.		2012 г.	
	ед.	% от валового производства по данному виду деятельности	ед.	% от валового производства по данному виду деятельности
C	104	91	113	94
D	1037	68	991	67,2
E	28	85,8	26	91,8

получение и сопоставление исходной информации. При этом стоит указать на некоторые сложности:

Во-первых, сбор информации осложняется отсутствием свежей статистики практически по всем предприятиям, находящимся во всех формах собственности, кроме ОАО. В редких случаях, когда число производителей соответствующей продукции невелико, и все они находились в форме собственности ОАО, анализ вида деятельности получился полным.

Во-вторых, не смотря на обязательность публикации информации об аффилированных лицах ОАО, многие компании, находящиеся в таковой форме собственности, зачастую обходят этот запрет. Они показывают физических лиц и организации-учредители, при этом, не указывая количество акций, находящихся в их собственности.

В-третьих, Росстат не публикует в своих отчётах данные о производствах многих видов промышленной продукции (особенно это касается добычи полезных ископаемых). Поэтому, даже имея данные о производстве по каждому предприятию в отдельности, не всегда представляется возможным оценить их долю в общем выпуске данного вида продукции.

В-четвёртых, в некоторых случаях наблюдалось существенное расхождение между отчётными данными предприятий и Росстата. К примеру, официальная статистика отчиталась о произведённых в 2011 году 243 вагонов метро. Однако, ОАО «Метровагонмаш» (г. Мытищи) отчитался о 356 вагонах, а ООО «Тверской вагоностроительный завод» — о выпуске ещё 255 шт. за тот же год.

Что касается группировки исходной информации и получения обобщающих статистических характеристик, то стоит отметить, что весь материал разбит на разделы по видам промышленности (C, D и E). Каждый раздел представлен в виде разбивки по основным видам продукции, которой посвящён раздел.

Виды деятельности представлены в виде таблиц, в которых помимо наименования предприятий указаны основные их акционеры (отечественные и иностранные отдельно), объём выпуска продукции за указанный срок в рублях или единицах продукции, процентная доля в производстве данного продукта. В таблицах также приведена общая характеристика по отношению к иностранному капиталу. В подавляющем большинстве случаев в качестве численной характеристики взяты физические объёмы

производства в единицах продукции. В редких случаях объём продукции выражен в рублях.

Опираясь на результаты группировки, нами была сформирована аналитическая таблица, содержащая долю иностранного капитала и удельный вес вида деятельности в общем объёме промышленного производства (таблица 2).

Оценка доли каждого вида деятельности (столбец 3) в общем промышленном производстве проводилась на основе данных таблицы № 13.1 «Российского статистического ежегодника 2011 (2013)» (отдельные показатели видов экономической деятельности) объём отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами (в фактически действовавших ценах).

Показатель «Доля иностранного капитала по отрасли» (столбец 5) — содержит расчётные данные, полученные путем агрегирования первичной информации предприятий и объединений.

Доля иностранного капитала во всей промышленности (столбец 6) представляет собой удельный вес иностранного капитала уже во всей отечественной промышленности (в процентах) для C, D, E и в целом по промышленности (искомый показатель в работе).

Что касается доли иностранного капитала в разрезе подразделов, то обратимся к рисунку 1 и рассмотрим вариацию показателя по видам деятельности в 2010 г. и 2012 г.

Согласно приведенным данным, в 2012 г. по сравнению с 2010 г. иностранное влияние увеличилось практически во всех видах производства. Исключением является лишь текстильная промышленность, судостроение (сказалась консолидация судостроительных предприятий в госкорпорацию ОСК), энергетический комплекс и сельскохозяйственное машиностроение.

Значительная доля иностранного капитала наблюдается в металлургии, железнодорожном и энергетическом машиностроении. В свою очередь незначительный удельный вес можно отметить в авиастроении (почти все производители находятся в госкорпорациях ОАК и ОДК), текстильной промышленности и станкостроении (непривлекательные отрасли для частного капитала вследствие кризиса в этих отраслях и высокой конкуренции со стороны импорта).

Значительно выросло влияние иностранного капитала в цветной металлургии, нефтепереработке, полиграфической, химической и пищевой промышленности, производстве кожи и обуви.

Таблица 2. Итоговые показатели доли иностранного капитала в российской промышленности в 2010 г., 2012 г.

Годы	Отрасли промышленности	Доля отрасли в структуре промышленного производства		Доля иностранного капитала по отрасли, %	Доля иностранного капитала во всей промышленности, %
		млрд. руб.	%		
1	2	3	4	5	6= (4×5)/100
2010	С	6212	22,1	50,41	11,14
	D	18287	65	29,26	19,03
	E	3412	12,9	28,76	3,7
	Сумма:	27911	100	x	33,87
2012	С	6963	19,22	56,47	10,85
	D	25098	69,29	35,77	24,79
	E	4160	11,49	29,49	3,39
	Сумма:	36221	100	x	39,03

Возрастание средней доли иностранного капитала в обрабатывающей промышленности частично связано с более точным обзором и лучшим учётом небольших производителей в 2013 году по сравнению с обзором 2011 годом.

Внутренняя величина иностранного капитала в промышленности в текущий период времени, подталкивает к размышлению о нормальности (либо не нормальности) сложившейся ситуации. Поскольку в предшествующем периоде развития России (т.е. советском) все принадлежало государству, при этом с учетом «закрытости» СССР ни о каком иностранном вкладе не могло быть речи. Поэтому обратимся к периоду Российской Империи, т.е. этап, характеризуемый рыночными отношениями. Стоит отметить, что сопоставление видов экономической деятельности современной и царской России затруднительно в силу различных классификации [6].

Опираясь на сведения статистического сборника «Народное хозяйство СССР в цифрах 1860–1938» [3], можно составить таблицу с долями иностранного капитала в разрезе некоторых видов промышленности (таблица 3).

Согласно данным представленным в таблице 3, налицо наращивание иностранного присутствия в выделенных видах промышленного производства, при этом величина доли значительна, что фактически свидетельствует в пользу угрозы безопасности страны.

Что касается средних показателей по всей промышленности, то согласно упомянутому выше источнику, значения распределялись следующим образом [3]: в 1908 г. — 27%; в 1909 г. — 28%; в 1910 г. — 28%; в 1911 г. — 29%; в 1912 г. — 31%.

Что касается 1913 года, то опираясь на материалы РГАЭ [2] можно указать что, иностранный капитал составляет 20,3% всей ценности имущества и годичной стоимости сырья и топлива. При этом в горной промышленности иностранный капитал составлял 48,3%, в металлообрабатывающей промышленности — 48,4%, химической — 23,7%. Обработка минеральных ве-

ществ 10,3%, обработка камней и глины — 8,2%, текстильной промышленности — 6,6%, обработка бумаги — 6,1%.

Указанное сопоставление показывает, что иностранный капитал играл огромную роль в деле организации промышленности Российской Империи, а в некоторых — он является её основой.

Выявленные закономерности в распределении капитала, позволяют нам сделать ряд выводов относительно угроз, которые несет с собой преобладание доли иностранного (оффшорного) капитала над российской:

1. В случае, когда основную роль в стратегически значимых видах деятельности начинает «играть» иностранный капитал, то его интересы ожидаемо могут отличаться от государственных, таким образом, высокий удельный вес иностранного капитала может негативно сказаться на обороноспособности страны.

2. Иностраный капитал, как правило, не заинтересован в развитии государства и социальной сферы и во внедрении новых технологий. Его основная цель — получения максимальной прибыли. И при этом не всегда имеет значение способы и последствия её получения. Это влечёт за собой определённые риски для экологии и социальной сферы.

3. Не вдаваясь в особенности, вызвавшие разницу в вышеприведённых оценках, видится однозначным вывод о том, что иностранный капитал имеет больший вес в отечественной промышленности в 2010 г., чем в Российской Империи, и к 2012 ещё упрочил свои позиции.

4. Существуют многочисленные оффшорные схемы, суть которых сводится к снижению уплаты налогов в бюджет.

5. Оффшорная юрисдикция служит отличным методом сокрытия факта владения инвестиционными объектами, и благоприятствует криминализации экономики и использованию оффшорных схем для отмывания доходов, полученных преступным путем.

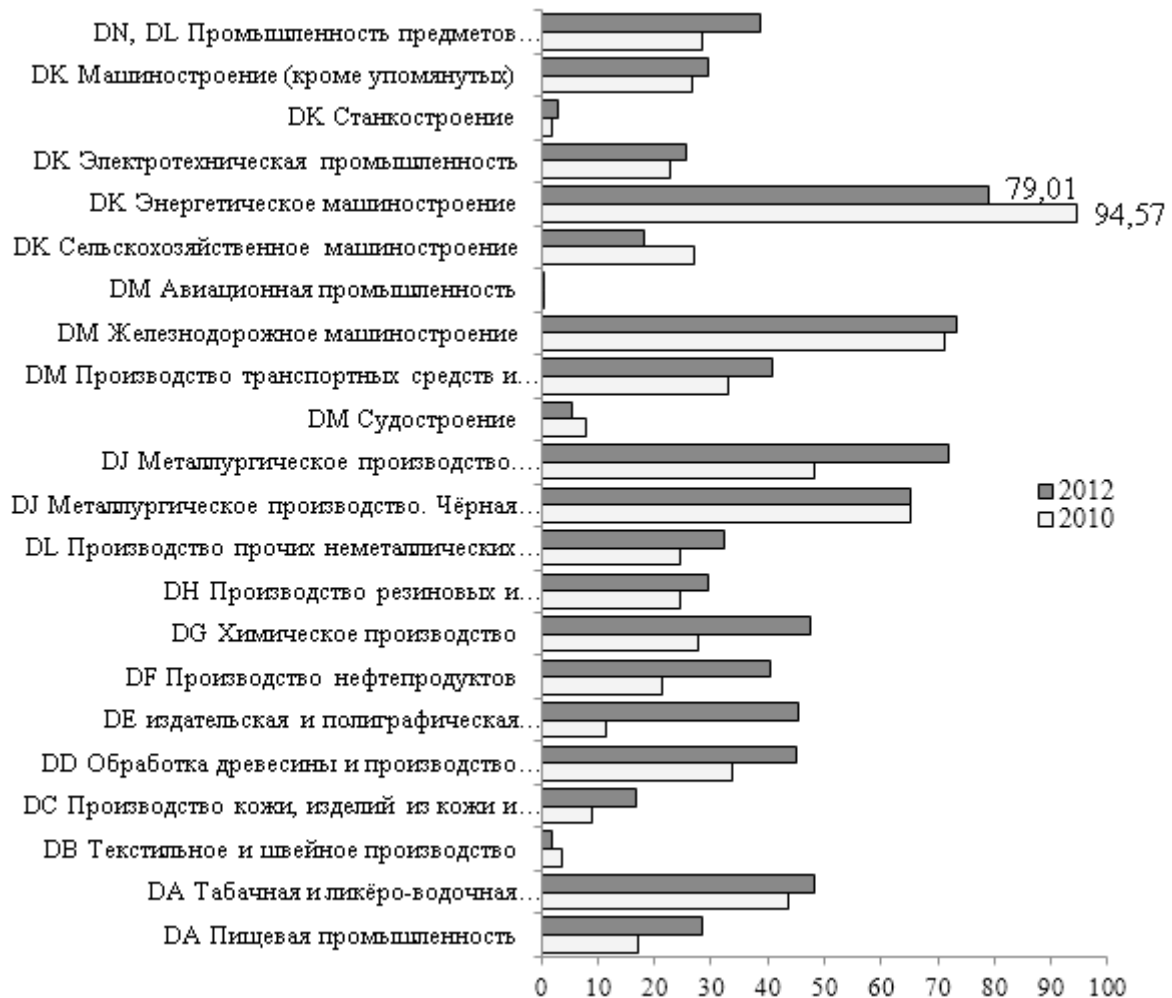


Рис. 1. Вариация доли иностранного капитала по основным подвидам деятельности, %

Таблица 3. Доля иностранного капитала в отдельных видах промышленности, млн. руб.

Отрасли промышленности	1880 г.	1890 г.	1900 г.
Основной капитал горного дела, обработки металла и машиностроения	69,1	113,6	649,5
В том числе иностранный капитал (в %)	40,5	61,0	72,0
Химическое производство	10,5	15,6	93,8
В том числе иностранный капитал (в %)	15,0	41,0	31,0

## Литература:

1. Все юридические лица России — [Электронный ресурс]/Globalstat — Режим доступа: <http://globalstat.ru/> (25.07.14)
2. К вопросу об участии иностранного капитала, о долгах и компенсации. РГАЭ Ф. 105, оп. 1, Д. 179, Л. 8–11.
3. Народное хозяйство СССР в цифрах 1860–1938 — [Электронный ресурс]/Проект Исторические материалы — Режим доступа: <http://istmat.info/node/21377> (25.07.14)
4. Центр раскрытия оперативной информации (Служба раскрытия информации о компаниях РФ) — [Электронный ресурс]/Интерфакс — Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/> (25.07.14)
5. Цыпин, А. П. Качество официальных статистических материалов/А. П. Цыпин // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2013. № 1. с. 88–93.
6. Цыпин, А. П. Сопоставимость показателей, явлений и процессов во времени: постановка проблемы/А. П. Цыпин // Вестник Оренбургского государственного университета. 2010. № 13 (119). с. 243–248.

## Анализ интернационализации ОАО «Сбербанк»

Шапенкова Диана Владимировна, магистрант  
Тюменский государственный университет

*В статье рассмотрен выход российского банка ОАО «Сбербанк» на зарубежные рынки (СНГ, Европа, Азия), а так же проанализированы результаты интернационализации.*

**Ключевые слова:** интернационализация, компания, дочерний банк, «Сбербанк», стратегия.

## Analysis of internationalization of «Sberbank»

D. V. Shepenkova

*The article considers the output of a Russian bank «Sberbank» to foreign markets (CIS, Europe, Asia), as well as analyzed the results of the internationalization.*

**Key words:** internationalization, the company, a subsidiary bank, «Sberbank», strategy.

Итернационализация — это последовательный процесс все более глубокого вовлечения в международные операции: выхода фирмы на зарубежные рынки и укрепления ее позиций на этих рынках [3]. Это процесс развития устойчивых экономических взаимосвязей между странами (прежде всего на основе международного разделения труда) и выхода воспроизводства за рамки национального хозяйства [13].

Ярчайшим примером интернационализации российской компании является ОАО «Сбербанк».

Сбербанк является крупнейшим банком не только России, но и Центральной и Восточной Европы. Активное и динамичное развитие зарубежной сети Сбербанка является одним из ключевых векторов его стратегии. География присутствия Сбербанка охватывает 22 страны, а количество его клиентов за пределами России достигло 10 миллионов. Доля международного бизнеса составляет 14 % совокупных активов [4].

Сбербанк сегодня — единственный российский банк, входящий в топ-50 крупнейших банков мира. В рейтинге топ-1000 крупнейших банков мира по капиталу (Top 1000 World Banks), опубликованном журналом The Banker, Сбербанк занял 34 место, поднявшись на 15 позиций по сравнению с предыдущим годом. К тому же в этом рейтинге Сбербанку принадлежит 1 место в мире по рентабельности активов (ROA), 1 место по рентабельности собственного капитала (ROE) и 5 место в мире по соотношению «капитал к активам».

В 2013 году Сбербанк занял 63 место в рейтинге самых дорогих мировых брендов, опубликованном консалтинговой компанией Brand Finance. Стоимость бренда Сбербанка оценена в \$ 14,16 млрд: за год она выросла почти на \$ 3,4 млрд. Тем самым Сбербанк признан самым дорогим брендом России [7].

Первым шагом Сбербанка на международной арене стало приобретение банка в Казахстане в 2006 году. Отделение на территории Казахстана является крупнейшим

подразделением Сбербанка на постсоветском пространстве: в 2012 году активы банка увеличились на 38,0% в основном за счет роста портфеля корпоративных кредитов [9].

В декабре 2007 г. ОАО «Сбербанк России» приобрел банк в Украине. Дочерний банк в Украине показал самые высокие темпы роста кредитов и активов среди дочерних банков ближнего зарубежья: за 2012 год его кредитный портфель, после вычета резервов под обесценение, увеличился на 46,8%. Чистая прибыль банка в Украине за 2012 год составила 1,6 млрд руб. (на основе неконсолидированных данных по МСФО), а рентабельность активов за данный период составила 1,6% [12].

Затем последовало приобретение банка в Белоруссии. Темпы роста показателей в Республике Беларусь были несколько ниже, чем у других дочерних банков ближнего зарубежья: активы увеличились на 6,0%, кредиты, после вычета резервов под обесценение, на 20,3%. В 2012 году в Белорусии наблюдалась стабилизация процентных ставок после девальвации белорусского рубля и роста процентных ставок в 2011 году, в связи с чем банк столкнулся со снижением доходности по кредитам и падением прибыли от торговых валютных операций. Операционные расходы банка выросли из-за увеличения оплаты труда в связи с инфляцией. [8].

Общий вклад дочерних банков ближнего зарубежья в чистую прибыль Группы по данным годового отчета возрос с 2,2 до 2,7%. Лучшую динамику финансовых показателей продемонстрировал дочерний банк в Казахстане. Его доля в совокупной чистой прибыли трех подразделений из стран СНГ составила 67,6% [15].

В 2009 году было открыто первое представительство в дальнем зарубежье — в Германии в городе Франкфурт-на-Майне. Выбор города был обусловлен его статусом одного из ведущих финансовых центров Европы. Цель выхода на рынок Германии — представление и защита интересов Банка и его клиентов в странах

ЕС, консультирование и дальнейшее развитие деловых контактов с государственными и коммерческими структурами ЕС [5].

В июне 2010 года ОАО «Сбербанк России» получил разрешение Китайской банковской регуляторной комиссии на открытие представительства в г. Пекине (КНР). Цель выхода на рынок Китая — расширение возможностей для обслуживания клиентов Банка, имеющих деловые интересы в КНР, а так же углубление взаимовыгодного сотрудничества с финансовыми институтами КНР, оказание консультационных услуг как клиентам Банка, так и китайским банкам — партнерам [6].

В сентябре 2010 года Банк России зарегистрировал филиал ОАО «Сбербанк России» в Индии.

2012 год отмечен крупным приобретением: зарубежные активы европейской группы Volksbank International, включающей такие страны, как Словакия, Чехия, Венгрия, Словения, Хорватия, Босния и Герцеговина (в том числе в Республике Сербской), Сербия и Украина.

Данная сделка является первым существенным приобретением Банка за пределами стран СНГ и является шагом в трансформации Банка из крупного национального финансового учреждения в ведущий международный банк. Однако на данный момент Европейское отделение не приносит прибыли. Убыток Sberbank Europe с даты приобретения составил 8,0 миллиарда рублей [1]. Основная причина — большой объем созданных резервов под обесценение по кредитам [2]. Финансовые показатели Sberbank Europe за 2012 год обусловлены нестабильной

экономической ситуацией в ряде ключевых для банка регионов.

В сентябре 2012 года Сбербанк приобрел 99,85% акций банка DenizBank. Эта сделка стала крупнейшим приобретением за 172-летнюю историю банка. [45], являясь важнейшим шагом на пути реализации стратегии «Сбербанка», позволяя выйти на быстрорастущий банковский рынок Турции. Покупка Denizbank отвечает стратегической концепции Сбербанка, который намерен через 20–30 лет получать около 50% доходов за рубежом.

Преимущества выхода на турецкий рынок «Сбербанк» аргументирует следующим образом [10]:

— Турция — крупная и быстрорастущая экономика с высокой долей молодого населения.

— Уровень проникновения банковских услуг в Турции сопоставим с восточноевропейским (кредиты/ВВП на уровне 52%) и ниже, чем в еврозоне, что предполагает высокий потенциал роста банковского сектора

— Турция — один из крупнейших внешнеторговых партнеров России (в 2011 г. объем экспорта составил \$24 млрд, импорта — \$6 млрд), рынок инвестиционных контрактов для российских компаний и туризма (3,3 млн российских туристов посетило Турцию в 2011 г.). Соответственно, «Сбербанк» надеется получить синергию в виде доступа к обслуживанию внешнеторговых, инвестиционных и туристических потоков между Россией и Турцией, увеличить диверсификацию доходной базы.

— Отчетность Denizbank показывает стабильное финансовое положение, высокое качество кредитного портфеля (NPL 2,9%, провизии покрывают неработающие кредиты на 17%), низкую зависимость от рыночного фон-

Таблица 1. Консолидированная финансовая отчетность 2012 [15]

Показатель (в млрд)	Россия	Другие страны	Всего	% иностр.
Процентные доходы	1057,3	84,7	1142,0	7,4
Процентные расходы	394,7	(34,0)	(428,7)	7,9
Комиссионные доходы	177,1	13,0	190,1	6,8
Комиссионные расходы	(15,1)	(4,0)	(19,1)	20,9
Доходы за вычетом расходов по операциям с ценными бумагами	5,2	2,1	7,3	28,8
Доходы за вычетом расходов по операциям с иностранной валютой, валютными производными инструментами и от переоценки иностранной валюты	18,3	5,6	23,9	23,4
Доходы за вычетом расходов по операциям с прочими производными финансовыми инструментами	-	3,0	3,0	100
Доходы за вычетом расходов по операциям с драгоценными металлами	2,2	(0,3)	1,9	-
Выручка, полученная от неосновных видов деятельности	51,1	0,1	51,2	0,2
Прочие операционные доходы за вычетом расходов	15,7	(1,6)	14,1	-
Операционные доходы	847,7	47,4	895,4	5,3
Операционные расходы	(421,4)	(40,1)	(461,5)	8,7
Прибыль до налогообложения	426,6	7,3	433,9	1,7

дирования (Loans/Deposits ниже 110%, депозиты составляют 70% пассивов, из них около половины — депозиты частных лиц), хорошую рентабельность капитала (ROE 15% в 1Q12). Кредитный портфель банка диверсифицирован (крупные корпоративные клиенты 23%, средние корпоративные клиенты 30%, розница 27%, МСБ — 14%, с/х — 6%).

— Прибыль DenizBank с даты приобретения составила 3,9 миллиарда рублей.

В таблице ниже приведена сегментная информация по распределению доходов и расходов на 31 декабря 2012 года между отделениями ОАО «Сбербанк» в России и за рубежом.

Таким образом, из таблицы можно сделать вывод о том, что в настоящий момент зарубежные филиалы не приносят ожидаемых прибылей. И расходы превышают полу-

чаемые доходы. Прибыль до налогообложения филиалов составляет лишь 1,7% от общей прибыли.

Крупнейший банк РФ, потратив в 2012 году на покупки за рубежом более \$4 миллиардов, теперь развивает сеть в Европе и не планирует в ближайшее время новые сделки. [11]. По словам главы Сбербанка Германа Грефа, после покупки в Турции новых приобретений не планируется. «В ближайшие пару лет минимум надо навести порядок в тех активах, которые мы приобретаем».

По словам Сергея Горького, заместителя председателя правления, ОАО «Сбербанк» в 2014 году сосредоточится на развитии бизнеса в Чехии и Словакии, а также планирует увеличить присутствие в Австрии и Германии.

Согласно стратегии Группы до 2018 года, Сбербанк планирует сосредоточиться на интеграционных проектах в приобретенных активах и расширить свой бизнес посредством органического развития [4]

#### Литература:

1. Sberbank Europe AG [Электронный ресурс]. URL: [http://www.sberbank.ru/saintpetersburg/ru/about/affiliated\\_banks\\_abroad/db/ce/se\\_ag/](http://www.sberbank.ru/saintpetersburg/ru/about/affiliated_banks_abroad/db/ce/se_ag/)
2. Sberbank Europe (SBE) [Электронный ресурс]. URL: <http://report-sberbank.ru/ar/management-report/financial-results-of-key-subsiadiaries/sberbank-europe-sbe/>
3. Интернационализация и транснационализация [Электронный ресурс]. URL: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=119631>
4. Международный бизнес [Электронный ресурс]. URL: [http://www.sberbank.ru/moscow/ru/about/affiliated\\_banks\\_abroad/](http://www.sberbank.ru/moscow/ru/about/affiliated_banks_abroad/)
5. Представительство ОАО Сбербанк России» в Германии [Электронный ресурс]. URL: [http://www.sberbank.ru/saintpetersburg/ru/about/affiliated\\_banks\\_abroad/rep/de/](http://www.sberbank.ru/saintpetersburg/ru/about/affiliated_banks_abroad/rep/de/)
6. Представительство ОАО «Сбербанк России» в Китае [Электронный ресурс]. URL: [http://www.sberbank.ru/saintpetersburg/ru/about/affiliated\\_banks\\_abroad/rep/cn/](http://www.sberbank.ru/saintpetersburg/ru/about/affiliated_banks_abroad/rep/cn/)
7. Сбербанк — единственный российский банк, входящий в топ-50 крупнейших банков мира [Электронный ресурс]. URL: [http://www.sberbank.ru/tyumen/ru/press\\_center/all/?id114=11028547](http://www.sberbank.ru/tyumen/ru/press_center/all/?id114=11028547)
8. Сбербанк Беларусь (СББ) [Электронный ресурс]. URL: <http://report-sberbank.ru/ar/management-report/financial-results-of-key-subsiadiaries/sberbank-belarus/>
9. Сбербанк Казахстан (СБК) [Электронный ресурс]. URL: <http://report-sberbank.ru/ar/management-report/financial-results-of-key-subsiadiaries/sberbank-kazakhstan/>
10. Сбербанк купил путевку в Турцию [Электронный ресурс]. URL: [http://www.akm.ru/rus/ma/sm/05\\_2012.htm](http://www.akm.ru/rus/ma/sm/05_2012.htm)
11. Сбербанк планирует развивать бизнес в Чехии, Германии и Австрии [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finanz.ru/novosti/aktcii/sberbank-planiruet-razvivat-biznes-v-chehii-germanii-i-avstrie-840262>
12. Сбербанк Украина (СБУ) [Электронный ресурс]. URL: <http://report-sberbank.ru/ar/management-report/financial-results-of-key-subsiadiaries/sberbank-ukraine/>
13. Т.А. Фролова Формы экономической интеграции [Электронный ресурс]. URL: [http://www.aup.ru/books/m215/6\\_1.htm](http://www.aup.ru/books/m215/6_1.htm)
14. Турция [Электронный ресурс]. URL: [http://www.sberbank.ru/kaliningrad/ru/about/affiliated\\_banks\\_abroad/db/tr/](http://www.sberbank.ru/kaliningrad/ru/about/affiliated_banks_abroad/db/tr/)
15. Финансовый отчет [Электронный ресурс]. URL: [http://report-sberbank.ru/upload/Financial\\_Report\\_rus\\_2012.pdf](http://report-sberbank.ru/upload/Financial_Report_rus_2012.pdf)

## Особенности маркетинга различных стран

Шапенкова Диана Владимировна, магистрант  
Тюменский государственный университет

*В статье рассмотрены особенности маркетинга в таких странах, как Россия, Китай, Япония, США, а так же странах Европы и проведен сравнительный анализ по основным маркетинговым характеристикам.*

**Ключевые слова:** интернационализация, маркетинг, маркетинговая среда.

## Features of marketing of various countries

D. V. Shepenkova

*The article considers the specifics of marketing in countries such as Russia, China, Japan, the USA, as well as Europe and the comparative analysis of the main characteristics of marketing*

**Key words:** the internationalization, marketing, marketing environment.

Одним из важнейших аспектов эффективной интернационализации компании является построение грамотной системы маркетинга товара/услуги. Для этого управляющему звену компании необходимо ознакомиться со средой маркетинга страны, выход на рынок которой планируется. Рассмотрим ключевые особенности маркетинга различных стран.

Питер Друкер однажды написал о Японии следующее: «Пока весь остальной мир только говорил о *маркетинге*, японцы претворяли его в жизнь». Это говорит о том, что в Японии делается большой акцент на маркетинге, он — неотъемлемая часть любой компании. Все это потому, что в Японии «клиент — это Бог».

Пол Хербиг в своей книге «Маркетинг в японском стиле» выделил три ключевых элемента японского маркетинга [6]:

- безусловный приоритет потребителя,
- информационные технологии
- предпринимательский дух, стимулирующий творчество.

Современный маркетинг, по мнению японцев, должен базироваться на быстром, гибком планировании инициатив, в центре которых всегда должен быть потребитель. Инициативные, амбициозные компании скорее ориентированы на создание потребностей и их удовлетворение, нежели просто реагируют на возникшую потребность. Японцы не ориентированы на получение прибыли, так как осознают, что при максимальном удовлетворении потребностей потребителя, прибыль увеличится естественным образом.

Из отличительных черт японского маркетинга можно выделить следующие [6]:

- Клиент — это Бог. Все сосредоточено на удовлетворении его потребностей

— Японцы осуществляют постоянный сбор информации о клиентах, для того, чтобы быть в курсе их потребностей и отслеживать изменения.

— При выходе на китайский рынок, важно помнить следующие особенности китайского потребителя [3]:

— Все, что китаец использует дома, — дешевое и местного производства. Те товары, которые китаец покупает с мыслью, что их увидит не только его семья, — иностранного производства и дорогие. В конфуцианском обществе социальный статус — это инвестиция. Поэтому потребители готовы потратить крупные суммы на мобильные телефоны и дорогую выпивку. Но для дома решающее значение имеет цена. Экономится каждый юань. Шелковому белью от британских дизайнеров здесь нет места.

— Китайцы любят иностранные бренды. В них они видят лучшее качество, привлекательный внешний вид и разнообразие выбора. Обладание ими ассоциируется с чувством свободы и финансовой состоятельностью.

— Во всем соблюдается принцип «Инь-Ян». Например, сильная и влиятельная женщина в Китае может обклеить свой мобильный телефон за 1000 долларов наклейками «Hello Kitty» только потому, что хочет быть снаружи мягкой и женственной, а внутри — твердой как сталь. На Западе мы часто можем наблюдать обратную ситуацию.

— В Китае женственность и красота — это инструмент, при помощи которого женщина прокладывает себе дорогу в жизнь. Высокой популярностью пользуется пластическая хирургия. Красота помогает молодой девушке в большей степени заполучить хорошую работу, чем мужа. Такая тенденция наблюдается и в Южной Корее.

— Китайцы большое внимание уделяют вкусу еды. Это объясняется следующим: «если я готовлю вкусно, то моя семья будет больше есть. Если моя семья будет больше есть, то они получают больше витаминов. Если они получают больше витаминов, то никто не заболит. Если никто не заболит, то никто не потеряет работу. Если никто не потеряет работу, то в семье будет гармония. Если в семье гармония, мир и покой, то можно задуматься и о продолжении рода».



— Китайцы уделяют большое внимание образованию. В приоритете ум. Фитнес-сфера, в противоположность Америке, не пользуется большой популярностью.

— Китайцы с большой настороженностью относятся к микробам. Микробы — великое зло. Главная обязанность китайской матери — защищать ребенка и семью от их вторжения. Вот почему кондиционеры, стиральные машины, мыло, еда, посудомойки и телевизоры обклеены стикерами «не содержит микробов» [3].

— Большое внимание следует уделять брендингу, слоганам и использованию иероглифов.

Максим Митрохин, менеджер Лаборатории Касперского, высказал такие рекомендации для компаний, работающих на китайском рынке: «я бы посоветовал любой компании, которая собирается выходить на китайский рынок, — нанимать местных специалистов, которые как раз хорошо знают эту специфику и помогут адаптировать общекорпоративную рекламную стратегию под нужды китайских потребителей. Вообще, гибкость и готовность подстраиваться — это залог успеха для того, кто хочет работать в Китае» [2].

США — это центр мирового креатива. На американском рынке действуют следующие принципы:

Во-первых, необходимо предельно точно знать своего потребителя, используя соответствующие требованиям компании методы обратной связи. Только ставя потребителя во главу угла, зная его и используя эти знания, компания сможет сформулировать предложение, от которого он не станет отказываться.

Во-вторых, необходимо вовремя и по существу использовать новейшие технологии в маркетинге.

В-третьих, важно понимать, что не маркетинг как функциональное звено организации должен доказывать необходимость своего присутствия за столом совещаний, а все функциональные звенья организации должны осознавать важность маркетинга и воспринимать приоритет потребителя как собственную обязанность.

В-четвертых, маркетолог не должен рассматривать свою работу как необходимость управлять, прогнозировать и регулировать, превращая творчество в бюрократию, скорее он должен быть творцом, одержимым духом предпринимательства [6].

Что касается России, то здесь маркетинг еще достаточно молод. С одной стороны, Россия может построить свою систему маркетинга, основываясь на опыте зарубежных стран, с другой стороны, Россия имеет свою специфику как в экономическом, так и в культурном плане, следовательно, нужно тщательно подходить к выбору маркетингового поведения.

Так же, в России наблюдается неравномерность в развитии маркетинга. Наиболее активно маркетинг развивается в сферах, где ярче всего выражена конкуренция. Это, в первую очередь, сфера услуг, включающая юридическую деятельность, сферу образования, медицину и банковскую деятельность. Спад товарного производства привел к тому, что маркетинг относительно слабо развит в сфере производства [5].

Таблица 1. Сравнение маркетинга разных стран по ключевым показателям [1]

	Россия	США	Европа	Япония, Китай, Южная Корея
		Ориентация на массовое производство, использование массового маркетинга в разработке стандартизированного комплекса	Дифференциации продукции с ориентацией на отдельные сегменты рынка. Индивидуализированный комплекс маркетинга.	Узкая специализации производства с элементами копирования на основе массового выпуска и использование приёмов концентрированного маркетинга в разработке стандартизированного и индивидуализированного комплексов маркетинга
Рычаг для «мгновенного» эффекта	Цена	Реклама и промо-акции	Развитие каналов распределения	Инновации в продуктовой политике, «новинки»
Реклама	Демонстрация огромных амбиций, культура силы и успеха	Делается по всем канонам рекламной науки. Америка больше, чем другие страны тратит деньги на рекламу	Интеллектуальная, более изящная, кинематографичная	Доминирует образ, смесь из точности, сдержанности и ментальности с общим сумасшествием азиатского креатива
Отношение к брендам	Положительное, показатель состоятельности	Положительное	Положительное	Положительное, показатель свободы и финансовой состоятельности

Не все российские компании на данный момент используют возможности маркетинга в своих компаниях, или используют не в полной мере. Это своего рода особенность российского маркетинга. На начальном этапе он воспринимается преимущественно лишь как торгово-сбытовая или рекламная деятельность. В дальнейшем приходит осознание того, что маркетинг — это не улучшение работы какого-либо «традиционного» подразделения предприятия, а выполнение принципиально новой функции по взаимодействию компании с рынком, когда на требования потребителей ориентируется вся деятельность предприятия [4].

Выделяют следующие причины использования маркетинга в российских компаниях:

— под давлением рыночных обстоятельств (проблемы сбыта, усиление конкуренции и т. д.);

— по инициативе современных топ-менеджеров (на опережение проблем).

Так, можно сделать вывод, что в России маркетинг скорее реактивный.

В таблице 1 (стр. 203) представлена сравнительная характеристика ключевых черт маркетинга различных стран.

Подводя итог, хочется привести в пример слова Александра Ильяшенко, заместителя начальника управления прямых инвестиций ОСАО «Ингосстрах»: «Для начала свой бренд необходимо сделать достаточно популярным и легко узнаваемым в своей стране. Тогда он не пройдет незамеченным потенциальными клиентами и партнерами не только в Китае, но и в других зарубежных странах». Если компания сумела выстроить свой бренд внутри своей страны, ей будет гораздо проще работать на зарубежном рынке. Этот факт подтверждается деятельностью любой транснациональной компании.

#### Литература:

1. Национальный креатив — особенности рекламы стран мира. URL: <http://www.adme.ru/kreativnyj-obzor/nacionalnyj-kreativ-osobennosti-reklamy-stran-mira-22264/>
2. Особенности брендинга в Китае. URL: <http://www.chinapro.ru/rubrics/2/7272/print>
3. Особенности национального китайского маркетинга.. URL: <http://old.aquaexpert.ru/news/?t=5&id=509>
4. Особенности российского маркетинга. URL: [http://www.fastpad.ru/page/sov\\_mark\\_6.html](http://www.fastpad.ru/page/sov_mark_6.html)
5. Положение маркетинга в современной России. URL: <http://www.dl5.ru/289-polozhenie-marketinga-v-sovremennoj-rossii.html>
6. Т. В. Тарасова «Три кита» японского маркетинга. URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2003/6/309.html>

## ГОСУДАРСТВО И ПРАВО

### Рецидив преступлений при назначении и индивидуализации наказания в суде присяжных

Атаева Оксана Вячеславовна, магистрант

Дальневосточный филиал Российской академии правосудия (г. Хабаровск)

Актуальность обусловлена по вопросам целесообразности, необходимости, развития. Чаще всего уделяется внимание при разработке, анализе, критике процессуальных норм, регулирующих правоотношения в суде присяжных. Рассмотрение дел, а также в суде присяжных, является наказание виновного, а, следовательно, немаловажное значение имеют именно уголовно-правовые отношения, регулирующие назначение наказания. Вопросы назначения и индивидуализации наказания в суде присяжных становятся актуальными, когда встает вопрос об ответственности конкретного лица с точки зрения уголовного права. Существует также проблема соотношения между собой общих начал назначения наказания, всех, регулирующих назначение наказания, норм [1].

Проблемы назначения наказания в суде присяжных относятся к числу важнейших научных исследований в уголовном праве.

В отечественной юридической литературе теоретически недостаточно разработана проблема назначения наказания в суде присяжных ни в уголовном праве, ни в уголовном процессе. В этом вопросе не выработано единого подхода ни в теории, ни на практике. Исследование этого объекта актуально, полученные выводы могут серьезно отразиться на практическом применении, прежде всего уголовных и уголовно-процессуальных норм, касающихся решения вопроса определения срока и размера назначаемого наказания судом присяжных.

Проблемы: как назначать наказание при коллизии норм уголовного и уголовно-процессуального права, регулирующих назначение наказания в суде присяжных, необходимость учета личности преступника и рецидива преступлений при назначении наказания; особенности назначения наказания несовершеннолетним преступникам при вердикте присяжных заседателей о снисхождении [2].

Внимание многих авторов к изучению проблем, возникающих при рассмотрении дел судом присяжных, и назначению наказания, сделали целый ряд научно обоснованных выводов, но не все аспекты этой проблемы получили достаточное освещение. Многие важные вопросы остаются

спорными: к примеру, о необходимости доведения до присяжных заседателей сведений о прежних судимостях лица, в отношении которого им предстоит вынести свой вердикт. Некоторые вопросы совсем не затрагивались, такие как: применение статьи 65 УК РФ, когда судья квалифицирует установленное вердиктом присяжных заседателей деяние менее тяжкой статьей УК РФ, чем вменялось подсудимому следственными органами, назначение наказания при вердикте присяжных заседателей о снисхождении несовершеннолетним. Практическое применение, нормы о назначении наказания при вердикте присяжных о снисхождении и соотношении данной нормы с другими уголовно-правовыми нормами, которые регулируют назначение наказания [3].

С учетом применения ст. 65 УК РФ, на практике могут возникать проблемы индивидуального подхода к определению меры наказания в суде присяжных. Предлагаю внести изменения в главу 10 УК РФ, дополнениями правилами назначения наказания при вердикте присяжных заседателей. Систематизировать статьи, регулирующие назначение наказания при смягчающих и отягчающих обстоятельствах. Так будет сохранена целостность восприятия норм о назначении наказания и проведена их законодательная систематизация с точки зрения общих начал и индивидуализации назначения наказания. Изменить конструкцию статьи 66 УК РФ, дополнительно ввести части, регулирующие назначение наказания при вердикте присяжных заседателей о снисхождении при неоконченном преступлении. В статью 65 УК РФ необходимо заложить принципы назначения наказания при вердикте присяжных заседателей лицам ранее не судимым, а правила назначения наказания при вердикте присяжных о снисхождении лицам, совершившим преступления при рецидиве. Изложить отдельно — в дополнительных частях ст. 68 УК РФ, чтобы профессиональный судья имел возможность индивидуализировать наказание с учетом вердикта коллегии присяжных заседателей и личности преступника. В настоящее время судья имеет право назначить максимальный срок на-

казания при совокупности преступлений — 25 лет лишения свободы, даже при вердикте коллегии присяжных заседателей о снисхождении по всем совершенным преступлениям, в связи с чем считаю, необходимо ограничить верхний предел назначаемого наказания по совокупности преступлений, когда вердиктом присяжных заседателей подсудимый признан заслуживающим снисхождения по всем преступлениям или же по наиболее тяжкому из них, дополнив ст. 69 УК РФ соответствующим положением. Учитывая, что уголовная ответственность несовершеннолетних выделена в УК РФ в отдельный пятый раздел, возникает необходимость введения в него статьи о назначении наказания несовершеннолетним при вердикте присяжных заседателей, в связи с тем, что законодателем установлен максимальный срок наказания в виде 10 лет лишения свободы. Также закрепить возможность вторичного решения вопроса присяжными заседателями при перекавалификации судьей деяния, вынесенного вердикта, чтобы присяжные заседатели, решая вопрос о снисхождении наказания, которое может быть назначено подсудимому после перекавалификации совершенного.

Требованию индивидуализации наказания при его назначении судом служат предусмотренные законодателем относительно-определенные санкции и санкции с применением альтернативных наказаний, особенно это наглядно в преступлениях, общественная опасность которых с учетом личности преступника допускает вариативность, соответственно альтернативно и с размерами наказания формулируются и санкции. При конструировании санкций УК РФ учтены типовые социально-демографические, социально-ролевые и социально-психологические параметры личности. В случаях совершения групповых преступлений УК РФ предусматривает большую альтернативность видов наказания и различия минимума и максимума, это предоставляет суду широкие возможности для последовательного проведения в жизнь принципа индивидуализации назначения наказания, назначая каждому преступнику, заслуженное им наказание. Индивидуализация наказания идет как бы от абстрактного к конкретному, от общих указаний законодателя, от индивидуализации по деянию, составу преступления и обстоятельствам, лежащим за рамками состава, к личности виновного, совершившего преступное деяние. Человек, совершивший преступление оказывается центром проблемы индивидуализации.

Чем дальше и глубже идет процесс индивидуализации наказания, тем все большее значение приобретает личность, совершившего преступление, и особенности. Внимание к человеку, учет его особенностей, индивидуализация наказания составляют этический смысл института

назначения наказания. Индивидуализация наказания — это широкое, емкое понятие, предполагающее индивидуальный подход к каждому человеку, совершившему преступление, начиная с привлечения к уголовной ответственности и кончая стадией исполнения приговора.

Индивидуализация существует и при исполнении приговора, когда учитывается также и последующее поведение осужденного, и здесь можно говорить об индивидуализации отбывания наказания. Наиболее выражен принцип индивидуализации при назначении наказания. Суд должен учитывать все, что может иметь отношение к преступлению или же лицу, его совершившему. При этом необходимо правильно оценивать все обстоятельства дела, причины и условия, толкнувшие лицо на противоправное деяние, мотив, побудивший его к этому, наступившие последствия, особенности личности преступника: его пол, возраст, образ жизни до совершения преступления, физическое и интеллектуальное развитие, социальную окружающую его среду. Известно, что наказания назначаются за преступление, лицу его совершившему, и его способность к исправлению весьма различна. Поэтому вполне справедливы разные наказания за одинаковые по тяжести преступления. Особенно наглядно это иллюстрируется на наказании соучастников единого преступления.

Рецидивная преступность — одна из наиболее опасных форм проявления преступности. В связи с этим высшая судебная инстанция всегда ориентировала суды на назначение лицам, ранее уже привлекавшимся к уголовной ответственности, предусмотренных законом строгих мер наказания, учитывая, что необоснованное применение к ним мягких мер не способствует достижению цели их исправления.

В настоящее время для нашего общества характерно то, что рецидивная преступность, темпы ее роста значительно опережают те профилактические меры, средства и методы борьбы с ней, которые применяются правоохранительными органами, то есть рецидивная преступность как деструктивное свойство общества довлеет над позитивными процессами, ей противоборствующими.

К стратегической цели, минимальному проявлению рецидивной преступности ведут два пути:

— совершенствование системы общественных отношений, в первую очередь экономических, для более полного удовлетворения потребностей членов общества;

— совершенствование механизма социализации законопослушных граждан, который в самом общем виде может быть представлен как формирование положительного стационарного доминантного состояния, определяющего поведение человека на многие годы, а может быть, и на всю жизнь.

#### Литература:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 11 янв. 2011 г. № 427-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 2011. — № 63. — Ст. 44.

2. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 11 янв. 2011 г. № 427-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 2011. — № 174. — Ст. 30.
3. О присяжных заседателях федеральных судов общей юрисдикции Российской Федерации: федер. закон от 27 дек. 2009 г. № 350-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 2009. — № 113. — Ст. 2.
4. О судебной системе Российской Федерации: федер. конституц. закон от 12 марта 2010 г. № 5-ФКЗ // Собрание законодательства РФ. — 2010. — № 1. — Ст. 632.
5. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации: федер. закон от 20 янв. 2011 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 2011. — № 32. — Ст. 35.
6. О некоторых вопросах судебной практики назначения и исполнения уголовного наказания: постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29 октября 2009 г. // Бюллетень Верховного Суда РФ. — 2010. — № 1.
7. Старцева, С. Н. (Светлана Николаевна). Особенности назначения наказания судом присяжных: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность 12.00.08 — Уголовное право и криминология; Уголовно-исполнительное право/С.Н. Старцева; Науч. рук. Г.Н. Борзенков. — М., 2002. — 29 с.

## Субъективные признаки состава террористического акта

Галкин Алексей Юрьевич, заместитель директора Юридического центра  
Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону)

Как и любое другое преступление, предусмотренное Особенной частью УК РФ [1], террористический акт имеет свой состав. Состав преступления состоит из объективных и субъективных признаков. К объективным признакам относятся объект и объективная сторона, а к субъективным — субъективная сторона и субъект.

Настоящая статья посвящена субъективным признакам состава террористического акта — субъективной стороне и субъекту состава террористического акта.

Значение субъективной стороны состава террористического акта, как его квалифицирующего признака, трудно переоценить, т. к. именно ее признаки позволяют в полной мере определить, имеет ли место рассматриваемый состав преступления или нет. Субъективная сторона — это внутренняя характеристика преступления. Ее составляют вина, цель и мотив. Вина — это психическое отношение человека к содеянному, то есть к совершаемому им преступлению.

Субъективная сторона состава террористического акта характеризуется прямым умыслом. Осознание лицом общественной опасности совершения террористического акта означает, что оно осознает объект, на который посягает, осознает общеопасный способ совершения преступления, осознает, что совершенное им преступление приведет к возникновению страха у населения, и осознает, что в результате всё это приведет к дестабилизации деятельности органов власти или международных организаций либо окажет воздействие на органы власти или международные организации. Предвидение лицом возможности или неизбежности наступления общественно опасных последствий террористического акта предполагает предвидение того, что совершение преступления вызовет страх у населения, возникнет опасность

гибели человека, возникнет опасность причинения значительного имущественного ущерба, наступление иных тяжких последствий, и это в результате приведет к дестабилизации деятельности органов власти или международных организаций либо будет оказано воздействие на органы власти или международные организации. Желание лица в наступлении тяжких последствий террористического акта означает, что совершение указанных деяний общеопасным способом, оно стремится к определенным целям — дестабилизация деятельности органов власти или международных организаций либо воздействие на принятие ими решений [2, с. 40–41].

Составу террористического акта присуще также и наличие специальных целей совершения деяния. Цель преступления — это «представление о результате преступной деятельности, к достижению которого лицо стремилось, совершая свои общественно опасные действия либо бездействие» [3, с. 50]. Иными словами, цель — это то, к чему стремится лицо, совершая преступление, то есть предполагаемый результат его действия (бездействия). Специальные цели являются обязательным признаком состава террористического акта.

Согласно ст. 205 УК РФ, в редакции Федерального закона от 05.05.2014 г. № 130-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [4], целями рассматриваемого состава преступления является дестабилизация деятельности органов власти или международных организаций либо воздействие на принятие ими решений. Таким образом, законодатель выделяет два вида субъектов, на которые могут пытаться воздействовать преступники [5, с. 12]. Исходя из содержания ст. 205 УК РФ, таковыми субъектами могут быть органы власти и международные организации.

В юридической литературе отмечается, что террористы могут пытаться дестабилизировать, оказывать воздействие и на другие субъекты. Так, В. Емельянов отмечает, что «в реальной действительности террористы оказывают воздействие не только на органы власти, но и на международные и другие организации, на физических лиц (политиков, бизнесменов)» [6, с. 42]. В. Боровиков предлагает указать в качестве адресатов воздействия «государство (Российскую Федерацию или иностранное государство), организации (как российские, так и иностранные) и их представителей» [7, с. 12]. И. Кириллов отмечает, что требования могут предъявляться к «юридическим лицам, представителям общественных организаций, должностным лицам» [8, с. 31].

Вместе с тем преступники могут пытаться дестабилизировать и оказывать воздействие на органы местного самоуправления [9, с. 59–60]. Исходя из этого, представляется расширить круг субъектов, которых могут пытаться дестабилизировать и оказывать воздействие террористы, за счет включения в их число органов местного самоуправления.

В заключение рассмотрения специальных целей состава террористического акта наряду с предложением о включении в качестве субъектов, которых могут пытаться дестабилизировать и оказывать воздействие террористы органов местного самоуправления, необходимо также поставить вопрос об исправлении двух неточностей, которые могут привести к ошибкам при квалификации рассматриваемого состава преступления.

Во-первых, не совсем понятно, почему законодатель в ч. 1 ст. 205 УК РФ говорит о воздействии только на принятие решения органами власти или международными организациями. Преступники могут быть заинтересованы в обратном, а именно в том, чтобы органы власти или международные организации не приняли определенное решение. Таким образом, упускается такая форма поведенческой стороны адресатов воздействия, как бездействие.

На основании изложенного представляется в ч. 1 ст. 205 УК РФ внести соответствующие изменения путем указания после слов «в целях дестабилизации деятельности органов власти или международных организаций либо воздействия на принятие ими решений» формулировки «или воздержания от принятия решения» [10, с. 324].

Во-вторых, также не представляется понятным, почему законодатель указывает органы власти и международные организации во множественном числе. По смыслу такой формулировки для состава террористического акта необходимо, чтобы преступники оказали воздействие на два и более органа власти или две и более международные организации, что, разумеется, неправильно, т. к. для совершения террористического акта достаточно оказания воздействия на один орган власти или на одну международную организацию.

Поэтому представляется в ч. 1 ст. 205 УК РФ адресатов воздействия указывать в единственном числе,

с использованием между ними разделительных союзов, подчеркивая альтернативность данных субъектов [11, с. 520].

Еще одним составляющим субъективной стороны рассматриваемого состава преступления являются мотивы. Мотив преступления — «это побуждения, которыми руководствовалось лицо, совершая преступление» [12, с. 50].

Мотивы состава террористического акта не являются его специальными, то есть квалифицирующими признаками. Верное установление мотивов этого преступления помогает установить сущность террористического акта.

Г. М. Миньковский и В. П. Ревин отмечают, что мотивация терроризма носит не только политический характер. Мотивы «могут быть самыми разнообразными — от фундаменталистского или сектантского, религиозного, националистического, социального фатализма до стремления к самоутверждению, «прославлению» себя, мести и т. д.» [13, с. 85].

В юридической литературе встречаются мнения о необходимости включения мотивов рассматриваемого состава преступления в качестве квалифицирующего признака [14, с. 10].

Как было сказано выше, субъективная сторона террористического акта характеризуется прямым умыслом. Однако п. «б» ч. 2 ст. 205 УК РФ предусматривает также и вину в форме неосторожности — совершение террористического акта повлекшего по неосторожности смерть человека. Таким образом, данный состав характеризуется двойной формой вины.

Прямой умысел направлен на непосредственный объект террористического акта, которым выступает общественная безопасность, неосторожность направлена на дополнительный объект, которым могут выступать жизнь человека.

Совершение террористического акта, повлекшего по неосторожности смерть человека, относится к отягчающим обстоятельствам рассматриваемого состава преступления. Если же имело место умышленное причинение смерти, то содеянное подлежит квалификации по п. «б» ч. 3 ст. 205 УК РФ.

Рассмотрев субъективную сторону состава террористического акта, перейдем к рассмотрению субъекта этого состава преступления.

Субъект преступления — это вменяемое лицо, совершившее преступление. В соответствии со ст. 19 УК РФ уголовной ответственности подлежит только вменяемое физическое лицо, достигшее возраста, установленного УК РФ.

Субъектом состава террористического акта, согласно ст. 20 УК РФ, являются лица, достигшие четырнадцатилетнего возраста.

По мнению О. Аксенова [15, с. 59] и О. Камчазова [16, с. 30–31] возраст наступления уголовной ответственности по ст. 205 УК РФ должен наступать с шестнадцати лет.

Представляется, что наступление уголовной ответственности за совершение террористического акта с четырнадцатилетнего возраста оправдано. Во-первых, речь идет о тягчайшем преступлении и лицо, четырнадцатилетнего возраста способно осознавать характер совершаемого им деяния и его последствий. Во-вторых, увеличение возраста уголовной ответственности за совершение террористического акта, расширит возможности преступ-

ников, а именно позволит в большей степени привлекать к совершению террористических актов лиц, четырнадцатилетнего возраста, т.к. последние не будут нести уголовную ответственность.

Представляется, что внесенные в настоящей статье предложения помогут усовершенствовать законодательные нормы, предусматривающие ответственность за состав террористического акта.

#### Литература:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. №63-ФЗ // СЗ РФ. 17.06.1996. №25. Ст. 2954.
2. Галкин, А. Ю. Состав террористического акта: вопросы квалификации: Учебное пособие — г. Ростов н/Д.: Изд-во ЮФУ, 2010. 74 с.
3. Иванов, В. Д. Уголовное законодательство Российской Федерации. Т. 1. Часть Общая — г. Ростов н/Д.: Изд-во Булат, 1996. 160 с.
4. Федеральный закон от 05.05.2014 г. №130-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 12.05.2014. №19. Ст. 2335.
5. Галкин, А. Ю. Состав террористического акта: Фондовая лекция — г. Ростов н/Д.: Изд-во ЮФУ, 2010. 26 с.
6. Емельянов, В. Понятие терроризма в уголовном законодательстве России и Украины. Сравнительный анализ // Российская юстиция. 1999. №11. с. 42–43.
7. Боровинков, В. Преступления против общественной безопасности: вопросы ответственности и совершенствования законодательства // Уголовное право. 2006. №4. с. 9–12.
8. Кириллов, И. Проблемы современного терроризма в социально-правовом, криминологическом и уголовно-правовом аспектах // Профессионал. 2003. №5. с. 29–33.
9. Галкин, А. Ю. Субъективная сторона состава террористического акта // Научная мысль. 2007. №2. с. 56–64.
10. Галкин, А. Ю. Состав террористического акта: вопросы совершенствования законодательства // Сборник материалов докладов 8-й научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Молодежь XX века — будущее российской науки». В 2 томах. Т. 2. — Ростов н/Д.: Изд-во ЮФУ, 2010. с. 323–325.
11. Галкин, А. Ю. Вопросы совершенствования законодательных норм, предусматривающих ответственность за состав террористического акта // Молодой ученый. 2013. №11. с. 519–521.
12. Иванов, В. Д. Уголовное законодательство Российской Федерации. Т. 1. Часть Общая — г. Ростов н/Д.: Изд-во Булат, 1996. 160 с.
13. Миньковский, Г. М., Ревин В. П. Характеристика терроризма и некоторые направления повышения эффективности борьбы с ним // Государство и право. 1997. №8. с. 84–91.
14. Истомин, А., Горбулин В., Зарубин В. Пути совершенствования норм Уголовного кодекса РФ как законодательной основы борьбы с терроризмом // Журнал российского права. 2001. №1. с. 8–14.
15. Аксенов, О. В чьих интересах совершается теракт? // Российская юстиция. 2001. №1. с. 59–60.
16. Качмазов, О. Уголовная ответственность за терроризм // Законность. 1998. №8. с. 29–31.

## Военно-гражданское сотрудничество в операциях ООН в пользу мира: вызовы и дилеммы

Зверев Петр Геннадьевич, кандидат юридических наук  
Калининградский филиал Санкт-Петербургского университета МВД России

На сегодняшний день единое определение гражданско-военного сотрудничества в ООН пока не сформулировано. Значение, которое придается этому термину в НАТО, имеет явный уклон в сторону военной составляющей, в то время как в практике ООН термин этот обретает гораздо более широкий смысл. Эффективность

любой операции в пользу мира напрямую зависит от трех главных групп субъектов, которые, в свою очередь, взаимодействуют друг на друга: военных, международных (многонациональных) гражданских лиц и местного населения (местных органов власти). В рамках данного исследования речь пойдет преимущественно о взаимозависимости

первых двух групп субъектов, однако при этом нельзя забывать об участии в операциях такого рода местных властей, организаций и общества в целом и сотрудничестве с ними, поскольку это является ключевым фактором. Гражданские партнеры могут быть разделены на несколько обширных групп. В основную входят глобальные (универсальные), региональные и субрегиональные организации и соглашения (ООН, ОБСЕ, ЕС, НАТО, СНГ, АС, ЭКОВАС, САДК). Вторая представлена гуманитарными сообществами (агентствами ООН или ЕС, а также рядом неправительственных организаций). Третью образуют специальные сферы и акторы, такие, как политика, полиция, закон, СМИ, организации по развитию (которые опять же делятся на национальные, международные и неправительственные).

Существует три основных группы проблем, которые складываются в сфере отношений между военными и гражданскими сообществами. Во-первых, речь идет о ряде препятствий, непонимание или игнорирование сути которых может серьезно помешать совместной работе этих сообществ. Во-вторых, с течением времени и на основе упрощенных оценок и неверно истолкованного опыта возникает ряд недоразумений (получающих к тому же необоснованное доверие), касающихся того или иного сообщества. В-третьих, каждому сообществу противостоят определенные дилеммы, суть которых в том, что по ряду вопросов имеются разные мнения и подходы и каждый из них может рассматриваться как «технически правильный». Все они, как правило, учитываются.

*Препятствия.* Основные препятствия для сотрудничества между гражданскими и военными партнерами в любой операции в пользу мира заключаются в принципиальных различиях в культуре, полномочиях, ресурсах, уровнях власти и опыте, а также проблемах личностного характера (в плане руководства) и функциональных зонах ответственности.

*А. Культура.* В целом, военные организации структурированы, иерархически организованы, являются жесткими, авторитарными и упорядоченными. Гражданские же группы слабо структурированы, децентрализованы, основаны на согласии и, в некоторых случаях имеют антибюрократическую сущность. Конечно, возможны вариации, но фактом остаются фундаментальные культурные различия между двумя сообществами, которые значительно влияют на линии их поведения, оказывая воздействие на возможность эффективного сотрудничества и оперативную координацию.

*Б. Полномочия.* Основные участники современных операций в пользу мира наделены институциональными мандатами (полномочиями), которые не всегда правильно воспринимаются другими субъектами. Так, в ряде случаев они рассматриваются на оперативном уровне как пересекающиеся (накладывающиеся друг на друга). В дополнение к институциональным мандатам, оперативные мандаты излагаются в резолюции Совета Безопасности либо

обозначаются в соответствующем плане мирного урегулирования, как, например, в Дейтонском соглашении 1995 г., и также могут пересекаться друг с другом. В результате ряд гражданских организаций и военные могут одновременно участвовать в обеспечении, скажем, прав человека, беженцев или проведения выборов. Таким образом, необходимо сотрудничество и координация усилий, но путаница в мандатах, в сочетании с отсутствием диалога между организациями перед учреждением операции, приводит к «торфяным войнам» и прочим неприятным ситуациям.

*В. Ресурсы.* Вооруженные силы обычно обеспечиваются достаточными ресурсами и сравнительно быстро развертываются. В некоторых случаях элементы гуманитарного сообщества также могут быть оперативно развернуты, но в целом гражданские механизмы требуют для этого больше времени и, что более важно, любые их ресурсы (люди, оборудование или финансы) должны быть запрошены у «доноров». Соответственно, в то время, как военные сосредоточены на выполнении задач обеспечения безопасности, гражданские организации находятся в поиске временной логистической поддержки или иной чрезвычайной помощи военных. Это опять же требует сотрудничества и координации усилий. В то же время зависимость гражданского компонента от поддержки донора зачастую приводит к искаженной отчетности, в которой успехи преувеличиваются, а реальные проблемы минимизируются или скрываются.

*Г. Власть.* Военные и гражданские организации имеют разные уровни власти, воплощенной в полевых условиях в конкретных полномочиях ответственных лиц, а это, в свою очередь, по-разному влияет на принятие оперативных решений и адаптацию миротворческой политики. Вооруженные силы, особенно за пределами сферы подчинения ООН, должны отчитываться о проделанной работе в региональных или субрегиональных советах в Вене, Брюсселе и т. д. Ряд гражданских организаций (например, ОБСЕ) наделяют большими полномочиями глав миссий. Другие работают на региональном уровне и отчитываются непосредственно перед штаб-квартирой (например, для УВКБ ООН это Женева). Третьи полностью автономны (многие неправительственные организации, особенно мелкие), поэтому могут принимать решения и действовать без промедления.

*Д. Опыт.* По мнению некоторых специалистов, военный опыт участия в миротворческих операциях важнее опыта гражданских участников. Средний возраст лиц, наделенных властными полномочиями, выше в армейских структурах. С другой стороны, многие гражданские миротворцы привносят в современные миссии широкий спектр ценных знаний и могут работать в оперативной среде на протяжении ряда месяцев или даже лет, прежде чем туда придут военные [1]. Эти различия, как и культурные, нередко создают трудности для сотрудничества и координации.



Е. Личностные качества. В сочетании с разными периодами времени, на которые направляются в ту или иную операцию конкретные «лидеры», различия в персональных качествах также способны затруднить сотрудничество и координацию. Некоторые военачальники находятся в зоне проведения операции всего шесть месяцев, в то же время как их гражданские коллеги могут работать там на протяжении гораздо большего времени, исчисляемого годами. Это затрудняет создание тесных личных отношений, способных послужить в конкретной операции на пользу всей команде. Кроме того, некоторые гражданские и военные руководители плохо подготовлены для конкретного мандата, реализации управленческих полномочий или деятельности в оперативной обстановке. Иногда нации предлагают «видных деятелей» в качестве специальных послов или глав представительств лишь потому, что те были успешными политиками, чиновниками или гражданскими лидерами. При этом они не всегда способны управлять крупными организациями или группами или работать совместно в мультидисциплинарной среде. В сочетании с базовыми культурными проблемами и проблемами мандатов, это оказывает негативное влияние на возможность эффективного сотрудничества и координации.

*Недоразумения.* Вдобавок к обозначенным препятствиям для гармоничных и конструктивных военно-гражданских отношений, в военном и в гражданском сообществах возникли определенные недоразумения. К сожалению, с течением времени и ввиду нехватки опыта и отсутствия перспектив они в конечном итоге приобрели характер «факта», или «реальности».

К существенным недоразумениям относятся следующие:

- 1) «вооруженные силы — это кадровый резерв», а не формирование, созданное специально для миссии;
- 2) «перед неправительственными организациями могут ставиться задачи» — в таком случае они несут ответственность только перед своими донорами, не подчиняясь приказам военных;

#### Литература:

1. Сотрудничество гражданской полиции ООН с иными субъектами миротворческой деятельности // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Роль правовой науки в развитии общества», 30 июня 2014 г. — Уфа: Аэтерна, 2014. — с. 10–12.

3) «военные предназначены для поддержания гражданских операций», в то время как любые развернутые силы имеют свои собственные четкие военные задачи.

*Дилеммы.* В то время как препятствия и недоразумения могут быть разрешены посредством обучения, подготовки и налаженного диалога, существует еще и ряд фундаментальных дилемм, противостоящих военным и гражданским донорам в современных операциях в пользу мира. К ним относятся:

1) гражданско-военное сотрудничество является важным с точки зрения достижения главных целей любой операции в пользу мира, в то же время, с позиций местного населения или сторон конфликта, международный гражданский персонал не должен сотрудничать с вооруженными силами;

2) обычно миротворцы стремятся к беспристрастности, в то время как поставщики гуманитарной помощи часто настаивают на нейтральности;

3) большая часть гражданских организаций работают, опираясь на принцип независимости, хотя вынуждены в то же время сотрудничать с вооруженными силами во имя собственной безопасности;

4) вооруженные силы, как правило, руководствуются необходимостью оперативного выполнения поставленных задач, в то время как гражданские организации в целом адаптируются в долгосрочной перспективе;

5) существует насущная потребность в стабильности во время операций, однако военные силы меняются в порядке ротации довольно часто;

6) существует острая необходимость в том, чтобы завоевывать «сердца и умы» местного населения, но большинство вооруженных сил, в зависимости от наличия персонала и времени, просто делают что-то *для* людей, вместо того, чтобы делать это *вместе* с ними, то есть не фокусируются на наращивании потенциала и возможностей. Такая же дилемма возникает и в случае с гражданскими акторами, когда оказание гуманитарной помощи вступает в противоречие с целями развития.

## Компенсация как способ защиты права на товарный знак. Проблемы теории и правоприменительной практики

Мотылькова Алиса Вадимовна, аспирант

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Южно-Российский Филиал  
(Ростовская область)

В современных условиях функционирования экономики от эффективности правового регулирования и защиты товарного знака как важного средства индивидуализации товаров в значительной степени зависит обеспечение интересов правообладателей и потребителей. Повышенного внимания заслуживает задача применения способов защиты не только продуктивных, но и наименее обременительных для правообладателя. В связи с этим особую актуальность приобретает такой предмет внимания как компенсация.

Институт «компенсации» на протяжении длительного времени известен в странах англосаксонской правовой системы, где он носит название института «статутных убытков» (убытков, определенных законом) [1; 154–155]. Подобные убытки в наибольшей степени соответствуют тому, что в странах континентальной системы права является уголовным или административным штрафом, то есть санкцией публичного, а не гражданского права, характеризующейся карательным эффектом и применяемой вне зависимости от реально понесенных убытков.

В правовой доктрине общего права институт статутных убытков преследует четыре основные цели:

- 1) виновное лицо подвергается штрафу, в частности, для того, чтобы штраф покрывал желание мести со стороны пострадавшего;
- 2) виновное лицо и все общество, таким образом, ограничиваются от будущих неправомерных действий в превентивном порядке (простое возмещение убытков в полной мере не достигает такой цели);
- 3) пострадавшее лицо должно быть вознаграждено за то, что оно осуществляет свои права в целях укрепления общего правопорядка;
- 4) пострадавшее лицо должно получить дополнительное возмещение помимо возмещения убытков [2; 101, 113].

В странах континентальной правовой системы отношение к институту компенсации иное. Здесь не только не стали обращаться к подобному правовому институту в своем законодательстве, но и отказывают в признании и исполнении судебных решений стран общего права, на основании которых взыскивались штрафные убытки. Мотивируется подобный подход тем, что применение уголовной санкции за гражданское правонарушение противоречит публичному порядку этих стран.

В праве Российской Федерации на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации компенсация появилась относительно недавно и представляет собой институт новый для российской правовой

системы в целом. Компенсация как мера ответственности возникла в российском законодательстве в 1992 г., а впоследствии, в 2002 г., была введена Законом Российской Федерации от 23.09.1992 № 3520–1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» [4] (далее — Закон о товарных знаках). В части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ) эта новелла скорректирована законодателем с учетом потребностей современного рынка. В качестве способа защиты исключительных прав право требовать выплаты компенсации от нарушителя исключительного права на отдельные виды результатов интеллектуальной деятельности или средств индивидуализации вместо возмещения убытков в настоящее время предусматривается п. 3 ст. 1252 ГК РФ.

Применение компенсации как меры ответственности за незаконное использование товарного знака закреплено в п. 4 ст. 1515 ГК РФ. В соответствии с указанной нормой правообладатель вправе требовать по своему выбору от нарушителя выплаты компенсации вместо возмещения убытков.

В отношении природы данной меры в теории гражданского права высказываются различные суждения. В юридической литературе распространено мнение о том, что компенсация не соответствует сути гражданско-правовой ответственности с присущими ей специфическими признаками и функциями, поскольку носит штрафной, карательный характер.

Так, сторонники данной точки зрения полагают, что компенсация — это «мера, не укладывающаяся в рамки гражданского права, не свойственная гражданскому праву», «этот способ защиты носит не восстановительный (компенсационный), а штрафной (наказательный) характер» [5; 34], «двукратный размер компенсации не согласуется с принципом о компенсационной природе гражданско-правовой ответственности» [6; 9].

Противники же данного подхода аргументируют свою позицию тем, что штрафная (карательная, наказательная, репрессивная) функция в полной мере характерна для гражданско-правовой ответственности. Так, например, Е. А. Суханов утверждает, что гражданско-правовая ответственность, помимо основной ее функции — компенсационной, восстановительной, выполняет также превентивную, стимулирующую и штрафную функции; гражданская ответственность, «как и всякая юридическая ответственность, осуществляет штрафную (наказательную) функцию» [7; 592].

Кроме того, повышенный размер, который может иметь гражданско-правовая ответственность, рассматривается учеными как развитие ее компенсационной сущности. В литературе указывается, что в порядке исключения гражданская ответственность может носить ограничительный характер либо иметь повышенный размер [8; 945, 7; 616–617]. В качестве примера последнего можно привести нормы ГК РФ неустойке (п. 1 ст. 394 ГК РФ), Федерального закона «О поставках продукции для федеральных государственных нужд», закона Российской Федерации «О защите прав потребителей» и т. д.

Таким образом, случаи повышенной степени гражданско-правовой ответственности представляют собой, как правило, правовой инструмент обеспечения интересов более слабой стороны правоотношений либо публичных интересов.

Компенсация, предусмотренная ГК РФ, явление особое, отвечающее в значительной мере интересам правообладателя. Практика правоприменения показывает, что доказывание вреда в форме реального ущерба, но еще в большей мере в форме упущенной выгоды составляет одну из самых сложных задач стороны в судебном процессе. Это послужило, по-видимому, одной из причин закрепления в части четвертой ГК РФ нормы, распространяющей свое действие на отдельные виды результатов интеллектуальной деятельности и освобождающей правообладателя от доказывания причиненных ему убытков при требовании выплатить компенсацию. Компенсация подлежит взысканию при доказанности факта правонарушения. При этом правообладатель, обратившийся за защитой права, освобождается от доказывания размера причиненных ему убытков. Но в вопросе о необходимости установления факта наличия убытков нет единства мнений. Существует позиция, согласно которой «факт вреда в случае взыскания компенсации является необходимым фактом, формирующим состав правонарушения, хотя бы потому, что речь идет о применении меры ответственности» [9; 44]. Все же, как было определено вначале, компенсация при нарушении права на товарный знак может представлять случай повышенной степени гражданской ответственности, являющий собой правовой инструмент обеспечения интересов менее защищенной стороны правоотношений либо публичных интересов. Практикующие юристы также больше склоняются к тому, чтобы применять институт компенсации вне какой-либо зависимости от причиненных нарушителем убытков [10; 71, 11; 50].

Стоит отметить, что в правоприменительной практике существуют противоположные суждения относительно необходимости установления убытков при взыскании компенсации. Так, в одном из судебных решений отказ во взыскании компенсации был аргументирован тем, что товар был арестован и в гражданский оборот не вводился, а значит, правообладатель не понес убытков, а потому оснований для взыскания

компенсации, которая взыскивается вместо причиненных убытков, не имеется [11], в другом судебном решении указывалось, что такая норма ответственности, как компенсация, не может быть связана с необходимым наличием причинения правообладателю убытков и их размером [12]. Сторонники второго подхода оперируют тем, что используемое в ГК РФ понятие «вместо» не следует понимать как указание на то, что компенсация может быть потребована только в том же случае, в котором правообладатель может требовать возмещения причиненных ему убытков, то есть в случае действительного причинения ему убытков. В статье 49 Закона об авторском праве содержалось прямое указание на то, что компенсация подлежит взысканию при доказанности факта правонарушения независимо от наличия или отсутствия убытков. Эта же концепция применима в настоящее время к товарным знакам. Для использования этой меры условием является противоправность поведения, при этом она может быть применена независимо от наличия убытков.

Таким образом, чтобы получить компенсацию, правообладателю, чье право нарушено, не придется доказывать ни факт причинения нарушением убытков, ни их размер; он должен будет лишь доказать факт совершенного правонарушения.

Нарушитель при этом находится в куда менее выгодном положении в случае, когда суд обязывает его выплатить компенсацию при отсутствии убытков для правообладателя. Это, безусловно, побуждает субъектов гражданского оборота к должному поведению, однако в большей степени отвечает принципам административного законодательства, нежели гражданского, которое основывается на необходимости обеспечения восстановления нарушенных прав (что отмечается в первом же пункте первой статьи ГК РФ). Возможно, в какой-то мере это свидетельствует о том, что место компенсации не в ГК РФ, а в КоАП РФ. Вместе с тем КоАП РФ не допускает ответственности без вины (ч. 1 ст. 2.1 КоАП РФ), ответственность же в сфере предпринимательской деятельности по общему правилу наступает вне зависимости от вины (п. 3 ст. 401 ГК РФ). Кроме того, при переводе компенсации в сферу публичного права взыскиваемые средства должны будут направляться в бюджет государства, и поэтому останется нерешенной задача защиты имущественных интересов правообладателя. Нельзя забывать и о том, что применение компенсации может способствовать упрощению и ускорению рассмотрения сложных споров о защите права на товарный знак, а значительная экономическая ценность указанного объекта как средства индивидуализации товаров делает необходимой его повышенную защиту. Наличие указанных противоречий толкает исследователей на крайние меры: одни предлагают, принимая во внимание штрафной характер института компенсации, исключить компенсацию из разряда гражданско-правовых средств защиты [3; 141], другие наоборот стремятся расширить сферу применения данной

меры, предлагая применять ее к защите исключительных прав на все указанные в ст. 1225 ГК РФ результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации [15; 15].

Представляется целесообразным принять меры, которые позволят сочетать привилегии правообладателя с некоторыми возможностями для нарушителя, дополнив, например, п. 3 ст. 1252 ГК РФ положением следующего содержания: «В случае, если нарушитель докажет, что его противоправное поведение не причинило убытков правообладателю, он может быть освобожден от выплаты компенсации в зависимости от характера нарушения и иных обстоятельств дела». В таком случае будет достигнута цель компенсации как меры гражданско-правовой ответственности — восстановить (компенсировать) право, нарушенное кем-либо.

Компенсация — это совершенно отдельный способ защиты гражданских прав, не предусмотренный ст. 12 ГК РФ, но возможный в силу того, что указанная статья не содержит исчерпывающего перечня способов защиты гражданских прав. При этом компенсации присущи черты, не свойственные традиционно мерам гражданско-правовой ответственности.

При всем том, принимая во внимание те положительные моменты, которые дает применение компенсации (а именно освобождение правообладателя от необходимости сложного доказывания размера убытков; компенсация представляет собой наилучший выход для возмещения вреда, причиненного деловой репутации правообладателя; она может быть использована наряду с другими способами защиты, кроме, разумеется, взыскания убытков [16; 47]) и которые в конечном итоге способствуют упрощению и ускорению рассмотрения сложных споров о правах на товарные знаки, можно сделать вывод о том, что по возможностям использования эта мера может стать одной из наиболее востребованных среди способов защиты исключительных прав на рассматриваемое средство индивидуализации.

Проведенный анализ показал, что компенсация является мерой гражданско-правовой ответственности, представляющей собой специфический способ защиты права на товарный знак, однако с учетом рекомендуемых изменений компенсация как способ защиты исключительных прав в большей степени впишется в систему способов защиты гражданских прав, соответствуя сути и направленности гражданско-правовой ответственности.

#### Литература:

1. Bainbridge, D. Intellectual Property. 1999. P. 154—155.
2. Ed. Note in 70 Harvard Law Review 517, 520. Stoll, Encyclopedia Anm. 8—109 und Gutachten. P. 101, 113.
3. Старженецкий, В.В. О природе компенсации за нарушение исключительных прав // Вестник ВАС РФ. — 2003. — № 11.
4. Закон Российской Федерации от 23.09.1992 № 3520—1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» // Ведомости Съезда народных депутатов РФ. — 1992. — № 42. — Ст. 2322.
5. Гаврилов, Э. Некоторые актуальные вопросы авторского права и смежных прав // Хозяйство и право. — 2005. — № 1. — с. 20—36.
6. Жук, А. Компенсация за нарушение исключительного права на изобретение: российский и зарубежный опыт // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. — 2011. — № 6. — с. 4—10.
7. Гражданское право: учебник; в 4-х т./отв. ред. Е.А. Суханов. М., 2008. Т. 1. — 736 с.
8. Гражданское право: учебник; в 3-х т./под ред. А.П. Сергеева. М., 2009. Т. 1. — 1008 с.
9. Жагорина, С.А. Некоторые проблемы доказывания при применении мер ответственности в спорах о незаконном использовании товарного знака // Юридический мир. — 2010. — № 2. — с. 43—46.
10. Тулубьева, И. Взыскание компенсации за нарушение авторских и смежных прав // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. — 2001. — № 8. — с. 70—74.
11. Погуляев, В. Компенсация — особый способ защиты исключительных прав // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права. — 2001. — № 12. — с. 48—53.
12. Дело № А43—13237/03—22—441 Арбитражного суда Нижегородской области.
13. Дело № А43—35374/2006—7—363 Арбитражного суда Нижегородской области.
14. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ // Российская газета. 2001. — № 256.
15. Ахметов, Р.Р. Правовая природа компенсации как способа защиты исключительных прав // Вестник Пермского университета. Юридические науки. — 2011. — № 13. — с. 14—18.
16. Забегайло, Л.А., Евдокимова Е.А. Актуальные вопросы применения компенсации как меры ответственности за незаконное использование товарного знака // Право и экономика. — 2010. — № 5. — с. 45—48.

## Эволюция законодательного представления о понятии умысла

Немчинов Евгений Вячеславович, студент  
Новосибирский государственный технический университет

*В данной работе представлен историко-правовой анализ умысла как уголовно-правовой категории. Рассмотрены основные этапы его развития в отечественном уголовном законодательстве.*

**Ключевые слова:** *умысел, уголовное законодательство, историко-правовой анализ, юридическая конструкция.*

Умысел это сложная психологическая категория, представляющая собой наиболее распространенную и опасную форму вины в действующем уголовном законодательстве.

В настоящее время юридическая конструкция умысла строится посредством отражения в нем интеллектуального и волевого элементов, каждый из которых в свою очередь имеет свои собственные структурные составляющие. Однако прежде чем облачиться в такую сложную правовую форму умысел прошел долгий путь своего историко-правового развития.

Юридическая конструкция умысла была известна еще дореволюционному уголовному законодательству. Так, согласно ст. 48 Уголовного уложения 1903 г. «преступное деяние почитается умышленным не только когда виновный желал его учинения, но также, когда он сознательно допускал наступления последствия, обуславливающего преступность сего деяния» [6, с. 31].

Как видно из данного определения, в законодательной конструкции умысла дореволюционного права содержался только один элемент — волевой. Который в зависимости от вида умысла мог выражаться форме либо желания, либо сознательного допущения преступных последствий.

Вместе с тем науки уголовного права того времени уже был известен и интеллектуальный элемент умышленной формы вины, который выражался в осознании совершенного лицом деяния. Так, по словам современника Уголовного уложения и одного из его авторов Н. С. Таганцева: «всякая умышленная вина предполагает сознание учиненного виновным преступного деяния; но затем эта вина разделяется на два вида: первый — соответствующий прямому умыслу, когда виновный желал учинения преступного деяния, и второй — соответствующий умыслу эвентуальному, когда виновный допускал наступление тех последствий, которые обуславливали преступность учиненного им» [12, с. 142].

Дальнейшее развитие законодательного представления об умышленной форме вины находит свое отражение уже в первом советском уголовном законе (1922 г.). Так, в ст. 11 УК РСФСР 1922 г. устанавливалось, что умышенно действуют те лица, которые «предвидели последствия своего деяния и их желали или же сознательно допускали их наступления» [6, с. 31].

Пропуская лексическую составляющую, можно констатировать, что данное определение умысла во многом

напоминает то, что содержалось в Уголовном уложении 1903 г. Вместе с тем оно имеет ряд существенных отличий от предшествующей законодательной конструкции.

Первым является дополнение содержания дефиниции умысла такой важной составляющей как интеллектуальный элемент, который выражается в форме предвидения последствий совершенного деяния.

Вторым — исключение из определения умысла указания на отношение к последствию, определяющему «преступность деяния» [6, с. 34].

Впрочем, в таком виде дефиниция умышленной формы вины просуществовала недолго. Уже в 1924 г. были приняты Основные начала уголовного законодательства Союза ССР и Союзных Республик [2], а в последствии на их основе был издан новый УК РСФСР (1926 г.).

Согласно ст. 10 УК РСФСР 1926 г. действия признавались умышленными, если лица при их совершении «предвидели общественно опасный характер последствий своих действий, желали этих последствий или сознательно допускали их наступление» [4].

Единственным, но отнюдь не мало важным изменением нового определения умысла являлось отражение в нем качественной характеристики акта волевого поведения, а именно его общественной опасности. По справедливому замечанию Г. А. Злобина и Б. С. Никифорова результатом произошедших законодательных изменений стало сближение определения умышленной вины с материальным определением преступления как общественно опасного действия, что послужило приданию дефиниции умысла социального содержания [6, с. 34].

Пожалуй, то обстоятельство, что в новой дефиниции законодатель употребил слово «действие» вместо «деяния» не носит в себе не какого дополнительного смыслового значения, поскольку и в том, и в другом случае реально речь идет об акте волевого поведения, находящего свое выражение как в форме действия, так и бездействия.

Важнейшим этапом в развитии законодательного представления об умышленной форме вины послужило принятие в 1958 г. Основ уголовного законодательства СССР и союзных республик.

Согласно ст. 8 Основ 1958 г. «преступление признается совершенным умышенно, если лицо, его совершившее, сознавало общественно опасный характер своего действия или бездействия, предвидело его обще-

ственно опасные последствия и желало их или сознательно допускало наступление этих последствий» [3].

Из данной нормы отчетливо видно, что конструкция умышленной формы вины в части интеллектуального элемента претерпела заметных изменений.

Так, его содержание обрело новую структурную составляющую — сознание общественной опасности. Как отмечал Б. С. Никифоров: «Давая в ст. 8 Основ новое, более совершенное определение умысла, законодатель, надо полагать, исходил из того, что это определение больше соответствует принятому в советском уголовном праве пониманию «преступления». Преступление по советскому уголовному закону это не просто причинение вреда охраняемым уголовным законом общественным отношениям, а совершение предусмотренного уголовным законом общественно опасного деяния. Такая трактовка преступления — основа режима законности в уголовном праве и одного из важнейших проявлений этого — принципа точных составов» [9, с. 28].

Наряду с этим включение в содержание умысла элемента «сознания» позволило избавить советское уголовное право от назревших проблем, связанных с применением ответственности за совершение преступлений с формальными составами. Так, в условиях действия прежнего законодательства за рамками определения умысла оказывались все формальные составы. Данный правовой дефект приходилось регулярно восполнять посредством широкого применения аналогии. Которая, как известно, представляет собой не самым лучший способ преодоления пробелов в уголовно-правовом регулировании.

В последующем новый облик законодательная дефиниция умысла обретает в связи с принятием ныне действующего Уголовного кодекса РФ 1996 г.

Согласно ст. 25 УК РФ:

1) Преступлением, совершенным умышленно, признается деяние, совершенное с прямым или косвенным умыслом.

2) Преступление признается совершенным с прямым умыслом, если лицо осознавало общественную опасность своих действий (бездействия), предвидело возможность или неизбежность наступления общественно опасных последствий и желало их наступления.

3) Преступление признается совершенным с косвенным умыслом, если лицо осознавало общественную опасность своих действий (бездействия), предвидело возможность наступления общественно опасных последствий, не желало, но сознательно допускало эти последствия либо относилось к ним безразлично [1].

Исходя из этого, можно выделить три принципиальных отличия новой законодательной конструкции умысла.

Во-первых, раскрывая понятие умышленной вины, законодатель впервые закрепляет ее легальную классификацию. То есть если ранее разграничение умысла в зависимости от психологического содержания (прямой и косвенной) велось лишь на уровне уголовно-правовой доктрины, то в настоящее время этому есть законодательное подкрепление. По словам А. П. Козлова собственно это нововведение является одним из основных достижений современного уголовного закона [7, с. 603].

Во-вторых, изменения коснулись такой составляющей интеллектуального элемента прямого умысла как предвидение общественной опасности. Так, действующий УК РФ в отличие от своего предшественника выделяет две альтернативных ее формы: возможность и неизбежность. Причем по утверждению ряда ученых именно предвидение неизбежности наступления общественно опасных последствий является наиболее характерным и часто встречающимся признаком прямого умысла [8, с. 159; 10, с. 38].

В-третьих, в современном уголовном законодательстве при характеристике волевого содержания косвенного умысла наряду с сознательным допущением выделяется и вторая разновидность нежелания наступления общественно опасных последствий — безразличное отношение к ним. По мнению М. Селезнева: «Новация, в виде указания также и на безразличное отношение к последствиям, делает понятие косвенного умысла более завершенным» [11, с. 12].

Подводя итог настоящего исследования следует отметить, что законодательное представление о понятии умысла прошло длительный путь своего развития. Однако проводимые в настоящее время многочисленные исследования в этом направлении дают серьезные основания полагать, что на этом потенциал в его совершенствовании отнюдь не исчерпывается.

#### Литература:

1. Уголовный кодекс РФ от 13.06.1996 N 63-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 17.06.1996. N 25. ст. 2954.
2. Основные начала уголовного законодательства Союза ССР и Союзных Республик (утв. Постановлением ЦИК СССР от 31.10.1924) // СЗ СССР. 1924. N 24. ст. 205.
3. Закон СССР от 25.12.1958 «Об утверждении Основ уголовного законодательства Союза ССР и союзных республик» (вместе с Основами законодательства) // Ведомости ВС СССР. 1959. N 1. ст. 6.
4. Постановление ВЦИК от 22 ноября 1926 года «О введении в действие Уголовного кодекса РСФСР редакции 1926 года» // СУ РСФСР. 1926. N 80. Ст. 600.
5. Постановление ВЦИК от 01.06.1922 «О введении в действие Уголовного Кодекса Р. С. Ф. С. Р». (вместе с Уголовным Кодексом Р. С. Ф. С. Р.) // СУ РСФСР. 1922. N 15. ст. 153.
6. Злобин, Г. А., Никифоров Б. С. Умысел и его формы. М.: Изд-во Юрид. лит., 1972. — 260 с.
7. Козлов, А. П. Понятие преступления. СПб.: Юрид. центр Пресс, 2004. — 819 с.

8. Кузнецова, Н.Ф., Тяжкова И.М. Курс уголовного права. Т. 1. Общая часть. Учение о преступлении. — М.: Зерцало, 1999. — 592 с.
9. Никифоров, Б.С. Об умысле по действующему законодательству // Советское государство и право. 1965. №6. с. 26—36.
10. Рарог, А.И. Субъективная сторона и квалификация преступлений. М., 2001. — 133 с.
11. Селезнев, М. Умысел как форма вины // Российская юстиция. — М.: Юрид. лит., 1997. №3. с. 11—12.
12. Таганцев., Н.С. Русское уголовное право: Лекции. Часть Общая. Т. 1. — М., 1994. — 380 с.

## **Исторические аспекты наследования (в дореволюционной, советской и современной России)**

Ханси Дина Владимировна, соискатель, помощник судьи  
Домодедовский городской суд Московской области

Возникновение института частной собственности и развитие брачно-семейных отношений поставили перед обществом множество вопросов, главный из которых — что делать с имуществом после смерти человека, которому оно принадлежало, как и между кем справедливо разделить это имущество, учитывая, что с указанными вопросами приходится сталкиваться каждому человеку на разных жизненных этапах, при этом, не нарушив закон.

Для выявления причин и изменений, происходивших при развитии наследственного права России, а равно и предложения способов совершенствования законодательства в этой области необходимо проанализировать историю развития наследственного права с момента его возникновения и до настоящих дней.

С точки зрения развития отношений субъектов наследственного права в России, можно выделить три основных этапа развития: дореволюционный (до 1917 года), послереволюционный (с 1917 по 1991 год), современный.

Если развитие наследственного права рассматривать с точки зрения законодательного урегулирования отношений, то также можно выделить пять основных этапов:

1) при переходе от первобытнообщинного строя к государственному отношения регламентировала Русская Правда (1016—1062 года),

2) на втором этапе (развитие феодального строя) — Псковская Судная Грамота (14—15 века), Новгородская Судная Грамота (15 век), Судебник Ивана III (1497 г.), Судебник Ивана IV (1550 г.) и Соборное уложение (1649 г.);

3) на третьем этапе (императорском) — Указ Петра I «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах» (1714 г.) (получивший в массах название Указа о единонаследии), впоследствии отмененный, Свод законов Российской Империи (1834 г.);

4) на четвертом этапе (советском) — Декрет ВЦИК от 27 апреля 1918 года «Об отмене наследования», Гражданский кодекс РСФСР (1922 г.), Указ Президиума Верховного Совета СССР «О наследниках по закону и за-

вещанию» (1945 г.), Основы гражданского законодательства СССР и союзных республик (1961 г.), Гражданский кодекс РСФСР (1964 г.);

5) на пятом этапе (современном) — Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик (1991 г.), Федеральный закон РФ «О внесении изменений в статью 532 Гражданского кодекса РСФСР» (2001 г.), часть третья Гражданского кодекса РФ (2002 г.).

Для уяснения первопричин возникновения наследственного права и столь длительного пути его формирования необходимо более детальное изучение указанных периодов.

Основным источником правовых и экономических отношений Древней Руси была «Русская правда», содержащая нормы уголовного, торгового, наследственного и процессуального права. При этом следует учитывать, что наследственное право возникло из духовных отношений, не из юридических, в крайней простоте и скудности хозяйственного быта, в преобладании земледелия и практически полном отсутствии капиталов, в связи с чем, закон практически не применялся.

Русская Правда есть попытка неофициальной кодификации законов, которая происходила под воздействием церковного влияния и содержали нормы византийского и скандинавского права. «Русская правда» представляла собой свод феодальных законов, которые регламентировали переход по наследству («статок») лишь движимого имущества, в то время как недвижимое имущество — земля имела родовую принадлежность, её передача по наследству не предусматривалась.

Учитывая роль церкви, часть наследственного имущества передавалась «по душе», часть — оставшейся вдове (муж не наследовал после жены), оставшаяся часть — детям, при этом младшему сыну переходил дом и двор отца.

В случае отсутствия у умершего смерда (зависимого человека) сыновей, его имущество переходило князю, который был обязан обеспечить приданное дочери из иму-

щества умершего, на получение наследственного имущества дочери прав не имели.

Воля наследодателя могла быть изложена в завещании, однако, выбор наследника или наследников ограничивался кругом наследников по закону.

Позже, с изданием Псковской судной грамоты в 1467 году, в которое получили развитие основные положения Русской Правды, стало возможным наследование по закону (отморщина) и завещанию (приказное). Стало также возможным и составлять завещание в пользу третьих лиц, однако требовалось составление завещания в письменной форме и его утверждение. Если же наследодатель выбирал наследников из круга наследников по закону (отец, мать, сын, брат, сестра, племянники), то составление письменного завещания не требовалось.

Для наследственного права Московского государства, получившего закрепление в Судебнике Ивана III (1497 г.), Судебнике Ивана IV (1550 г.) и Соборном уложении (1649 г.) царя Алексея Михайловича характерны постепенно расширение круга наследников по закону за счет родственников по боковой линии до пятой степени родства и ограничение правомочий наследодателя за счет изъятия из свободного распоряжения отдельных видов недвижимого имущества, составляющего, как правило, основную ценность наследства. Завещание («духовная грамота» или просто «духовная»), помимо указания главного наследника, могло содержать распоряжения относительно различных выделов в пользу отказополучателей — легатариев. При этом, наследниками по завещанию, как правило, назначались законные наследники или родственники до пятой степени родства либо церковь, а легатариями — посторонние лица. Завещать имущество можно было и кому-либо одному из наследников, лишив, таким образом, наследства жену или ближайших родственников, запреты касались лишь нескольких частных случаев (например, в 1580 году было запрещено завещать все имущество церкви, обойдя жену и ближайших родственников). В 1679 году свобода завещательных распоряжений была ограничена запретом завещания родовых и выслуженных вотчин. Завещание в письменной форме должно было быть подписано завещателем либо только свидетелями и утверждено церковными властями. Словесное завещание допускалось вплоть до конца XVII века.

Было исключена передача имущества по наследству лишь замужним дочерям, поскольку к наследованию призывались и переживший супруг (супруга) и сыновья, а в случае их отсутствия — дочери в части лишь движимого имущества.

Из поместья, то есть участка земли, данного государем или церковным учреждением во временное личное владение служилому человеку как вознаграждение за службу и вместе как средство для службы, вдове причиталась определенная часть, размер которой составлял от 1/3 до 1/7 части, из движимого имущества — 1/4 часть.

Наследование вотчины отличалось от наследования поместья, поскольку вотчина представляла собой наслед-

ственный участок, который подлежал передаче наследникам, наследование поместья не предусматривалось.

В 1714 году Петр I издал Указ о единонаследии (Указ «О порядке наследования в движимых и недвижимых имуществах»), в котором был регламентирован правовой статус дворянства и закреплено юридическое слияние таких форм земельной собственности, как вотчина и поместье. К наследованию призывался лишь один — главный наследник, которого наследодатель мог выбрать из сыновей, при их отсутствии — из дочерей, а если наследник был бездетным — одного из наследников своего рода. В случае отсутствия завещания, наследником по закону был старший сын, если он умирал, что право наследования переходило к следующему по возрасту сыну и так далее (право представления не применялось). Единственной формой завещания стало письменное, подлежащее удостоверению в «крепостном порядке», то есть внесению в книги «у крепостных дел» (примерно соответствует современному нотариальному заверению и регистрации прав собственности).

При отсутствии наследников, недвижимое имущество поступало в казну (аналог выморочному имуществу). Что же касается движимого имущества, то оно делилось между родственниками поровну.

Изданием Указа о единонаследии предполагалось достигнуть две цели: «во-первых, младшие сыновья умершего дворянина, лишаясь наследства, должны были добывать средства к существованию на гражданской или военной службе, вследствие чего правительство получало необходимые ему кадры из дворян. Во-вторых, устранялось дробление земельных владений дворян, не выгодное государству».

17 марта 1731 года императрица Анна Иоанновна отменила Указ о единонаследии от 23 марта 1714 года. Указ был направлен на дальнейшее расширение прав и привилегий дворянства. Теперь все имущество переходило по наследству ко всем сыновьям наследодателя, внуки призывались к наследованию по праву представления. При этом родовое недвижимое имущество подлежала наследованию только по закону. Дочери, при наличии сыновей получали 1/14 недвижимого и 1/8 движимого имущества отца. При отсутствии нисходящих родственников имущество переходило к братьям наследодателя. Пережившему супругу полагалась 1/7 недвижимого и 1/4 движимого имущества. Родители после смерти своих бездетных детей получали обратно в собственность все переданное ими детям, а также право пожизненного пользования их благоприобретенным имуществом.

С изданием Положения о духовных завещаниях в 1831 году ограничилась свобода завещания кругом лиц, которые могли его составлять и тех, кому можно было завещать, при этом была предоставлена полная свобода выбора завещаемого имущества — от движимого до недвижимого, основным критерием которого оставалось его благоприобретение, исключение составляло лишь имущество родовое. Было предусмотрено составление кре-



постного (на гербовой бумаге с удостоверением в суде с участием двух свидетелей) или домашнего (на целом листе простой бумаги) завещания в письменной форме с тем условием, чтобы оно было подписано лично завещателем, а также походных, морских, заграничных и госпитальных завещаний.

В царской России, то есть вплоть до 1917 года, с 1 января 1835 года действовал Свод законов Российской империи (далее по тексту — Свод законов), который представлял сборник 15 томов (в 16 томе собраны судебные уставы) действующих законодательных актов Российской империи. Нормы наследственного права были основаны на Соборном уложении 1649 года.

Так, в разделе 2 книги 3 части 1 тома 10 Свода законов содержатся статьи о приобретении имущества наследованием по закону и по завещанию, где наследство по закону — есть совокупность имущества, прав и обязательств, оставшихся после умершего без завещания.

В наследственном праве Российской Империи основное внимание уделено определению наследников, близости родства по линиям и степеням, где степень — связь одного лица с другим посредством рождения, линия — связь степеней, непрерывно продолжающаяся.

В каждой линии ближайшая степень исключала дальнейшую, как например, дочь при матери не могла наследовать бабушке. Имело место наследование по праву представления по нисходящей линии (если при открытии наследства лицо ближайшее или равное другим по степени родства не находится уже в живых, то место его занимали и в его степень вступали его дети, а за их смертью внуки и другие нисходящие по порядку степеней); сводные дети не наследовали после смерти отчима или мачехи; при отсутствии родственников по нисходящей линии наследовали родственники по боковой линии; родители не наследовали после детей, при условии наличия у них своих детей, а при их отсутствии имущество передавалось в пожизненное ведение без права продажи или залога.

Имущество, подаренное детям родителями после смерти детей возвращалось дарителям; законная жена после смерти мужа имела право на получение 1/4 доли имущества и 1/7 доли недвижимого имущества и так далее).

Наследство открывается естественной смертью владельца или лишением всех прав состояния.

Наследство представляло собой совокупность имущества, прав и обязанностей наследодателя, среди последних особо выделялись долги умершего.

Принявшему наследство принадлежит не только личное имущество и капиталы, но и следующие к получению долги, заслуженное жалование, и тому подобное, по службе умершему законно принадлежащее.

В тоже время вместе с правами и имуществом к наследникам, принявшим наследство, переходили и обязанности платить долги умершего соразмерно их долям в наследстве и отвечать по обязательствам даже в случае нехватки наследства, в том числе и собственным капиталом; вы-

полнять обязательства по договорам с казной и частными лицами; вносить судебные пошлины и штрафы, которые не были внесены умершим при жизни; отвечать в исках по имуществу.

Право на открывшееся наследство принадлежит наследникам с самой кончины владельца либо вследствие его безвестного отсутствия, лишения всех прав состояния, пострижения в монахи.

Монашествующим запрещалось удерживать за собой имущество, даже если ими и было приобретено, в связи с чем, до пострижения в монахи необходимо было избавиться от имущества путем его передачи законным наследникам, а в случае отсутствия распоряжения, имущество передавалось наследникам безвозмездно в любом случае по распоряжению правительства.

Для обеспечения и соблюдения прав наследников было предусмотрено составление описи имущества (при отсутствии наследников на день открытия наследства или когда наследственное имущество должно было по закону поступить в опекуновское управление), недвижимое имущество опечатывалось до явки наследников, а также вызов наследников.

Особое место уделялось описи имущества умершего, находившегося в пути, поскольку в данном случае при составлении описи должны были присутствовать: хозяин имения или лицо, его заменяющее; лица, находящиеся с умершим в дороге; 2–3 свидетеля; а в случае, если смерть произошла на водном транспорте, то должны были присутствовать: управляющий судном (хозяин, шкипер, штурман, приказчик и так далее) и 2–3 из старших по управлению лиц).

В отношении открытия и принятия наследства после содержателей фабрик и иных мануфактурных заведений, при наличии только совершеннолетних наследников все имущество передавалось наследникам при отсутствии споров, если же наследники или некоторые из них были малолетними, а равно и при наличии спора, но все имущество передавалось в опекуновское управление до достижения совершеннолетия всеми наследниками или до судебного разрешения.

Вызов наследников производился путем публикации в Сенатских объявлениях и в местных губернских ведомостях, а в случае, если оценочная стоимость имущества не превышала 100 рублей, то публикация заменялась вызовом в камере мирового судьи, полицейском управлении или в волостном управлении по месту последнего жительства наследодателя. Если место пребывания наследников известно и оно находилось в другой губернии, дополнительно направлялось извещение и в указанную губернию через местную полицию.

В случае неявки отсутствующих наследников по истечении полугода со дня публикации, к наследованию призывались имеющиеся наследники, но неявившиеся наследники не лишались права на оспаривание, соучастники в наследовании теряли право на наследование части имения в случае не предъявления указанных прав на на-

следство в течение 10 лет со дня публикации в Сенатских объявлениях или вызова у дверей камеры мирового судьи. Если наследник являлся и доказывал свои права на наследственное имущество до истечения 10 лет со дня публикации, то ему возвращалось имущество со всеми доходами со времени взятия под казенный присмотр за исключением расходов не его содержание, размер которых не мог превышать одного процента от ста. Если же наследник в указанный период времени не явился, то терял права на наследство навсегда.

Если же на территории России умер иностранец и его наследники находятся за пределами России, то срок для предъявления прав устанавливался двухлетний.

Имущество лица, признанного безвестно отсутствующим, передавалось под казенный присмотр.

Наследники могли принять наследство или отречься от него, а также, по бедности своей, передать его другому лицу по своему усмотрению.

Если же сын отдал отцу при его жизни на сохранение денежные средства или имущество и последний не успев вернуть имущество скончался, то другие сыновья должны разделить долг поровну, включая долю брата и выплатить ему. Дети не обязаны были платить по долгам родителей, если те не оставили после себя наследства.

Свобода завещания ограничивалась лишь запретом завещать родовое имение лицам, не являющимися наследниками по закону, благоприобретенное имущество можно было передавать по наследству третьим лицам на усмотрение наследодателя.

Также примечательно, что наследование имения, доставшееся по наследству не наследственным дворянам, поступало в ведомство Дворянских опеков до совершения выкупа крестьянами указанных имений или до отчуждения имения самим владельцем потомственному дворянину.

Раздел имущества происходил по согласию наследников или по суду. Если спор о наследстве наследники не могли разрешить в досудебном порядке в течение двух лет, то в таком случае раздел производился в соответствии с законом. До разрешения спора в судебном порядке на наследственное имущество налагался арест и имущество передавалось в опекуновское управление и взималось 6% со всего имущества в пользу местных заведений общественного призрения той губернии, в которой находилось имущество.

В Своде законов впервые введено понятие нотариального завещания, которое составлялось с участием младшего нотариуса и занесением в актовую книгу, а завещателю выдавалась «выпись», которая приравнивалась к оригиналу завещания. Отмена завещания была возможна в любое время по воле завещателя в той форме (домашней или нотариальной), в которой оно было составлено.

Предусматривалось различие сроков для утверждения к исполнению завещания, которое должно было предоставляться в течение года в суд для пребывающих в России, и в течение 2-х лет для тех, кто находился

за границей. Если же в этот срок завещание предъявлено не было, оно считалось ничтожным.

Принять завещанное наследство можно было двумя способами: обращением в суд с иском об утверждении истца — наследника в правах наследования (обязательно для нотариально удостоверенного завещания, а также для недвижимого наследственного имущества и вкладов в банковских учреждениях), либо путем фактического принятия наследства.

Наследники, принявшие наследство, несли неограниченную ответственность по долгам наследодателя пропорционально их долям в наследственном имуществе. Отречение от наследства было возможно лишь путем публичного объявления об этом, молчание расценивалось как согласие на принятие наследства.

Таким образом, подводя итог анализа наследственного права дореволюционной России можно сделать вывод, что наследственное право было привилегированным, порядок наследования дворянства и духовенства коренным образом отличился от наследования крестьянства, в то же время прослеживаются задатки обязательной доли, права долевой собственности, раздела наследственного имущества между наследниками, права преимущественного выкупа доли наследника другими наследниками перед третьими лицами, права оспаривания раздела наследства при нарушении прав наследников.

После Октябрьской революции, имевшей место в России в 1917 году, правовое регулирование наследства подверглось кардинальным изменениям, в то же время продолжало действовать «старое» наследственное право, но лишь в границах, возможных после военного переворота и не противоречащих действительности (отмена сословности, ущемления прав и т. п.).

С введением политики военного коммунизма, ставившей целью вытеснение из экономического оборота частнокапиталистических элементов путем национализации мелких и средних предприятий, замену частной торговли государственным распределением продуктов и натурализацию хозяйственных отношений, потребность в нормах, регулирующих переход по наследству частной собственности отпала и был издан Декрет ВЦИК от 27 апреля 1918 года «Об отмене наследования».

Декрет безоговорочно отменил старое наследственное право, придав этой отмене обратную силу в отношении всех наследств, не поступивших во владение наследников до его издания, и одновременно установил новые правила перехода имущества умершего, правда, не назвав их наследованием.

Декретом «О земле», принятым II Всероссийским съездом Советов 27 октября 1917 года, фактически был ликвидирован институт частной собственности на землю, недра, воды и леса, которые стали собственностью государства. В собственность государства также перешли частные банки, строения в городах, торговые предприятия. Всякое бесхозяйное имущество являлось государственной собственностью.

Наследование было сведено к получению содержания из наследственного имущества нуждающихся нетрудоспособных родственников по закону по прямой восходящей и нисходящей линии, полнородных и неполнородных братьев и сестер и супруга умершего.

При недостаточности наследственного имущества наследство получал наиболее нуждающихся.

Размер содержания определялся учреждениями, ведающими делами социального обеспечения по соглашению с лицами, которым предоставлялось право на получение указанного содержания.

Местный Совет публиковал сведения о смерти и вызывал лиц, имеющих право на получение содержания, с указанием срока для заявления требований на наследство в один год со дня публикации, по истечении которого наследники утрачивали право на наследство.

Если стоимость наследственного имущества не превышала 10 тысяч рублей и состояло из усадьбы, домашней обстановки и средств производства трудового хозяйства, то оно поступало в управление и распоряжение супруга и родственников, которым предоставлялось содержание.

Все споры о наследстве, в случае невозможности разрешения их в досудебном порядке, решались судом по месту последнего жительства умершего. Споры о наследстве, находящиеся в судах, считались прекращенными и все наследственное имущество, которое не успели принять наследники до издания Декрета, переходило в заведывание местных Советов.

Декретом 1918 года были заложены основополагающие принципы советского наследственного права, такие, как наделение правом на наследование лиц, близко связанных с наследодателем при его жизни не только семейными и родственными узами, но и иждивенством, признание за супругом права наследования на тех же основаниях, что и за детьми, уравнивание в наследственной правоспособности лиц обоего пола.

1 января 1923 года вступил в действие Гражданский кодекс РСФСР, который регулировал гражданские правоотношения, наследования в частности, вплоть до 1964 года.

Восстановлено право на наследование по закону завещанию, что объяснялось развитием производительных сил страны и снятием запрета наследования частной собственности, ликвидировано разделение имущества умершего на трудовую и нетрудовую собственность, которое предполагалось по Декрету.

Из наследников по закону были исключены родственники по боковой и восходящей линиям, раздел наследственного имущества происходил поровну между всеми наследниками по закону (детьми, внуками и правнуками и пережившим супругом (супругой), нетрудоспособными и неимущими лицами, фактически находившимися на полном иждивении умершего не менее одного года до его смерти), за исключением имущества, относящегося к домашней обстановке и обиходу, которое наследовал по закону наследник, проживавший с наследодателем, исключение составляли предметы роскоши

и не зачисляемые в предельную сумму наследственного имущества.

Составление завещания допускалось только в отношении наследника или нескольких наследников из числа наследников по закону. При отсутствии наследников по закону, завещать было возможно государству, составлять завещание в пользу третьих лиц не разрешалось.

Завещание должно было быть составлено в письменной форме и лично подписано завещателем (при его неграмотности — рукоприкладчиком) и предоставлено в нотариальный орган для внесения в актовую книгу, о чем завещателю выдавалась «выпись», которая приравнивалось к завещанию, оригинал которого хранился в нотариальном органе.

Завещатель мог отменить или составить новое завещание, которое отменяло предыдущее, о чем также внеслись сведения в актовую книгу или судебный протокол, в случае, если завещатель обращался с судебным заявлением. Судом также разрешались и споры между наследниками, по их просьбам суд также мог выдать свидетельства, подтверждающие их право на наследство.

Наследование ограничивалось общей стоимостью наследственного имущества стоимостью 10 тысяч золотых рублей, в которую не засчитывались долги наследодателя (ограничение максимальной стоимости наследования отменено Постановлением Центрального исполнительного комитета и Совета народных комиссаров СССР от 29 января 1929 года). Если стоимость наследственного имущества превышало указанную сумму, то между Народным комиссариатом финансов и наследниками заключался договор, в результате заключения которого производился раздел или ликвидация наследственного имущества в части, превышающей предельную стоимость наследства, в пользу государства.

Если же между наследодателем и государством были заключены арендные, застроечные договора (перечень не является исчерпывающим), то права по договору переходили в пределах срока действия договора без ограничения стоимости.

Наследодателем могло быть только дееспособное лицо. После смерти завещателя органами записи актов гражданского состояния составлялся акт о смерти, о чем указанные органы незамедлительно должны были известить народный суд, который, в свою очередь, принимал меры охранения наследства сроком не более 6 месяцев по месту последнего жительства завещателя.

Срок для принятия наследства наследниками, не находящимися в месте открытия наследства, составлял 6 месяцев со дня принятия мер охранения наследственного имущества, а те наследники, которые находились в месте открытия наследства могли его принять не дожидаясь явки других наследников, которых закон не лишал права на обращение за истребованием принадлежащей им доли наследственного имущества.

Наследник, в случае его нежелания принять наследство, должен был об этом заявить в течение 3 месяцев,

в противном случае, он считался принявшим наследство при условии, что находился в месте открытия наследства.

Наследник (частное лицо или государство), помимо приобретения прав на наследственное имущество, приобретал также и долги завещателя, размер которых не мог превышать размера его доли в наследстве. Кредиторы обязаны были обратиться с требованиями в течение 6 месяцев со дня принятия мер охранения под страхом утраты своего права.

В 1926 году внесены корректировки в Гражданский кодекс в части усыновления, согласно которым усыновленные и их дети стали равны родственникам по происхождению и стали наследовать после усыновителей.

В дальнейшем, Постановлением ВЦИК и СНК РСФСР от 28 мая 1928 года вводится понятие обязательной наследственной доли и предусматривается, что независимо от содержания завещания несовершеннолетние наследники должны получить не менее трех четвертей той доли, которая причиталась бы им при наследовании по закону.

Однако, нередко были случаи, когда при составлении завещания наследодатель выражал свою «последнюю волю» и указывал в качестве наследника старшего сына или иного полностью трудоспособного родственника, или же лишал права наследования нетрудоспособного члена семьи, тем самым лишая средств к существованию «нуждающегося» наследника.

Так, Покровский И.А. указывал: «Наследодатель может иметь близких родных, которые в нем имели своего единственного кормильца, которые при его жизни имели даже законное право требовать от него содержания и которые с его смертью лишаются этого, быть может, единственного источника своего существования».

Выделение обязательной доли в наследстве направлено на сохранение минимального обеспечения близких родственников завещателя, а также его иждивенцев, которые признаются нуждающимися в силу их возраста или состояния здоровья.

До этого, обеспечение прав нетрудоспособных и немощных лиц обеспечивалось выделением им доли в наследстве, что было возможным благодаря разделу наследственного имущества между наследниками по закону (в перечень которых они входили) в равных частях.

Внеся изменения в наследственное законодательство в 1928 году, законодатель ограничился некоторыми изменениями и дополнениями (разрешение завещать государственным органам и общественным организациям; право на указание лиц, которым вклады в кредитные учреждения должны быть выданы в случае смерти вкладчика), без внесения существенных изменений вплоть до издания 14 марта 1945 года Указа Президиума Верховного Совета СССР «О наследниках по закону и завещанию» и внесения 12 июня 1945 года соответствующих изменений в Гражданский кодекс РСФСР 1922 г.

Указом был расширен круг наследников по закону: дети, супруг и нетрудоспособные родители умершего,

а также другие нетрудоспособные, состоявшие на иждивении умершего не менее одного года до его смерти, а в случае их отсутствия или отказа от принятия наследства, к наследованию по закону призывались трудоспособные родители, а при их отсутствии — братья и сестры умершего. Таким образом, впервые введены три очереди наследования.

Было реорганизовано право наследования внуков и правнуков: вместо их права наследования по закону наряду с другими родственниками завещателя, за ними закреплено право на получение наследства в порядке наследственной трансмиссии.

Снято ограничение по стоимости наследственной массы и норма о запрете завещания третьим лицам при отсутствии наследников по закону, однако, неизменным осталось, что в завещании наследодатель имел право указать в качестве одного или нескольких наследников только родственника из числа наследников по закону или государство.

Неизменным осталось правило об обязательной доле в наследовании, размер которой был равен их доле, которая причиталась бы им при наследовании по закону.

В период с 1922 по 1945 годы гражданский кодекс РСФСР пополнился новыми нормами, в частности, было закреплено право завещательного отказа (возложение на наследника по завещанию (не из числа наследников по закону) обязанности какого-либо исполнения в пользу третьего лица); введено понятие выморочного имущества при отсутствии наследников по закону.

После 1945 года в «наследственное» законодательство изменения не вносились, возникло много споров и неоднозначности применения норм гражданского права в этой сфере, в связи с чем, в 1961 году были приняты Основы гражданского законодательства (регулировали отношения вплоть до вступления в законную силу Постановления ВС №2212–2 «О введении в действие Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик» в 1992 году) и «старые» нормы, регулирующие гражданские правоотношения в сфере наследственного права, подлежали применению в части, не противоречащей указанным Основам гражданского законодательства. В этот период были также изданы постановления Верховного суда РСФСР по разъяснению вопросов, возникающих при разрешении «наследственных» дел.

Наследниками первой очереди по закону являлись дети, супруг и родители умершего, которые наследовали в равных долях (ст. 118), иждивенцы наследовали наряду с наследниками той очереди, которая была призвана к наследованию.

При отсутствии наследников первой очереди или, если они отказались от наследства, к наследству призывались наследники следующей очереди, в случае их отсутствия к наследованию призывалось государство, по сути, имело место понятие «выморочного» имущества, хотя так оно и не называлось.

Завещателю предоставлено право неограниченного выбора наследника или нескольких наследников при составлении завещания, также завещания всего или части наследственного имущества. Наследники отвечали по долгам наследодателя в пределах действительной стоимости перешедшего к ним наследственного имущества.

Что касается обязательной доли, то она была определена в размере 2/3 от доли, которая причиталась бы наследнику по закону, в расчет размера которая теперь включалось и домашняя обстановка и предметы обихода.

Местом открытия наследства признается последнее постоянное место жительства наследователя, а если оно неизвестно — место нахождения имущества или его основной части.

Дальнейшее развитие и детализацию положения Основ были проведены в Гражданском кодексе РСФСР, принятым в 1964 г. и введенным в действие с 01 октября 1964 года. При этом источниками законодательного материала для новой кодификации наряду с воспроизведенными в Гражданском кодексе 1964 года положениями Основ стали действовавшие правила Гражданского кодекса 1922 и других нормативных актов о наследовании, обширная судебная практика применения этих правил, а также выводы и предложения цивилистической науки.

Было введены следующие понятия:

- время открытия наследства;
- гражданин, не имеющий права наследования (совершивший противозаконные действия против наследодателя и не исполнивший предусмотренные законом обязанности, установленные судом, а также лишенные родительских прав);
- определены четыре очередности наследников по закону, которые призывались к наследованию в равных долях, наследники каждой последующей очереди призывались к наследованию лишь при отсутствии наследников предыдущих очередей;
- приращение наследственных долей (в случае не принятия наследства наследником по закону или по завещанию или лишения завещателем наследника права наследования его доля наследства поступает к наследникам по закону и распределяется между ними в равных долях);
- независимо от очереди и наследственной доли, к наследникам по закону, проживающим совместно с наследодателем до его смерти не менее одного года, переходили предметы домашней обстановки и обихода;
- подназначение наследника на случай смерти наследника до открытия наследства или отказа от него;
- часть незавещанного имущества делилась между наследниками по закону в соответствии с очередностью;
- завещатель вправе возложить на наследника по завещанию исполнение какого-либо обязательства (завещательный отказ) в пользу одного или нескольких лиц (отказополучателей), которые приобретали право требовать его исполнения (при наследовании дома — пожизненное пользование домом другому лицу);

— нотариальная форма завещания, выдача свидетельства о праве на наследство по истечении срока для принятия наследства — то есть шести месяцев и прочие уточнения и нововведения.

В связи с изменением товарно-денежных отношений, рыночной экономики, создания правового государства возникла необходимость в детальном пересмотре и внесении изменений в гражданское законодательство.

В 1991 году были изданы Основы гражданского законодательства СССР и республик предусмотрели право республик на самостоятельное определение очередности наследников по закону, размера обязательной доли. Таким образом, республикам было предоставлено право на самостоятельное определение некоторых имеющих значение законодательных норм, в связи с чем, при распаде СССР возникли серьезные проблемы с участием граждан, теперь уже бывших советских республик, которые приобрели государственный суверенитет. Была принята Конвенция СНГ (1994 г.) о правовой помощи и правовых отношениях, в которой определено, что граждане могут наследовать на территории каждой договаривающейся страны по закону или по завещанию на равных условиях и в том же объеме, что и граждане договаривающейся стороны.

В связи со «сложным» периодом после распада СССР, законодатель не вносил какие-либо серьезные изменения в наследственное законодательство, таким образом, накапливалась судебная и нотариальная практика, выявлялись пробелы и коллизии права в этой отрасли, что позволило оптимизировать и составить соответствующий действительной реальности с учетом экономической и политической обстановки, а также общественных отношений и возросшего правосознания граждан свод законов, обличив его в одну из частей Гражданского кодекса РФ.

Вследствие принятия третьей части Гражданского кодекса РФ, вступившим в законную силу 01 марта 2002 года, наследодатель получил гарантию возможности передачи имущественных и исключительных прав близким родственникам и иным лицам по своему усмотрению, в его основу легли нормы Гражданского кодекса РСФСР 1964 года.

Более подробно о действующем сегодня наследственном законодательстве рассмотрено в других параграфах настоящей работы.

Действующее на сегодняшний день законодательство регламентирует, в достаточной степени, гражданские правоотношения в сфере наследования, перехода прав в порядке универсального правопреемства.

За период действия части третьей Гражданского кодекса РФ возникли коллизии и пробелы в правовых нормах, судебной и нотариальной практике. Возникла необходимость исправления их выявления и предложения путей разрешения и устранения. Данные вопросы будут подробнее рассмотрены в других главах моей работы.

## Литература:

1. Булаевский, Б. А. и др. Наследственное право/Ин-т законодательства и сравн. Правоведения при Правительстве Рос. Федерации — м.: Волтерс Клувер, 2005—448 с. с. 3.
2. Чистякова, О. И., Мартысов И. Д. История государства и права СССР. Ч. 1. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1985. с. 158.
3. Владимирский-Буданов, М. Ф. Обзор истории русского права. [<http://dugward.ru/library/gosipravo/vladimirskiy-budanov.html#rusprg>] дата доступа 07.07.2014 г.
4. ст. 1104 раздела 2 книги 3 части 1 тома 10 Свода законов Российской империи, <http://civil.consultant.ru/reprint/books/211/96.html#img97>
5. ст. 1115 раздела 2 книги 3 части 1 тома 10 Свода законов Российской империи, <http://civil.consultant.ru/reprint/books/211/96.html#img97>
6. ст. 1122 раздела 2 книги 3 части 1 тома 10 Свода законов Российской империи, <http://civil.consultant.ru/reprint/books/211/96.html#img97>
7. Шершеневич, Г. Ф. Учебник русского гражданского права (по изданию 1907 г.). М., 1995. с. 467-534; Синайский В. И. Русское гражданское право. М., 2002, с. 546-620; Булаевский Б. А. и др. Наследственное право/Ин-т законодательства и сравн. Правоведения при Правительстве Рос. Федерации — м.: Волтерс Клувер, 2005—448 с., с. 7
8. ст. 1258 раздела 2 книги 3 части 1 тома 10 Свода законов Российской империи, <http://civil.consultant.ru/reprint/books/211/96.html#img97>
9. ст. 1254 раздела 2 книги 3 части 1 тома 10 Свода законов Российской империи, <http://civil.consultant.ru/reprint/books/211/96.html#img97>
10. СУ РСФСР. 1918. №34. Ст. 456, Булаевский Б. А. и др. Наследственное право/Ин-т законодательства и сравн. Правоведения при Правительстве Рос. Федерации — м.: Волтерс Клувер, 2005—448 с., с. 12
11. Генкин, Д. М., Новицкий И. Б., Рабинович Н. В. История советского гражданского права. М., 1949 г. с. 503-515; Антимонов Б. С., Граев К. А. Советское наследственное право. М., 1955. с. 23-32; Булаевский Б. А. и др. Наследственное право/Ин-т законодательства и сравн. Правоведения при Правительстве Рос. Федерации — м.: Волтерс Клувер, 2005—448 с. с. 12
12. Булаевский, Б. А. и др. Наследственное право/Ин-т законодательства и сравн. Правоведения при Правительстве Рос. Федерации — м.: Волтерс Клувер, 2005—448 с. с. 12
13. Покровский, И. А. Основные проблемы гражданского права. М.: Статут, 1998. — 353 с., с. 298
14. ст. 121 Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик. [<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=ESU;n=241>] дата доступа 18.07.2014 г.
15. Маковский, А. Л. Развитие кодификации гражданского законодательства//Развитие кодификации советского законодательства/Отв. ред. С. Н. Братусь. М., 1968 с. 123-124; Булаевский Б. А. и др. Наследственное право/Ин-т законодательства и сравн. Правоведения при Правительстве Рос. Федерации — м.: Волтерс Клувер, 2005—448 с. с. 22.

## Высшие органы государственной власти Германской империи по Конституции 1871 г.

Шаханин Владислав Александрович, преподаватель  
Анапский сельскохозяйственный техникум (Краснодарский край)

1. В результате поражения Франции в войне 1870—1871 гг. в центре Европы возникло новое государство — Германская империя. Согласно принятой 16 апреля 1871 г. Конституции нового государства в состав союза вошли 22 монархии и 3 вольных города [1, с. 326—327].

В соответствии с положениями Конституции действовали общеимперские органы государственной власти:

1) Союзный совет;

2) Президентство;

3) Рейхстаг [2, с. 558—576].

2. Союзный совет состоял из представителей тех государств, которые входили в состав союза. Каждый член союза (каждое государство) мог направить столько уполномоченных в Союзный совет, сколько он имел голосов (см. таблицу 1). При этом представители должны были голосовать одинаково (ст. 6).

Согласно ст. 7 Союзный совет принимал решения:

Таблица 1. Распределение голосов в Союзном совете

Государства, входившие в состав союза	Количество голосов
Пруссия	17
Бавария	6
Саксония	4
Вюртемберг	4
Баден	3
Гессен	3
Мекленбург-Шверин	2
Брауншвейг	2
Саксен-Веймар	1
Мекленбург-Стрелиц	1
Ольденбург	1
Саксен-Мейнинген	1
Саксен-Альтенбург	1
Саксен-Кобург-Гота	1
Ангальт	1
Шварцбург-Рудольфштадт	1
Шварцбург-Зондергаузен	1
Вальдек	1
Рейсс старшей линии	1
Рейсс младшей линии	1
Шаумбург-Липпе	1
Липпе	1
Любек	1
Бремен	1
Гамбург	1
Всего	58

1) о предложениях, которые вносились в Рейхстаг, и о принятых последним решениях;

2) об административных предписаниях и инструкциях, которые были необходимы для проведения имперских законов, но не определялись прямо каким-либо имперским законом;

3) о недостатках, которые выступали при исполнении имперских законов, или при вышеозначенных предписаниях или инструкциях.

Каждый член союза был уполномочен делать предложения и докладывать их. Президент, в свою очередь, обязан был подвергать их обсуждению. Решение принималось, за некоторыми исключениями, простым большинством голосов.

Голоса, которые были не представлены или были без инструкции, не учитывались. В случае равенства голосов, голос президента становился решающим. При решении вопроса, не являвшегося общим для всей империи, учитывались голоса только тех союзных государств, которых он касался.

Союзный совет образовывал из своего состава постоянные комитеты по следующим направлениям:

- 1) армия и крепости;
- 2) морские дела;
- 3) таможенные дела и налоги;

4) торговля и обмен;

5) железные дороги, почты и телеграфы;

6) юстиция;

7) счетная часть.

В каждом комитете должны были быть представлены как минимум 4 союзных государства, кроме президентства, и каждое государство имело в нем только один голос. В комитете, который занимался делами армии и крепостей, Бавария имела постоянное место. Остальные члены этого комитета, так же, как и члены комитета морских дел, назначались Императором. Члены других комитетов избирались Союзным советом. Состав данных комитетов возобновлялся каждый год, на всю сессию Союзного совета. Выбывшие члены могли вновь участвовать в выборах. Кроме того, в Союзном совете образовывался комитет иностранных дел, в состав которого входили уполномоченные от Баварии, Саксонии и Вюртемберга и два ежегодно избиравшихся от Союзного совета уполномоченных других союзных государств. В этом комитете председательствовала Бавария. Комитетам для обеспечения их деятельности предоставлялись особые чиновники (ст. 8).

Каждый член Союзного совета имел право являться в Рейхстаг. Он должен был быть заслушан там, как только пожелал бы этого. При этом можно было высказывать взгляды своего правительства даже тогда, когда

они не были одобрены большинством в Союзном совете. Было запрещено совмещение членства в Союзном совете с членством в Рейхстаге (ст. 9).

В соответствии со ст. 10 Император осуществлял дипломатическую защиту членов Союзного совета.

3. Президентство в союзе принадлежало Королю Пруссии, носившему титул Германского Императора. Он же являлся представителем империи в международных отношениях; от имени империи мог объявлять войну и заключать мир, входить в союзы и заключать договоры с иностранными государствами, аккредитовать и принимать послов. Для объявления войны от имени империи требовалось согласие Союзного совета, кроме случая нападения на союзную территорию или ее границы. Поскольку договоры с иностранными государствами касались предметов, входивших в сферу имперского законодательства, — для их заключения необходимо было согласие Союзного совета и для придания им законной силы — одобрение Рейхстага (ст. 11).

Императору принадлежало право созывать, открывать, отсрочивать и закрывать Союзный совет и Рейхстаг (ст. 12).

Союзный совет и Рейхстаг созывались ежегодно. При этом Союзный совет мог быть созван для подготовительных работ и без Рейхстага. Последний же не мог быть созван без Союзного совета (ст. 13).

Союзный совет подлежал созыву, если этого потребовала бы одна треть всех его голосов (ст. 14).

Председательство в Союзном совете и руководство его делами принадлежало имперскому канцлеру, которого назначал Император. Каждый член Союзного совета мог заместить канцлера (на основе полученного от последнего письменного уполномочия). Предложения, которые должны были передаваться Рейхстагу, по мере заключения Союзного совета, вносились туда от имени Императора и поддерживались там членами Союзного совета или особыми комиссарами, которые могли назначаться от последнего (ст. 16).

Император осуществлял разработку и публикацию имперских законов, а также надзор за их исполнением. Постановления и распоряжения Императора издавались от имени империи. Для придания этим актам законной силы была необходима подпись имперского канцлера, который тем самым принимал на себя ответственность (ст. 17).

Император назначал должностных лиц империи, приводил их к присяге империи и давал в случае необходимости распоряжение об их увольнении. Назначенному на имперскую должность чиновнику отдельного союзного государства принадлежали в отношении к империи те же права, которые следовали для него из его служебного положения в отечестве, если только до его вступления в имперскую должность имперское законодательство не постановило бы чего-либо другого (ст. 18).

Государства, являвшиеся членами союза, в случае не выполнения согласных с конституцией союзных обязанностей, могли быть принуждены к этому. Способы

принуждения должны были определяться Союзным советом и приводиться в исполнение Императором (ст. 19).

4. Рейхстаг образовывался посредством всеобщих и прямых выборов при тайном голосовании (ст. 20).

Для государственных чиновников не требовалось увольнение для вхождения в Рейхстаг. Член Рейхстага терял свое место и голос в Рейхстаге при:

- вступлении в имперскую должность с содержанием;
- получении в союзном государстве должности с содержанием;
- получении на имперской службе или на службе отдельного государства новой должности, связанной с повышением чина или содержания (ст. 21).

Прения в Рейхстаге происходили публично. Согласно с истиной изложение прений, происходивших в публичных заседаниях Рейхстага, считалось свободным от какой-либо ответственности (ст. 22).

Рейхстаг имел право предлагать законы в пределах имперской компетенции и направленные к нему петиции передавать Союзному совету и имперскому канцлеру (ст. 23).

Законодательный период Рейхстага продолжался 3 года (Имперский закон 10 марта 1888 г. увеличил его до 5 лет). Для роспуска Рейхстага в течение этого периода необходимо было решение Союзного совета при согласии Императора (ст. 24).

В случае роспуска Рейхстага, избиратели должны были собраться вновь в течение 60-дневного периода после роспуска, а новый Рейхстаг в течение 90-дневного периода после такового (ст. 25).

Без согласия Рейхстага отсрочка его заседания не должна была превышать 30-дневного срока и не могла быть повторена в ту же самую сессию (ст. 26).

Рейхстаг рассматривал и утверждал полномочия своих членов. Он регулировал дисциплину и ход дел посредством устава о порядке дел и выбирал своего президента, вице-президента и секретаря (ст. 27).

Рейхстаг принимал решения абсолютным большинством голосов. Для придания законной силы его решениям необходимо было присутствие большинства законного числа членов (ст. 28).

Члены Рейхстага считались представителями всего народа и в силу этого не могли быть связаны какими-либо поручениями и инструкциями (ст. 29).

Член Рейхстага не мог быть подвергнут законному или дисциплинарному преследованию за подачу голоса или за мнения, которые он выражал при осуществлении его обязанностей. Он не мог быть привлечен к ответственности вне собрания каким-либо иным образом (ст. 30).

Без согласия Рейхстага ни один из его членов не мог в течение сессии быть привлечен к следствию или арестован за какое-либо наказуемое деяние. Исключение составляло задержание при совершении такого деяния или же в течение следующего дня. Согласие Рейхстага требовалось и при аресте за долги. По требованию Рейхстага прекращалось на время сессии любое уголовное де-



лопроизводство против какого-либо его члена и любой следственный или гражданский арест (ст. 31).

Члены Рейхстага не получали за выполнение своих обязанностей какого-либо жалования или вознаграждения (ст. 32).

5. Более подробно порядок избрания членов Рейхстага был урегулирован в Избирательном законе от 31 мая 1869 г. и принятом Союзным советом 28 мая 1870 г. Избирательном регламенте [3, с. 40–41].

Итак, избирателем на выборах в Рейхстаг являлся каждый немец, достигший 25-летнего возраста. Осуществление права участия в выборах временно прерывалось для:

— нижних чинов войск и флота в период нахождения их на действительной службе;

— лиц, которые во время выборов находились не в том избирательном округе, где располагалось их местожительство;

— лиц, которые не были внесены в избирательные списки [3, с. 41].

Лишались права участия в выборах лица:

— находившиеся под опекой или попечительством;

— над делами которых был учрежден конкурс;

— пользовавшиеся на момент выборов или в течение последнего перед выборами года помощью для бедных из государственных или общинных средств;

— которые в силу судебного решения были ограничены в своих гражданских и политических правах (на все время этого ограничения) [3, с. 41].

Правом быть избранными в качестве членов Рейхстага обладали лица, имевшие право участвовать в выборах и принадлежавшие не менее года к одному из союзных государств Германии. Не могли быть избранными правители немецких государств и соответственно Император [3, с. 42].

Число членов Рейхстага определялось тем, что в каждом союзном государстве на каждые 100 тыс. населения выбиралось по одному депутату. Избирательный округ не мог включать в себя территории нескольких государств. Поэтому в союзном государстве с населением менее 100 тыс. человек выбирался только один депутат. При этом число избиравшихся депутатов не зависело от результатов периодически проводившихся переписей населения. Всего в состав Рейхстага входило 397 депутатов. Из них от Пруссии избиралось 236 депутатов, Баварии 48, Саксонии 23, Вюртемберга 17, Эльзас-Лотарингии 15, Бадена 14, Гессена 9, Мекленбург-Шверина 6, Саксен-Веймара, Ольденбурга, Брауншвейга, Гамбурга по 3, Мейнингена, Кобург-Готы, Ангальта по 2, от каждого из других государств по 1 [3, с. 43].

Для избрания депутатом кандидат должен был получить абсолютное большинство голосов, поданных в избирательном округе. В противном случае проводилась перебаллотировка между двумя кандидатами, получившими наибольшее число голосов [3, с. 45]. Результаты проводившихся в Германской империи выборов в Рейхстаг отражены в таблице 2.

Таблица 2. Результаты выборов в Рейхстаг [4]

Политическая партия	Количество мандатов						
	1871	1874	1877	1878	1881	1884	1887
Социал-демократическая партия Германии	2	9	12	9	12	24	11
Левые либералы	47	50	39	29	66	71	32
Прочие либералы	30	6	15	12	51	4	3
Национал-либералы	125	152	126	97	45	50	98
Центр	61	91	93	93	98	99	98
Немецкая имперская партия	37	31	38	56	27	28	41
Консерваторы	57	21	40	59	49	76	78
Разные правые	0	3	0	2	4	2	2
Прочие	23	34	34	40	45	43	34
Всего	382	397	397	397	397	397	397
Политическая партия	Количество мандатов						
	1890	1893	1898	1903	1907	1912	
Социал-демократическая партия Германии	35	44	56	81	43	110	
Левые либералы	74	34	37	27	35	42	
Прочие либералы	5	16	17	11	15	0	
Национал-либералы	41	52	46	51	54	45	
Центр	106	96	102	100	105	91	
Немецкая имперская партия	20	27	23	21	24	14	
Консерваторы	71	68	56	53	60	42	
Разные правые	2	5	1	2	2	2	
Прочие	43	55	59	51	59	51	
Всего	397	397	397	397	397	397	

6. В целом, основываясь на положениях Конституции 1871 г. Пруссия занимала главенствующее положение в союзе. Император, являвшийся Королем Пруссии, обладал широким кругом полномочий, как в сфере законодательства, так и в отношениях с имперской бюрократией. Для Пруссии было обеспечено преобладающее влияние в Союзном совете и Рейхстаге. Причем раз и навсегда установленное число депутатов Рейхстага и их распределение между членами союза «страховало» на будущее от возможных «неприятностей» в виде сокращения числа

консервативно настроенных сельских избирателей и увеличения числа городских избирателей. Этому же способствовала и мажоритарная система, применявшаяся на выборах в Рейхстаг. Так, например, Социал-демократическая партия Германии в 1907 г. заручилась поддержкой 28,9% голосов избирателей, но провела в Рейхстаг всего лишь 43 депутатов, т.е. 10,8% от их общего числа [4]. В то же время, была создана основа для формирования в дальнейшем федеративного государства с сильным парламентом.

#### Литература:

1. История государства и права зарубежных стран: учеб./К.И. Батыр, И.А. Исаев [и др.]; под ред. К.И. Батыра. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005.
2. Конституция Германии 16 апреля 1871 г. // Конституции и законодательные акты буржуазных государств XVII—XIX вв. Англия, США, Франция, Италия, Германия. Сборник документов под редакцией профессора П.Н. Галанзы. Составитель сборника Н.Н. Блохин. — М.: Государственное издательство юридической литературы, 1957. с. 558–576.
3. Лабанд, П. Германия // Системы избирательного права: Западной Европы и Северо-Американских Соединенных Штатов // К реформе государственного строя России. Выпуск 1-й. Статьи из «Handbuch des Oeffentlichen Rechts». Перевод под редакцией и со вступительной статьей проф. М. Соболева. — СПб.: Издание Н. Глаголева, 1905. с. 40–50.
4. Wahlen in Deutschland bis 1918. Reichstagswahlen. Ergebnisse reichsweit. URL: <http://www.wahlen-in-deutschland.de> (дата обращения: 19.01.2014).

## ИСТОРИЯ

### Работа общественных организаций в годы Великой Отечественной войны в Краснодарском крае и Ставрополье

Костикова Светлана Александровна, учитель истории и обществознания, аспирант  
МОБУ лицей №33 (г. Таганрог, Ростовская область), Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
Таганрогский институт имени А. П. Чехова (филиал)

*В данной статье рассматриваются ключевые положения деятельности общественных объединений в годы Великой Отечественной войны в Краснодарском крае и Ставрополье. Большое значение в Великой Отечественной войне сыграло Советское социалистическое государство с особой разветвленной системой общественных организаций. В чрезвычайных условиях Великой Отечественной войны результатом строгой централизации было некое оперативное и конкретное решение практических вопросов.*

**Ключевые слова:** Великая Отечественная война, Германия, Советское социалистическое государство, изменения, Ставропольский край, общественные организации, архивные документы, постановление.

Великая Отечественная война народов Союза ССР против фашистской Германии представляет собой событие эпохального масштаба. Великая Отечественная война принесла стране великую Победу. При этом подобная победа досталась огромной ценой.

Первостепенную роль в Великой Отечественной войне сыграло Советское социалистическое государство с особой разветвленной системой общественных организаций.

Не стоит забывать о том, что война является неким продолжением политики, но с использованием определенных средств насилия. В годы Великой Отечественной войны внутри классов советского общества произошли важные изменения. При этом изменились численность и непосредственный состав рабочих. Более трети их ушло в ряды Красной Армии, а многие, не успев эвакуироваться, остались на временно занятой врагом территории. Среди нового пополнения рабочих и служащих доминировали женщины и молодежь. [1, с. 68]

Определенные происшедшие в рабочем классе изменения при этом не уменьшили его некой трудовой и политической активности. И, тем не менее, коммунистическая партия осуществила большую работу по воспитанию нового пополнения рабочих и служащих.

Проблема деятельности общественных организаций в годы Великой Отечественной войны, их определенного состояния и развития привлекала многих исследователей и ученых. При этом в работах исследователей по Великой Отечественной войне в Краснодаре и Ставропольском крае сведения по данной тематике имеют неполный характер.

Исследование непосредственной деятельности различных общественных объединений в годы Великой Отечественной войны имеет большое теоретическое и практическое значение. Общественные объединения в качестве источника духовной энергии народа они содержат в себе и компоненты национальной культуры. Ставропольский край имеет довольно сложный в этническом и языковом отношении состав населения. Определенная деятельность общественных объединений неким образом отражалась не только на духовно-нравственном развитии людей различных национальностей, но и являлась носителем духа нации в качестве особого объединяющего фактора в борьбе против Германии. Именно общественные организации являются той могучей силой, которая сплачивала народы.

После принятия в 1936 г. новой Конституции СССР осуществлялся некий процесс реформирования высших органов государственной власти. Результатом подобного процесса было упразднение Комиссии по культовым вопросам при Президиуме ЦИК. И здесь ликвидировался орган, который определенным образом осуществлял тесную связь между государством и религиозными организациями. При этом в идеологической работе партийных и общественных организаций главной задачей было формирование «безрелигиозного общества». [3, с. 123]

Отметим, что 1940 г. является последним мирным годом перед Великой Отечественной войной. Вместе с тем за годы советской власти Ставропольский край преобразовался из отсталой аграрной окраины России в довольно крупный аграрно-промышленный район. Именно в Краснодаре

и Ставропольском крае созданы новые предприятия машиностроения, металлообработки, горнорудной, пищевой и многих других отраслей промышленности.

Большое значение в мобилизации населения на оборону страны сыграли в годы Великой Отечественной войны многие культурно-просветительные учреждения и объединения. Подобные учреждения и объединения реорганизовывали собственную деятельность на практическую реализацию лозунга: «Все для фронта, все для победы!».

При этом в Ставропольском крае и Краснодаре активно развивалась культура и искусство. Так, накануне Великой Отечественной войны в крупных городах открывались театры, музыкальные школы и другие учреждения культуры. В городах Ставрополя развитие культуры шло достаточно активно. Продолжая традиции высокого искусства, в Ставропольском крае работали драматический театр и театр музыкальной комедии.

В Ставропольском крае и Краснодаре активно развивалось и народное творчество. Так, на консервном заводе в Ставрополе работал один из первых театров рабочей молодежи (ТРАМ). Развивалось также и изобразительное искусство. [5, с. 178]

За небольшое количество времени гитлеровская Германия захватила огромную территорию нашей страны. При этом фашисты контролировали в нашей стране в годы войны не только сырье, промышленность, вооружение, продовольствие, но и национальные богатства, движимое имущество, валюту, драгоценности, предметы роскоши, произведения искусства.

Стоит отметить, что гитлеровцы с самого начала задумывали использовать культуру страны в качестве эффективного пропагандистского средства воздействия на массы.

При этом германский фашизм, который развязал определенным образом против СССР войну, с самого начала нарушил международную Гаагскую конвенцию от 18 октября 1907 г. Уточним, что статья 56 подобной конвенции указывает, что некая «собственность общин, учреждений церковных, благотворительных и образовательных, художественных и научных, хотя бы принадлежащих государству, приравнивается к частной собственности. Всякий преднамеренный захват, истребление или повреждение подобных учреждений, исторических памятников, произведений художественных и научных воспрещаются и должны подлежать преследованию». [5, с. 167]

За 1917–1930 гг. частично сохранились некоторые документы Ставропольских, Терских губернских, окружных комитетов ВКП (б) и ВЛКСМ, политотделов, партийных ячеек, профсоюзных комитетов.

При этом преобладающее количество документов охватывает период с 1934 по 1991 гг. Подобный комплекс документов определенным образом представлен фондами крайкомов, горкомов, райкомов КПСС и ВЛКСМ, профсоюзных и общественных организаций, избирательных комиссий.

Достаточно объемным и содержательным является фонд Ставропольского крайкома КПСС. В подобном фонде следует насчитать более 46 тыс. дел постоянного хранения по вопросам общественной и политической жизни, хозяйственного и культурного строительства.

Многие виды представленных в партийном делопроизводстве таких документов, как стенограммы и протоколы конференций, пленумов, собраний актива, заседаний бюро комитета КПСС, докладные записки, справки и информации насыщены различной политической и социально-экономической информацией.

Отметим, что 18 ноября 1994 года на заседании экспертно-методической комиссии было принято некое решение об образовании определенной коллекции документов общественно-политических движений и организаций, действовавших на территории Ставропольского края непродолжительное время.

Важными документами по истории Великой Отечественной войны 1941–1945 гг., которые хранятся в фондах партийных и комсомольских органов, политотделов. Именно в них и содержится определенная информация о преобразовании многих партийных, советских, комсомольских органов, предприятий и учреждений народного хозяйства Ставропольского края. В подобных документах содержится информации о формировании и комплектовании воинских частей и соединений, сборе денежных средств, продовольствия, теплых вещей для фронта, размещении на территории края эвакуированных предприятий, военных госпиталей, действиях партизанских отрядов. В фондах хранятся письма родственников военнослужащих, отражающие жизнь ставропольцев в годы войны. [4, с. 94]

Представление о новейшем периоде истории Ставропольского края (с 1991 г.) дают формирующиеся фонды региональных отделений политических партий, общественных движений и организаций: КПРФ, ЛДПР, Аграрной партии России, партии «Единство», Российской демократической партии «Яблоко», краевого совета женщин, Российского детского фонда, Конгресса деловых кругов Ставрополя и др.

К моменту оккупации города Ставрополя немецкими захватчиками в Ставропольском музее краеведения было открыто всего два отдела. Все другие выставки пришлось свернуть, т. к. решением горисполкома помещение музея было передано воинским частям. Были закрыты отделы истории, художественная галерея, свернута библиотека, закрыта столярная мастерская. При таком уплотнении музея часть экспонатов и имущества испортилась. К тому времени фонды музея состояли из палеонтологических и геологических коллекций по зоологии, гербариев, растений, чучел животных. Здесь были археологические коллекции, этнографические материалы (преимущественно народов Кавказа), экспонаты по истории гражданской войны и соцстроительства, нумизматики, картины художественной галереи, картографические материалы. Общее количество экспонатов, находившихся в экспози-

циях и фондах, за исключением картографического материала и фотографий, составляло 28362 предмета. 72 Библиотека музея представляла чрезвычайно большую ценность и интерес в научном отношении. Ее фонды охватывали различные отрасли знания, науки и техники. Среди книг имелись издания XVII и XVIII веков. При библиотеке сохранились комплекты газет за отдельные годы XIX—XX веков более 20 названий — «Северный Кавказ», «Ставропольские губернские ведомости», «Бессарабец», «Кубанские ведомости», «Беднота», «Власть Советов», «Молот» и другие.

В годы Великой Отечественной войны не было пленумов. При этом съездов партии не проводилось, все кардинальные вопросы решались Государственным Комитетом Оборона (ГКО).

Обращаясь к Государственному Комитету Оборона, стоит подчеркнуть, что подобная форма организации власти уже была в Советском государстве. При этом особым прототипом ГКО являлся созданный еще в годы Гражданской войны и иностранной интервенции Совет Рабочей и Крестьянской Оборона. [3, с. 93]

И, тем не менее, непомерные органы власти в годы Гражданской войны и Великой Отечественной войны определенным образом различались. При этом характерным свойством Совета Рабочей и Крестьянской Оборона было то, что он не подменял собой партийные, правительственные и военные органы. Принципиальные вопросы ведения вооруженной войны рассматривались в то же время на Политбюро и Оргбюро ЦК, на заседаниях Совнаркома.

В чрезвычайных условиях Великой Отечественной войны результатом строгой централизации было некое оперативное и конкретное решение практических вопросов. Каждый день они возникали десятками, сотнями, требовали согласования и уточнения. При этом о масштабах деятельности ГКО можно судить хотя бы по тому, что за время существования (с 30 июня 1941 г. по 4 сентября 1945 г.) он принял около 10 тыс. постановлений и решений. Около 2/3 из них тем или иным образом относились к экономике и организации военного производства.

Постановления и распоряжения ГКО имели силу закона военного времени и подлежали беспрекословному выполнению. Государственный Комитет Оборона непосредственно руководил созданием военной экономики, ее развитием, укреплением Вооруженных Сил, координировал потребности действующих армий, флота с возможностями промышленности. Это способствовало наиболее полному и целесообразному использованию военной промышленности только лишь в интересах победы. Для оперативного решения вопросов при ГКО создавались специальные комитеты, образовывались специальные комиссии.

Особое положение в исследуемых районах Ставрополя и Краснодара летом 1941 года усиливалось еще и тем, что именно на юг устремился сплошной поток беженцев из оккупированных немецкими войсками территорий Молдавии, Украины, Белоруссии.

При этом тыл не просто должен был работать на Великую Отечественную войну. Важно понимать, что только от общей эффективности ведущих отраслей производства определенным образом зависел исход борьбы на фронте. Это хорошо было осознано обществом с самого начала войны. [2, с. 45]

В данном случае советские люди это очень хорошо понимали. Они знали, что ход войны, судьба страны будут устанавливаться неким вкладом каждого, а также усилиями и решимостью всех людей защитить страну от фашистов.

Стоит рассмотреть и партизанское движение в Ставропольском крае и Краснодаре в годы войны. При этом пристальный анализ исторических документов, которые тесно связаны с непосредственным характером деятельности партизанских отрядов, воспоминаниями участников партизанского движения принуждают отказаться от господствовавшей в 1960—1980-х гг. точки зрения о том, что партизанское движение было мощным фактором освобождения Ставрополя от захватчиков.

В данном случае партизанские отряды как общественные объединения формировались в степных зонах. И это неким образом ограничивало возможности их передвижения. Помимо этого, многие руководители партизанских отрядов, которые были переброшены с территории западных и южных районов края в прикумские плавни, плохо знали местность и людей.

Движение сопротивления в крае ширилось и крепло с каждым месяцем. Его рост объяснялся рядом причин. Во-первых, «новый порядок» означал, на самом деле, порабощение для жителей Ставрополя. Во-вторых, успехи советских войск под Сталинградом и на линии Терека стали известны населению оккупированных районов края. Народ получил возможность убедиться в лживости немецкой пропаганды о якобы окончательном разгроме Красной Армии на всех фронтах. В-третьих, успехи партизанской и подпольной борьбы убедили население края в том, что активные действия в тылу врага являются необходимым условием для его разгрома и скорейшего освобождения края. [7, с. 90]

Огромное значение для Ставропольского края и Краснодара после оккупации имело постановление ЦК ВКП (б) и СНЕС СССР «О неотложных мерах по восстановлению хозяйства в районах, освобожденных от немецкой оккупации», принятое в августе 1943 года. С точки зрения подобного постановления, на осуществление сева Ставропольский край получил более 2 млн. пудов зерна, свыше 50 тысяч голов реэвакуированного скота. Колхозам и совхозам предоставлялись льготы по поставкам сельхозпродуктов государству на общую сумму 196 млн. рублей.

Многие колхозы и совхозы Ставропольского края являлись одной из основ, которые обеспечивали особые потребности фронта в хлебе, продуктах питания и промышленном сырье, необходимом для производства обуви и одежды для солдат и офицеров. При этом многие коллективные хозяйства, которые были образованы

за 10–15 лет до начала войны, выдержали нелегкий экзамен на зрелость, прошли суровую проверку. Сельским жителям, колхозникам и колхозницам, рабочим МТС довелось перенести за время войны немало лишений, трудностей, выстоять физически и психологически, закалить свою волю и характер, и они сделали максимум возможного, чтобы Красная Армия получила все, что необходимо было для организации отпора врагу. [3, с. 95]

В годы войны значительно повысилась роль Советского государства в охране социалистической собственности и общественного порядка. Особое внимание уделялось строжайшей охране военного имущества и объектов военного хозяйства, продовольственных и промышленных товаров, предназначенных для снабжения тыла и фронта.

Была перестроена работа органов суда и прокуратуры. Правосудие в условиях войны осуществлялось Верховным судом СССР, верховными судами союзных и автономных республик, краевыми и областными судами, народными судами, а в армии и на флоте — военными трибуналами.

Всей своей деятельностью судебные органы воспитывали граждан СССР в духе преданности Родине и делу социализма, в духе точного и неуклонного выполнения законов Советского государства, и прежде всего законов

военного времени, бережного отношения к социалистической собственности, добросовестного и честного отношения к государственному, общественному и воинскому долгу, уважения правил социалистического общежития.

Многие гражданские судебные органы в местностях, объявленных на военном положении, и в прифронтовой полосе, а также судебные органы железнодорожного и водного транспорта были военизированы.

Дела о крупных хищениях народного имущества и нарушениях общественного порядка подлежали ведению специальных судебных органов, рассматривались и решались военными трибуналами.

Таким образом, изучение непосредственной деятельности различных общественных объединений в годы Великой Отечественной войны имеет большое теоретическое и практическое значение. Общественные объединения в качестве источника духовной энергии народа они содержат в себе и компоненты национальной культуры. Ставропольский край имеет довольно сложный в этническом и языковом отношении состав населения.

При этом подобные учреждения и объединения реорганизовывали собственную деятельность на практическую реализацию лозунга: «Все для фронта, все для победы!».

#### Литература:

1. Бочкарева, З. В. Что влекло Гитлера на Кавказ: О планах оккупации и экономической эксплуатации Кавказа. К пятидесятилетию победы над фашизмом // Коммунист и политика. — Ставрополь, 1991. №7. — С. 67–72
2. Горинов, М. М., Данилов А. А., Дмитриенко В. П. История России. Часть III. XX век: выбор моделей общественного развития. — М.: Общество «Знание» России, 2004. — 346 с.
3. Дмитриенко, В. П., Есаков В. Д., Шестаков В. А. История Отечества. XX век. 11 кл.: Пособие для общеобразоват. учеб. заведений. — М.: Дрофа, 1997. — 456 с.
4. Исаев, В. А. История государства и права России. М., 1997. — 567 с.
5. Исаев, И. А. История государства и права России: Полн. курс лекций. — М.: Юрист, 1996. — 390 с.
6. История государства и права СССР. Ч. 2 (Советский период): Учебник/Под ред. Г. С. Калинина, Г. В. Швекова. — М.: Юрид. Лит., 1981.
7. Мунчаев, Ш. М., Устинов В. М. История России: Учебник для вузов. — М.: издательство НОРМА, 2001. — 390 с.
8. Похлебкин, В. В. Внешняя политика Руси, России и СССР за 1000 лет именах, датах, фактах: Вып. II. — Войны и мирные договоры. Книга 3-я: Европа в 1-й половине XX в. Справочник. — М.: Междунар. отношения, 1998. — 489 с.

## Аполлон: амбивалентность культа и образа

Счастливая Дарья Николаевна, старший лаборант  
Институт истории Санкт-Петербургского государственного университета

*В данной статье мы хотели бы показать, что Аполлон являлся не только богом света и красоты, не только покровительствовал искусствам и был «водителем» муз, также Аполлон имел и обратную сторону натуры — грозную, и в полной мере кровожадную. Эти его ипостаси уходили своими корнями глубоко в период архаики.*

**Ключевые слова:** Древняя Греция, Аполлон, культ, Дельфийский оракул, Дидимский оракул, музы.

**Рождение.** Бог света, златокудрий Аполлон — Ἀπόλλων — родился семимесячным, на острове Астерия, вместе со своей сестрой-близнецом Артемидой. Позже этот остров был назван Делосом (от греч. «являю»). Будучи сыном Зевса и титаниды Лето (Латоны), Аполлон появился на свет на седьмой день месяца [2, 771], сразу же проявил себя как очень могущественное божество. Уже после рождения он смог попросить у матери не молока, а нектара и амброзии. Его кормилицей стала Фемида, богиня судьбы и справедливости. Как только Аполлон сделал первый шаг, все залилось светом солнца и все вокруг наполнилось жизнью.

**Зарождение Дельфийского оракула.** Как только Аполлон немного возмужал, то отправился в Темпейскую долину, где, как говорили слухи, злодействовал змей Пифон или Дельфиний. Легко с ним расправившись, и освободив Дельфы, Аполлон сказал жителям, чтобы те построили храм, где людям будут предсказывать будущее. Обрадовавшись, что им будет покровительствовать столь лучезарный и могущественный бог, они тут же начали строительство. Странен тот факт, что и раньше там был оракул Геи и Фемиды. Но, видимо, Аполлон, обещавший им яркие и светлые празднества, настолько прельстил жителей, что те с радостью согласились на все условия. К тому же и себе во славу и в удовольствие людям он учредил в честь себя Пифийские игры, названные так по имени убитого змея. А также, соблюдая все правила, Аполлон очистился от убийства Пифона в той же Темпейской долине. Так зародился Дельфийский оракул.

Что он из себя представлял? Начнем с того, что именно Дельфийский оракул являлся самым почитаемым из всех прорицалищ в древней Греции и не только. Мало того, что за советом к Пифии съезжались со всей Балканской Греции, к ней обращались также жители Малой Азии и островной Греции, к примеру, жители Сиракуз. Этот торговый центр издревле считался самым большим, успешным и влиятельным в античном мире.

Но вернемся к описанию самого оракула. Пифия — это девушка или женщина, что восседала на треножнике над расщелиной, откуда исходили пары, которые и позволяли прорицательнице делать не очень разборчивые, но точные предсказания. Много лет ученые пытались разгадать загадку Дельфийского оракула. Согласно традиции, в расщелине был саркофаг Пифона. Как он мог ис-

точать галлюциногенные пары не совсем понятно. Однако в XX веке, когда уровень техники позволил людям прорубать глубокие ходы под землю, выяснилось, что под развалинами храма в Дельфах действительно находится расщелина, по которой протекает нефтяной поток. Его ядовитые пары вполне могли давать галлюциногенные видения, которые и были теми самыми предсказаниями. Хотя сейчас этот поток и достаточно глубоко, но никто не гарантирует, что примерно 2,5 тыс. лет назад он не мог находиться гораздо выше.

Аполлон не просто так стал олицетворять собой видение будущего. Он сам был прорицателем. Его храмы, кроме Греции, распространились также в Малой Азии и в Италии — в Кларосе, Колофине, Кумах. Не менее значим и храм в Дидимах. В этой ипостаси Аполлона называют даже «водителем мойр» или Мойрагетом.

То, что Аполлон мог видеть будущее, еще не говорит о том, что он мог ведать судьбой. В защиту противоположной версии можно привести данные, найденные нами у Павсания, который сообщает, что в Дельфах находится храм, в котором стоят *три* статуи. Изначально они олицетворяли *двух* Мойр, но по какой-то причине вместо одной из них стоят статуи Аполлона и Зевса Мойрагетов [6, X, 24, 4].

Хотя и в этом сообщении мы можем найти нестыковки — согласно традиционному мифу никто не мог повелевать Мойрами, даже Зевс — Громовержец и владыка Олимпа боялся их и не мог пойти против их воли. Здесь же мы видим абсолютно противоположную ситуацию. Аполлон и Зевс Мойрагеты предстают перед нами теми, кто мог управлять и повелевать судьбой [8, с. 267]. Эти аргументы можно привести в защиту предположения о статусе Аполлона, как самого приближенного бога к Зевсу и сильнейшего из «радовых» олимпийцев.

**Амбивалентность культа.** Кроме того, Аполлон всегда считался самым греческим богом из всех олимпийцев, хотя совмещал в себе различные начала: в его культе прослеживаются критские, малоазийские и даже дорические корни [10, с. 541]. С одной стороны, совершенно типичный образ исконно греческого божества, с другой — сущность с абсолютно антогоничным началом. Логично, что гармоничное божество должно быть пропорционально в своих ипостасях. Однако у каждой монеты есть иная сторона. Аполлон — не исключение, он, скорее, лучший

пример подобного дуализма. Олицетворяя собой свет, он соединял в себе также архаизм и классицизм, всецело претендуя на место даже в чем-то хтонического божества.

О существовании любого бога в первую очередь говорят упоминания о нем в источниках. Для изучения античного мира самыми древними источниками являются надписи на эпиграфических табличках и различных предметах утвари, которые применялись в первую очередь жрецами. Культ же состоит именно из упоминаний о божестве, из праздников в честь данного бога и многих других аспектов. В том, что культ Аполлона существовал, никто не сомневается, однако очень много споров о времени происхождения этого культа.

Одним из наиболее ярких примеров для рассмотрения возможного возраста культа является Ольвия — греческая колония, основанная, как считалось, в VI в. до н. э., а по последним данным археологических раскопок, в середине VII в. до н. э. Развалины Ольвии считаются кладзем находок и информации, к тому же там были найдены посвященные надписи на мраморных табличках и более 50 граффити на киликах. Все они датируются концом VI — началом V вв. до н. э. В большинстве своем имя Аполлона указывается полностью, в основном жрецами, что посвящали ему вещи [12].

Все же многие ученые придерживаются теории о малоазийском происхождении Аполлона. В пользу этой теории выступали такие великие умы, как А. Штенборн, Ф. Велькер, У. Виламовиц [13, с. 305]. Однако есть и те, кто смотрели немного дальше в прошлое, такие как М. П. Нильссон.

Если мы обратимся к одному из самых древних авторов античности Гомеру, то во втором гимне «к Аполлону Дельфийскому» сможем увидеть Аполлона совсем в ином свете. В его гимнах он представлен отнюдь не добрым. Его свет показан как нечто *разрушительное* [3, II, 262–264]. При всей своей, казалось бы, неземной красоте, он вызывал страх и «ужас», так как величие и сила всегда пугали людей [3, II, 269]. Считая Аполлона *deionos theos* — «страшным богом», эллины соединяли в себе веру и страх. Так как невозможно не верить в существование того, чего ты боишься. Поэтому здесь бог выступает скорее в образе своеобразного демона, нежели покровителя [13, с. 306].

Но вернемся к теории негреческого происхождения Аполлона. В пользу этого предположения можно сказать, что сам по себе культ Аполлона нигде не появлялся самостоятельно, он лишь заменял уже существовавшие ранее, вытесняя и доминируя над ним. Хотя не исключено что, многое из предыдущих культов он вбирал в себя, сливаясь в совершенно новый, и, лишь укрепляясь в менталитете людей. Ведь если на место одного бога приходит другой, более сильный и могущественный, то и поклоняться будут новому божеству, победившему старые порядки и устои. Однако, естественно, старых богов забыть сложно, поэтому вполне вероятно, что различные черты культа ассимилировали, но остались. К примеру, праздники, какие-то виды жертвоприношений и т. д.

Еще раз напомним, что культ Аполлона был распространен не только в Греции, но и в Малой Азии, где мы находим достаточно древние и устойчивые корни. Восток всегда отличался любовью к магии и экстатической мантике, а именно состоянию невесомого экстаза, т. е. прорицания. Нам известны несколько оракулов Аполлона на территории Малой Азии: оракул Аполлона Филесия (Дружелюбного) в Дидимах, оракул в Кларе около Колофона [6, I, 16, 3], а также оракул в ликийском городе Патарах [1, I, 182] и т. д.

К тому же одним из самых влиятельных и знаменитых храмов за пределами Греции был храм Аполлону Дельфинию в Милете [11, с. 200]. В нем оракул давал стандартные пророчества: несвязный текст пророчицы переделывался жрецами в нормальный и выдавался вопрошающим. Эти предсказания считались словами самого бога. Конечно, подобная «переделка» не может сейчас не вызывать сомнения. Ведь жрецы вполне могли расшифровывать предсказания по-своему. Их можно было подкупить или же просто договориться. Однако тогда сомнению «слова бога» не подвергались. Такая же форма предсказания будущего была и в Дидимах, и в Дельфах.

**Зарождение Дидимского оракула.** Итак, культ в Дидимах зародился еще задолго до VII в. до н. э. В пользу этого говорит, что в первой половине VII в. до н. э. Дидимы, со своим святилищем вошли в состав милетского государства и стали культурным центром данного полиса.

Далее мы хотели кратко ознакомиться с историей зарождения Дидимского оракула. Для этого мы обратились к Страбону, который в своей «Географии» передает миф о некоем юноше Бранхе, которого Аполлон однажды встретил в лесу. Видимо он так понравился богу, что тот наделил его даром прорицания [7, XIV, 1, 5]. Однако, хоть это всего лишь и легенда, зачатки правды в ней все же есть. Считалось, что до прихода Аполлона в Дидимы, люди там поклонялись местному богу Бранху, который был родоначальником рода жрецов — Бранхидов. Культ Аполлона опять-таки не вытеснил предыдущий культ полностью, он вобрал его в себя, что только доказывало превосходство греческого мира над остальным. Поэтому вполне вероятно, что эта легенда была выдумана греками для того, чтобы показать свое могущество.

Опираясь на этот косвенный факт, мы можем предположить, что культ Аполлона, созревший в Малой Азии, мог вытеснить культ Бранха и сделать его второстепенным. Чтобы сохранить свое существование культу Бранха пришлось слиться с культом Зевса. В итоге данные боги трансформировались в единое божество — Зевс-Бранх. Только в таком «смешанном» состоянии он смог противостоять столь могущественному культу Аполлона, что так быстро набирал своих последователей.

Изначально в Дидимах храма не было. Все обряды и приношения совершались вокруг священного источника, который впоследствии и стал аналогом Дельфийской расщелины. Храм был построен около VI в. до н. э.



Мы хотели бы обратиться к одному из элементов архитектурного ансамбля — жертвеннику, который нас заинтересовал более других. Упоминания о нем, мы нашли у Павсания: «есть в Дидимах Милетской земли жертвенник, сооруженный Гераклом Фивским из крови жертвенных животных. Однако и в позднейшие времена кровь, приносимых в жертву животных, не очень прибавила к его величине, и не сделала ее чрезмерной» [6, V, 13, 6]. Его внешний диаметр — 8 м, а внутренний — 5 м. Имеет форму круга. Это был алтарь за стенами храма, находящийся у входа. От него до нас дошел только фундамент. Подобные алтари обычно строились из пепла, крови жертвенных животных и жира. На нем совершались главные жертвоприношения. Однако данный алтарь привлекает не только своей «кровожадностью», но и глубиной. Если внимательно прочесть текст Павсания, то можно заметить, что он дает достаточно четкие размеры глубины «колодца» — бездонный. Именно этот факт может символизировать хтоничность и архаичность данного культа, который уходит своими корнями «глубоко» в прошлое.

В 494 г. до н. э. при взятии Милета Дарием храм был сожжен. После этого события известность святилища неумолима падала. О нем стали забывать. Но все изменилось с приходом Александра Македонского в 334 г. до н. э. Конечно, точной датировки у нас нет, но мы натолкнулись на сведения о том, что во время прихода Александра в Милет, один из его военачальников обратился к Дидимскому оракулу за советом: не вернуться ли им на родину? Но оракул ответил, что в Азии их ждет богатство и слава [9, с. 96–97].

Известно, что во времена императора Юлиана (Флавий Клавдий Юлиан (331/332–363 гг.), известный также как Юлиан Отступник — последний языческий римский император.), т. е. в IV в., храм еще существовал. С полноправным приходом христианской веры могущество Дидимского оракула, так же как и любых других святилищ и прорицалищ пало. В настоящее время от храма остались лишь части архитектурных сооружений и руины, т. к. в самом конце XV в. землетрясение разрушило его почти целиком.

**Функции, ипостаси и атрибутика.** Антагонизм природы Аполлона хорошо виден на некоторых примерах его функций и атрибутики, окружавшем его. Постоянная противоречивость и двойственность сущности проявлялась в первую очередь в слиянии его губительных и целительных сил.

Начнем мы с одной из старейших ипостасей Аполлона, как *защитника*. Об этом может свидетельствовать древний фетиш, найденный Генрихом Шлиманом при раскопках Трои — камни и каменные столбы у ворот города. Так называемый *agaves* или «столбовой» Аполлон был не нов легендарной Трое [13, с. 307]. Гомер в своей «Иллиаде» на протяжении всей поэмы говорит, что именно Аполлон был главным божеством-покровителем города.

Одним из символов-атрибутов Аполлона был дельфин. Во втором гимне Гомера, посвященном Аполлону пифий-

скому, автор пишет, что бог явился людям в виде дельфина и направлял их корабль вплоть до самых Дельф [3, II, 222]. Культ Аполлона Дельфиния был широко распространен на Крите, Хиосе, Фере и Эгине. Также в Милете, как в принципе и почти по всей Греции. В данной ипостаси бог был покровителем *мореплавания и основания колоний*. Это и объясняет столь повсеместное распространение культа. К тому же Страбон говорит об «общей святыне ионян» [7, IV, I, 4], что представляла собой святилище Аполлону Дельфинию в Массилии.

Также были известны ассоциации Аполлона с ланью и оленем (атрибуты — лук и стрелы). Однако сторона охотника проявляется и в двойственности «кровожадности». То ему в жертву приносят ячмень, брошенный в огонь алтаря [3, II, 313–314, 331], а то гекатомбы [3, II, 82], т. е. кровавое жертвоприношение 100 быков.

*Волк* — одна из важнейших зооморфных перевоплощений Аполлона, которое более всех почиталось в Дельфах. По легенде именно волк принес в храм лавровую ветвь. К тому же данная ипостась может читаться как «вожак», который защищает, но в то же время — это сильный противник, который в состоянии убить даже себе подобного. Культ Аполлона очень плотно переплетается с другими архаичными культами, будь то Зевс, Лето, Артемида (т. е. вся прямая «семья»), уходящими своими корнями глубоко в эпоху фетишизма и тотемизма [см. также 10, с. 51].

Во всем этом мы можем увидеть характерную Аполлону двойственность и несовместимость. Убийца с одной стороны и защитник с другой. Однако Аполлон не всегда был защитником, иногда он карал тех, кто ему не угодил. Здесь можно привести в пример знаменитый миф о детях Ниобы. Эта женщина так возгордилась своей родословной и своими прекрасными детьми, что укорила Лето в том, что у нее-то всего двое детей, и она всего лишь потомок титанов. За это дети этой самой Лето — Аполлон и Артемида — отплатили за дерзость. Они убили всех отпрысков Ниобы своими смертоносными стрелами, покарвав ее за гордыню. «Этот миф олицетворял также в древние века неожиданные удары судьбы» [14, с. 135].

В противовес архаичности выступает культ Аполлона-*целителя* [5, I, 522–523], который был распространен в Пантикапее и Фанагории, а также на Боспоре [15, 10б]. Данная сторона античного бога волеется в культ только ко времени классического периода. Археологические находки документально свидетельствуют о том, что культ Аполлона-врача существовал уже в начале IV в. до н. э. [15, 10б].

И, наконец, мы хотели бы обратиться к той стороне культа и «личности» Аполлона, о которой знает большинство: бог — покровитель искусств, поэзии и музыки. Олицетворение самой красоты. В данном контексте мы не можем не упомянуть об одном из атрибутов Аполлона — *лире или кифаре*. Лира олицетворяла собой также «правильную», умиротворяющую мелодию, которая дарит покой и веселье. Она ставится в проти-

вовес флейте, считавшейся символом фригийской музыки, что скорее можно отнести к образу Диониса, нежели Аполлона. Мы хотели бы поведать миф о силе Марсии, который однажды найдя флейту, впоследствии довел свое умение игры до совершенства. И как очень многие герои легенд, возгордился своим талантом. Он вызвал Аполлона на поединок, в котором в качестве судей выступали музы. И, конечно же, проиграл. По крайней мере, нам не известны мифы, где герои побеждали бы богов в соревнованиях. В наказание за свою гордыню и дерзость, Марсий был подвергнут жестокой казни — Аполлон привязал его к дереву и содрал с него кожу, в знак поучения другим [14, с. 122–123]. Это служит не только символом кары за грехи, но и вновь показывает, насколько Аполлон мог быть жесток и кровожаден в своих наказаниях.

**Музы.** Как уже было сказано ранее, Аполлон был «водителем Мойр», но также был и наставником муз. Число их постепенно менялось. Первоначально упоминаются лишь три музы: Мелета — «размышление», Мнэма — «память» и Айода — «песня» [6, IX, 29, 2]. Однако, в последующие века, их численность достигла девяти. Все они были дочерьми Зевса и титаниды Мнемозины, богини памяти. Обитали они преимущественно на Парнасе, где вместе с ними жил и Аполлон.

Происхождение муз не так уж и определено. Еврипид в своей «Медее» [4, 832] утверждает, что их матерью

была Гармония. Поэт Мимнерм говорит, что старшие музы (то есть первоначальная триада) была дочерьми Урана и Геи. Это утверждение делает их намного старше. Отцом младших остается Зевс. Так же интересно мнение Гесиохия, который уверяет нас, что музы на самом деле довольно архаичны, и также как и Аполлон имеют хтонические корни. «Бурные» или «неистовые», они, по его мнению, схожи с эринниями (три богини отмщения, карающие людей за их преступления). Хотя с другой стороны с эринниями сравнивались и мойры [8, с. 41].

Функции муз очень разнообразны, но все направлены на сферы науки, искусства и музыки. Музы прошли сквозь века, неся с собой олицетворения «творчества». В настоящий момент в Париже, в Лувре находится знаменитый «саркофаг муз». Он был найден в XVIII в. на раскопках, недалеко от Рима. Для нас крайне интересен барельеф данного саркофага, где изображены все девять муз со своими атрибутами [14, с. 127–128]. Каждая из них является примером античной красоты, ума и вдохновения.

**Выводы.** Культ Аполлона, как и сам бог, очень древний. Его происхождение покрыто мраком, а его существованию сопутствуют необъяснимые загадки, ответов на которые не знали даже в античности. Аполлон крайне силен, могущественен и, чтобы ни говорили, действительно архаичен.

#### Литература:

1. Геродот. История/Ред. пер. Н. А. Мещерский. Л., 1972.
2. Гесиод. Труды и дни/Пер. с греч. О. П. Цыбенко. М., 2001.
3. Гомер. Гимны/Пер. с греч. В. В. Вересаева// Эллинские поэты. М., 1963.
4. Еврипид. Медее/Пер. с греч. И. Анненского// Античная драма. М., 2006.
5. Овидий Публий Назон. Метаморфозы/Пер. с лат. С. Шервинского. СПб., 2007.
6. Павсаний. Описание Эллады/Пер. с греч. и вступ. ст. С. П. Кондратьевой. Т. I–II. М., 1994.
7. Страбон. География/Пер. с греч. Г. А. Стратановского. М., 1994.
8. Горан, В. П. Древнегреческая мифологема судьбы/Отв. ред. В. Н. Карпович. Новосибирск, 1990.
9. Кобылина, М. М. Милет. М., 1965.
10. Кулишова, О. В. Дельфийский оракул в системе межгосударственных отношений (VII–V вв. до н. э.). СПб., 2001.
11. Латышев, В. В. Очерк греческих древностей. СПб, 1897–1899.
12. Леви, Е. И. Новые посвященные надписи Аполлону Дельфинию из раскопок Ольвии// История и культура античного мира. М., 1977.
13. Лосев, А. Ф. Мифология греков и римлян/Сост. А. А. Тахо-Годи. М., 1996.
14. Мифы в искусстве старом и новом/Сост. Э. Ф. Кузнецова. 2-е изд. СПб., 1994.
15. Толстой, И. Культ Аполлона на Боспоре и Ольвии. Ф. 1054. Оп. 2. Д. 88. СПФ АРАН.

## Подвиги наманганцев на полях битв Второй мировой войны

Хайдаров Захриддинбобир Умарович, кандидат исторических наук  
Наманганский государственный университет (Узбекистан)

Вторая мировая война принесла неисчислимые страдания всему человечеству. Эта война считается самой ужасающей, самой разрушительной и горестной в истории, она охватила 61 государство Европы, Азии и Африки, в событиях этой войны было вовлечено более 80 % населения земного шара. Узбекистанцы, вместе с другими борющимися с фашизмом народами, направили все свои усилия на победу. С первых же дней войны, многие добровольно написали заявления в военные комиссариаты и отправились на фронт, потому что у каждого узбекского воина в душе бурлила безмерная любовь к Родине, а в сердце чувство мужества. Президент Республики Узбекистан И. А. Каримов признавал, что «с какой бы стороны ни смотреть на Вторую мировую войну, под какими бы идеями она не велась, мы всегда будем помнить тех, кто во имя Родины, во имя достижения светлого будущего, чистого неба, погибли на полях сражения, людей, безвременно погибших в рассвете сил. Это горько, но высшую правду никто не имеет право забыть и этого мы не допустим»

Наманганцы проявили на полях сражений неисчислимые героические поступки. Бывший до войны колхозником в Наманганском районе, командир отделения Зокир Дадабоев, 22 августа 1943 г. вытеснил врага из населенного пункта. З. Дадабоев, проникнув ночью в тыл врага, бросил во вражеский блиндаж гранату и уничтожил 11 гитлеровцев. Также он, возвращаясь с двумя бойцами через лес, гранатой уничтожил два танка противника. За проявленный в боях героизм, З. Дадабоев награжден Орденом Красного Знамени.

27 сентября 1943 г. в Уйчинском районе в селе «Ўнхаёт» в колхозе имени Ворошилова, состоялся митинг, посвященный героизму гвардейца, капитана Мамасоли Жабборова. На митинге один из руководителей области А. Абдуллаев рассказал о героизме, проявленном на фронте в борьбе с фашистскими захватчиками, гвардии капитана М. Жабборова и о награждении его Орденами Александра Невского, Красной Звезды и медалями «За отвагу» и «За оборону Сталинграда». Многократно показавший себя образцом мужественности, М. Жабборов погиб в 1944 году. Он похоронен 7 сентября 1944 года в Польше. Гвардии полковник Шульгин в письме, направленном узбекскому народу по поводу этого печального события пишет: «Я с глубокой скорбью пишу эти строки родственникам, друзьям честного офицера М. Жабборова и всему узбекскому народу. Об этой тяжелой утрате я скорблю с вами. Примите мою печальную весть и верьте, однополчане Жабборова отомстят немецким захватчикам за смерть Мамасоли, и своими делами повысят мощь красной армии. Они ускорят минуты окончательного разгрома немецких захватчиков».

Борис Андреевич Ивановский работал на Наманганском хлопкозаводе № 3 и был призван в Красную Армию в 1941 году. В сентябре 1943 года, стрелковый батальон 311-го стрелкового полка, где заместителем командира был гвардии капитан Ивановский, вел бои против сильно укрепленного противника в районе села «Ворошиловка».

В решающий момент, когда, казалось, противник сильным пулеметным огнем сорвет атаку, Б. А. Ивановский поднялся во весь рост и с призывом «За Украину! К Днепру! Ура, товарищи!» бросился вперед. Вслед за командиром бойцы поднялись на штурм и, прорвав оборону, овладели опорным пунктом врага. Развивая успех, батальон отбивал ожесточенные контратаки противника. Тяжело раненный, Б. А. Ивановский, не в силах метнуть гранату, подполз под движущийся фашистский танк и ценою жизни уничтожил его.

Указом Президиума Верховного Совета СССР от 1 ноября 1943 года, Б. А. Ивановскому за мужество и героизм присвоено звание Героя Советского Союза (посмертно).

25 ноября 1943 года, старший сержант действующей армии Т. Тураев, работавший простым колхозником в селе Тепакуртан Наманганского района, пишет об Ибодулле Мирабдуллаеве: «В груди этого джигита сверкают ордена Красного Знамени и Красной Звезды, а также медаль «За боевые заслуги». В блокноте надпись: «уничтожил 107 фашистов». Вчера он снова совершил героический поступок. Зарядив оружие зажигательными патронами, он обстрелял соломенную крышу здания, где разместились немцы. Через некоторое время здание было охвачено огнем. Огневая точка немцев была уничтожена».

«Сыны Узбекистана своим мужеством и героизмом умножили немеркнущую славу своей любимой Родины. Одним из тех, кто, не жалея сил, защищал родную Отчизну, кто беспощадно громил ненавистных фашистских мерзавцев, является Акбарали Нуранов. До войны Акбарали Нуранов был рядовым членом колхоза имени Ленина Наманганского района. В рядах Красной Армии Нуранов стал искусным пулеметчиком. В боях за Родину он проявил бесстрашие и воинское мастерство. На его счету более ста уничтоженных немецких солдат и офицеров. Он освобождал столицу братской Латвийской ССР — город Ригу. В последнем бою славный воин Акбарали Нуранов погиб смертью героя.

Пулемет с надписью: «Пулеметчик Нуранов уничтожил более ста фрицев — СЛАВА ГЕРОЮ, РИГА, ОКТЯБРЬ, 1944 г» был торжественно вручен комсомольцу-отличнику Ивану Корощенко — сыну украинского народа. Молодой пулеметчик продолжает дело, начатое Нурановым, и уничтожил из его пулемета 47 фрицев.

«...Одним из мужественных и героических воинов — сынов узбекского народа, прославивших советское оружие, является артиллерист-наводчик нашего фронта Герой Советского Союза младший сержант Рахимов Абдусаттар... Он защищал родную Москву, прошел славный боевой путь по всей Украине. Он героически сражался с врагом на территории Румынии, Венгрии, а сейчас истребляет немецко-фашистских захватчиков на Чехословацкой земле. На счету младшего сержанта Рахимова сотни уничтоженных гитлеровцев, много орудий и автомашин, танков и бронетранспортеров. Три раза ранен в боях Рахимов», — из письма командующего войсками второго Украинского фронта, Маршала Советского Союза Р. Я. Малиновского.

«Фронтнинг хабий совети сиздан бор кучи, билими ва маҳоратини ватанимизнинг шарафи, озодлиги ва мустақиллиги учун фидо қилаётган Совет Иттифоқи Қаҳрамони кичик сержант А.Раҳимовнинг жанговар шавкати-

нинг газета ўқувчиларига халққа етказишингизни илтимос қилади, ўзбек халқи ўзининг фарзанди билан ҳар қанча фахрланса арзийди».

Из Наманганской области ушло на фронт более 79 тысяч человек, 24 тысячи из них не вернулись с полей сражений. 23 тысячи наманганцев были награждены боевыми орденами и медалями. Соли Адашеву, Борису Андреевичу Ивановскому (посмертно), Набиджану Мингбаеву, Абдусаттару Рахимову, Михаилу Фаязову, Файзулле Юлдашеву присвоены высокие звания Героя Советского Союза. Сеит-Неби Абдраманов, Гани Валиев, Холмат Джалалов награждены орденами Славы трех степеней.

Наманганцы Г. Валиев, Е. Морозов, С. Нестеренко, В. Пузенков, Б. Толстых и А. Хусейнов участвовали в Параде Победы. Вышеупомянутые народные герои своими подвигами подготовили почву для жизни в сердцах будущих поколений.

#### Литература:

1. Каримов И. А. Ватан саждагоҳ каби муқаддасдир. — Тошкент: 1996.
2. Каримов И.А. Ўзбек халқига тинчлик ва омонлик керак. — Т.: «Ўзбекистон», НМИУ, 2013.
3. Жамият тараққиёти ва ижтимоий фанлар: Наманган Давлат университетида 1995 йил 27–28 апрелда бўлиб ўтган илмий-конференция материаллари. — Наманган: 1996.
4. Хайдаров З. У. Наманган вилояти: ўтмиш ва бугун. — Наманган: 2014.
5. Хроника военных лет. Документы цифры и факты. — Наманган, 1985.
6. Наманган вилоят давлат архиви (НВДА) 796-фонд материаллари.

## К вопросу об изучении истории сельской общины в отечественной медиевистике 20–30-х гг. XX в.

Яркова Ирина Васильевна, кандидат исторических наук  
Тобольская государственная социально-педагогическая академия им. Д. И. Менделеева

В 20-е гг. XX в. в отечественной медиевистике появилась тенденция к ослаблению позиций общинной теории, достаточно прочно утвердившейся в ней в последней четверти XIX в. благодаря исследованиям М. М. Ковалевского, И. В. Лучицкого, П. Г. Виноградова, что в определенной степени было обусловлено ситуацией, сложившейся в исторической науке после революционных событий 1917 г. Дореволюционная система исторического образования была почти полностью разрушена. Шло формирование системы по подготовке марксистских кадров в науке и образовании. Представители нового поколения историков сосредоточили основное внимание на разработке проблем новейшей истории. Работа по изучению других исторических периодов, в том числе и средневековья, была заметно сокращена. Ею до начала 30-х гг. XX в. занимались преимущественно ученые-немарксисты, представители «старой школы», которые еще имели возможность заниматься исследовательской деятельностью

и издавать свои труды, так как тогда еще существовал известный теоретико-методологический и идейный плюрализм. Главным научным центром, где преобладала средневековая тематика, был Институт истории Российской ассоциации научно-исследовательских институтов общественных наук (РАНИОН), созданный в 1921 г. при факультете общественных наук I МГУ, директором которого был профессор (с 1929 г. академик) Д. М. Петрушевский [11, с. 67]. При этом отдельные представители «старой школы» возможно, под воздействием социально-политических потрясений, а возможно и в результате неудовлетворенности познавательными возможностями позитивизма, отказались от своих прежних методологических принципов, обратились к неокантианству и присоединились к отдельным конкретно-историческим идеям критического направления, в частности отрицанию основных положений общинной теории. Наиболее отчетливо это проявилось в творчестве Д. М. Петрушевского.

Изменение идейно-методологических взглядов Д. М. Петрушевского, начавшееся еще после революции 1905–1907 гг., выразилось в высокой оценке и критическом восприятии им некоторых положений Г. Риккерта, М. Вебера, А. Допша, а также в критике натурально-хозяйственной концепции К. Бюхера, отказе от идеи однолинейного, однонаправленного прогресса и симпатии к теории цикличности исторического развития немецкого антиковеда Э. Майера. По поводу эволюции идейно-методологических взглядов Д. М. Петрушевского в советской историографии высказывались весьма резкие критические суждения [7, с. 307–323; 15, с. 71–72]. В последнее же время возобладала более взвешенная оценка творческого наследия и научных исканий известного русского медиевиста [13, с. 136; 16, с. 176].

Конкретно-исторические взгляды Д. М. Петрушевского также не остались неизменными. Под влиянием неокантианских идей ученый пересмотрел свои прежние представления по отдельным аспектам средневековой истории, к которым относилась и история сельской общины. В наиболее полной и законченной форме этот пересмотр был реализован в его крупной работе «Очерки из экономической истории средневековой Европы». В ней он выступил с критикой в адрес тех «господствующих теорий», которых сам раньше придерживался, и выдвинул идеи, близкие к выводам немецкого критического направления, прежде всего, австрийского историка А. Допша. Описывая древнегерманское общество эпохи Цезаря и Тацита, Д. М. Петрушевский отметил, что, оно было далеко от первобытности и мало чем отличалось от позднеримского общества [19, с. 139]. Аграрные отношения древних германцев также, как и в Римской империи, были основаны на частной собственности на землю и наличии крупного землевладения. Никаких данных о существовании у германцев «первобытной общины-марки с общей собственностью на землю и равными участками всех ее членов» историк не обнаружил в источниках [19, с. 150]. Не выявил он никаких следов общины-марки у германцев и после их окончательного расселения на территории Римской империи. Так, начав свою научную деятельность, будучи сторонником общинной теории, с переходом на позиции неокантианства в области методологии и в области конкретных исследований, Д. М. Петрушевский превратился в ее противника и пришел к признанию, что у истоков аграрного развития средневекового общества находилась не общественная, а частная собственность на землю.

Вскоре после публикации монографии Д. М. Петрушевского по ней состоялась дискуссия. На обсуждении, проведенном социологической секцией «Общества историков-марксистов» в конце марта — начале апреля 1928 г., и в ряде журнальных статей со стороны многих историков в адрес книги были выдвинуты резкие критические замечания [8; 20]. Несмотря на это, «новые» взгляды Д. М. Петрушевского оказали влияние на неко-

торых его учеников, например, на А. И. Неусыхина. Влиянием Д. М. Петрушевского, по-видимому, была обусловлена та оценка, которую А. И. Неусыхин дал творчеству А. Допша в своих ранних работах и его позиция по проблеме общины в данный период. В статье «Культурная катастрофа античного мира или столкновение двух культур?» он подчеркнул «новизну» трактовки А. Допшем истории раннего средневековья. [17, с. 19].

Во введении к монографии «Общественный строй древних германцев» (1929 г.) А. И. Неусыхин отметил, что благодаря исследованиям А. Допша и его предшественников, начавшим «подкоп под здание старой концепции», в науке о германской древности совершился переворот [18, с. 11]. При этом, говоря о старой концепции, автор имел в виду представления о наличии у древних германцев «поземельной» общины и «примитивного» социального равенства. В основной части работы, в разделе об имущественных отношениях древних германцев, он путем собственной интерпретации текстов античных авторов, подверг критике общинную теорию и привел аргументы в пользу существования частной собственности на землю и имущественного неравенства в сфере владения землей.

Первая монография А. И. Неусыхина, как и книга его учителя, вызвала в свое время насыщенностью идей много споров [2; 12]. Нареканию со стороны приверженцев марксистской теории подверглись изложенные в ней положения относительно характера аграрных отношений в древнегерманском обществе. Автора уличили в следовании взглядам А. Допша и Д. М. Петрушевского. Ситуацию осложнило и то, что во время дискуссии 1928 г. по книге Д. М. Петрушевского А. И. Неусыхин выступил в поддержку своего учителя. Результатом достаточно резкой критики стало длительное молчание историка. Публикации его научных работ возобновились только с 1939 г. По отдельным, поставленным в книге вопросам, А. И. Неусыхин в дальнейшем изменил свою позицию. Вместе с тем, некоторые ее выводы почти без изменений вошли в научную картину истории древних германцев. При этом в постсоветский период в связи с ревизией общинной теории в отечественной медиевистике интерес к этой работе А. И. Неусыхина вновь возрос.

Благодаря кампании против новейших течений в исторической литературе конца 20-х — начала 30-х гг. XX в., распространение неокантианских методологических установок и идей критического направления в отечественной исторической науке было приостановлено. В то же время эта кампания явилась одним из этапов подготовки ликвидации Института истории РАНИОН в рамках реализации директивы партии по вытеснению из всех сфер общественной жизни ученых, сформировавшихся до октября 1917 г. 1 сентября 1929 г. Институт истории был переведен в систему Коммунистической Академии [10, с. 201]. Таким образом, партийно-государственное руководство все больше ставило науку под свой контроль. Шло утверждение идеологической монополии марксизма. От-

дельные историки «старой школы», не говоря уже о молодых кадрах, постепенно усваивали и начинали применять в научной работе марксистскую методологию. В связи с этим в медиевистике возрос интерес к социально-экономической проблематике, а в рамках ее к истории средневековой сельской общины.

Сыграли свою роль также перемены в политике партии в области исторического образования и в отношении исторической науки в целом. 16 мая 1934 г. в «Правде» было опубликовано принятое накануне Постановление СНК СССР и ЦК ВКП (б) «О преподавании гражданской истории в школах СССР», по сути реабилитировавшее историческую науку. В нем были предусмотрены меры для кардинальной перестройки системы исторического образования, в число которых входило учреждение в университетах — сначала в Московском и Ленинградском, затем в остальных — исторических факультетов [23]. Преобразования затронули и организацию самой исторической науки. Постановлением СНК СССР и ЦК ВКП (б) от 7 февраля 1936 г. параллельное существование Коммунистической Академии и Академии наук было признано нецелесообразным, учреждения Коммунистической Академии были переведены в Академию наук СССР [21]. После объединения Институтов истории Коммунистической Академии (в Москве и Ленинграде) с Историческим институтом Академии Наук СССР был создан единый Институт истории Академии Наук СССР, в котором выделили сектор истории средних веков, что стало важным этапом в становлении отечественной медиевистики.

После восстановления позиций исторической науки расширились возможности для публикации специальных исследований. В 1935 г. вышла в свет монография Н.П. Грацианского «Бургундская деревня в X—XII столетиях», завершённая еще к концу 1920-х гг. В печати о книге появились неоднозначные отзывы. Во многих работах советского периода, наряду с достоинствами монографии, содержались критические замечания по поводу выдвинутых в ней положений о преобладающей роли в Бургундии в X—XI вв. мелкой аллодиальной собственности и свободного села, о далеко идущем сходстве между хозяйственными распорядками бургундской и позднеримской деревни, об отсутствии там сколько-нибудь явных следов германских общинных распорядков [3, с. 98; 8, с. 324; 22, с. 139]. Особенно резкой критике идеи автора были подвергнуты в предисловии к книге. Только через шесть лет Н.П. Грацианскому удалось в печати дать ответ на в большинстве своем беспочвенные обвинения авторов предисловия. В статьях, посвященных жизненному и творческому пути Н.П. Грацианского, опубликованных в постсоветский период, почти все спорные положения получили уже положительную оценку, а книга в целом была высоко оценена [6, с. 292; 14, с. 182—183]. Эта переоценка, по-видимому, была обусловлена как дальнейшим исследованием обозначенных Н.П. Грацианским проблем, так и произошедшими в нашей стране

и исторической науке изменениями, хотя с некоторыми мыслями авторов, на наш взгляд, нельзя полностью согласиться.

Н.П. Грацианский все-таки несколько преувеличил особенности социально-экономического развития Бургундии в X—XII вв., в частности, силу римских традиций. Вызывает сомнение отрицание им каких-либо существенных различий между галло-римской деревней и бургундской деревней X—XII вв. Правда, сам Н.П. Грацианский в «Письме в редакцию» подчеркнул, что, указывая на поразительное сходство бургундских деревенских распорядков с позднеримскими деревенскими распорядками, он имел в виду «не что иное, как уровень сельскохозяйственной культуры и систему полей, а вовсе не вопросы, связанные с распределением земель, наличием родового строя у бургундов и т. д.» [5, с. 158]. Но это не было достаточно отчетливо выражено в монографии. С признанием большого влияния римских традиций связана, и позиция Н.П. Грацианского по проблеме крестьянской общины, хотя говорить о полном отрицании им элементов общинности в Бургундии не следует. Историк, опираясь на материал многочисленных грамот, рисующих земельные участки разного качества лежащими в одной меже, компактно массой и смежных строениям, пришел к выводу об отсутствии в бургундской деревне X—XII вв. системы открытых полей, чересполосицы и принудительного севооборота, то есть распорядков, свойственных общине-марке. Существование же на территории виллы более или менее обширных пространств, занятых какой-либо одной определенной культурой и разбитых на мелкие участки, принадлежавшие разным хозяевам, он объяснил крайней подвижностью земельной собственности, распадом единых владений на части [4, с. 131]. Вместе с тем, Н.П. Грацианский считал вероятным наличие в Бургундии практики общего пользования угодьями, которые в одних случаях являлись объектом частной собственности, в других случаях — собственностью ограниченного круга людей, в третьих случаях — собственностью государства, а иногда (если не юридически, то, по крайней мере, фактически) собственностью целой общины. Приведенный им конкретный материал отражает деятельность деревенских общин по защите их прав на угодья в связи производимыми в крупном масштабе лесными расчистками.

Можно согласиться с мнением Е.В. Гутновой и Л.Т. Мильской, что для Н.П. Грацианского не характерно было отрицание вообще наличия общины в Бургундии (в чем упрекали его критики), но лишь признание «ее аморфности, ее отличия от классической общине-марки» [6, с. 290]. Тем более, что сам Н.П. Грацианский в «Письме в редакцию» указал на необоснованность критического замечания об отрицании им всяких элементов общинности в ведении хозяйства в бургундской деревне.

Большое значение для развития общинной теории в отечественной медиевистике рассматриваемого периода имели исследования А.Д. Удальцова, который

входил уже в число приверженцев марксистской методологии. В статье «Родовой строй у древних германцев» он, анализируя свидетельства Цезаря и Тацита, выявил многочисленные указания на большую роль родовых отношений в жизни древних германцев и пришел к заключению, что у обоих авторов *pagi* (племенные организации или отдельные племена) выступают как совокупности родовых объединений» [24, с. 9–10].

С целью более детального описания родового строя А.Д. Удальцов обратился к рассмотрению вопроса о большой семье у германцев. При этом он подчеркнул большое теоретическое значение этого вопроса, отметив: «Как должны мы представлять себе, приступая к изучению родового общества у любого из народов на последней стадии его развития перед переходом к классовому обществу, место в родовом строе домашней большесемейной коммуны, ее отношение к другим социальным единицам родового общества?» [24, с. 11]. Историк, по сути, первым в послереволюционной отечественной медиэвистике приступил к исследованию большесемейной проблемы. Он отверг представление о большой семье как разросшейся и не разделившейся малой семье, а сам термин «большая семья» признал неудачным. По его мнению, более правильным было бы употребление термина «домашняя родовая коммуна», так как он точнее выражает принадлежность этого института к родовому обществу. В представлении историка «домашняя родовая коммуна» — это низшая, наименьшая по объему, по числу своих членов единица коммунистического родового общества. Она являлась и единицей хозяйства, связанного с пользованием определенной территории, и единицей кровнородственного характера.

Пытаясь выяснить вопрос о соотношении «домашней коммуны» и деревни, ученый уделил внимание стадиям развития общины. Он полагал, что община в своем развитии прошла три основные стадии: сначала это — «деревенская община, совпадающая с родом, так сказать род, живущий одной деревней, — деревенская родовая община в собственном смысле этого слова»; затем — это деревня как совокупность «домашних родовых коммун», принадлежащих к разным родам; наконец, это — сельская община как совокупность малых семей, на которые распалась большая семья [24, с. 12]. В итоге он подчеркнул отсутствие противоположности между деревней и «домашней родовой коммуной», отметив, что у древних германцев «основной территориальной хозяйственной единицей являлась деревня, состоящая из домашних родовых коммун, пользующихся для обработки в порядке переложной системы землю деревенской общины» [24, с. 20–22].

С позиций общинной теории подошел А.Д. Удальцов и к изучению аграрных отношений во Фландрии при Каролингах, которое было предпринято преимущественно на картулярном материале. Выступив против широко распространенной в западноевропейской медиэвистике того времени теории об исконности вотчины и вотчинном происхождении общины, он привел свидетельства в пользу

того, что в Западной Фландрии в IX в. продолжала существовать свободная община-марка, включавшая в свой состав земельных собственников различных типов, среди которых крайними полюсами являлись свободный крестьянин и крупный феодал-вотчинник. В Восточной Фландрии общинное землевладение также существовало, но там земли общего пользования, как правило, принадлежали не одной, а нескольким деревням [25, с. 69–85]. С точки зрения историка, происходивший в каролингскую эпоху процесс возникновения крупного феодального землевладения еще не был завершен, и наряду с аграрными отношениями, типичными для феодального общества, продолжали существовать и аграрные отношения нефеодального типа.

Во второй половине 1930-х. на материале испанских источников проблема общины разрабатывалась И.В. Арским. В статье «Сельская община в Готской Испании», он попытался решить вопрос о наличии общины и ее учреждений в государстве вестготов путем анализа их законодательства [1]. При этом, определяя актуальность рассматриваемой проблемы, историк сделал краткий экскурс в историю идейной борьбы сторонников марксовой теории и ее критиков и подчеркнул новизну интерпретации роли общины в раннесредневековой общественной эволюции, предложенной К. Марксом и Ф. Энгельсом, сторонником которой, по-видимому, сам являлся.

И.В. Арский выступил против широко распространенного в исторической науке мнения о максимальной романизации вестготов в Галлии и Испании, не оставившей места для сохранения у них в V–VII вв. каких-либо древних общественных институтов. Он выявил в текстах источников следы существования общинной организации в готской Испании. К ним историк отнес широкие полномочия соседей (*vikini*) в процедуре судебного разбирательства и при заключении различных сделок, прочно конституировавшийся в своих функциях общинный сход (*conventus vicinorum*), а также следы общинного землепользования. Как он полагал, село Вестготского государства знало систему открытых полей и общинные угодья. Он рассматривал вестготских *consortes* — поселенцев, занявших изъятую у римлян землю, как совладельцев или сообщинников. Кроме приведенных им данных из вестготских законов, И.В. Арский обратил внимание и на тот факт, что в современном испанском языке бытует в сравнительно мало семантически-измененном виде термин «марка», а именно, *la comarca*, который означает округ, район, определенную территориальную общность. По его мнению, «есть все основания предполагать, что ранее на территории испанского государства это слово употреблялось в смысле «марки» — деревенской общины» [1, с. 211].

И.В. Арский не только попытался доказать существование сельской общины в готской Испании, но и, насколько позволяли рамки статьи, показать особенности ее эволюции в условиях романо-германского синтеза. Эта эволюция представлялась ему достаточно быстрой. Если в V в. в эпоху своего поселения в Галлии и Испании готы

оседали, сохраняя еще свои старые кровнородственные связи, и у них сохранялась сельская община с периодическими переделами земли, то уже к VII в. испанская деревня была смешанной в этническом и социальном планах. Общинные земли перемежались с частновладельческими землями испано-готской знати, а возможно и некоторых общинников. Однако и тогда, как полагал историк, «жизнь селянина готской Испании, как и готской Галлии, протекала не в плоскости только его личных индивидуальных связей и отношений к помещику, чиновнику и т.д., а в плоскости его реального существования в составе данной сельской общины» [1, с. 209].

Таким образом, на протяжении 20–30-х гг. XX в. в отечественной медиевистике сохранялся интерес к истории сельской общины, хотя позиции ученых, занимав-

шихся ее изучением, не были однозначными. В 1920-х гг. некоторые из пользовавшихся большим влиянием в науке представителей старой школы, в связи с пересмотром своих идейно-методологических установок, отошли от признания основных положений общинной теории и оказали соответствующее влияние на отдельных молодых историков, своих учеников. В связи с этим можно говорить об ослаблении в этот период влияния общинной теории в отечественной медиевистике. Однако по мере утверждения марксистской методологии и расширения исследований по аграрной истории средневековья увеличилось число последователей общинной теории в марксистском ее варианте. Предпринимались попытки ее дальнейшей разработки на конкретно-историческом материале.

#### Литература:

1. Арский, И. В. Сельская община в Готской Испании // Ученые записки ЛГУ. Серия исторических наук. — 1939 — Вып. 4. — №39. — с. 191–215.
2. Буржуазные историки Запада в СССР (Тарле, Петрушевский, Кареев, Бузескул и др.) // Историк-марксист. — 1931. — Т. 21. — с. 44–86.
3. Вайнштейн, О. Л. История советской медиевистики. 1917–1966. — Л.: Наука, 1968. 424 с.
4. Грацианский, Н. П. Бургундская деревня в X–XII столетиях. — М.-Л.: Соцэкгиз, 1935.
5. Грацианский, Н. П. Письмо в редакцию // Историк-марксист. — 1941. — №2. — с. 156–158.
6. Гутнова, Е. В., Мильская Л. Т. Жизненный и творческий путь профессора Николая Павловича Грацианского (1889–1945) // Средние века. — М., 1989. — Вып. 52. — с. 283–293.
7. Данилов, А. И. Эволюция идейно-методологических взглядов Д. М. Петрушевского и некоторые вопросы историографии средних веков // Средние века. — М., 1955. — Вып. 6. — с. 297–323.
8. Данилов, А. И. Аграрная история западноевропейского средневековья в трудах советских медиевистов // Средние века. — М., 1960. — Вып. 17. — с. 321–343.
9. Диспут о книге Д. М. Петрушевского. (О некоторых предрассудках и суевериях в исторической науке.) // Историк-марксист. — 1928. — №8. — с. 79–128.
10. Калистратова, Т. И. Институт истории ФОН-МГУ-РАНИОН (1921–1929). — Н. Новгород, 1992. — 215 с.
11. Кондратьев, С. В., Кондратьева Т. Н. Западноевропейское средневековье в Институте истории РАНИОН (по материалам ГАРФ) // Европа. Международный альманах. Вып. VII. — Тюмень: Мандр и К, — 2007. — с. 67–83.
12. Лозовик, Г. Н. Неусыхин А. И. Общественный строй древних германцев. М., 1929 // Прапор марксизму. — 1930. — №1. — с. 12–14.
13. Мильская, Л. Т. Дмитрий Моисеевич Петрушевский // Портреты историков. Время и судьбы. Т. 2. Всеобщая история. — М. — Иерусалим, 2000. — с. 133–142.
14. Мильская, Л. Т. Николай Павлович Грацианский // Портреты историков. Время и судьбы. Т. 2. Всеобщая история. — М.-Иерусалим, 2000. — с. 177–186.
15. Могильницкий, Б. Г. Д. М. Петрушевский как историк западноевропейского феодализма // Ученые записки Томского университета. — 1958. — Вып. 30. — с. 71–86.
16. Могильницкий, Б. Г., Смоленский Н. И. Александр Иванович Данилов (1916–1980) // Новая и новейшая история. — М., 2001. — №2. — с. 175–190.
17. Неусыхин, А. И. Культурная катастрофа античного мира или столкновение двух культур? // Печать и революция. — 1922. — №8. — с. 8–22.
18. Неусыхин, А. И. Общественный строй древних германцев. — 2-е изд. — М.: Изд-во ГПИИБ, 2001. — 302 с.
19. Петрушевский, Д. М. Очерки из экономической истории средневековой Европы. — М.: ГИЗ, 1928. — 328 с.
20. Покровский, М. «Новые» течения в русской исторической литературе // Историк-марксист. — 1928. — №7. — с. 3–17.
21. Постановление ЦК ВКП (б) и СНК СССР 7 февраля 1936 г. «О ликвидации Коммунистической Академии». [Электронный ресурс] — URL: <http://www.ihst.ru/projects/sohist/books/an/181.htm> (дата обращения: 01.07.2014).



22. Преображенский, В.Д. Н. П. Грацианский «Бургундская деревня в X–XII столетиях» // Исторический журнал. — 1937. — № 1. — с. 139–140.
23. СНК СССР и ЦК ВКП (б) Постановление от 15 мая 1934 года «О преподавании гражданской истории в школах СССР». [Электронный ресурс] URL: [http://www.libussr.ru/doc\\_ussr/ussr\\_3989.htm](http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_3989.htm) (дата обращения: 14.07.2014).
24. Удальцов, А.Д. Родовой строй у древних германцев // Из истории западноевропейского феодализма. — М.-Л.: ОГИЗ, 1934. — с. 7–27.
25. Удальцов, А.Д. Из аграрной истории Каролингской Фландрии — М.-Л.: Соцэкгиз, 1935. — 100 с.

# Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 12 (71) / 2014

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

**Главный редактор:**

Ахметова Г. Д.

**Члены редакционной коллегии:**

Ахметова М. Н.  
Иванова Ю. В.  
Лактионов К. С.  
Сараева Н. М.  
Авдеюк О. А.  
Алиева Т. И.  
Ахметова В. В.  
Брезгин В. С.  
Данилов О. Е.  
Дёмин А. В.  
Дядюн К. В.  
Желнова К. В.  
Жуйкова Т. П.  
Игнатова М. А.  
Коварда В. В.  
Комогорцев М. Г.  
Котляров А. В.  
Кузьмина В. М.  
Кучерявенко С. А.  
Лескова Е. В.  
Макеева И. А.  
Мусаева У. А.  
Насимов М. О.  
Прончев Г. Б.  
Семахин А. М.  
Сенюшкин Н. С.  
Ткаченко И. Г.  
Яхина А. С.

**Ответственные редакторы:**

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

**Международный редакционный совет:**

Айрян З. Г. (Армения)  
Арошидзе П. Л. (Грузия)  
Атаев З. В. (Россия)  
Борисов В. В. (Украина)  
Велковска Г. Ц. (Болгария)  
Гайич Т. (Сербия)  
Данатаров А. (Туркменистан)  
Данилов А. М. (Россия)  
Досманбетова З. Р. (Казахстан)  
Ешиев А. М. (Кыргызстан)  
Игисинов Н. С. (Казахстан)  
Кадыров К. Б. (Узбекистан)  
Козырева О. А. (Россия)  
Лю Цзюань (Китай)  
Малес Л. В. (Украина)  
Нагервадзе М. А. (Грузия)  
Прокопьев Н. Я. (Россия)  
Прокофьева М. А. (Казахстан)  
Ребезов М. Б. (Россия)  
Сорока Ю. Г. (Украина)  
Узаков Г. Н. (Узбекистан)  
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)  
Хоссейни А. (Иран)  
Шарипов А. К. (Казахстан)

**Художник:** Шишков Е. А.

**Верстка:** Бурьянов П. Я.

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:**

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru)

<http://www.moluch.ru/>

**Учредитель и издатель:**

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Конверс», г. Казань, ул. Сары Садыковой, д. 61