

МОЛОДОЙ

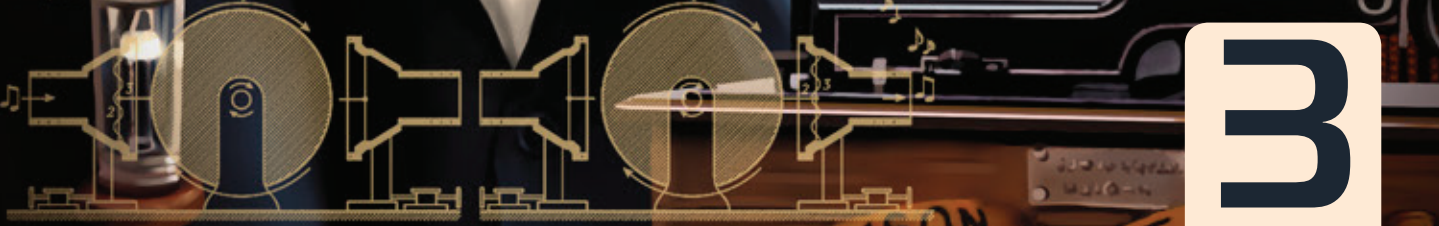
ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал



Principle of operation



RECORDING

1. The crank handle rotates the metallic cylinder, which moves in the axial direction while it spins due to the thread of the drive shaft.
2. A person speaks into the metallic mouthpiece
3. The membrane-receiver creates vibrations, moving the needle, which indents the foil with a spiral groove whose depth varies with the sound.

PLAYBACK

1. The cylinder is rotated with the handle
2. The needle travels along the groove and reads back the indents
3. The needle causes the membrane to vibrate, reproducing the recorded sound

3
2015
Часть V

EDISON
HOME
PH

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 3 (83) / 2015

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*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических 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*

Матроскина Татьяна Викторовна, *кандидат экономических 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 Томас Альва Эдисон (1847–1931) — всемирно известный американский изобретатель и предприниматель.

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; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4

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)*

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

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

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

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: Максим Голубцов

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Плоскова В. А. Основы функционального менеджмента.....	495
Прошина Ю. А. Водитель автомобильного транспорта: потеря профессии на российском рынке труда и предложения по её возрождению	497
Рогачёв А. И. Экономико-правовой анализ выборов Президента РФ.....	500
Сандан С. В. Особенности управленческой деятельности	505
Сергеева Е. В., Степанова С. М. Экономический потенциал здравоохранения Курской области	508
Симкина А. А., Москалева Е. Г. Анализ состояния и перспективы развития онлайн-страхования и прямых продаж в странах Центральной и Восточной Европы, входящих в финно-угорскую группу.....	510
Спатарь А. В. Управление конфликтами в организации на примере фирмы ООО «N».....	513
Сыроижко В. В., Андреева А. А., Соляникова А. А. Совершенствование учета производственных запасов на складах производственного предприятия.....	517
Тетерин Ю. А. Проблемы межбюджетных отношений в России	520
Тетерин Ю. А. Инвестиционная политика: движение на Восток	523

Томилова Е. М., Индугенко А. Н. Альтернативные инвестиции: факты, за и против	526
Тупейко С. А. Теоретические основы пассивов коммерческого банка и их анализа.....	529
Царькова И. В., Юрина В. С. Методика экономико-правового анализа (экспертизы) договора	532
Чайка А. А., Тетерин Ю. А. Теоретико-методологические основы понятия «холдинг»	534
Четверов В. С., Коваленко О. Г. Методы финансового планирования	537
Шайхиева Л. Р. Бухгалтерский финансовый учет финансовых вложений в ценные бумаги.....	539
Шегурова В. П., Начаркин В. В. Анализ деловой репутации РСБУ и МСФО	542
Шегурова В. П., Орешкина С. А. Рационализация процессов подготовки отчетности по МСФО в средних и малых российских организациях	545
Щербаков М. А. Иностранные инвестиции в коммерческие банки РФ. Факты и тенденции	549
Якубов С. Ф., Гафуров А. Т., Расулова Ш. Г. Вопросы активизации деятельности коммерческих банков в финансировании инвестиций	551

ИСТОРИЯ

Бабенко О. В. Мемуары К. С. Станиславского как источник по истории русской культуры второй половины XIX – начала XX вв.	556
--	-----

Бегимбаева Ж. С.
Вклад Русского географического общества в изучение этнографии и культуры казахского народа на примере Оренбургского отдела Русского географического общества во второй половине XIX века 566

Галеев Д. Ш.
Роль бронетанковых войск в Берлинской стратегической наступательной операции 569

Лукьянов Н. В.
Физическая подготовка личного состава ВМС США во время Второй мировой войны..... 572

Матякубова М. А., Атамуротова Р. И.
Из истории государственного управления в Бухарском эмирате в период правления династии Мангытов 574

Рисункова Д. В.
А. Ф. Керенский в глазах современников в 1917 году 576

Садуллаев Д. Х.
The History of Studies of Sources in Arabic and Persian languages on the Dinasty of Khorezmian — Shakhsa..... 580

Стульникова Э. Ф.
Современные оценки «культурной революции» в КНР 582

Сьянова О. А.
К вопросу о фальсификации истории: «пальмы в Астрахани» 585

Ходжаев С. Б., Маткаримов Х. А., Абдалов У. М.
Особенности внешнего очертания хорезмских оссуарий..... 587

Школьникова А. Е., Гердт Н. А.
Тайны жизни и смерти Сергея Александровича Есенина 588

ПОЛИТОЛОГИЯ

Погорелов А. С., Романов В. Д., Соболева Ю. Е.
Политическая экзотика в СССР в конце 1980-х годов..... 593

Сенцов А. Э., Скочилова В. Г.
Выражение концепта будущего в партийных программах 597

Сенцов А. Э., Скочилова В. Г.
Концепт будущего в политической идеологии современной России 600

СОЦИОЛОГИЯ

Войку И. П., Смирнова Г. В.
О результатах исследования особенностей репродуктивного поведения студенческой молодежи из многодетных и малодетных семей..... 604

Зулькорнеева Л. И., Миронова Ю. Г.
Правовая грамотность подросткового населения 609

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Основы функционального менеджмента

Плоскова Вероника Андреевна, студент
Тюменский государственный университет, филиал в г. Ишиме

В статье говорится о пяти основных функциях менеджмента: планировании, организации, координации, мотивации и контроле, и применение их в реальной существующей организации, а также об экономических и административных методах управления и применении этих методов.

Ключевые слова: функции управления, планирование, организация, координация, мотивация, контроль, управление, экономика, бизнес-планирование.

Fundamentals of functional management

Ploskova Veronika student
Branch VPO Tyumen State University in g.Ishime (Tyumen region)

The article refers to the five main functions of management: planning, organization, coordination, motivation and control and their application in real-life organization of «Bird», as well as on the economic and administrative management practices and the use of these methods.

Key words: management, planning, organization, coordination, motivation, control, management, economics, business planning.

Одним из основных компонентов, составляющих содержание управления, являются функции управления. Следовательно, для выполнения той или иной работы необходимо заранее определить, что нужно получить в итоге, как организовать дело, мотивировать и проконтролировать его выполнение, что является функциями управления.

Существует взаимосвязь и логическая последовательность осуществления предметных функций в процессе управления организацией.

В проделанной работе были освещены следующие функции: планирование, организация, координация, мотивация, контроль. На основе перечисленных 5 функций проведено исследование на фирме ООО «Птица».

Данная фирма является обществом с ограниченной ответственностью и создана для осуществления различных видов коммерческой деятельности, в целях удовлетворения потребностей рынка и получения максимальной прибыли с вложенного капитала. Деятельность Общества осуществляется на основе внедрения и реализации новейших достижений научно-технического прогресса через заключаемые ей договоры. Миссией фирмы яв-

ляется обеспечение высокого качества жизни потребителей, производство экологически чистых и безопасных натуральных продуктов, укрепление своих позиций на российском рынке.

Рассмотрим все 5 функций на примере данной организации:

Функция организации.

В соответствии с предметом своей деятельности ООО «Птица»:

1. осуществляет промышленное птицеводство;
2. организует разработку и применение новейших технологий для практической реализации предмета деятельности Компании;

Производственное бизнес-планирование — это заранее разработанная система мероприятий, предусматривающая цели, содержание, методы, сроки выполнения работ по производству и реализации той или иной продукции или оказанию услуг [1].

На основании исследования предполагаемого места размещения фермы, детально анализируется целесообразность и возможность строительства такого объекта на выбранном участке.

Цели планирования ООО «Птица»:

— совершенствование разведения и выращивания продукции и освоение новых видов;

— сохранение достигнутых результатов, т.е. обеспечение и гарантия качества продукции, соответствующей высоким требованиям государственных нормативных документов и стандартов.

Организационная функция. Субъектом управления в системе управления ООО «Птица» выступают руководители, менеджеры всех уровней управления, наделенные определенными полномочиями по принятию решений [2].

Генеральный директор возглавляет администрацию, определяет финансовую и кадровую политику Общества, заключает от имени Общества трудовые договоры со всеми её сотрудниками, без доверенности выступает от имени Общества перед физическими и юридическими лицами и т.д.

Функция мотивации проявлялась в подборе персонала и мотивировании его на эффективную и результативную работу, являлась одним из важнейших звеньев работы.

При планировании и организации работы данного предприятия, руководитель определяет, что конкретно должно выполнить предприятие, когда, как и кто, по его мнению, должен это сделать.

Общеизвестным фактом является то, что методы мотивации персонала могут быть как материальными, так и нематериальными.

Что касается материальных методов, то первоочередное внимание следует обратить на организацию заработной платы.

На данном предприятии организация заработной платы имеет относительно упрощенный характер.

Рядовые работники (младший обслуживающий персонал (техники, грузчики, охрана)) имеют строго фиксированный оклад, не зависящий от их личного вклада в деятельность организации, а также получают премии по результатам работы всего предприятия в целом. Такая же схема оплаты труда применяется к работникам бухгалтерии и отдела кадров.

Заведующие магазинов также имеют фиксированный оклад + премия по результатам деятельности их подразделения (3000 рублей) + премия по результатам деятельности всего предприятия (5000 рублей).

Руководители служб (коммерческий директор и его заместитель, главный бухгалтер, начальник отдела кадров, начальник отдела охраны), помимо должностного оклада, имеют процент от прибыли. Процент от прибыли составляет 7500 рублей.

Таким образом, непосредственно материально заинтересованными в улучшении показателей работы ООО «Птица» являются руководящие работники, а зависимость заработной платы остальных работников от эффективности его работы явно недостаточна.

Экономическая ответственность работников ООО «Птица» реализуется путем прямого уменьшения заработной платы виновных работников на сумму предъ-

явленных к ним претензий за упущения в работе. Шаг уменьшения заработной платы с каждым фактом упущения составляет 500 рублей. Тем самым, руководство показывает своим сотрудникам, что к работе нужно относиться ответственно.

Что касается нематериальных форм мотивации, то здесь ситуация складывается еще более плачевная. Единственным проявлением данных форм является вынесение благодарности персоналу ООО «Птица» за достигнутые результаты (объемы продаж и/или отсутствие жалоб со стороны покупателей), а также звание «Лучший работник года» (по тем же критериям). Мотивацией за звание «Лучший работник года» является бесплатная поездка в Санкт-Петербург [6].

Основными средствами осуществления контроля является реализация определенных правил, процедур. Поскольку правила вырабатываются для обеспечения выполнения планов, то их строгое соблюдение — это способ убедиться, что работа развивается в заданном направлении. В качестве форм осуществления контроля используются должностные инструкции, положения о структурных подразделениях, правила трудового распорядка (разрабатываемые руководителем предприятия). В данной организации предварительный контроль используется в трех ключевых областях — по отношению к человеческим, материальным и финансовым ресурсам.

Контроль в области человеческих ресурсов достигается за счет тщательного анализа тех деловых и профессиональных знаний и навыков, которые необходимы для выполнения тех или иных должностных обязанностей и отбора наиболее подготовленных и квалифицированных людей.

Также еженедельно проводятся планерки в кабинете генерального директора с обсуждением достигнутых результатов и допущенных ошибок и обсуждением дальнейших направлений их действий.

По результатам анализа основных методов менеджмента, используемых в деятельности данного предприятия, сделан вывод, что генеральный директор является главным лицом по выработке управленческих решений. Основная задача директора — добиться реальных конечных результатов деятельности. Он правильно определяет, выясняет свои цели, ставит цели персоналу с тем, чтобы определить и уточнить исходные данные, выяснить сильные и слабые стороны системы и эффективно их использовать.

Руководитель постоянно контролирует цели и результаты их достижения. В процессе управления осуществляет постоянный процесс согласования и определение взаимного соответствия целей и результатов.

Разработанные предложения по совершенствованию методов менеджмента ООО «Птица» говорят о том, что эффективное управление возможно лишь при использовании экономических, административных, социально-психологических и воспитательных методов управления.

Экономическое управление требует ясности и полноты информации не только в чисто экономической, но и во всех других областях деятельности предприятия. Экономические и административные методы управления, по

сути, неразрывны и образуют единую систему рычагов, направляющих развитие предприятия к конечной его цели, позволяющих прийти к ней кратчайшим и наиболее экономным путём.

Литература:

1. Акмаева, Р. Н. Менеджмент организации на основе принятия новой управленческой парадигмы [текст] / Р. Н. Акмаева. — М.: 2008. — № 11. — 98 с.
2. Захаров, А. В. Программа стратегического развития стратегического научного общества как условие эффективной организации НИД в педагогическом вузе [Текст] / Международный научно-исследовательский журнал = Research Journal of International Studies. 2012. № 5—3. с. 36—38.
3. Кинан, К. Делегирование полномочий [текст] / К. Кинан. М.: 2008. — 145 с.
4. Маслов, В. И. Концептуальные установки менеджмента. Менеджмент в России и за рубежом [текст] / В. И. Маслов. — М.: 2009. — № 1. — 68 с.
5. Шапиро, С. А. Мотивация [текст] / С. А. Шапиро. — М.: Гросс Медиа, 2009. — 56 с.
6. Функциональный менеджмент. [электронный ресурс]. — Режим доступа: http://uchebnikonline.com/managedgment/menedzhment_-_rulyev_va/funktsiyi_menedzhmentu.htm. Дата обращения: 11.12.2014

Водитель автомобильного транспорта: потеря профессии на российском рынке труда и предложения по её возрождению

Прошина Юлия Александровна, аспирант
Государственный университет управления (г. Москва)

Рассмотрены основные требования к профессии «водитель», а также что представляет собой система подготовки профессиональных водителей и есть ли в ней необходимость на сегодняшний день. В завершении статьи автором предлагается ряд мероприятий по разработке целостной системы подготовки и допуска к участию в дорожном движении.

Ключевые слова: *водитель автобуса, пассажирские перевозки, городской общественный транспорт, маршрутное такси, профессиональный стандарт водителя.*

В жизнь современного города важной составной частью вошел **пассажирский транспорт**, основной задачей которого является обеспечение потребности населения в **перевозках** при систематическом улучшении качества обслуживания пассажиров. Транспортная подвижность жителей и средняя дальность их поездок растет по мере роста численности и городской территории. В соответствии с этим дальнейшее развитие, совершенствование и улучшение качества обслуживания **пассажирских перевозок** актуально для изучения и реализации.

Одной из основных проблем городского общественного транспорта является сильная изношенность и недостаточные темпы обновления подвижного состава. Как следствие износа подвижного состава — снижается уровень технической надежности и безопасности пассажирского транспорта, возрастает поток сходов с линии по техническим неисправностям. Кроме того, в значительной степени растут затраты на эксплуатацию подвижного состава и себестоимость перевозок пассажиров. Увеличение транспортной подвижности населения, в ус-

ловиях сокращения провозных возможностей приводит к росту наполняемости салонов. В часы «пик» она почти втрое превышает значения, рекомендованные Международным союзом общественного транспорта, и достигает физического предела. Не обеспечивается не только минимальный уровень комфортности поездок пассажиров, но и необходимые условия соблюдения безопасности при их перевозках [1, с. 45].

Что касается пассажирских перевозок маршрутными такси, то, несмотря на положительные стороны данного вида пассажирского транспорта, такие как высокая скорость доставки, широкий охват транспортной сети города, относительный уровень комфорта, они обладают рядом негативных качеств. В процессе движения водители маршрутных такси совершают перестроений из полосы в полосу на 65% больше, чем водители общественного пассажирского транспорта. Водители «маршруток» добиваются более высоких скоростей сообщения не за счет уменьшения количества остановок, а за счёт скоростных качеств автомобилей. Агрессивная манера во-

ждения маршрутных такси, вызванная конкуренцией за пассажира на дороге и стремление совершить как можно большее число поездок приводит к возникновению частых аварийных ситуаций [2, с. 118].

Отсутствие оборудованных для маршрутных такси остановок и наличия остановок вне плана часто приводит к повышению аварийной обстановки на дороге вследствие резкого торможения после разгона и нарушения рядности движения. Установка незаконных дополнительных мест и перевозка стоячих пассажиров является нарушением законодательства и приводит к снижению комфортабельности и безопасности поездки. Отсутствие кондуктора в салоне возлагает на водителя дополнительные обязанности, выполнение которых отвлекает его. Водители работают по 10–12 часов без какого-либо перерыва на обед, тем самым нарушая все существующие нормы труда. Это ведёт к утомляемости и как следствие повышает вероятность возникновения ДТП [2, с. 120].

Таким образом, безопасность на наших автомобильных дорогах зависит не только от технического состояния подвижного состава, но и от квалификации и состояния водителей, управляющих этим подвижным составом.

Главная проблема, на мой взгляд, городского общественного транспорта и маршрутных такси — это то, что и те, и другие испытывают острую нужду в квалифицированных кадрах. Но, к сожалению, за последние годы профессия водителя потеряла свою популярность.

Каковы основные требования к профессии «водитель»? Что представляет собой система подготовки профессиональных водителей и есть ли в ней необходимость на сегодняшний день? Ответы именно на эти вопросы мне бы хотелось дать в своей статье.

Каждый день автобусы перевозят миллионы людей. В отличие от большинства единиц автотранспорта, их движение происходит по заданному маршруту и подчиняется точному графику.

Основные виды автобусных маршрутов — внутригородские, междугородные и международные. Есть также специализированные маршруты — экскурсионные, туристические, доставка детей к школам и в места отдыха, перевозка персонала предприятий и учреждений, эвакуационные и другие. Например, один из самых специализированных маршрутов в мире — доставка экипажа космического корабля к стартовой площадке на космодроме Байконур, этот маршрут был впервые открыт 12 апреля 1961 года.

Рассмотрим основные должностные обязанности водителя, а также основные требования, которые предъявляются, чтобы получить эту профессию.

Перед отправкой в рейс водитель автобуса занимается осмотром своего транспортного средства, убеждается в его исправности и соответствии требованиям, предъявляемым к транспорту, предназначенному для перевозки пассажиров.

Водитель автобуса берет пассажиров и высаживает их на остановках общественного транспорта или на ав-

тобусных станциях, предусмотренных в графике маршрута, а также, если имеется на то разрешение, — по требованию пассажиров (преимущественно маршрутные такси). При необходимости или в отсутствие штатного кондуктора, он занимается проверкой проездных билетов у сажающихся в автобус пассажиров и продает их.

В обязанности водителя автобуса входит соблюдение графика движения. В то же время, он должен учитывать общую ситуацию, складывающуюся на дорогах. Особенно это касается внутригородских маршрутов с их напряженной и быстро меняющейся обстановкой. При обслуживании пассажиров водитель автобуса постоянно должен быть внимателен и дисциплинирован. Для него, как ни для кого другого, недопустимо подвергать опасности своими действиями пассажиров и водителей другого транспорта.

Завершая свой рабочий день, водителю автобуса необходимо подсчитать километраж пройденного маршрута, число проданных билетов и сумму, поступившую за них. Если в этом возникнет необходимость, он заполняет отчет о выявленных за время своей работы технических неисправностях.

Для того чтобы получить работу водителем автобуса необходимо иметь специальную категорию D, свидетельствующую о высоком уровне знаний водителем своего транспортного средства, правил дорожного движения, а также владении техникой безопасной езды, обладании быстрой реакции и умении правильно действовать в случае возникновения экстремальной ситуации. Кроме того, работа водителя автобуса связана со сферой обслуживания, поэтому человек должен обладать такими качествами, как терпение, терпимость, дружелюбие; желательны также умение найти контакт с любым человеком.

Важную роль в работе водителя автобуса играют и технические знания. Он должен знать автобусное оборудование и уметь многосторонне и оперативно им пользоваться. Если при нахождении на маршруте (в первую очередь это касается междугородных и международных автобусов) возникла небольшая неисправность, водитель должен уметь устранить ее, чтобы продолжить движение.

Требования к здоровью водителей автобусов предъявляются типичные, как и к другим людям, управляющим транспортными средствами. Основу этих требований составляют приемлемое состояние зрения, слуха и скорости реакции.

Как показывает практика на сегодняшний день, профессия водителя, осуществляющего городские, пригородные, междугородные и международные пассажирские перевозки, полностью потеряла себя. Причиной этому множество факторов. Коренные жители города не идут на эту работу, в связи с низким уровнем заработной платы (в их понимании). В качестве информации можно привести некоторые статистические данные: в Волгоградской области средняя заработная плата водителя городского автобуса чуть более 20 тысяч рублей [7, с. 98]; водитель автобуса регулярных городских пассажирских маршрутов

Москвы за свой труд получает в 2,5 раза больше (около 50 тысяч рублей) [7, с. 99]. Более того, мало кто из современной молодежи мечтает получить профессию водителя автобуса. Обычно водителями становятся либо те, кто не представляет свою жизнь без автотранспорта, либо те, у кого неплохо получается водить, но другой сферы применения своему таланту найти не удалось. А ведь водитель автобуса — это лицо транспортной компании, которая осуществляет перевозки.

В этом году в Москве было зафиксировано более 150 тысяч случаев нарушения правил ПДД, технических регламентов и правил перевозки пассажиров, совершенных водителями общественного транспорта. По данным Управления ГИБДД Москвы, основным из них является превышение скорости — 25% случаев. Среди прочих нарушений называются неправильная очередность движения при пересечении перекрестка, выезд на полосу встречного движения, несоблюдение дистанции и другие. Одной из причин такого числа ДТП является низкая квалификация водителей [4]. Большое количество иногородних водителей, плохо ориентирующихся в столице, или вообще граждане других государств, не обладающие достаточными навыками и опытом управления крупногабаритным автобусом в условиях мегаполиса. К примеру, более половины водительского состава крупнейшего пассажирского предприятия г. Москвы «Мосгортранс» — иногородние [6].

На мой взгляд, особое внимание нужно уделять качеству подготовки кадров. В данный момент любой, у кого в правах значится открытая категория «D», может управлять городским автобусом длиной 12–15 метров. С категорией «E» люди садятся за руль 18-метрового сочлененного автобуса. При этом срок обучения водителей автобусов на многих курсах составляет порядка 1,5–2 месяца. Чего явно недостаточно, как показывает хроника ДТП. Кроме того, существует момент разрыва между практикой и теорией. Когда в автошколе курсанты проходят практические занятия на ПАЗ-3205 с механической КПП, а на работе их выпускают на линию на длиннобазном «Волжанин СитиРитм-15» с коробкой-автомат. Хотелось бы отметить тот факт, что в Советском Союзе существовала система профессиональной подготовки водителей. С развалом страны она была полностью разрушена. Водителей общественного транспорта учили в профессионально-технических училищах или на производственных комбинатах в течение двух и более лет.

В качестве заключения своей статьи хотелось бы сказать, что сейчас нужны уже не косметические меры по постепенному «совершенствованию» системы подготовки водителей, а необходима разработка целостной системы подготовки и допуска к участию в дорожном движении.

Создание такой системы стало бы неотъемлемым условием эффективного использования бюджетных средств, которые выделяются на цели обеспечения безопасности дорожного движения.

Реализация цельной системы подготовки и допуска к управлению транспортными средствами позволит уве-

личить отдачу от использования бюджетных средств, направленных на обеспечение безопасности дорожного движения, повысить качество работы водителей а, значит, транспортных операторов, обслуживающих все отрасли экономики страны, упрочить устойчивость социальной сферы.

Программы подготовки водителей должны опираться на требования работодателей к водителям, также очевидно, что любой здравомыслящий работодатель в первую очередь хотел бы, чтобы водитель умел «безопасным» образом управлять транспортным средством. Таким образом, профессиональные стандарты водителей — это тот самый документ, в котором цели государства и цели транспортного бизнеса удачно совпадают.

Суть профессионального стандарта — это перечень требований к водителю, разделенных по уровням квалификации и перечень компетенций под каждое требование (что водитель должен не только знать, но и понимать, не только уметь, но и применять). Стандарт является документом, определяющим минимальные требования к водителю с точки зрения эффективности перевозок и безопасности их выполнения [3, с. 15].

Профессиональный стандарт водителя, на мой взгляд, должен отвечать на следующие вопросы:

— какие функции, работы, действия должны выполняться водителем;

— какими знаниями и навыками должен обладать водитель, чтобы обеспечить безопасность дорожного движения и соответствовать требованиям действующих нормативно-правовых актов, а также требованиям работодателя;

— какими психофизиологическими качествами должен обладать профессиональный водитель (стрессоустойчивость, скорость реакции, толерантность к другим участникам дорожного движения, устойчивость к монотонии, др.) [5, с. 14].

Концепция разработки профессиональных стандартов водителей, по моему мнению, должна опираться на полный учет требований действующих в Российской Федерации нормативных правовых документов и требований работодателей, в первую очередь по обеспечению безопасности дорожного движения. Также профессиональный стандарт водителя предназначен для формирования современных программ подготовки таких водителей транспортных средств, которые смогут обеспечить их эффективную и безопасную эксплуатацию. Кроме того, базис профессионального стандарта водителя, позволит:

— решать задачи в области управления персоналом на транспорте (разработку систем мотивации, профессионального подбора и отбора водителей в зависимости от видов перевозок и др.);

— поддерживать единые требования к качеству профессиональной деятельности;

— мотивировать водителей к профессиональному росту, поскольку соответствие профессиональному стандарту дает водителю преимущества на рынке труда

— проводить сертификацию водителей на добровольной основе — то есть оценку их квалификации (готовности водителя определенной категории ТС к качественному и безопасному выполнению своих функций).

Более того, профессиональные стандарты могут быть построены по модульному принципу: требования к водителям «непрофессионалам» (не использующим транс-

портное средство в коммерческих целях) дополняются «профессиональными» модулями в зависимости от категории транспортного средства. Такое построение базовых профессиональных стандартов позволило бы облегчить подготовку объединениями автотранспортных организаций своих корпоративных стандартов, а также специальных стандартов водителей по видам перевозок.

Литература:

1. Шашкова, И. Г., Бышов Н. В., Лунин Е. В., Захарова Н. Е., Рябчиков Д. С. Управление трудовыми ресурсами на предприятиях автомобильного транспорта — Рязань: ФГБОУВПО РГАТУ, 2013.
2. Романов, А. Н. Автотранспортная психология: учебное пособие для студентов Высших учебных заведений — М.: Академия, 2002.
3. Быкова, Г. П. Профессиональные стандарты водителей транспортных средств как элемент поддержки системы обеспечения безопасности дорожного движения//Грузовое и пассажирское автохозяйство — № 1—2014-с. 14—18.
4. Госавтоинспекция МВД России: Статистические отчеты [Электронный ресурс]. URL: <http://gibdd.ru/stat>.
5. Вербицкая, Н. О. Национальная система профессиональной подготовки водителей//Профессиональное образование. Столица. — № 11. — 2013. — с. 13—16.
6. Avtotransport: Иногородние водители автобусов [Интернет-ресурс]. www.avtotransport.org/page703.html
7. Комаров, Ю. Я. Повышение уровня безопасности на пассажирском автотранспорте с использованием комплексного подхода к профессиональному отбору водителей//Автотранспортное предприятие-№ 10—2014-с. 18—22.

Экономико-правовой анализ выборов Президента РФ

Рогачёв Александр Игоревич, студент
Саратовская государственная юридическая академия

Целью данной части работы является выявление потенциальных возможностей повышения экономической эффективности расходования денежных средств федерального бюджета, выделяемых на подготовку и проведение выборов Президента Российской Федерации. Реальным выражением повышения эффективности финансовой деятельности органов Центральной избирательной комиссии РФ может стать сокращение определённых статей расходов, оптимизация закупочной деятельности и включение новых источников в финансирование выборов.

Необходимость всестороннего изучения экономического аспекта избирательного процесса продиктована прогнозируемым дефицитом [1] федерального бюджета в 2015 году. Такая ситуация создаёт реальную угрозу сокращения объёма бюджетных ассигнований, выделяемых на организацию избирательного процесса. В свою очередь, недостаточность денежных средств осложнит работу избирательных комиссий всех уровней и органов исполнительной власти при подсчете голосов, установлении итогов голосования, определении результатов выборов, а также обеспечении открытости и гласности. Следовательно, аналитическая работа, направленная на

сокращение издержек избирательного процесса, сегодня крайне актуальна.

Для достижения желаемого результата в начале необходимо проанализировать издержки последнего завершённого избирательного процесса и нормы действующего законодательства, регулирующие финансирование выборов. Например, расходы, связанные с организацией и проведением выборов Президента РФ в 2012 году.

В 2012 году ЦИК РФ, избирательные комиссии в субъектах РФ, федеральные органы исполнительной власти оплатили расходы на общую сумму **10 375 318 700** рублей [2]. Для формирования представления о масштабах бюджетных затрат на проведение выборов Президента РФ можно провести сравнение с расходами бюджета одного из субъектов Российской Федерации. Например, расходы Еврейской автономной области на 01.11.2012 составили примерно 6,2 млрд. рублей [3]. Таким образом, выборы Президента РФ в 2012 году обошлись федеральной казне примерно в 1,7 раз дороже Еврейской автономной области (включая осуществление на её территории программ социальной политики, здравоохранения, образования и модернизации национальной экономики). После проведения подобных расчетов становится совершенно очевидна не-

обходимость оптимизации финансовой стороны избирательного процесса. В первую очередь, рассмотрим распре-

деление затрат по бюджетам различных государственных учреждений, представленное в Таблице № 1.

Таблица 1

Субъект издержек	Сумма тыс. рублей
ЦИК России	64 583,1
Избир. комиссии в субъектах РФ	10 269 172,5
Органы исполнительной власти	41 563,1
Всего	10 375 318,7

*Составлено по данным Отчёта ЦИК РФ о расходовании средств федерального бюджета, выделенных на подготовку и проведение выборов Президента РФ от 12.05.2012

На основании данных Таблицы № 1 можно сделать вывод о том, что основная часть издержек приходится на избирательные комиссии в субъектах РФ. В процентном соотношении к общей сумме расходов они составляют 98,97%, поэтому именно они представляют наибольший интерес для исследования.

В структуру затрат избирательных комиссий в субъектах РФ входят издержки, связанные с компенсацией и дополнительной оплатой труда, начисления на оплату труда, расходы на изготовление печатной продукции и из-

дательскую деятельность, связь, оборудование и содержание помещений транспортные, канцелярские, командировочные расходы и другие расходы. Суммы затрат региональных комиссий по вышеназванным направлениям приведены в Таблице № 2.

Основываясь на показателях, приведённых в Таблице № 2, можно заключить, что больше всего денежных средств в ходе выборов Президента РФ тратится на компенсацию и дополнительную оплату труда. Их доля в общей сумме затрат региональных комиссий состав-

Таблица 2

Направление	Сумма тыс. рублей
компенсация и доп. оплата труда	8 526 055,2
начисления на оплату труда	194 231,1
печатная продукция и издательская деятельность	75 379,3
связь	21 064,7
транспортные	225 937,6
канцелярские	99 438,8
командировочные	18 037,9
содержание помещений	508 166,4
другие расходы	380 430,6
Всего	10 048 741,6

*Составлено по данным Отчёта ЦИК РФ о расходовании средств федерального бюджета, выделенных на подготовку и проведение выборов Президента РФ от 12.05.2012

ляет 84,84%. Однако для более подробного анализа существующей ситуации необходимо отказаться от понятия «комиссии в субъектах РФ» и разобрать её на составляющие.

В соответствии с п. 1 ст. 12 ФЗ «О выборах Президента Российской Федерации» [4] подготовку и проведение выборов в субъектах РФ осуществляют:

- избирательные комиссии субъектов
- территориальные избирательные — районные, городские и другие территориальные избирательные комиссии или избирательные комиссии муниципальных образований, действующие в случаях, предусмотренных Федеральным законом «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации», в качестве территориальных избирательных комиссий;

— участковые избирательные комиссии

Выделяемые из бюджета средства, направляемые на компенсацию и дополнительную оплату труда в зависимости от уровня избирательных комиссий распределяются следующим образом. См. Рисунок 1.

Наибольшая доля денежных средств, выделяемых на компенсации и дополнительные оплаты труда приходится на участковые комиссии и составляет 6892557500 рублей.

Таким образом, был определен объект финансовой оптимизации — компенсация и дополнительная оплата труда в участковых комиссиях, имеющий наибольший удельный вес в общей структуре затрат, и как следствие — обладающий наибольшим потенциалом сокращения издержек. Так при уменьшении объема затрат на компенсацию и дополнительную оплату труда в участковых комиссиях, общая сумма издержек также сократится. Степень влияния сокращения объема компенсаций и дополнительной оплаты труда в участковых комиссиях

на сокращение общей суммы издержек можно вычислить по следующей формуле:

$$I = k_1/100 \times k_2/100 \times k_3/100, \tag{1}$$

где

— k_1 — процентная доля издержек участковых комиссий в объеме расходов всех комиссий в субъекте (на компенсации и доп. оплату труда)

— k_2 — процентная доля издержек на компенсации и доп. оплату в объеме всех расходов внутри субъекта

— k_3 — процентная доля издержек комиссий в субъектах в общем объеме затрат федерального бюджета

Используя значение I , рассчитанное по формуле (1) можно определить процентную долю изменения общего объема затрат в зависимости от процента сокращения издержек участковых комиссий на компенсацию и дополнительную оплату труда.

$$C = L \times I, \tag{2}$$

где

— C — сокращение общего объема расходов, выраженное в процентах

— L — процентное изменение издержек на компенсации и доп. оплату в участковых комиссиях

— I — степень влияния См. формула (1)

Предположим, что в ходе выборов Президента РФ в 2012 участковым комиссиям удалось сэкономить 20% от суммы, предназначенной для компенсаций и дополнительной оплаты труда. Далее подставляя 20% в формулу 1.2 можно узнать насколько ощутимой экономия окажется на федеральном уровне.

$$C = 20 \times 0,9897 \times 0,8484 \times 0,8084 = 13$$

Следовательно, 20% экономия средств, выделяемых на компенсацию и дополнительную оплату труда на уровне участковых комиссий приводит к сокращению расходов федерального бюджета на 13%. Ни одна другая статья расходов не обладает столь явным влиянием на общую картину



Рисунок 1

финансовой составляющей выборов Президента. Таким образом, оптимизации в первую очередь требуют издержки, связанные именно с оплатой труда. Однако, недостаточность информации касательно дальнейшего распределения бюджетных средств не позволяет нам выработать конкретные предложения по изменению структуры расходования бюджета выборов Президента. В таких условиях удовлетворительным результатом исследования можно было бы считать формирование общих рекомендаций и определение направлений их реализации. Общие рекомендации в ходе работы уже были определены — сокращение расходов, связанных с оплатой труда. Приемлемым направлением их реализации может стать снижение объёма косвенных издержек, связанных с оплатой труда, например, оплата услуг банка за операции по начислению компенсаций и дополнительной оплаты работникам участковых избирательных комиссий.

Необходимо заметить, что финансирование выборов Президента РФ не ограничивается выделяемыми из бюджета средствами и действиями ЦИК РФ, комиссий в субъектах РФ и органами исполнительной власти. Самыми активными, в финансово-правовом плане, субъектами избирательного процесса являются кандидаты в Президенты. Поэтому для полноценного экономико-правового анализа выборов Президента РФ необходимо также проанализировать деятельность избирательных фондов кандидатов на должность Президента РФ.

В 2012 году всего в избирательные фонды кандидатов поступило 1 515 776 859 рублей [5]. Распределение данной суммы регулируется ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» [6] и ФЗ «О выборах Президента Российской Федерации».

В соответствии с п. 2 ст. 58 ФЗ «О выборах Президента Российской Федерации», данные фонды формируются исключительно из личных средств кандидата, средств политических партий и добровольных пожертвований граждан и юридических лиц. Необходимо заметить, что добровольные пожертвования граждан РФ и юридических лиц (п.2 ст 61 ФЗ «О выборах Президента Российской Федерации») производятся жертвователями без указания их целевого назначения. Однако, использование поступивших в фонд денежных средств ограничено целевыми направлениями:

- обеспечение сбора подписей в поддержку кандидата
- предвыборная агитация
- оплата работ/услуг, связанных с осуществлением предвыборной кампании кандидата

Следовательно, данные целевые направления (п. 7 ст. 58 ФЗ «О выборах Президента Российской Федерации») можно считать целевыми назначениями для пожертвований в избирательный фонд кандидата.

Из сведений о поступлениях в избирательные фонды кандидатов в Президенты РФ в 2012 году следует, что неизрасходованными оказались 14 996 283, 61 рублей, что составляет примерно 1% от общей суммы денежных средств, поступивших в избирательные фонды канди-

датов. Согласно п. 1 ст. 63 ФЗ «О выборах Президента Российской Федерации»:

«До представления итогового финансового отчета кандидат обязан возвратить неизрасходованные денежные средства избирательного фонда гражданам и юридическим лицам, осуществившим добровольные пожертвования в его избирательный фонд, пропорционально вложенным ими средствам за вычетом расходов на пересылку».

Рассмотрим данную норму в действии на примере избирательного фонда кандидата в Президенты Геннадия Андреевича Зюганова. См. Таблица № 3.

В Таблице № 3 приведены основные показатели деятельности избирательного фонда кандидата в Президенты от КПРФ. Во исполнение нормы, закрепленной в п1. ст. 63 ФЗ «О выборах Президента Российской Федерации» Геннадий Андреевич Зюганов должен был возвратить Чувашской национальной Коллегии Адвокатов 1,0891% от неизрасходованных средств фонда, т.е. 32802 рубль. Другие суммы возвратов приведены в Таблице № 4.

Таким образом, юридические лица, пожертвовавшие по 550 000 рублей получают возврат в размере 6014 рублей. Подобное распределение неизрасходованных денежных средств избирательных фондов можно объективно считать нецелесообразными и экономически неэффективным. Гораздо более эффективным использованием оставшейся денежной суммы является её включение в финансирование деятельности ЦИК РФ, избирательных комиссий в субъектах РФ и органов исполнительной власти. Например, неизрасходованные в ходе выборов Президента РФ в 2012 году 15 миллионов рублей могли бы полностью покрыть расходы федеральных органов исполнительной власти, связанные с компенсацией и дополнительной оплатой труда, начислением на оплату труда, транспортными и канцелярскими расходами, расходами на связь.

На основании проведённого анализа экономической эффективности и рассмотрении реального действия конкретной нормы закона, регулирующего финансирование выборов, предлагаю законодательно отказаться от возвращения жертвователям неизрасходованных денежных средств избирательных фондов кандидатов. Для этого необходимо признать утратившим силу п.1 ст. 63 ФЗ от 10.01.2003 № 19-ФЗ «О выборах Президента РФ». Для исключения возможности нарушения прав жертвователей необходимо также дополнить п. 7 ст. 58 того же закона следующей строкой: «4) финансовое обеспечение деятельности ЦИК РФ, избирательных комиссий и федеральных органов исполнительной власти исключительно путём передачи денежных средств в федеральный бюджет».

Ограничение в выборе возможностей финансового обеспечения деятельности избирательных комиссий всех уровней и органов исполнительной власти призвано, в первую очередь, исключить возможность влияния кандидатов на работу перечисленных учреждений. Кроме того, для правильного действия предложенной мной нормы также необходимо законодательно определить рамки распределения поступивших в федеральный бюджет таким

Таблица 3

Показатель	Сумма, рублей	Доля в общей сумме, %
Поступило средств в избир. фонд	275 463 817,8	100,0 %
Израсходовано средств, всего	272 451 971,8	98,9 %
Возвращено жертвователям	3 011 846,0	1,0934 %
Чувашская национальная Коллегия Адвокатов	3 000 000,0	1,0891 %
ООО «ПРОЛЛИНГ»	1 150 000	0,4175 %
ООО Студия «Призма»	550 000	0,1997 %
ООО «Электротрейд»	550 000	0,1997 %
ООО «СМУ-43»	550 000	0,1997 %

Таблица 4

Показатель	Доля в общей сумме, %	Сумма, рублей
Чувашская национальная Коллегия Адвокатов	1,0891 %	32 802,0
ООО «ПРОЛЛИНГ»	0,4175 %	12 574,5
ООО Студия «Призма»	0,1997 %	6 014,7
ООО «Электротрейд»	0,1997 %	6 014,7
ООО «СМУ-43»	0,1997 %	6 014,7

образом денежных средств. Они должны стать приоритетным источником финансирования деятельности ЦИК РФ, избирательных комиссий в субъектах РФ и органов исполнительной власти Федерации. Однако, возможная законодательная инициатива относится к сфере Бюджетного права, а не Избирательного, поэтому не будет подробно рассмотрена в данной работе.

Таким образом, в ходе экономико-правового анализа были рассмотрены все аспекты финансирования выборов

Президента РФ на основании сведений о прошедших в 2012 году выборов с применением актуального на сегодняшний день законодательства. По итогам работы мною были определены основные направления оптимизации расходования бюджетных средств, сформулированы рекомендации по их реализации, найдены новые потенциальные источники финансирования выборов Президента РФ и сформулированы необходимые для их использования изменения в законодательстве.

Литература:

1. Федеральный закон от 01.12.2014 № 384-ФЗ «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» // Российская газета, № 278, 05.12.2014.
2. Приложение № 1 к постановлению Центральной избирательной комиссии Российской Федерации от 12.05.2012 № 123/939–6 // http://cikrf.ru/law/decreed_of_ces/2012/05/12/Zp12939.html (дата обращения: 01.12.2014)

3. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации // <http://budget.gov.ru/regions/passport?region=99> (дата обращения: 01.12.2014)
4. Федеральный закон от 10.01.2003 N 19-ФЗ (ред. от 24.11.2014, с изм. от 01.12.2014) «О выборах Президента Российской Федерации» // Российская газета, № 6, 16.01.2003.
5. Приложение № 2 к постановлению Центральной избирательной комиссии Российской Федерации от 12.05.2012 № 123/939–6 // http://cikrf.ru/law/decreed_of_ses/2012/05/12/Zp12939.html (дата обращения: 01.12.2014)
6. Федеральный закон от 12.06.2002 № 67-ФЗ (ред. от 24.11.2014, с изм. от 01.12.2014) «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» // Российская газета, № 106, 15.06.2002.

Особенности управленческой деятельности

Сандан Саида Валерьевна, магистрант
Российская таможенная академия (г. Люберцы, Московская обл.)

Среди всего многообразия проблем теории и практики управления главное место, безусловно, принадлежит комплексу вопросов, связанных с содержанием управленческой деятельности, с индивидуальной деятельностью руководителя. Подобно тому, как руководитель играет центральную и наиболее важную роль в любой организационной системе, так и изучение этой деятельности объективно выступает главной проблемой теории управления. От правильного, полного понимания сущности и содержания управленческой деятельности во многом зависит решение всех иных управленческих проблем, формирование адекватного общего представления о «науке управления». Вместе с тем, изучение деятельности руководителя сопряжено с определенными трудностями.

Во-первых, деятельность руководителя объективно и неразрывно связана со всеми иными аспектами функционирования организации. Следовательно, проблема управленческой деятельности также органично вплетена во все иные управленческие и организационные проблемы и вне их не может быть адекватно решена. Изучение управленческой деятельности выступает специфическим аспектом при рассмотрении всех существующих проблем управления. С одной стороны, это позитивно, так как управленческая деятельность исследуется в широком контексте, но с другой — неопределенность предмета и сферы изучения управленческой деятельности, ее «размытость» по иным разделам теории управления.

Во-вторых, проблема управленческой деятельности принадлежит к категории междисциплинарных научных проблем, т.е. является предметом исследования в целом комплексе дисциплин (менеджмента, социологии, экономики, инженерных наук и др.).

В-третьих, психологическое изучение управленческой деятельности наиболее затруднительно в научном плане, поскольку здесь предметом исследования является такая трудноуловимая, «неосознаваемая» сфера, как психическая реальность. В настоящее время достаточно хорошо раскрыты и изучены внешние прояв-

ления управленческой деятельности, гораздо в меньшей степени — ее внутреннее содержание. Тем не менее, анализ внешней картины управленческой деятельности, хотя и является объективно необходимым этапом и условием ее познания, еще недостаточен для ее глубокого и всестороннего раскрытия. Отсюда вытекает фундаментальный принцип познания управленческой деятельности — требование сочетания анализа ее внешнего, объективированного содержания и ее внутреннего, имплицитного содержания.

Управленческая деятельность, как один из видов профессиональной практической деятельности, обладает общими особенностями, свойственными последней. Среди них: уникальность и непредсказуемость человеческой деятельности в конкретных условиях (в том числе, с учетом ограниченных возможностей и ресурсов), способность адаптироваться к изменяющимся условиям, способность к целеполаганию, способность к самоорганизации и развитию. Помимо этого, управленческая деятельность характеризуется рядом присущих ей особенностей, к краткому рассмотрению которых мы и переходим.

1. Субъектность управленческой деятельности. Управленческая деятельность принципиально субъектна. Конечно, по определению, субъектна любая деятельность, так ее всегда осуществляет некоторый субъект, но в случае управленческой деятельности личные качества субъектов управления, их профессиональный опыт и этическая позиция играют существенную роль.

2. Самостоятельное целеполагание, осуществляемое субъектом управленческой деятельности (субъектом управления), является ее неотъемлемой чертой. Как правило, он самостоятельно формулирует не только цель своей деятельности, но и цель деятельности управляемой системы, декомпозирует их на задачи, формулирует способы достижения цели. В некоторых случаях (например, при тоталитарном режиме), правда, субъект управления лишь транслирует цели, сформулированные метасистемой.

3. Опосредованность результата управленческой деятельности заключается в том, что непосредственным результатом управленческой деятельности является управляющее воздействие, оказываемое на управляемую систему. Но осуществляется это воздействие не само по себе, а с целью обеспечить требуемое поведение управляемой системы. Предметом управленческой деятельности является деятельность управляемой системы. То есть конечным (опосредованным) результатом управленческой деятельности является состояние (результат деятельности) управляемой системы. И именно по этому результату оценивается эффективность управления, эффективность управленческой деятельности.

Действительно, бессмысленно оценивать эффективность деятельности директора предприятия по числу приказов, которые он подписал, или инструкций и положений, которые он утвердил. Эффективность деятельности директора характеризуется эффективностью функционирования, возглавляемого им предприятия или организации (какие критерии — экономические, социальные, экологические и др.). Хотя, к сожалению, приходится признать, что иногда, особенно в сильно бюрократизированных структурах, «эффективность» управления оценивается числом обработанных «бумажек», проведенных проверок и других «мероприятий».

4. Творческий характер управленческой деятельности. По сути, управление — это принятие решений. А процесс принятия решений невозможно полностью формализовать, в нем всегда присутствуют как неопределенные факторы, так и элементы творчества. В то же время, творчество во многом регламентировано существующими правовыми, этическими и другими нормами, «зажато» ресурсными и другими ограничениями. Примером может служить различие социокультурных управ-

ленческих традиций России и Запада — в России управленец во многом свободен, на Западе — почти полностью зажат существующими рамками.

5. Необходимость моделирования (предвидения, прогнозирования поведения управляемой системы в зависимости от управляющих воздействий) проиллюстрируем на примере организационного управления.

Процесс принятия руководителем (субъектом управления) управленческих решений заключается в том, чтобы в каждой конкретной ситуации выработать некоторое решение (см. Рис. 1).

Конечно, желательно, чтобы это решение было «хорошим», научно говоря — оптимальным. Но что имеет руководитель для того, чтобы принять оптимальное решение? Современный менеджмент предлагает руководителю комплект лучших практик (best practices) — решений, принятых другими руководителями в некоторых стандартных ситуациях и оказавшихся эффективными (в этих ситуациях!). Но для конкретного руководителя вероятность встретить в своей практике ситуацию, точно совпадающую с описанной в учебнике по менеджменту, крайне мала. Выход — проанализировать возможные варианты и их последствия, после чего выбрать наилучшее.

Для того чтобы руководитель мог предсказать последствия принимаемых решений, ему нужно знать реакцию на них его подчиненных. «Подчиненный» (управляемая система — человек, группа, коллектив), точно так же, как и руководитель, обладает свойством активности — имеет свои предпочтения и интересы, то есть тоже принимает решения о выбираемом действии (см. Рис. 2). Для него элементом «ситуации» являются решения руководителя.

Таким образом, получаем упрощенную схему взаимодействия руководителя и подчиненного, приведенную на Рис. 3.

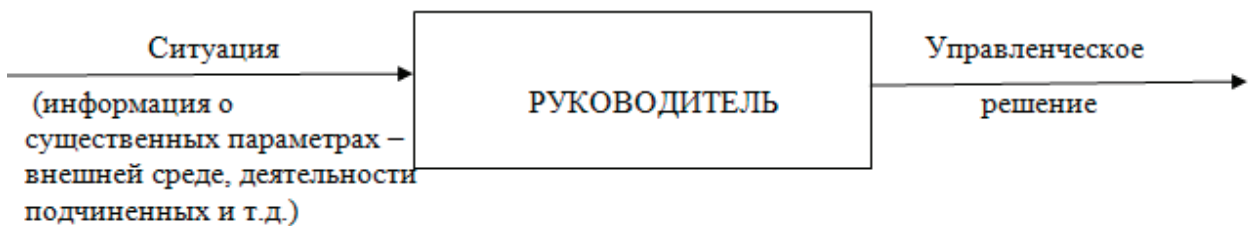


Рис. 1. Процесс принятия управленческих решений

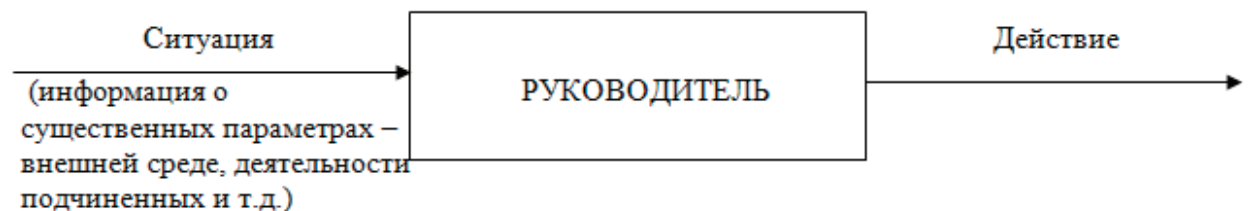


Рис. 2. Процесс принятия решений подчиненных



Рис. 3. Схема взаимодействия руководителя и подчиненного

Следовательно, руководитель должен прогнозировать поведение подчиненных как реакцию на то ли иное управленческое решение. Следует отметить, что в случае, когда подчиненный более дальновиден, чем руководитель, может иметь место эффект обмена ролями, при котором участники «меняются местами» и подчиненный начинает навязывать руководителю выгодные для себя решения.

Взаимодействие, приведенное на Рис. 3, представляет собой «замкнутый круг». Подставим вместо руководителя механизм управления — процедуру принятия им управленческих решений (на входе этой процедуры — действие подчиненного и внешняя ситуация, на выходе — конкретное управленческое решение). Получим структуру, приведенную на Рис. 4, в рамках которой механизм управления детерминирует управленческие решения, принимаемые руководителем.

Искусство управления, условно говоря, заключается в том, чтобы добиться от подчиненных требуемых действий. Значит, необходимо выбрать такой механизм управления, при котором подчиненные выбирают требуемые для руководителя действия. Сделать это можно, сначала решив задачу анализа: имея модель поведения подчиненного, найти, какие действия он будет выбирать при том или ином механизме управления. А затем, имея решение задачи анализа, решить задачу синтеза — поиска механизма, приводящего к нужным действиям подчиненных. Более того, руководитель должен прогнозировать не только действия подчиненных, но и всю ситуацию. Ведь существует расхожее выражение: «руководить — значит предвидеть».

Подобным образом дело обстоит и при управлении техническими системами (за исключением того, что тех-

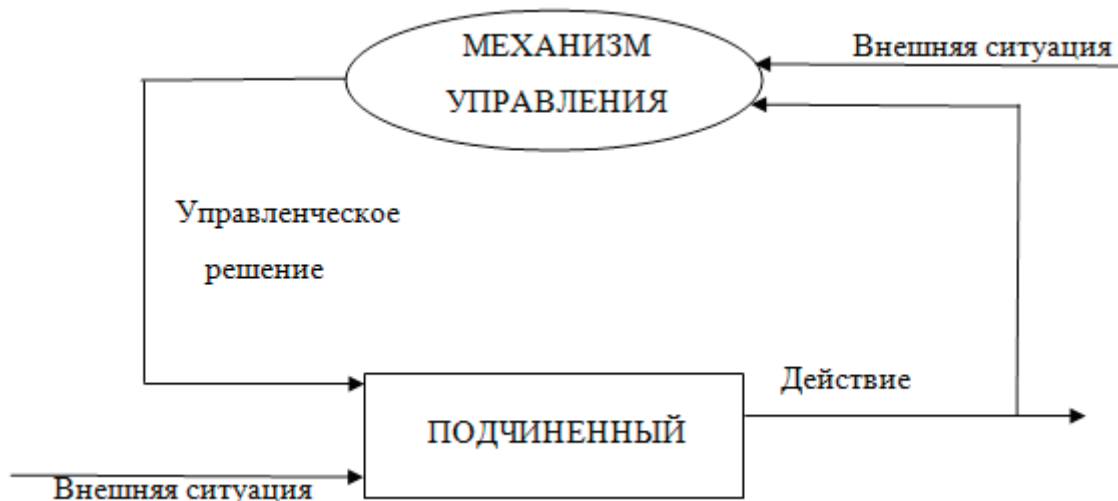


Рис. 4 Механизм управления

ническая система не обладает свойством активности): на этапе анализа на основании модели управляемой системы прогнозируется его поведение в зависимости от управляющих воздействий, а затем на этапе синтеза выбирается управляющее воздействие, обеспечивающее требуемое поведение управляемой системы.

6. Ответственность субъекта управления за процесс и результаты своей деятельности и деятельности управляемых им субъектов и/или объектов. Действительно, субъект управления несет ответственность не только за непосредственные результаты своей собственной деятельности, но и за ее опосредованный результат — за состояние управляемой системы и результаты ее деятельности.

Причем эту ответственность (во всех ее аспектах — социальном, экономическом, экологическом и др.) он несет и перед управляемой системой, и перед метасистемой,

и перед внешней средой. То есть спецификой управленческой деятельности является «социальный» характер ее процесса и результатов. «Руководитель отвечает за все!».

7. Развитие и адаптация. Особенностью управленческой деятельности является необходимость развития как субъекта управления, так и управляемой системы, а также их адаптация к изменяющимся внешним и внутренним условиям. Развитие субъекта управления, осуществляемое им самим, может рассматриваться как саморазвитие, в то время как объект/субъект управления может как осуществлять саморазвитие, так и быть объектом управляемого развития.

Успех в любой сфере деятельности зависит именно от особенностей управленческого, руководящего состава, который может наилучшим образом реализовывать потенциал и способности подчиненных.

Литература:

1. Новиков Дмитрий Александрович, Методология управления. — М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. — 128 с. (умное управление)
2. Управление таможенным делом: Учебное пособие / В. В. Макрусев, В. А. Черных, В. Т. Тимофеев, А. Ф. Андреев, М. В. Бойкова, И. Н. Колобова, В. Ю. Дианова, С. В. Барамзин, В. Ф. Волков; Под общей ред. В. В. Макрусева и В. А. Черных. — СПб.: Троицкий мост, 2012. — 448 с.: ил.

Экономический потенциал здравоохранения Курской области

Сергеева Елена Вячеславовна, студент;
Степанова Светлана Михайловна, студент
Курский государственный медицинский университет

В статье рассмотрены основные тенденции развития кадрового и финансового потенциала здравоохранения Курской области, выявлены основные проблемы и предложены пути их решения.

Ключевые слова: экономический потенциал здравоохранения; кадровый потенциал; управление ресурсами; финансовые ресурсы.

Ухудшение состояния здоровья населения, рост потребностей в квалифицированной, высокотехнологической и доступной медицинской помощи, неэффективное использование ресурсов здравоохранения на сегодняшний день являются наиболее актуальными проблемами развития отрасли.

На поддержание, укрепление и восстановление здоровья приходится затрачивать материальные, финансовые, информационные, трудовые и другие ресурсы, поэтому управление ими имеет определяющее значение для отрасли здравоохранения, как в регионах, так и по России в целом.

Цель работы — оценить экономический потенциал здравоохранения Курской области.

Определены следующие задачи исследования:

— изучить нормативно-правовую базу развития экономического потенциала здравоохранения и динамику

расходов финансовых ресурсов на охрану здоровья в Курской области;

— провести оценку кадрового потенциала здравоохранения региона.

Для достижения целей использовались методы сравнения, анализа и статистические методы. Материалами исследования послужили данные Росстата и научные публикации.

Объектом исследования является экономический потенциал России и Курской области.

Предметом является исследование финансовых, трудовых, материальных, информационных ресурсов и возможностей здравоохранения региона и страны в целом, а также эффективное управление ими.

На сегодняшний день в России и в ее регионах происходит реструктуризации механизма финансового обеспечения здравоохранения.

Происходит переход на одноканальное финансирование, которое предполагает повышение эффективности управления ресурсами государственных учреждений здравоохранения через сокращение неэффективных расходов [2, с. 125].

Согласно Федеральному закону от 2 декабря 2013 г. № 349-ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» предполагается увеличение бюджетных ассигнований в сферу здравоохранения по сравнению с показателями Федерального закона от 3 декабря 2012 г. № 216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов»:

— в 2014 году на 13 451 млрд. руб.;

— в 2015 году на 39 168 млрд. руб.;

— в 2016 году по сравнению с проектом 2015 года на 9102 млрд. руб. [1, с. 222].

Фактические расходы Федерального бюджета в 2011 году составили 499,6 млрд. руб., в 2012 году 613,8 млрд. руб., т.е. увеличились в абсолютном выражении на 114,2 млрд. (на 22,86%). Фактические расходы бюджета Курской области на здравоохранение в 2011 году составили 7,38 млрд. руб., в 2012 году 6,39 млрд. руб., т.е. уменьшились в абсолютном выражении на 0,98 млрд. руб. (темп прироста составил — 13,32%).

В рамках Государственной программы развития здравоохранения до 2020 года определены основные направления развития здравоохранения и мероприятия, механизмы их реализации, в частности планируется создание эффективной модели управления финансовыми ресурсами программы государственных гарантий, а также повышение квалификации медицинских работников и создание системы мотивации их к качественному труду.

Нормативно-правовой основой повышения кадрового потенциала в здравоохранении служит План мероприятий («дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения». Дорожная карта предусматривает повышение заработной платы врачей к 2018 году на 200% по отношению к средней заработной платы в субъектах Российской Федерации, а заработной платы младшего и среднего медицинского персонала — на 100%.

Так, в Курской области среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников здравоохранения в 2010 году составила 9173,4 руб., в 2011 г. — 11632,3 руб., в 2012 г. — 13606 руб., 2013 г. — 17876,3 руб. (что на 44,51%, 36,99%, 37,38%

соответственно меньше, чем по России). Темпы прироста в 2011 г. составили 26,80%, в 2012 г. — 16,97%, 2013 г. — 31,39% (Таблица 1) [4].

Средняя заработная плата по Курской области была выше заработной платы работников здравоохранения в 2010 г. на 52,68%, в 2011 г. — на 39,62%, в 2012 г. — на 37,37%, в 2013 г. — на 18,77%.

Обеспеченность врачами в Курской области с каждым годом снижается. Так, в 2010 году данный показатель составил 58 врачей на 10000 человек населения, в 2011 — 57,1 врачей, т.е. уменьшился на 1,55%; в 2012 году данный показатель по сравнению с предыдущим сократился на 0,53%.

Обеспеченность средним медицинским персоналом на 10000 человек населения в Курской области в 2010 составила 116,4 человек, в 2011 году — 122,1 человек, что на 4,9% больше, чем в 2010 году. В 2012 году данный показатель был равен 121,3 человека на 10000 человек населения, т.е. на 0,66% ниже, чем в 2011 году.

Результаты исследования показали, что, не смотря на рост заработной платы, остается не решенной проблема дефицита медицинских кадров. Это объясняется тем, что рост интенсивности труда и нагрузки на одного медицинского работника превышает темпы роста заработной платы медицинского персонала.

Быстрыми темпами развивается коммерческая медицина, максимально оптимизирующая количество работающих и рабочих мест, требующая большей интенсивности труда от работника и эффективности использования трудовых ресурсов, что также объясняет нехватку кадров в учреждениях здравоохранения.

Для того, чтобы преодолеть проблему дефицита медицинских кадров государству необходимо проводить мероприятия, направленные на формирование адекватных и привлекательных условий труда, как для специалистов, так и для выпускников ВУЗов.

Необходимо расширять социальные гарантии медицинским и фармацевтическим работникам, так называемый «социальный пакет». Например, возможность внеочередного получения медицинской помощи, льготное обеспечение лекарственными средствами, помощь в обеспечении медицинских работников жильём. Это позволит привлечь кадры в медицинские учреждения.

Необходимо налаживать экономическую ситуацию в регионах, что обеспечит рост заработной платы работников здравоохранения, тем самым мотивируя медицинские кадры [3, с. 35–36].

Таблица 1. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников Курской области за 2010–2013 гг. (руб.)

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Темп прироста (%) 2011 г.	Темп прироста (%) 2012 г.	Темп прироста (%) 2013 г.
Отрасль здравоохранения	9173,4	11632,3	13606	17876,3	26,80	16,97	31,39
В целом по области	14006,5	16240,8	18690	21231	15,95	15,08	13,60

Вышеперечисленные мероприятия потребуют дополнительного финансирования. Это затрагивает еще одну проблему российского здравоохранения — недофинансирование отрасли.

Проблема недофинансирования актуальна для здравоохранения как ни для одной другой отрасли. Ее решением является поиск альтернативных источников финансовых

средств. В первую очередь — это средства от оказания платных медицинских услуг населению, средства ДМС.

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день проблемы управления ресурсами здравоохранения остаются не решенными, и как следствие экономический потенциал здравоохранения Курской области развивается медленными темпами.

Литература:

1. Куркина, М. П., Борисова Л. И. Проблемы и технологии управления качеством услуг здравоохранения // В мире научных открытий. 2013. № 11.9 (47). с. 219–224.
2. Куркина, М. П., Анохина С. С. Основные предпосылки и направления реформирования системы здравоохранения РФ // Наука и современность. 2010. № 3–3. с. 123–128.
3. Улумбекова, Г. Э. Система здравоохранения Российской Федерации: итоги, проблемы, вызовы и пути решения // Вопросы здравоохранения. 2012. № 2. с. 33–38
4. Российский статистический сборник «Здравоохранение в России». 2013. Режим доступа. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 17.09.2014)

Анализ состояния и перспективы развития онлайн-страхования и прямых продаж в странах Центральной и Восточной Европы, входящих в финно-угорскую группу

Симкина Анастасия Александровна, студент;

Москалева Елена Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Современные клиенты страховых компаний стали более требовательными: они запрашивают более подробную информацию от страховых компаний и привыкли к широкому спектру страховых и инвестиционных продуктов и каналов продаж. В этой связи стало появляться онлайн-страхование.

Онлайн страхование и необходимость создания условий для его дальнейшего развития активно обсуждаются сегодня на многих площадках, конференциях, в ассоциациях и государственных органах. Рассмотрим состояние и перспективы развития онлайн-страхования и прямых продаж в странах Центральной и Восточной Европы, входящих в финно-угорскую группу.

Сегодня страховой рынок Центральной и Восточной Европы характеризуется двумя основными подходами к продажам продуктов:

— Традиционная персональная или индивидуальная модель, включающая полный комплекс услуг премиум брендов, в основном, сосредоточена на «качестве» топ-менеджмента, справедливых тарифах и на качественном обслуживании клиентов. Большой эффект достигается путем оказания полного спектра финансовых услуг и индивидуальных решений, включающей персонализированный сервис и личный подход к продаже продуктов по рыночным ценам.

— Прямые продажи и модель «low-cost» сегмента сфокусированы на недорогой стоимости бренда и, в ос-

новном, сосредоточены на низкой цене и справедливой стоимости с учетом особенностей клиентов, для которых решающим фактором является цена продукта. Данная модель включает предложение стандартизированных продуктов, а также легкий, быстрый и удобный способ получения услуги (зачастую самостоятельно), которая предоставляется через интернет или телефон [1, с. 10].

Обе бизнес-модели имеют потенциал развития. Модели прямых и «low-cost» продаж в страховом секторе появились в Центральной и Восточной Европе почти 30 лет назад. В отличие от других каналов продаж, быстро растущая популярность бизнес-модели продаж через интернет и прямые каналы позволяет страховщикам ежегодно получать 80 млрд. евро брутто-премий, включая сектор рискованного страхования и страхования жизни.

Заключение сделки в онлайн-страховании или direct-страховании, в основном, происходит через интернет или по телефону, но может происходить и через почтовые рассылки, SMS или по факсу. Сделка осуществляется либо через страховщика, либо путем прямых продаж партнеров страховщика (через онлайн-брокеров, которые производят расчет по нескольким компаниям и предлагают лучший страховой тариф). Модель прямых продаж, как правило, предполагает продажу продуктов или услуг по ценам ниже, чем через другие каналы продаж.

В принципе, почти все страховые продукты могут продаваться онлайн, однако есть существенные различия.

В разных странах Европы структура продаж отличается. Так, в Финляндии доля прямых продаж по страхованию жизни намного выше, чем по рисковому страхованию, а в Эстонии, Латвии наоборот, наибольшие продажи осуществляются в сегменте страхования здоровья.

Доли рынка онлайн- и прямого страхования от общего бизнеса существенно различаются по всей Европе. Так, «зрелые» рынки, такие, как в Финляндии, имеют долю интернет- и прямых продаж более 10%, развитые страны, такие как Чехия, Словения, Словакия — долю между 1,1% и 10% и развивающиеся страны — 1% и ниже.

В период 2009–2014 годов прямые каналы продаж в Центральной и Восточной Европе показали значительно более высокие темпы роста, чем общий объем рынка страхования. В целом, страховой рынок показал среднегодовой рост на 10%, в то же время, прямые продажи выросли на 40%. Давление рынка онлайн-страхования постоянно растет и особенно в крупных странах.

В развитых странах Центральной и Восточной Европы в поп-life секторе рынок прямых продаж рос в среднем в 2–4 раза больше (8,1%), чем общий страховой рынок (1,8%). В секторе страхования жизни, например, в Чехии, прямые продажи росли в среднем в 7–10 раз активнее в год (18,1%) по сравнению с общим объемом рынка (4,6%).

В «зрелых» странах, таких как Финляндия, Болгария, Румыния, в настоящее время более 25% населения пользуется прямым страхованием при покупке продуктов по автострахованию (КАСКО, МТPL), а с учетом всех страховых продуктов — доля интернет- и прямых каналов продаж превышает 30%. Основная целевая аудитория прямых продаж — частные клиенты и представители малого бизнеса (частные предприниматели, фрилансеры и т.д.).

В течение ближайших 10 лет эксперты оценивают рост рынка прямых продаж в странах Центральной и Восточной Европы на 44 млрд. евро, т.е. емкость данного канала продаж превысит 124 млрд. евро [10, с. 9].

Прямые каналы продаж реализованы в виде гибрида и представляют собой пассивную или активную бизнес-модель. Гибридные онлайн-каналы продаж в основном сфокусированы на удержании существующих клиентов и повышении их лояльности к бренду по аналогии с интернет-магазинами, существующие страховые продукты предлагаются без активного продвижения через традиционные каналы.

Пассивные онлайн-каналы в основном сосредоточены на удержании клиентов и на привлечении новых через собственные сети и веб-сайты с минимальными затратами и инвестициями. Активная бизнес-модель прямых продаж сфокусирована на привлечении новых клиентов через собственные сети и веб-сайт с использованием мощных инструментов рекламы и продвижения бренда компании, включая печатную и телевизионную рекламу.

По сравнению с прямым каналом продаж, классический direct-маркетинг или прямые продажи в рамках тра-

диционной модели должны обеспечивать поддержку своих продавцов и других партнеров по дистрибуции, которых нужно мотивировать, что существенно повышает расходы на ведение дела страховщика.

После апробации различных интернет-стратегий в 2012 году европейские страховщики структурировались, определившись с выбором модели прямых продаж: 24,6% компаний использует активные каналы онлайн-продаж, 23,3% — пассивные модели и 52,2% — гибридные решения. В настоящее время на анализируемом страховом рынке существует более 250 каналов онлайн-продаж [10, с. 11].

В 2013 году для продвижения своих услуг онлайн-каналы продаж использовало 150 страховщика (и это без учета локальных «клонов» специализированных «туристических» страховщиков, продающих онлайн полисы страхования выезжающих за рубеж, а также онлайн-брокеров или онлайн-агрегаторов, генерирующих заявки и предлагающих продукты прямых страховщиков).

В Финляндии, например, рынок прямых продаж сильно конкурентен, поэтому существует практика скидок, что положительно сказывается на продажах. Тем не менее, число мелких игроков, практикующих прямые и онлайн-продажи, по-прежнему больше, чем крупных. В общей сложности в 2013 году страховщики активно использовали 27 каналов онлайн-продаж.

В 2013 году из всех основных игроков Центральной и Восточной Европы, 58% являлись международными (с присутствием в более чем одной европейской стране), 42% — исключительно национальные игроки с активной работой только на внутреннем рынке. Например, в Словении, Словакии и Чехии в основном работают международные группы, в Эстонии, Румынии и Болгарии — доминируют национальные группы [7, с. 366].

Российский рынок интернет-страхования развит еще очень плохо. Хотя сайты большинства российских страховых компаний сделаны достаточно хорошо. Но сами страховщики еще не очень доверяют интернет-продажам, боятся мошенничества. Так, по итогам первого полугодия 2014 года, сборы от продажи страховок онлайн составили 1 млрд. рублей, по информации компании «Альфа-Страхование». Общий же объем рынка страхования в России 467,5 млрд. рублей.

Купить он-лайн можно далеко не все страховые продукты, а только те, которые не требуют предварительной оценки страхового агента или полный пакет рисков, что для страхователя не выгодно. Помимо этого существует еще один нюанс: страховка начнет действовать с того момента, когда на страховых документах появится личная подпись страховщика и страхователя. В действующем законодательстве уже принят закон об электронной подписи (ст. 2 Федерального Закона от 06.04.2011 «Об электронной подписи № 63-ФЗ»), но, к сожалению, он медленно внедряется на практике, так как не каждый человек захочет приобрести свою собственную электронно-цифровую подпись, заплатив за нее примерно от 2 до

20 тыс. руб, также тут немалую роль играет недоверие потребителя из-за боязни мошенничества [4, с. 130].

Разберем причины медленного продвижения интернет-страхования в России:

- еще не во всех регионах есть Интернет;
- несовершенство системы онлайн-платежей;
- медленное внедрение ЭЦП — низкая психологическая готовность потребителей, также не отработаны механизмы использования ЭЦП, есть проблемы с лицензированием сертификационными центрами, которые должны закреплять за гражданином право на электронную подпись;
- финансовые затраты страховщиков на создание и ведение сайта;
- нехватка грамотных специалистов в страховых компаниях, одновременно разбирающихся в вопросах страхования и информационных технологий;
- необходимость постоянного тестирования сайта на удобство навигации, расчетов, работы с клиентами.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что работа над интернет-страхованием в России ведется, но пока очень слабыми методами. Интернет-страхование в России находится еще на начальном уровне. Российские страховые компании просто обязаны продолжить начатую работу в развитии и создании интернет-сайтов, на которых будет возможна интернет продажа страховых про-

дуктов, а так же возможно применить наиболее эффективные механизмы развития онлайн-страхование из стран Центральной и Восточной Европы.

Сегодня бизнес не может игнорировать интернет-магазины и интернет-продажи. По сравнению с другими отраслями эта тенденция распространяется на страховой бизнес с запозданием, отчасти из-за предполагаемого конфликта интересов при организации продаж. Традиционный страховой бизнес по-прежнему делает ставку на собственные агентские сети и продающие подразделения, а также на страховых брокеров, посредников, туроператоров, автодилеров и банки, которые воспринимают модель прямых продаж, как угрозу их существованию, и поэтому отвергают ее. Но европейцы становятся более требовательными и отдают предпочтения онлайн-продажам. Страховщики во всем мире в настоящее время планирует или рассматривают инвестиции в развитие новых каналов дистрибуции, использования агрегаторов, как канала, или расширение услуг, используя продажи через интернет или по телефону.

Пока еще онлайн-страхование является всего лишь дополнением к традиционным каналам продаж и не может заменить их на 100%. Однако для достижения большего роста и прибыльности бизнеса, топ-менеджеры должны смотреть в будущее и думать на перспективу.

Литература:

1. Ванин, Д. И. Современные подходы к продаже страховых услуг / Д. И. Ванин // Современные страховые технологии. — 2012. — № 1. — с. 2–82
2. Денисова, Т. В. Организация продаж страховых продуктов через Интернет: преимущества и перспективы, Журнал «Директор-Инфо» № 43, 2011–1 isupr.mrsu.ru>2011-1/PDF/Denisova.pdf (дата обращения 02.02.2014).
3. «Интернет-страхование»//информационно-консалтинговый центр по электронному бизнесу — октябрь 2011 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.e-commerce.ru> (дата обращения 10.02.2014).
4. Козлов, А. В. ИНТЕРНЕТ СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ // Современные проблемы науки и образования. — 2010. — № 4 — с. 127–131. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.science-education.ru/92-4515 (дата обращения 05.02.2014).
5. Лапшин, Ф. Е., Москалева Е. Г. Сравнительный анализ страхования в странах финно-угорской группы // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. — 2014. с. 202–206
6. Москалева, Е. Г., Канаева О. Ю. Методические подходы к анализу конкурентоспособности страховой компании // Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-методической конференции. Тамбов. — 2–14. с. 89–91
7. Москалева, Е. Г., Козлова К. В. Анализ состояния и перспектив развития страховых рынков стран Центральной и Восточной Европы, входящих в финно-угорскую группу. // Экономика и социум. 2014. № 1–1 (10). с. 679–683
8. Москалева, Е. Г., Коровина К. В. Сравнительный анализ систем обязательного медицинского страхования стран финно-угорского типа // Экономика и социум. — 2014. № 1–2 (10). с. 365–368
9. Москалева, Е. Г., Атякшева Т. Н. Анализ развития страхования как инструмента обеспечения социальной безопасности населения (на примере Республики Мордовия) // Экономика и социум. — 2014. «1–2 (10). с. 343–346
10. Экономов, С. Г. Состояние европейского страхового рынка и его особенности в новых странах ЕС / Экономов С. Г. // Тенденции развития Европейского рынка страховых услуг в условиях расширения ЕС. — 2012. — с. 9–11.

Управление конфликтами в организации на примере фирмы ООО «N»

Спатарь Антон Вячеславович, аспирант
Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

В данной статье будет рассмотрен пример управления конфликтными ситуациями на предприятии. Объектом моего изучения было выбрано строительное предприятие, работающее эффективно уже много лет. Это предприятие в статье носит название ООО «N». Руководитель предприятия с радостью согласился поделиться информацией на тему статьи, но при условии, что подлинное название фирмы, а также имена сотрудников упоминаться не будут. Предметом будет являться «Управление конфликтами в организации». Будут проанализированы ситуации в организации и даны оценки конфликтам, имеющим место, и предложены способы для устранения конфликтов или контроля за ними.

На основе эмпирических данных будут рассмотрены конфликты возникающие на предприятии ООО «N». В начале будет отражен характер фирмы, а затем будут разобраны отдельных конфликты и проанализированы некоторые особенности организации, которые, могут быть причинами конфликта.

Общая информация о фирме ООО «N».

Фирма ООО «N» была создана в 2001 году. «N» выполняет различного вида строительные работы от отделочных работ до возведения целого здания. Сейчас фирма имеет 5 объектов, строительство двух из которых ведется с нуля. Штат фирмы много национален. Есть строители из Киргизии, Молдавии, Таджикистана и граждане РФ.

Фирмой управляет опытный директор.

Структуру фирмы можно представить следующим образом (рис. 1)

Предприятие имеет линейную структуру. Все функции производства сосредоточены в одних руках — директора, на нем лежит полная ответственность за результат работы, а также обеспечивается принцип единоначалия.

Нельзя сказать, что такая структура является правильным выбором, но все же работает она довольно эффективно

Методика оценки глубины конфликта [1, 123].

Рассматриваемые далее конфликты будут подвергаться анализу через «Методику оценки глубины конфликта». Методика предназначена для оценки конфликтной ситуации и характера поведения руководителя, улаживающего конфликт.

Инструкция: В методике представлены 8 основных позиций, имеющих непосредственное отношение к конфликтной ситуации. Задача состоит в том, чтобы оценить выраженность каждого фактора в пятибалльном измерении. Сильная выраженность факторов левой стороны методики оценивается — в 1 балл, а правой — в 5 баллов.

Шкала глубины конфликта:

- 1) Стороны осознают причину конфликта. — 12345 — Стороны не осознают причину конфликта.
- 2) Причина конфликта имеет эмоциональный характер. — 12345 — Причина конфликта имеет материальный (служебный) характер.
- 3) Цель конфликтующих, устремленность к социальной справедливости. — 12345 — Цель конфликтующих получение привилегий.
- 4) Есть общая цель, к которой стремятся все. — 12345 — Общей цели нет.
- 5) Сферы сближения выражены. — 12345 — Сферы сближения не выражены.
- 6) Сферы сближения касаются эмоциональных проблем. — 12345 — Сферы сближения касаются материальных (служебных) проблем.
- 7) Лидеры противоположных мнений не выделяются. — 12345 — Замечено влияние лидеров противоположных мнений.

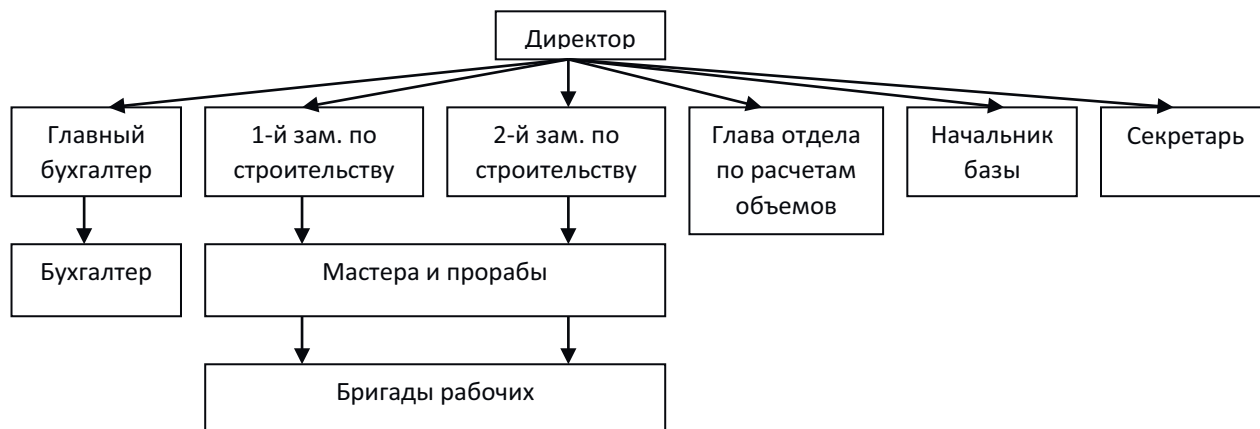


Рис. 1. Организационная структура фирмы

8) В процессе общения оппоненты придерживаются норм поведения. — 12345 — В процессе общения оппоненты не придерживаются норм поведения.

Обработка и интерпретация результатов: После оценки каждой позиции следует подсчитать общую сумму баллов, которая будет свидетельствовать о глубине конфликта.

Сумма в 35–40 баллов свидетельствует о том, что конфликтующие находятся в жесткой конфронтации друг к другу. Руководитель в этом случае должен принять на себя роль обвинителя и прибегнуть к административным мерам воздействия.

Сумма в пределах 25–34 баллов указывает на колебания в отношениях конфликтующих сторон. Руководитель может выступать в роли консультанта и прибегнуть, главным образом, к психологическим мерам разрешения конфликта.

Сумма меньшая 25 баллов свидетельствует о случайности возникшего конфликта. Руководителю целесообразно выполнять функции воспитателя, оказывая педагогическое воздействие на конфликтующих.

Конфликты в фирме ООО «N» и способы их решения.

Существующие конфликты.

Конфликт I. Хроника конфликта: Недавно в фирму пришел новый человек. Это женщина с высшим образованием по специальности «инженер-строитель». Она была приглашена на место ушедшей, на пенсию работницы. В ее обязанности входит расчет строительных объемов. Ее рабочим местом была контора фирмы, находящаяся на территории базы. В конторе помимо ее кабинета располагаются кабинеты: бухгалтеров, секретаря, начальника базы и директора.

С самого первого дня пребывания новой работницы на рабочем месте можно было наблюдать, назревающий конфликт между ней и главным бухгалтером. Возникла некая психологическая борьба между двумя женщинами. Описывая обе личности можно сказать, что они обе хороши

собой, у них есть вкус, и они хорошо одеваются, имеют высшее образование, и у каждой высокое самомнение.

Поначалу это был конфликт межличностный, но вскоре он трансформировался в конфликт между личностью и группой. Личность — это новая работница, а группа — это бухгалтерия, состоящая из двух человек.

Основным яблоком раздора или главной причиной, стала низкая корпоративная культура (которая будет рассмотрена в дальнейшем) в организации. Все началось с того, что новой работнице не понравилось, что к ней обращались не по имени отчеству, как это по идее принято в организациях, а по имени. Работница была не из робких, и она указала, как мы можем догадаться, главному бухгалтеру на то, что в организациях принято все же обращаться друг к другу официально. Новая работница быстро наладила неплохие отношения с остальными конторскими. Видно, противоположную сторону это задело. Она почувствовала конкуренцию со стороны нового члена организации, ведь теперь в конторе помимо нее появилась еще одна привлекательная и умная женщина.

При каждом удобном случае стороны пытались ужалить друг друга какими-либо замечаниями или легкими усмешками в противоположный адрес. Видно вскоре новая работница решила применить тактику состоятельной дамы, она частенько стала менять наряды, в которых приходила на работу, верно возможности позволяли. Конфликт нарастал.

На одной из корпоративных вечеринок страсти накалились. Главный бухгалтер вел себя вызывающе, цепляясь к словам и поступкам новенькой работницы. Ее даже не понравился салат, приготовленный новенькой. Одному из работников, мужчине, все это не понравилось, и он высказал главбуху все, что о ней думал в очень грубой форме. Она обиделась, гордо встала и ушла. Легкие конфликтные ситуации продолжаются между ними и по, сей день.

Способ решения: Проанализируем конфликт по методике, описанной выше.

Таблица 1. Оценка глубины 1-го конфликта

№ позиции в шкале	1	2	3	4	5	6	7	8
Оценка	3	3	4	5	5	3	4	3

Суммируем выставленные оценки и получим 30. По методике руководитель может выступать в роли консультанта и прибегнуть, главным образом, к психологическим мерам разрешения конфликта.

Мы имеем дело с межличностным конфликтом. Можно добавить, что это чувственный конфликт, ибо у его участников различны чувства и эмоции. Можно также предложить менеджеру тактику сглаживания конфликта. Для создания благоприятных отношений между конфликтующими сторонами. Ну а если конфликт зайдет слишком

далеко, директору придется уволить наименее важного работника для того, чтобы сохранить здоровый климат в коллективе.

Конфликт II. Хроника конфликта: На предприятии существуют две высокие должности, выполняющие одинаковые функции — это замы по строительству. Есть конечно одно различие между ними они курируют разные объекты строительства. И здесь как раз и происходят между ними конфликты. Причиной этих конфликтов является борьба за ресурсы. Возможности предприятия не

резиновые и частенько приходится принимать решения в пользу одного или другого объекта.

Не всегда хватает на всех техники, которая заказывается на определенное время. Приходится варьировать, пока одни принимают бетон, другие вяжут опалубку. Люди могут перебрасываться с одного объекта на другой в зависимости от сроков. Материалы: бетон, цемент, арматура и т.п. могут быть доставлены одним и не доставлены другим.

Например, начальнику базы дают задание заказать на 10:00 бульдозер на 1 — й объект находящийся в одном квартале. По какой-то ошибки бульдозер привозят на 2 — й объект другого квартала. В 10:10 директору сообщают, что в назначенное время техника не была доставлена. Он едет разбираться. На 1-ом объекте бульдозера нет, тогда где же он? Руководитель едет на 2-й объект, благо объекты расположены неподалеку, и там обнаруживается одинокий бульдозер, выполняющий бог знает какую работу. Директор в ярости, теперь, чтобы доста-

вить бульдозер туда куда нужно потребуются большое количество времени, а это простой и дополнительные расходы. Начинают разбираться: «Кто виноват?». Или замы плохо согласовали действия или начальник базы ошибся. Начинает назревать конфликт с участием трех сторон, подогреваемый недовольством директора за простой в работе. Этот случай может свидетельствовать о некоем недопонимании замов друг друга, плохой корректировки отношений, вызванных возможно конфликтом.

Возникает некоторая борьба за ресурсы, потому что деньги работникам платят не только за время, проведенное на стройке, но и в зависимости от объема выполненных работ. А если нет материала и техники трудно достигать поставленных результатов и получать вознаграждение. Может получиться даже так, что одни рабочие за месяц получают больше, чем другие, а это будет первым звоночком для конфликта.

Способ решения: Проанализируем конфликт по методике, описанной выше.

Таблица 2. Оценка глубины 2-го конфликта

№ позиции в шкале	1	2	3	4	5	6	7	8
Оценка	1	5	4	1	2	5	3	3

Суммируем выставленные оценки и получим 24. По методике: у нас есть основание полагать о случайности возникшего конфликта. Руководителю целесообразно выполнять функции воспитателя, оказывая педагогическое воздействие на конфликтующих.

Руководитель при нехватке ресурсов, по причине их отсутствия, должен стараться распределять их как можно ровнее, но без ущерба для эффективности предприятия. Ведь может быть и такое, что в данный момент целесообразней предоставить больше ресурсов одному из объектов, ибо это сулит большую выгоду. Здесь директор должен задействовать межличностные рычаг — компромисс с элементами убеждения в педагогической форме для того, чтобы объяснить сторонам существующее положение вещей и пообещать, что сегодня будет хорошо одним, а завтра другим. Директор мог бы конечно обеспечить всех материалами и техникой в равной мере, но если ресурсов нет, директор их из воздуха не создаст. Это и надо объяснить работникам.

Конфликт III. Хроника конфликта: В конце прошлого года на работу была принята женщина на должность секретаря. Она, как и подобает секретарю, должна была отвечать на звонки, и печатать какие-либо документы,

но также она занимается кадрами и по совместительству должна была работать уборщицей небольшого контрольного помещения.

Шло время. Новый работник прижился в коллективе. Она хорошо выполняла свои обязанности секретаря, кадрового работника, но с обязанностями уборщицы дела обстояли туго. Через некоторое время она начала жаловаться руководителю, что ей мало платят, проще сказать стала надевать маску «жертвы». Следует заметить, что зарплата этого работника составляет 30.000 рублей. Анализируя то, что работой она не так уж и загружена, мы можем сказать, что по меркам города это довольно хорошая заработная плата. Жалобы продолжаются, по сей день, а работа уборщицы выполняется изредка. Мы наблюдаем здесь некоторый конфликт, когда работник думает, что заслуживает большего, а руководитель думает, что нет. А также руководителю несколько надоело невыполнение подчиненным обязанностей в полной мере.

Способ решения: Проанализируем конфликт по методике, описанной выше.

Суммируем выставленные оценки и получим 27. По методике руководитель может выступать в роли консуль-

Таблица 3. Оценка глубины 3-го конфликта

№ позиции в шкале.	1	2	3	4	5	6	7	8
Оценка.	1	5	3	5	2	5	3	3

танта и прибегнуть, главным образом, к психологическим мерам разрешения конфликта.

А психологическая мера может быть следующая. В начале при помощи структурного метода разрешения конфликтов директор в проводимой беседе с секретарем напоминает ему все обязанности, по которым она была принята на работу. После этого он, ставит секретаря перед выбором: «Если вы не хотите выполнять такую-то обязанность, я урезаю вам зарплату на 5.000 (или 7.000) рублей и вы продолжаете работу, а на освободившееся деньги найму нового сотрудника на место уборщицы». Ну, здесь секретарь либо соглашается выполнять свои обязанности и начинает работать лучше или отказывается от одной из обязанностей и теряет часть зарплаты. Думаю, сотрудница не станет идти на конфликт с директором, да и потеря части зарплаты для нее нежелательна в данный момент.

Причины, которые могут развить конфликты.

На предприятии низкая организация корпоративной культуре. Все это также дополняется преобладанием в ней неформальных отношений.

Почему так сложилось? Во-первых, многие работники знают друг друга не первый год. Некоторые из них работают друг с другом уже не одно десятилетие. Между ними сложились добротные дружеские отношения. В таких дружеских отношениях должности отходят на второй план, но отношения вне работы вклиниваются затем в организацию. У многих работников язык не поворачивается обратиться к своему товарищу официально. Если общение идет на одном структурном уровне, то оно может выбираться свободно. Но когда в рабочее время подчиненные обращаются к руководителям по имени, это не допустимо.

Во-вторых, манера общения между членами организации оставляет желать лучшего. Причем жесткое словцо присутствует, как у высоких руководителей, так и у простых рабочих. Не нормативная лексика частенько возникает при разъяснении особо непонятливым подчиненным их задач. Большинство работников фирмы не являются яркими интеллигентами, и что жесткое словцо иногда результативней спокойного разговора, но такое положение вещей следует все же искоренять на предприятиях.

Все это может стать причиной конфликта между членами организации. Но если люди, работающие на предприятии, привыкают к действующему положению вещей, то возможному новому работнику это может не понравиться и ему будет сложно прижиться в коллективе, потому что его взгляды по поводу отношений в организации могут разойтись с принятым положением вещей. Конфликт взглядов в этом положении неизбежен.

Способ решения: Руководитель предприятия должен активно действовать в направлении по улучшению корпоративной культуры. Он должен задействовать весь спектр структурных методов разрешения конфликтов для недопущения конфликта. Конфликт, который может возникнуть на почве неприемлемой корпоративной культуры может довольно сильно ударить по имиджу предприятия, а также может сильно повлиять на климат в организации.

Руководителю фирмы надо предложить следующее: Для усиления корпоративной культуры директор должен придумать некий письменный «свод законов», где бы было написано о поведении сотрудников на рабочем месте, не только их право на зарплату, отпуск и т.д., но и обязанности, касающиеся культурного общения между собой. Этот некий приказ по общению, должен быть размещен в офисе фирмы, на объектах и каждый сотрудник должен быть с ним ознакомлен. Вид этого устава, к примеру:

Приказ № ... «Общение сотрудников внутри организации»

... На рабочем месте сотрудники не должны употреблять ненормативную лексику. Они должны проявлять выдержку и стойкость в общении даже с самым непонятливым работником.

... В общении между сотрудниками должны присутствовать официальные обращения, при использовании имени и отчества, в не зависимости от пола или возраста члена организации.

Также для лучшего эффекта можно разработать систему штрафов и вычетов для нарушающих приказ сотрудников. Конечно же, по условно второму пункту нашего условного приказа будет достаточно замечания или легкого выговора. А вот для условно первого нужна система. К примеру, первое нарушение первое замечание, второе нарушение еще замечание, ну а если третье нарушение, то определенная сумма денег из заработной платы. Люди, следящие за выполнением приказа должны пользоваться авторитетом у работников и как минимум они должны сами следовать «букве закона».

Для большей эффективности этого приказа, руководители должны подавать пример, нижестоящим членам организации. То есть начать перемены с себя.

Подводя итог по организации ООО «N», можно сказать, что руководитель предприятия несколько запускает управление конфликтами, давая им разрастаться до пиковых размеров. Директор должен подходить к этой проблеме более тщательно и активно. На предприятии несколько не здоровая обстановка, ибо во время работы смешиваются все стороны жизни работников (о них я уже упоминал). Руководителю просто необходимо создать единственно верную чисто рабочую обстановку на предприятии и чем скорее он это сделает тем скорее организация начнет работать еще эффективнее.

Описанные конфликты в некоторой мере являются следствием описанных причин. Не структурированные отношения порой ведут к недопониманию, что может привести к нестандартным ситуациям и стать причиной конфликта. Руководитель выбрал мягкий тип руководства, а должен выбрать более жесткий, несколько авторитарный, потому что многие конфликты, происходящие на предприятии можно отнести к дисфункциональным, а такие конфликты могут привести к нежелательным последствиям.

Литература:

1. Бандурка А.М., Бочарова С.П., Землянская Е.В. Психология управления — Харьков, 1998.

Совершенствование учета производственных запасов на складах производственного предприятия

Сыроижко Валентина Васильевна, доктор экономических наук, профессор
Воронежский государственный университет

Андреева Анастасия Андреевна, студент;
Соляникова Анна Андреевна, студент

Белгородский университет кооперации, экономики и права, Воронежский институт кооперации (филиал)

Эффективность управления производственными запасами имеет большое значение, особенно на предприятиях, где сосредотачиваются большие потоки материальных ценностей. Осуществление деятельности в условиях рыночных отношений требует разработки и внедрения нововведений по организации учета производственных запасов на складах предприятий и организаций. Это предопределяет необходимость реализации предложений по улучшению организации учета производственных запасов на складах производственных предприятий с целью достижения наиболее эффективных результатов деятельности [12, с. 119].

Вопросы организации учета, в последнее время привлекает к себе все больше внимания в работах отечественных ученых — таких, как М.А. Воронова [1, 4, 8, 10], М.А. Гончарова [2], Т.Н. Добродомова [12], Н.С. Крутских [6], И.И. Кульнева [4], О.И. Науменко [3], В.В. Сыроижко [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10], Д.С. Терновский [11, 12], Н.И. Щерблыкина [8] и других.

Однако в настоящее время ряд принципиальных вопросов, в частности организации учета производственных запасов на складах, остаются дискуссионными и требуют совершенствования на местах в зависимости от отрасли производства и видов деятельности предприятия. Для достижения поставленной цели необходимо определить направления управления производственными запасами предприятий и организаций.

Для правильной организации учета запасов на предприятии, прежде всего, необходимо дать ответ на ряд вопросов:

- откуда, когда, сколько и на какую сумму поступили запасы, как выполняются программы поставки;
- кому, когда и сколько отпущено запасов;
- как выполняется программа производственного потребления;
- каков остаток по отдельным видам запасов и как соблюдаются установленные лимиты и т.д.

Необходимыми предпосылками правильной организации учета запасов являются:

- рациональная организация складского хозяйства;
- разработка номенклатуры запасов;
- наличие инструкции по учету производственных запасов;
- правильная группировка (классификация) запасов;
- разработка норм расходования запасов [1, с. 59].

Для организации бесперебойного снабжения, размещения, хранения и выдачи материальных запасов в производство большую роль играет рационально организованное складское хозяйство, потому что в деятельности предприятия или организации не всегда можно добиться полного согласования темпов поставок материальных ресурсов, темпов производства и сбыта готовой продукции.

К числу основных функций складского хозяйства относятся:

- аккумуляция материальных ресурсов в объемах и номенклатуре, достаточных для непрерывности процесса производства;
- надлежащее хранение и учет материалов;
- планомерное и бесперебойное снабжение цехов и участков производственными запасами;
- подготовка материалов к их непосредственному потреблению;
- осуществление комплекса операций, связанных с выполнением контроля, сортировки производственных запасов [2, с. 74].

Существует несколько методов учета производственных запасов на складах предприятия, которые приведены в таблице 1.

Аналитический учет материальных запасов ведется на складах с помощью карточек складского учета, которые размещаются в картотеке по техническим группам производственных запасов согласно номенклатуры-ценника [3, с. 27]. Аналитические счета группируются по группам материалов, местам хранения, материально ответственными лицами, по синтетическим счетам бухгалтерского учета и субсчетам [10, с. 45]. Данные по аналитическим счетам обобщаются в оборотно-сальдовых ведомостях. Используют счета аналитического учета для контроля за

хранением и движением производственных запасов, их оценки, сравнения с данными складского учета, а также для подведения итогов инвентаризации [4, с. 267].

Учет значительно упрощается при использовании в складском учете компьютерной техники. В этом случае все приходно-расходные документы обрабатываются ежедневно или по мере их поступления со складов. Для обеспечения информации для нужд управления на производстве важное значение имеет разработка методики учета наличия и движения производственных запасов, которая бы отвечала потребностям предприятия и Положению по бухгалтерскому учету 5/01 «Учет материально-производственных запасов».

Ранее действующие методики учета производственных запасов, которые были выработаны наукой и практикой, на протяжении последних лет в некоторой степени потеряли актуальность и в основном были ориентированы на систему ручного труда в условиях так называемых твердых (плановых) регулируемых государством цен [5, с. 170]. Поэтому, сегодня все это требует совершенствования и новых подходов относительно организации и методики ведения аналитического учета наличия и движения производственных запасов, который является одним из самых важных и наиболее трудоемких участков бухгалтерского учета.

Важность и трудоемкость ведения количественного аналитического учета производственных запасов, значительные их качественные показатели обусловили необходимость поиска более рациональных методов учета материальных запасов с целью устранения дублирования одних и тех же операций.

Разновидностью оперативно-бухгалтерского учета является так называемый оперативно-групповой аналитический метод учета производственных запасов, где их учет ведется в разрезе их видов, групп и подгрупп. Для учета материалов по группам целесообразно, чтобы в группу

входило не более 100 их наименований, что значительно облегчает и ускоряет процесс выявления возможных ошибок [6, с. 63].

Для повышения эффективности оперативно-бухгалтерского метода учета производственных запасов целесообразно осуществить детализацию их групп на несколько подгрупп с тем расчетом, чтобы в подгруппе количество наименований производственных запасов не превышало ста наименований, что позволит контролировать объемы производственных запасов для учета их движения и проверки [13, с. 124]. Это можно достичь путем ежемесячного составления товарно-транспортных накладных, лимитно-заборных карт, накладной на отпуск материалов на сторону и сведений по поступлению и выбытию производственных запасов по каждой подгруппе производственных запасов, что повышает оперативность выявления возможных ошибок в складском и бухгалтерском учете. К тому же следует отметить, что при автоматизированном учете программа позволяет без лишних усилий формировать данные сведения в аналитическом разрезе как по группам и подгруппам материалов, так и по отдельным их видам и сортам за любой период [11, с. 130].

Складское хозяйство большинства предприятий достаточно сложно и состоит из сети складов со специальными устройствами и оборудованием для перемещения, хранения производственных запасов (стеллажи, подъемно-транспортное, весовое, измерительное и т.п.). В настоящее время во многих организациях постоянно ведутся работы по совершенствованию складского хозяйства с применением различных средств механизации и автоматизации складских операций, как правило, с использованием вычислительной техники, внедряются автоматизированные системы управления технологическими процессами складирования [12, с. 119].

Предприятия и организации нуждаются в совершенной системе управления производственными запасами, когда

Таблица 1. Методы учета производственных запасов на складах предприятия

Вариант учета	Содержание варианта
Сортовой	На каждый вид запасов на основании первичных документов открывается карточка аналитического учета, где они учитываются в натуральном и денежном выражении. Оборотные ведомости аналитического учета составляются по окончании отчетного периода. По данным карточек складского учета сравниваются остатки и обороты по ним.
Партионный	Первичные документы группируются по номенклатурным номерам, и в конце отчетного периода конечные данные по каждому из номеров заносятся в оборотных ведомостей. Оборотные ведомости составляются в натуральном и денежном выражении по каждому складу и для каждого счета
Сальдовый (оперативно-бухгалтерский)	Сальдовый метод учета базируется на использовании регистров аналитического учета карточек складского учета. Ежедневно (еженедельно, раз в 10 дней) работником бухгалтерии проверяется правильность записей поступления и расходования материалов на складе и подтверждается остаток по карточке складского учета личной подписью бухгалтера, а каждого первого числа месяца остаток по каждому номенклатурному номеру переносится в ведомость учета остатков производственных запасов на складе (без выделения оборотов расходов и поступления запасов). На основании данных ведомости выводятся итоги по составу.

резко возрастает сложность управления, существенно усложняются и повышаются требования к оперативности решения традиционных задач планирования и учета. В управлении производственными запасами сегодня, возникает необходимость в принципиальных изменениях методов их осуществления [7, с. 102].

Учет всех перечисленных выше факторов в материально-техническом обеспечении организаций и предприятий, а также необходимость решения поставленных задач, потребовали и структурных преобразований, выражающихся в объединении функций управления материально-технического обеспечения, складского хозяйства, маркетинга и сбыта под единым руководством. Действуя сообща, в рамках системы управления материальными ресурсами организации, система управления складским хозяйством направлена на удовлетворение спроса подразделений организации в многономенклатурных производственных запасах, необходимых для бесперебойного хода производства при максимальной ритмичности работы и минимальных совокупных затратах в любой момент времени [9, с. 68].

Объектом управления системы является снабженческо-заготовительный процесс на складах организации: прием и отпуск материалов; хранение, размещение материалов внутри склада; поиск необходимых материалов; внутрискладские перемещения и т.д.

Основными функциями системы управления складским хозяйством являются: прогнозирование, планирование, учет, контроль и регулирование [13, с. 174].

В реальном режиме времени функции системы управления складским хозяйством детализируются управляемыми позициями, причем степень детализации должна быть не меньше степени детализации номенклатуры производственных запасов. Эти функции очень тесно связаны друг с другом и с другими системами управления в организации [8, с. 47].

В заключении, следует отметить, что необходимым условием поддержания производственного процесса на предприятии является наличие складского хозяйства с достаточным количеством производственных запасов. Чтобы осуществлять процесс производства, производственное предприятие должно иметь на складе необходимые запасы сырья, материалов, топлива, стройматериалов, запасных частей, и других производственных запасов [9, с. 74].

Следовательно, производственные запасы являются весомой частью активов производственного предприятия, они занимают особое место в составе имущества и доминирующие позиции в структуре затрат предприятий различных сфер деятельности; а также при определении результатов хозяйственной деятельности и при освещении информации о финансовом состоянии.

Это в свою очередь требует полной, достоверной информации о наличии и движении производственных запасов, которую может предоставить правильно организованная система управления складским хозяйством, что генерирует и интерпретирует всю базу информационного потока, предоставленную различными рыночными системами для эффективного управления производственными запасами.

Литература:

1. Воронова, М. А., Сыроижко В. В. Бухгалтерский учет и анализ / М. А. Воронова, В. В. Сыроижко. — Воронеж, 2014.
2. Гончарова, М. А., Сыроижко В. В. Современные системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции / М. А. Гончарова, В. В. Сыроижко. — Воронеж, 2010.
3. Науменко, О. И., Сыроижко В. В. Организация финансового и управленческого учета затрат в организации: монография / О. И. Науменко, В. В. Сыроижко // Воронеж. кооператив. ин-т (фил.) БУПК. — Воронеж, 2006.
4. Сыроижко, В. В., Воронова М. А., Кульнева И. И. Перспективы развития заготовительной деятельности в системе потребительской кооперации Воронежской области / В. В. Сыроижко, М. А. Воронова, И. И. Кульнева // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4 (48). с. 265–272.
5. Сыроижко, В. В. Экономическое моделирование и рейтинговая оценка деятельности кооперативных организаций Воронежской области / В. В. Сыроижко. // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 6. с. 170–173.
6. Сыроижко, В. В., Крутских Н. С. Финансовые методы управления прибылью / В. В. Сыроижко, Н. С. Крутских // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2008. № 2. с. 62–66.
7. Сыроижко, В. В. Организация системы контроллинга в потребительской кооперации / Сыроижко В. В. // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Белгород, 2000.
8. Сыроижко, В. В., Воронова М. А., Щерблыкина Н. И. Оценка наличия ресурсов сырья для заготовительной деятельности кооперативных организаций / В. В. Сыроижко, М. А. Воронова, Н. И. Щерблыкина. — Воронеж, 2014.
9. Сыроижко, В. В. Методика анализа направленности развития организации / В. В. Сыроижко // Бухгалтерский учет. 2008. № 10. с. 67–74.
10. Сыроижко, В. В., Воронова М. А. Методические и организационные аспекты создания учетной системы в организациях / В. В. Сыроижко, М. А. Воронова. — Воронеж, 2013.
11. Терновский, Д. С. Особенности формирования трансакционных издержек в организациях потребительской кооперации / Д. С. Терновский // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2009. № 2. с. 129–132.

12. Терновский, Д. С., Добродомова Т. Н. Методологический подход к обоснованию показателей и критериев социально-экономического развития кооперативных организаций // Д. С. Терновский, Т. Н. Добродомова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 4. с. 119–124.
13. Фатхутдинов, Р. А. Производственный менеджмент: Учебник для вузов. — М.: Банки и биржи, Юнити, 1997. — 447 с.

Проблемы межбюджетных отношений в России

Тетерин Юрий Александрович, студент
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

Данная статья посвящена вопросам межбюджетных отношений в России. Рассматривается региональный аспект проблемы взаимодействия федерального бюджета с бюджетами РФ.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, бюджет, субъект федерации.

Одним из результатов, проведенной в 2000-е годы реформы межбюджетных отношений в РФ, был пакет нормативно-правовых актов (таблица 1).

Кроме этого, были определены дифференцированные расходные обязательства всех уровней бюджетной системы, источники доходов бюджетной системы, а также полномочия по их регулированию. Главным результатом этих изменений должно было стать законодательное расширение бюджетной автономии субъектов РФ. Как известно, в качестве фундаментального принципа всей системы межбюджетных отношений провозглашен принцип субсидиарности, предполагающий децентрализацию пол-

номочий, выполнение которых может быть наиболее эффективно на региональном или местном уровне.

Потенциально, созданная система отношений должна оптимизировать закрепленные за различными уровнями власти полномочия и источники их обеспечения. Однако, сегодня, прослеживается ряд негативных тенденций в отношениях между федеральным центром, субъектами федерации и муниципалитетами, а именно, сокращается финансово-экономическое развитие регионов и их обеспечение, при всевозрастающем объеме полномочий. Таким образом, наблюдается парадоксальная ситуация, когда объем полномочий региональной власти и объем

Таблица 1. Законодательные акты реформы межбюджетных отношений*

Нормативно-правовой акт	Сущность
№ 122-ФЗ от 22.08.2004 г. «О внесении изменений в законодательные акты РФ и признании утратившими силу некоторых законодательных актов РФ в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»	Настоящий Федеральный закон принимается в целях защиты прав и свобод граждан Российской Федерации на основе разграничения полномочий между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов Российской Федерации, оптимизации деятельности территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, а также с учетом закрепленных Конституцией РФ и федеральными законами вопросов местного значения.
№ 199-ФЗ от 29.12.2004 г. «О внесении изменений в законодательные акты РФ в связи с расширением полномочий органов государственной власти субъектов РФ по предметам совместного ведения РФ и субъектов РФ, а также с расширением перечня вопросов местного значения муниципальных образований».	Изменениями предусматривается расширение полномочий органов государственной власти субъектов РФ по предметам совместного ведения, финансирование осуществления которых производится за счет средств бюджетов субъектов РФ (за исключением субвенций из федерального бюджета), а также установление полномочий органов государственной власти субъектов РФ по предметам совместного ведения, финансирование осуществления которых производится за счет субвенций, передаваемых из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ.

*составлено по материалам Гарант (информационно-правовой портал) [2] [3].

средств, выделяемых на осуществление данных полномочий, находятся в обратной зависимости, в сторону увеличения объемов задач и уменьшения объемов финансирования.

В целом можно выделить ряд проблем межбюджетных отношений, с которыми сегодня столкнулся российский федерализм:

— высокая централизация налоговых полномочий, т.е. на федеральном уровне устанавливается: порядок определения налоговой базы региона, порядок исчисления региональных и местных налогов, предельные размеры налоговых ставок для налогов регионального и местного уровня;

— установление негласных пропорций зачисления налогов по уровням бюджетов: увеличивается доля зачисления в федеральный бюджет налогов, собранных в регионах, уменьшается доля их зачисления в бюджеты субъектов федерации;

— сокращается объем межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов РФ (по данным Министерства Финансов РФ данное сокращение составило порядка 35%) [5].

— увеличивается число закрепленных собственных полномочий регионов и полномочий, передаваемых с федерального уровня на региональный (в 2003 г., за субъектами РФ было закреплено 41 собственное полномочие по предметам совместного ведения, в настоящее время в статье 26.3 ФЗ № 184-ФЗ [4] уже закреплено 87). Причем все это, на фоне снижения федерального финансирования новых полномочий регионов, в конечном итоге органам государственной власти субъектов РФ были переданы полномочия в следующих областях:

1. градостроительство;
2. лесные, водные, земельные отношения;
3. животный мир и охота;
4. образование;
5. здравоохранение;
6. содействие занятости населения;
7. социальная защита населения.

В целом произошло значительное увеличение полномочий регионов, не обеспеченных ростом бюджетных доходов: если в 2001–2002 гг. соотношение налоговых по-

ступлений в федеральную казну и бюджеты регионов составляло 50:50, к 2006 г. на долю регионов приходилось только 30% от объема налогов; в 2012 году это соотношение составило чуть более 25% [1].

Таким образом, вся структура межбюджетных отношений сегодня, ни при данных условиях не может создать на региональном и местном уровне стимулов для расширения собственных (региональных) налоговых источников, что, в конечном счете, ведет к экономическому иждивенчеству и безответственности регионов за свое развитие. Сегодня, разграничение налоговых и бюджетных полномочий и распределение доходов между субъектами федерации не способствует стабилизации экономического неравенства территорий, а напротив — усиливает региональные диспропорции.

Более подробно рассмотрим общую картину межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов РФ (таблица 2).

Политика межбюджетных трансфертов за данный период претерпевает существенные изменения, как с точки зрения того, что с увеличением объема полномочий субъектов федерации должен пропорционально расти и объем финансового обеспечения данных обязанностей, но этого не происходит, с 2009 г. по 2013 г. объем межбюджетных трансфертов был уменьшен на 35%; так и с точки зрения самой структуры трансфертов, дотации стали самыми часто используемым инструментом поддержки регионов, при этом, из предложенного перечня (таблица 2), имеют сомнительную эффективность в силу их неправильного использования в России, так как ничем не подкреплены, своего рода «государственная благотворительность». Также стоит отметить, что соотношение трансфертов на выравнивание и трансфертов, которые такого эффекта не имеют, но при этом создающие стимулы к развитию в разные годы составляет от 30:70 до 25:75.

Действие налогового и бюджетного законодательства осуществляется параллельно с принципами социальной и экономической справедливости по отношению к регионам. Таким образом, безвозмездное изъятие из регионов больших объемов всевозможных ресурсов предопределяет постоянное нарушение принципов справедливости к регионам, которые, потенциально способны работать

Таблица 2. Межбюджетные трансферты бюджетам субъектов РФ*

Год	2009	2010	2011	2012	2013
Общая сумма межбюджетных трансфертов (федеральный бюджет — бюджет субъекта), млрд. руб.	1480	1378	1426	1026	964
Из них:					
Дотации, %	39	38	38	42	45
Субсидии, %	36	30	36	31	25
Субвенции, %	19	27	22	24	27
Иные межбюджетные трансферты, %	6	5	4	3	3

* составлено по материалам «Распределение межбюджетных трансфертов по субъектам Российской Федерации в 2009–2013 гг.» в соответствии с ФЗ «О федеральном бюджете». [6].

с большой эффективностью, как для региональной экономики, так и для экономики страны в целом. Поэтому «перекачка» средств из регионов-доноров в федеральный центр и бессистемные трансферты регионам-реципиентам лишают всякой мотивации на развитие обе группы регионов.

Таким образом, в современных условиях, можно выделить следующие характерные черты национальной системы межбюджетных отношений:

- низкая доля средств бюджета РФ, остающаяся в распоряжении органов власти субъектов федерации для реализации полномочий субъектов РФ и вопросов местного значения (в 2005 г. — 45%, в 2010 г. — 37%);

- растущая доля расходов нижестоящих бюджетов, имеющих целевое назначение и подотчетных вышестоящему уровню власти (в 2005 г. — 7%, в 2010 г. — 12%);

- чрезвычайно высокая доля «дотационных» регионов (получающих дотации на выравнивание — в 2010 г. — около 85%), еще более высокая — регионов, получающих другие виды финансовой помощи из федерального бюджета (100%);

- субъективизм в отношении распределения трансфертов;

- патернализм межбюджетной политики со стороны федерального центра, поощряющий иждивенческие настроения регионов;

- ориентация межбюджетной политики на решение текущих проблем без выстраивания политики и стратегии долгосрочного развития;

- крайне высокая концентрация доходов в федеральном бюджете;

- тенденция к перераспределению ресурсов через федеральный центр.

В реалиях национальных межбюджетных отношений, главный риск для региональных бюджетов в последующие годы состоит в снижении трансфертов из федерального бюджета и рост социальных обязательств. В данной ситуации субъекты федерации будут вынуждены «забыть» о региональном экономическом развитии, а сосредоточиться на исполнении «назначенных сверху» обязательств, которые подразумевают большие объемы расходов. Рост объемов расходов объективен, поскольку все больше задач регионы будут вынуждены решать самостоятельно. При этом данные расходы — это не капи-

тальные вложения, а преимущественно текущие расходы, т.е. использование региональных бюджетов таким образом, не даст должного социально-экономического развития региона в долгосрочной перспективе.

Согласно Конституции, Россия — это федеративное государство, вместе с тем и межбюджетные отношения между федеральным центром и субъектами РФ должны соответствовать федеративным принципам. Однако ситуация, которая наблюдается сегодня, принципиально противоречит вышеизложенным принципам, налицо преобладание вертикальной субординации, а не межбюджетного федерализма.

Подводя итог, стоит сказать о том, что сегодня система межбюджетных отношений — это система, оправданная на определенном этапе политического и экономического развития страны, однако, в современных условиях данная система нежизнеспособна, она становится препятствием на пути к дальнейшему социально-экономическому развитию регионов и страны в целом.

Таким образом, проведя анализ, можно выдвинуть следующие предложения, которые позволят, в какой-то мере, усовершенствовать систему межбюджетных отношений, сделать ее более справедливой по отношению к регионам, экономически эффективной и социально-направленной:

- произвести процесс упорядочения и разграничения доходных и расходных полномочий на федеральном и региональном уровнях;

- произвести расширение налоговой базы региональных и местных бюджетов за счет изменений в системе первоначального распределения налогов по уровням бюджетной системы;

- стимулирование экономической самостоятельности регионов, посредством повышения их бюджетной и налоговой независимости;

- повышение налоговой автономии и расширение налоговых полномочий региональных и местных органов власти;

- предоставление субфедеральным властям права повышения ставки налога на прибыль по отношению к минимальному уровню, установленному РФ;

- произвести процедуру совершенствования межбюджетных трансфертов, создать механизм экономически эффективных трансфертов.

Литература:

1. Зубов, В., Иноземцев В. Сибирское благословение. — М.: АРГАМАК-МЕДИА, 2013. — 192 с.
2. Гарант (информационно-правовой портал) [Электронный ресурс] — URL: http://base.garant.ru/12136676/#block_1000
3. Гарант (информационно-правовой портал) [Электронный ресурс] — URL: <http://base.garant.ru/12138259/>
4. Гарант (информационно-правовой портал) [Электронный ресурс] — URL: http://base.garant.ru/12117177/5/#block_263
5. Зубаревич, Н.В. Мониторинг кризиса и посткризисного развития регионов России. Социальный атлас российских регионов. [Электронный ресурс]. — URL: http://www.socpol.ru/atlas/overviews/social_sphere/kris.shtml#no24

6. Распределение межбюджетных трансфертов по субъектам Российской Федерации в 2009–2013 гг. в соответствии с ФЗ «О федеральном бюджете». [Электронный ресурс]. — URL: [http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/03/MBT_20122014_\(iz_FZ_O_fed_budzhete\).pdf](http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/03/MBT_20122014_(iz_FZ_O_fed_budzhete).pdf)

Инвестиционная политика: движение на Восток

Тетерин Юрий Александрович, студент
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

Данная статья посвящена вопросам национальной и региональной инвестиционной политики. Рассмотрены основные проблемы инвестирования и подходы к проведению политики стимулирования инвестиций.

Ключевые слова: инвестиционная политика, стимулирование, инвестиции, Сибирь, Дальний Восток.

За период с 2001 по 2012 гг. на волне повышения роста мировых цен на энергоресурсы и, соответственно, существенного увеличения доходов национального бюджета произошло значительный рост инвестиций в стране, однако, стоит заметить, что данный рост не оказал пропорционального влияния на объемы накопления основного капитала в России. Например, по итогам 2010 г., норма накопления составляет 17–18%, хотя для развитой страны она должна быть около 20%, для развивающейся — более 20%, для быстрорастущей — примерно 25%. По мнению Л. М. Григорьевой, необходимо осознавать, что пока национальная финансовая система не будет расти за счет собственных сбережений, трудно говорить о серьезном экономическом росте [1]. При этом нужно отметить, что у России был значительный прорыв в 2012 г., когда валовое накопление основного капитала составило 443 млрд. долларов (21% ВВП, 7-е место в мире) [2].

Таким образом, в национальном хозяйстве сложилась противоречивая ситуация, которая проявилась в том что, при относительно высокой норме сбережений (валовых) в стране подавляющая часть отраслей экономики, кроме экспортоориентированных, начала «задыхаться» от нехватки инвестиционных ресурсов.

За этот же период произошло увеличение доли ВВП, направляемой на инвестирование, с 15,9% до 20,3%. Однако этот рост носит относительный и условный характер, т.к. около 1/3 данного прироста финансируется средствами федерального бюджета.

Одной из главных тенденций развития государственной инвестиционной политики России последних лет является то, что доля федерального бюджета в госинвестициях имеет тенденцию к значительному росту (с 29,4% в 2000 г. до 57,8% в 2012 г.), это, в свою очередь, указывает на то, что процесс инвестирования в РФ приобретает централизованный характер. Данный факт вызывает определенные сомнения в эффективности использования средств, т.к. мировая практика свидетельствует о том, что госинвестирование, особенно применимо к России, носит характер «освоения» средств, а не их эффективного использования. Однако, при этом, государство обеспечи-

вает, и, по сути, создает инвестиционный климат и инвестиционную инфраструктуру в стране. В подтверждение этому, стоит сказать, что за последние годы государством как главным инвестором в национальном масштабе был реализован комплекс крупных инвестиционных проектов, например на территории Сибири и Дальнего Востока:

- освоение Ванкорского нефтяного месторождения;
- «Комплексное развитие Нижнего Приангарья»;
- нефтепровод «Восточная Сибирь — Тихий океан»;
- газопровод «Сила Сибири» и др.

В целом, на территории СФО и ДФО введены в действие программы по долгосрочному развитию, увеличены масштабы финансирования, создается необходимая комплексная инфраструктура для дальнейшего развития.

Стоит также отметить, что в связи с активным наращиванием госинвестиций, имеет тенденцию к расширению комплекс средств и методов участия государства в инвестиционных процессах:

- создание качественно новых институтов развития (таблица 1);
- совершенствование концессионного законодательства;
- совершенствование механизма частно-государственного партнерства;
- использование механизмов особых экономических зон (ОЭЗ);
- использование механизмов программно-целевого управления инвестициями.

Рассматривая динамику государственных инвестиций (рисунок 1) в РФ нужно обратить внимание на несколько тенденций. Начиная с 2000-х гг. сокращается доля госинвестиций (однако в общем объеме средств помощь государства весьма ощутима) в общем объеме инвестиций в основной капитал (с 18,4% в 2000 г. до 12,8% в 2012 г.). Также за 12 лет меняется структура госинвестиций — преобладание финансирования из бюджетов субъектов РФ сменяется на централизованное финансирование из федерального бюджета, это подчеркивает еще одну важную тенденцию последних лет — межбюджетные отношения в РФ в целом меняют свою струк-

Таблица 1. Новые институты развития*

Институт	Сущность деятельности
«Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»	функционирует для повышения конкурентоспособности экономики, ее диверсификации и стимулирования инвестиционной деятельности, участвует в проектах, которые не могут получить финансирование частных инвесторов.
Инвестиционный фонд	функционирует для софинансирования инвестиционных проектов (средства, предусмотренные в федеральном бюджете РФ).
ОАО «Российская венчурная компания»	функционирует для повышения конкурентоспособности инновационного сектора экономики страны в международном масштабе.
«Российская корпорация нанотехнологий»	создание нанотехнологической инфраструктуры и реализации образовательных программ

*Составлено по материалам Внешэкономбанк (официальный сайт) [3]; Российская венчурная компания (официальный сайт) [4]; Российская корпорация нанотехнологий (официальный сайт) [5].

туру, бюджеты регионов становятся дотационными и зависимыми от федерального центра, финансирование, а вместе с ним и инвестирование становится централизованным.

В связи с этим, важно осознавать, что в условиях неблагоприятной конъюнктуры и возможного замедления экономического роста страны, факторы, которые формируют федеральный бюджет, будут недостаточно эффективны, поэтому даже в среднесрочной перспективе, не

говоря уже о долгосрочной, нельзя «положиться» на государство как на ключевого инвестора. Однако, как мера краткосрочного воздействия, особенно при фундаментальном выстраивании инвестиционной среды в России, эффективность госинвестиций трудно переоценить.

В течение нескольких последних лет в России усиливается тенденция к вывозу капитала из страны (таблица 2).

Подводя промежуточный итог, стоит сказать, что сегодня на фоне всеобщего оттока капитала из страны, госу-

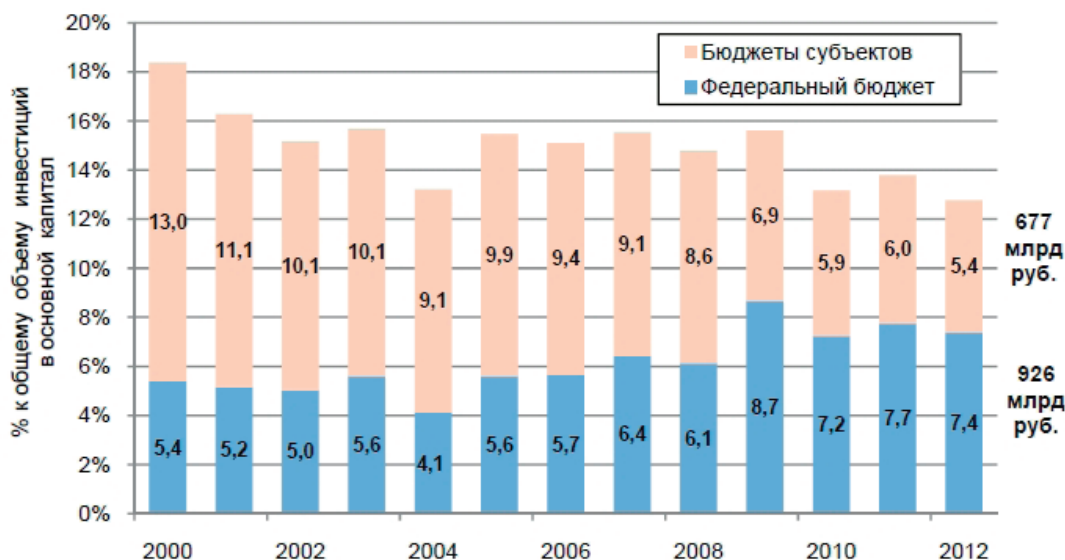


Рис. 1. Динамика государственных инвестиций в России* [6]

Таблица 2. Чистый ввоз/вывоз капитала частного сектора, млрд. \$.*

Годы	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Чистый ввоз/вывоз капитала банками	45,8	-55,2	-32,2	15,9	-23,9	18,5
Чистый ввоз/вывоз капитала прочими секторами	-42,0	-78,3	-25,3	-46,7	-57,4	-73,1
Чистый ввоз/вывоз капитала частным секторами	87,8	-133,6	-57,5	-30,8	-81,4	-54,6

*составлено по материалам ЦБР. Бюллетень банковской статистики № 12 (247) 2013 г. [7]

дарство как регулятор и стабилизатор экономических отношений выступает также в роли главного инвестора, и от того, как оно справится с этой ролью, во многом зависит дальнейшая макроэкономическая ситуация в стране. По сути, это ключевой момент в том смысле, что сможет ли Россия встать на путь внутреннего саморазвития, сбросив с себя «оковы зависимости» от других игроков мировой экономики. Грамотная инвестиционная политика в этом смысле — это плацдарм для обеспечения дальнейшего экономического роста.

Сибирь и Дальний Восток — регионы, которые потенциально могут стать ядром промышленного и социально-экономического развития России. Природные ресурсы и экономически выгодное географическое положение (относительно АТР) предопределяют необходимость комплексного развития данных территорий, и применение мероприятий инвестиционной политики — это важный шаг на пути к развитию не только регионов, но и страны в целом.

Нужно осознавать, что для развития Сибири и Дальнего Востока потребуется значительный объем инвестиций, включая госинвестиции в системообразующие программы и проекты, а также частные инвестиции. По оценкам РАН для обеспечения ускоренного развития Восточной Сибири и Дальнего Востока, — при котором темпы прироста ВРП на 1,5–2,0 процентных пункта будут опережать среднероссийские значения — необходимо в период до 2030 г. инвестировать 16,5 трлн. руб. (или \$ 570 млрд), при этом доля участия государства может составить от 25% до 34% [8]. Привлечение такого объема инвестиций из различных источников, включая национальный и иностранный бизнес невозможно без радикального улучшения инвестиционного климата и создания механизма экономических льгот и преференций для инвесторов.

Именно проблема недостаточного благоприятного инвестиционного климата сдерживает развитие данных территорий, поэтому представляется целесообразным выделить основные факторы, ухудшающие инвестиционный климат, как в регионах, так и в стране в целом:

- низкое качество государственных институтов;
- непостоянство законодательной базы;
- высокий уровень инвестиционных и кредитных рисков;
- несовершенство банковской системы (недостаток денежных ресурсов, их краткосрочная структура, и др.);
- недостаточный уровень «деловой» инфраструктуры (аудит, страхование, консалтинг, сервис).

В силу этого позиции регионов Сибири и Дальнего Востока в рейтинге инвестиционной привлекательности, ухудшаются (РА «Эксперт»):

- доля восточных регионов в инвестиционном потенциале страны устойчиво сокращается — инвестиционный потенциал мигрирует на Запад;
- существенно возросли риски инвестирования, особенно в регионах, лидирующих по уровню инвестицион-

ного потенциала — в Красноярском крае, Кемеровской, Новосибирской и Иркутской областях, Республике Саха (Якутия), Приморском и Алтайском краях, входящих в 30 общероссийских лидеров по инвестиционному потенциалу [9].

Среди наиболее привлекательных для инвестирования секторов экономики Сибири и Дальнего Востока можно выделить следующие:

- добыча полезных ископаемых (углеводороды, металлы и др.);
- создание предприятий глубокой переработки добываемых ресурсов, выстраивание цепочек добавленной стоимости;
- машиностроение (нефтегазовая, горнодобывающая техника и др.);
- развитие лесопереработки;
- аграрно-промышленный комплекс (производство и переработка сельскохозяйственной продукции на экологически чистой основе);
- развитие ИТ-сектора и др.

Добыча и переработка ископаемых, выстраивание цепочек добавленной стоимости, налаживание международного сотрудничества в сфере торговли — парадигма национальной экономической системы, на этом «фундаменте» должна строиться инвестиционная политика, как страны в целом, так и в Сибири и на Дальнего Востока в частности, т.е. ключевыми ориентирами региональной инвестиционной политики должны стать:

- диверсификация источников инвестирования через расширение международного сотрудничества, в первую очередь со странами АТР, в силу их быстрого роста и потенциальной экономической силы данного рынка;
- создание системы государственных гарантий и безопасности инвестиций;
- снижение инвестиционных рисков для регионов.

Итак, глобальная цель инвестиционной политики развития Сибири и Дальнего Востока состоит в том, что необходимо создать механизм стимулирования привлечения в экономику Сибири и Дальнего Востока реальных инвестиций, как национальных, так и иностранных. При этом, в процессе проведения прогрессивной инвестиционной политики в регионах Сибири и Дальнего Востока необходимо учесть то, что привлекательность регионов для инвесторов должна сочетаться со значительными финансовыми, социальными и другими «дивидендами» для жителей данных регионов.

В виду всего вышеперечисленного, регионам для того, чтобы создать максимально «теплый» инвестиционный климат на своей территории необходимо решить ряд непростых задач:

- сократить экономическое и административное давление на бизнес, как на государственном, так и особенно на региональном уровне;
- уменьшить «преграды» для инвесторов, создающих новые производства и на их территории, что в свою очередь уменьшит риски пребывания инвесторов на терри-

тории регионов, значительно удешевит проекты и позволит сократить сроки их реализации;

— создать механизм экономически эффективных льгот и преференций для инвесторов.

В связи с поставленными задачами и наметившимися проблемами можно составить ряд рекомендаций, которые будут полезны при развитии инвестиционной среды в регионе в региональной инвестиционной политике:

— упорядочить различные программы развития данных регионов для создания единой политики стимулирования инвестиций.

— сформировать перечень приоритетных направлений инвестирования;

— создать региональную систему мониторинга реализации инвестиционных проектов;

— создать возможности включения крупных инвест-проектов в государственные программы федерального

и межрегионального уровня и в проекты федеральных институтов развития;

— создать «Корпорацию по развитию Сибири и Дальнего Востока»;

— создать региональный «Инвестиционный фонд»;

— разработать и принять нормативно-правовые акты федерального и регионального уровня, которые будут обеспечивать государственный контроль и регулирование трансфертного ценообразования крупных компаний в целях приведения в соответствие территориальной структуры объемов производства продукции, создаваемой добавленной стоимости и изымаемых налогов;

— разработать механизм предоставления государственных гарантий для инвесторов;

— внести необходимые изменения в налоговое законодательство в целях улучшения инвестиционного климата и стимулирования инвестиций.

Литература:

1. Низкая норма накопления — приговор инвестиционному климату — Л. М. Григорьев. [Электронный ресурс]. — URL: <http://moskva.bezformata.ru/listnews/norma-nakopleniya-prigovor-investitcionnomu/443441/>
2. Валовое накопление основного капитала в России. [Электронный ресурс]. — URL: http://newsruss.ru/doc/index.php/Валовое_накопление_основного_капитала_в_России
3. Внешэкономбанк (официальный сайт) [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.veb.ru/about/today/>
4. Российская венчурная компаний (официальный сайт) [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.rusventure.ru/ru/company/brief/>
5. Российская корпорация нанотехнологий (официальный сайт) [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.rusnano.com/>
6. Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования [Электронный ресурс]. — URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/Inv-if.xls
7. ЦБР. Бюллетень банковской статистики № 12 (247) 2013 г. [Электронный ресурс]. — URL: http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1312r.pdf?pid=bbs&sid=itm_30187
8. Сценарии развития Восточной Сибири и российского Дальнего Востока в контексте политической и экономической динамики Азиатско-Тихоокеанского региона до 2030 г.: Аналитический доклад /науч. рук. А. А. Кокошин. — М.: Едиториал УРСС, 2011. — 120 с. (Расчеты выполнены для регионов Восточной Сибири и Дальнего Востока на период до 2020 г.)
9. Инвестиционная привлекательность регионов 2013: акцент на инфраструктуру. РА «Эксперт», 2013. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2013>

Альтернативные инвестиции: факты, за и против

Томилова Елена Михайловна, студент;

Индутенко Антонина Николаевна, доцент экономических наук
Белгородский государственный университет

Жизнь может быть полная или скудная, но это зависит не от того, что мы от неё получим, а от того, что мы в неё вложим.

Люси Монтгомери. История Энн Ширли

Тема инвестиций в последнее время приобретает все большую актуальность. Как известно, даже простое сохранение покупательной способности денег требует

размещения их в каком-либо инвестиционном инструменте для сохранения денег от инфляционного обесценивания.

Инвестиции это вложение денежных средств, в ценные бумаги, а также в иное имущество. Вложение денег в ценные бумаги — традиционное инвестирование, а в имущество, произведения искусства, драгоценные камни, антиквариат, относят к нетрадиционным инвестициям или альтернативным.

Альтернативные инвестиции — нетрадиционное вложение денежных средств на длительный срок, в противовес традиционным вложениям, денежные средства вкладываются не в депозиты, акции, облигации или долговые обязательства, здесь имеется целый ряд других вариантов инвестиций, которые обещают высокую доходность. Таким образом, альтернативные инвестиции охватывают большой спектр как финансовых, так и материальных активов, например, это может быть какая-то из форм произведения искусства, драгоценности, эксклюзивные автомобили, недвижимость, редкие книжные издания. Объекты таких вложений с течением времени становятся только дороже и при долговременном инвестировании способны принести владельцу достойную прибыль. Но альтернативным вложениям присуще отрицательные черты. К ним можно отнести недостаточную ликвидность, риск подделок и налогообложение [3].

Рассмотрим вложения денежных средств в недвижимость.

Преимущества при вложении средств в недвижимость:

- ценовая политика, связанная с недвижимостью отличается своей стабильностью, и обычно серьезных потерь не подразумевает, единственным риском может быть политическая напряженность в государстве.

- стоимость недвижимости со временем растёт.

- недвижимое имущество всегда можно сдать в аренду.

- при первой покупке недвижимости есть возможность получить вычет, он на сегодняшний день составляет 260 000 рублей.

- приобретение недвижимости по низкой цене позволяет хорошо заработать в перспективе.

Недостатки:

- ликвидность невысока, даже во время экономического роста.

- продажа недвижимого имущества требует немалых временных и денежных затрат.

- в кризисное время продать недвижимость почти невозможно.

- за содержание недвижимости придется вносить постоянную оплату.

- в случае продажи квартиры до истечения трех лет с момента покупки физическое лицо обязано заплатить подоходный налог.

Из этого можно сделать вывод, что инвестировать в недвижимость надо в том случае, если вы готовы к долгосрочным вложениям.

Плюсы и минусы инвестирования в золото.

Золото — один из видов драгоценных металлов.

- основным преимуществом инвестиций в золото является то, что оно менее подвержено рискам полной потери капитала.

- стоимость золота полностью обесцениться не может даже в случае экономической или политической катастрофы.

- драгоценный металл не требует специального ухода и обслуживания.

- золотые слитки — компактные для хранения и не требуют огромного пространства.

- золоту не страшны природные катаклизмы и стихийные бедствия. Будь-то пожар, наводнение, засуха, буря — металл все равно останется в наличии, пусть и изменив форму.

Минусы:

- одним из существенных минусов в приобретении золота, является банковская комиссия, которая достигает 18%.

- очень большая разница цен между ценой покупки и ценой продажи.

Так же надо понимать, золотые украшения, покупаемые в магазинах, особой ценности не представляют, ведь основная цена идет не за сам драгоценный материал, а за работу мастера. Исключением являются украшения известных мастеров, либо представляющие историческую ценность, которые уходят с аукционов намного дороже своей номинальной стоимости [4].

Вложение денег в камни, тоже один из способов альтернативного инвестирования.

Драгоценные камни с давних времен считались хорошим средством накопления. Ведь стоимость драгоценных камней стабильно растет и крайне редко понижается. Однако тут есть и один нюанс, стоимость драгоценных камней никогда резко не возрастает, что делает данный вид инвестирования долгосрочным.

- Надежность долгосрочного размещения средств;

- Сохранность и независимость от участников финансовой системы — отдельных корпораций, банковских структур;

- Позитивные прогнозы по дальнейшему росту их стоимости;

- Отсутствие инфляционных рисков и обесценивания активов;

- Доступность вложений

Отрицательными факторами инвестирования в драгоценные камни являются:

- Низкая ликвидность;

- Риски при реализации;

- Субъективная оценка стоимости объекта;

- Риск из-за колебания курса;

- Высокие издержки, связанные с обслуживанием и хранением драгоценных камней;

- Спекулятивные риски.

Итак, подытоживая сказанное, можно сделать вывод о том, что вложение денег в драгоценные камни не являются выгодными, а скорее представляют потребитель-

скую ценность, являясь предметом демонстрации богатства [5].

Инвестирование в предметы старины.

Антиквариатом называют любые предметы, изготовленные более полувека назад. Антиквариат или еще его принято называть раритет, как объект вложения средств решает важные задачи инвестора, отвечая основным критериям надёжности, каковыми являются:

— сохранение капитала — в условиях нестабильного экономического фона (так же актуально при стабильной экономике) целесообразно инвестировать денежные средства в антиквариат;

— умножение капитала — цены на раритет постоянно растут, это взаимосвязано с тем, что число старинных вещей постоянно уменьшается, а спрос на них растёт, что увеличивает стоимость предметов старины;

— снижение инвестиционного риска — данное положение обусловлено низкой взаимосвязью стоимости антиквариата с другими активами, к примеру, акциями.

Основные проблемы рынка антиквариата:

— Ценность артефакта определяет количество известных экземпляров.

— Подлинности антиквариата. При создании этого предмета мастером ставилась дата и клеймо, стоимость возрастает в разы, если они сохранились до наших дней.

— Внешнее состояние. Чем выше стоимость раритета, тем выше и требования, (исключением являются произведения искусства).

— Стоимость увеличивает и тот факт, каким людям оно принадлежало [2].

Итак, вложение в антиквариат скорее является способом удовлетворения эстетических норм, если вы являетесь коллекционером, чем получение прибыли. Тогда инвестора в антиквариат можно рассмотреть как звено, соединяющее продавца и коллекционера.

У. Шарп разработал модель оценки долгосрочных активов (Capital Asset Pricing Model), где в качестве движущей силы при вложении капитала в альтернативные инвестиции, выступает их потребительская полезность, что модифицирует взаимосвязь между доходностью и риском.

Для учета неопределенности и риска при расчетах эффективности таких инвестиций используется вся имеющаяся информация об условиях реализации проекта, в том числе и не выражающаяся в форме каких-либо вероятностных законов распределения. В качестве основных могут применяться метод проверки устойчивости и метод анализа чувствительности [1].

По итогам вышесказанного, представлена авторская, сравнительная характеристика вложения денежных средств в альтернативные инвестиции представлена в табл. 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика вложения денежных средств в альтернативные инвестиции

Признаки сравнения	Драгоценные камни (Работы известных мастеров)	Антиквариат («Старых» мастеров)	Недвижимость	Золото (слитки)
Наличие на рынке	Практически отсутствуют	Практически отсутствуют	Большое предложение	Большое предложение
Цена	Варьируется от десятков до сотен миллионов долларов	Варьируется от десятков до сотен миллионов долларов	Высокая (от сотен тысяч долларов до миллионов долларов)	1 грамм — 2288 рубля
Место продажи	Всемирно признанные аукционы	Всемирно признанные аукционы	Вторичный рынок	Банки, местные аукционы, выставки.
Инвестиционный риск	Крайне малый	Крайне малый	Средний	Средний
Реальная доходность при перепродаже	Низкая (1–1,5% годовых). Продажа гарантирована, но покупателя за такую цену можно ждать годами.	Низкая (1–1,5% годовых). Продажа гарантирована, но покупателя за такую цену можно ждать годами.	Средняя (2–3% по рынку). Последующая перепродажа гарантируется.	Низкая или равная нулю. Последующая перепродажа гарантируется.
Ликвидность	Низкая	Низкая	Средняя	Высокая

Источник: авторская разработка.

Драгоценные камни и антиквариат имеют низкую доходность, но и инвестиционный риск у них низкий. Вложение в недвижимость — средняя доходность, но и выше инвестиционный риск. Это связано с тем, что может наступить политический или экономический кризис и в этих условиях

продать недвижимость становится труднее. У золота низкая доходность или вообще равна нулю, прежде всего это связано с периодами экономического спада или подъёма, соответственно цены — возрастают на золото или падают, также нельзя забывать и трансакционные издержки.

Литература:

1. Бедаева, Х.Ж. Управление инвестиционными рисками при вложении денежных средств в хедж-фонды // Альманах современной науки и образования. 2012. № 11.
2. Буркин, А. И. Инвестиции в антиквариат // Финансы и кредит. 2006. № 8
3. Конов, Ю. П., Булеков И. Б. Инвестиции в предметы искусства как альтернатива традиционным формам вложения средств // Финансы. 2010. № 1. с. 67–69.
4. Сухарев, А. Н. Антиквариат как объект инвестирования // Финансы и кредит. 2013. № 42.
5. Сухарев, А. Н. Алмазы и бриллианты как инвестиционные инструменты, оценка их стоимости // Финансы и кредит. 2013. № 37.

Теоретические основы пассивов коммерческого банка и их анализа

Тупейко Сергей Александрович, студент

Тольяттинский государственный университет (Самарская область)

Коммерческие банки — универсальное кредитное учреждение, создаваемое для привлечения и размещения денежных средств на условиях возвратности и платности, а также для осуществления многих других банковских операций.

Коммерческие банки для обеспечения своей коммерческой и хозяйственной деятельности должны располагать определенными денежными средствами, которые отражены в пассивах, другими словами ресурсная база банка.

Ресурсы коммерческих банков — это операции, посредством которых банки размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы в целях получения необходимого дохода и обеспечения своей ликвидности.

Банк постоянно проводит самые разнообразные финансовые действия, именуемые его операциями (сделками). Каждая такая операция — это определенные профессиональные действия работников банка. Вся совокупность таких операций (соответствующих действий работников) в первом приближении делится на две крупные группы — пассивные и активные операции. В основе деления банковских операций на пассивные и активные лежит их влияние на формирование и размещение банковских ресурсов

В настоящее время коммерческие банки придают большое значение управлению пассивами, так как они влияют на объем доходных операций банка и играют определяющую роль по сравнению с активами.

Пассивы банка — совокупность средств, учитываемых на пассивных счетах баланса банка и характеризующая источники банковских ресурсов [1, с. 20].

Пассивные операции — это операции по формированию банковских ресурсов. Они имеют большое значение для каждого коммерческого банка [1, с. 20].

Во — первых, ресурсная база во многом определяет возможности и масштабы активных операций, обеспечивающих в свою очередь получение доходов банка.

Во — вторых, стабильность банковских ресурсов, их величина и структура служат важнейшими факторами надежности банка.

Также возможно отметить важную народно — хозяйственную и социальную роль пассивных операций банков. Мобилизация с их помощью временно свободных средств предприятий и населения позволяет банковской системе удовлетворить потребности экономики в основном и оборотном капитале, трансформировать сбережения в производственные инвестиции, предоставить потребительские ссуды населению.

Существуют 4 формы пассивных операций коммерческого банка:

- 1) первичная эмиссия ценных бумаг;
- 2) отчисления от прибыли банка на формирование или увеличение фондов;
- 3) кредиты и займы, полученные от других юридических лиц;
- 4) депозитные операции [2, с. 134].

Пассивные операции позволяют привлекать в банки денежные средства, уже находящиеся в обороте. С помощью первых двух форм пассивных операций (а, б) создается первая крупная группа кредитных ресурсов — собственные ресурсы. Следующие две группы (в, г) пассивных операций создают вторую крупную группу ресурсов — заемные, или привлеченные, кредитные ресурсы.

Значение собственных средств банка, прежде всего, заключается в поддержании устойчивости. На начальном этапе создания банка именно собственные средства покрывают первоочередные расходы (земля, здания, оборудование, заработная плата), без которых банк не может начать свою деятельность.

Важное место отводится собственному капиталу. Структура собственного капитала банка состоит из двух уровней: основного (базового) капитала, представляющий капитал первого уровня, и дополнительного капитала, или капитала второго уровня.

Собственный капитал коммерческих банков делится на основной и дополнительный. Основной капитал банка — это денежные средства, которые обеспечивают его финансовую основу. Он состоит из уставного, резервного фондов, фондов экономического стимулирования и других фондов, которые создаются за счет прибыли [3, с. 28].

Дополнительный капитал — это денежные средства, которые дополняют общий собственный капитал. Он формируется из неиспользованных резервов, которые предназначаются для страхования активных операций коммерческих банков и нераспределенной прибыли; нераскрытые резервы (такие резервы не отображаются в опубликованном балансе банка); резервы переоценки; гибридные (долг/капитал) капитальные инструменты; субординированный долг [3, с. 34].

В общей сумме банковских ресурсов привлеченные средства занимают преобладающее место. Их доля в различных банках колеблется от 75% и выше.

В мировой банковской практике все привлеченные ресурсы по способу их аккумуляции группируются следующим образом:

- депозитные;
- недепозитные [4, с. 77].

Основная часть привлеченных ресурсов коммерческого банка — от 80 до 90% — составляют депозиты, т.е. денежные средства, внесенные в банк его клиентами, физическими и юридическими лицами.

Депозитные средства — денежные средства, внесенные в банк его клиентами на определенные счета и используемые в соответствии с режимом счета и действующим законодательством [4, с. 79].

По экономическому содержанию депозиты принято подразделять на 3 группы:

- срочные депозиты;
- депозиты до востребования;
- сберегательные вклады населения [4, с. 81].

Коммерческие банки в условиях конкурентной борьбы на рынке кредитных ресурсов должны постоянно заботиться как о количественном, так и качественном улучшении своих депозитов. Они используют в свою очередь разные методы (процентную ставку, различные услуги и льготы вкладчикам). Все банки соблюдают основополагающие принципы организации депозитных операций.

Недепозитные средства — это привлеченные средства, которые приобретаются на рынке на конкурсной основе, и инициатива их привлечения принадлежит банку [4, с. 121].

К недепозитным источникам относятся:

- получение займов на межбанковском рынке от других кредитных организаций;
- получение кредитов у Центрального банка (различные виды кредитов ЦБ: расчетный, овернайт, ломбардный, операции репо);
- выпуск собственных облигаций и векселей коммерческим банком [4, с. 123].

Российские банки из этих источников в основном используют межбанковские кредиты и кредиты Централь-

ного банка Российской Федерации. На рынке межбанковских кредитов продаются и покупаются средства находящиеся на корреспондентских счетах в ЦБ РФ.

Межбанковские кредиты — кредиты, предоставляемые банками друг другу на условиях срочности, платности, возвратности. Цели привлечения межбанковских кредитов: расширение активных операций коммерческого банка, поддержание и регулирование текущей ликвидности [5, с. 157]. Привлечение (размещение) ресурсов осуществляется банками самостоятельно — путем переговоров друг с другом или через посредника, которым может быть другой банк, финансовая компания, фондовая биржа и т.д.

При нехватке средств для кредитования клиентов и выполнения обязательств кредитные организации также вправе обращаться в Центральный банк за получением кредита. Центральный банк является для них кредитором последней инстанции.

В большинстве случаев российские коммерческие банки привлекают в свой оборот для пополнения ресурсов кредиты для поддержания ликвидности и обеспечения платежеспособности. Сумма кредита перечисляется Центральным банком на корреспондентские счета банков — заемщиков. Погашение обязательств осуществляется на основании платежных поручений банков — заемщиков о перечислении суммы кредита и причитающихся процентов на отдельный счет Центрального банка. Возможно досрочное погашение обязательств после предварительного уведомления об этом Центрального банка в порядке, предусмотренном договором.

Облигации коммерческих банков — ценные бумаги, удостоверяющие отношения займа между владельцем облигаций (кредитором) и банком (заемщиком) и приносящие владельцу доход. Эмиссия банковских облигаций осуществляется на основании специального проспекта эмиссии, публикуемого в печати и зарегистрированного в Центральном банке. Эмиссия облигаций разрешается банкам, только после полной оплаты ими уставного капитала [5, с. 171].

Финансово — экономический анализ имеет наиболее большие результаты для пользователей только в том случае, когда он проводится в комплексе, то есть затрагивает все стороны деятельности банка.

Комплексный финансовый анализ в банковской сфере — это совокупность методологических положений, методических приемов, процедур и способов познания деятельности коммерческого банка, основанного на принципах системности, многосторонности, многофакторности, согласованности.

Комплексный анализ в банке должен содержать анализ следующих объектов:

- 1) анализ макроэкономических условий функционирования коммерческого банка;
- 2) предварительный обзор результатов финансово — хозяйственной деятельности;
- 3) анализ и оценка соблюдения нормативных требований законодательства;

- 4) анализ себестоимости банковских ресурсов;
- 5) анализ использования финансовых ресурсов;
- 6) анализ собственных средств банка;
- 7) анализ обязательств;
- 8) анализ структуры и качества активов;
- 9) анализ доходов и расходов;
- 10) анализ прибыли;
- 11) анализ рентабельности;
- 12) анализ платежеспособности и ликвидности;
- 13) комплексная оценка финансового положения банка;
- 14) оценка инвестиционной привлекательности банка;
- 15) оценка капиталобразования;
- 16) оценка дивидендной политики;
- 17) оценка рыночной стоимости банка [6, с. 230].

В анализе пассивов банка применяется методика вертикального и горизонтального анализа.

Сущность горизонтального анализа заключается в расчете сумм отклонений произошедших на статьях баланса, отчета о финансовых результатах и отчета о движении денежных средств в сравнении с предыдущими периодами [6, с. 241]. В основном берется годовые изменения, для исключения влияния сезонных и других периодических факторов. Расчет отклонений уместно проводить как абсолютных, так и относительных. Таким образом, можно проследить отклонения в динамике.

Вертикальный анализ является более сложным инструментом, который позволяет выявить структурные изменения, которые происходят в активах и пассивах банка [6, с. 241]. Проведение вертикального анализа заключается в расчете отдельных статей в общем объеме активов и пассивов баланса.

Пассивы коммерческого банка есть обобщающее понятие, которое включает все источники получения ресурсов банком, получить же денежные ресурсы банк может как из собственных источников, так и от своих клиентов. Таким образом, анализ пассивов коммерческого банка следует начинать с группировки ресурсов на соб-

ственные средства и привлеченные средства. Группировка необходима потому, что ресурсы, получаемые коммерческим банком из разных источников, выполняют разные функции, следовательно, их оценка и анализ будут различными.

Анализ пассива баланса коммерческого банка вскрывает основные источники средств банка:

- собственные средства банка;
- депозиты и их характер;
- текущие счета или срочные вклады [6, с. 245].

Анализ пассива банка следует начинать с анализа структуры собственного капитала. Данный показатель значим, так как не всегда увеличение абсолютного значения собственного капитала позволяет достоверно судить о повышении надежности исследуемого банка. Коммерческие банки наращивают привлеченные средства более высокими темпами, что в свою очередь снижает вес собственного капитала в пассивах. Чем выше значение коэффициента доли собственного капитала в пассивах, тем надежнее и устойчивее работает банк.

Для успешного функционирования коммерческий банк как субъект финансовой системы должен планировать и регулировать отношения, связанные с формированием и использованием денежных ресурсов. Используя данные методологические основы, можно оценить текущее состояние не только отдельно взятого банка, но и ресурсной базы в банковской системе в целом.

Таким образом, с помощью пассивных операций банки формируют свои ресурсы. Традиционно качество пассивов коммерческого банка характеризуется стабильностью ресурсной базы, стоимостью привлечения ресурсов, чувствительности пассивов банка к изменению процентных ставок. Процесс управления пассивами коммерческого банка предполагает их эффективное использование в соответствии с возможностями формирования ресурсной базы. Диалектика этих процессов разрешается при помощи нахождения «золотой середины» между привлечением и использованием ресурсов.

Литература:

1. Батракова, Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка / Л. Г. Батракова, — М.: КНОРУС, 2012. — 364 с.
2. Герасимова, Е. Б. Банковские операции: учеб. пособие. / Е. Б. Герасимова, И. Р. Унанян, Л. С. Тишина. — М.: ФОРУМ, 2013—272 с.
3. Гиляровской, Л. Т. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов / Л. Т. Гиляровской. — СПб.: Питер, 2012. — 590 с.
4. Лаврушин, О. И. Управление деятельностью коммерческого банка / О. И. Лаврушин. — М.: Финансы и статистика, 2011. — 320 с.
5. Овсейко, С. В. Международные банковские операции: конспект лекций для студентов магистратуры / С. В. Овсейко. — Минск: БГУ, 2011. — 307 с.
6. Романовский, М. В. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник для студ. вузов / М. В. Романовский. — М.: Юрайт, 2013. — 544 с.

Методика экономико-правового анализа (экспертизы) договора

Царькова Ирина Викторовна, студент;

Научный руководитель: Юрина Владлена Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университета сервиса (г. Тольятти, Самарская обл.)

Методика — это алгоритм, процедура для проведения каких-либо нацеленных действий.

Анализ — метод исследования, характеризующийся выделением и изучением отдельных частей объектов исследования.

Экспертиза — исследование, проводимое лицом, сведущим в науке, технике, искусстве или ремесле, привлечённым по поручению заинтересованных лиц, в целях ответа на вопросы, требующие специальных познаний.

Договор — соглашение двух или более лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Оптимизация договора является одним из основных инструментов оптимизации налогообложения. На начальном этапе налоговой оптимизации необходимо учесть все аспекты, непосредственно влияющие на режим налогообложения операции. Поэтому, при заключении, исполнении, разработке договора имеет смысл провести налогово-правовой анализ договора.

При планировании сделки необходимо выполнить ряд действий, направленных на

предотвращение возможных неблагоприятных последствий. Фактически это сводится к анализу следующих элементов договора:

- 1) анализ участников договора, то есть кто является стороной по договору;
- 2) анализ предмета договора;
- 3) анализ вида деятельности;
- 4) анализ даты совершения операций, исполнение которых предусмотрено договором;
- 5) анализ порядка определения и формирования цены договора;
- 6) меры ответственности сторон по договору;
- 7) специальные положения и действия, которые стороны обязаны исполнить. [1]

Анализ участников договора

Определение статуса контрагента по договору влияет на правильную организацию налогового и бухгалтерского учета. Из текста договора должно ясно следовать, кто является стороной в договоре (юридическое лицо, обособленное подразделение, предприниматель, гражданин, иностранное лицо и т.д.). Наличие данных условий и четкое установление правового статуса участника договора позволяет определить два немаловажных налоговых момента:

- 1) является ли контрагент плательщиком НДС;
- 2) Имеется ли обязанность удержать налог с контрагента.

Анализ предмета договора

При планировании порядка совершения сделки оцениваются налоговые последствия выбора формы и предмета договора. Иными словами, следует определить, что это за договор — услуга, подряд, купля-продажа, комиссия и пр. Если заключается договор купли-продажи, необходимо указать конкретное имущество, подлежащее передаче покупателю, если договор на оказание услуг, следует указать характер услуги и т.д.

Анализ вида деятельности

Анализ вида деятельности необходим, прежде всего, при заключении договоров по видам деятельности, осуществление которых возможно только на основании лицензии или других аналогичных разрешений. Собственно, данный анализ и сводится к проверке наличия указанной лицензии у Вашего контрагента, разрешающей осуществление определенной деятельности.

В связи с этим при анализе проекта договора необходимо уделять внимание на наличие в договоре указаний на лицензии (разрешения) на совершение соответствующих видов деятельности.

Анализ даты совершения операций, исполнение которых предусмотрено договором

Текст договора должен четко фиксировать дату совершения операции, предусмотренную договором. Дата совершения операции касается следующих моментов:

- юридического, так как определяет переход права собственности на имущество (переход права пользования, владения и распоряжения), отчуждаемого по договору, возможность применения санкций, порядок расчетов и т.д.;
- бухгалтерского, так как фиксируется дата признания расходов и доходов в бухгалтерском учете;
- налогового, поскольку определяет дату признания расходов и доходов в налоговом учете.

Точное определение даты операции позволяет установить для покупателя момент оприходования приобретенного товара на соответствующих счетах бухгалтерского учета и момент включения в расходы соответствующих затрат.

Анализ порядка определения и формирования цены договора

При анализе цены по договору следует обратить внимание на следующие моменты:

- а) установление цены на каждый вид товаров, работ, услуг;
- б) цена товара в валюте;
- в) установление цены в условных единицах;
- г) соответствие применяемых цен требованиям ст. 40 Налогового кодекса РФ.

1. Установление цены на каждый вид товаров, работ, услуг

В связи с тем, что материальные ценности, работы, услуги учитываются по разным счетам, то их стоимостная оценка должна быть определена отдельно. Данное требование согласовывается с требованием об отдельном определении имущества и обязательств, составляющих предмет договора.

Порядок формирования цены регулируется не только нормами гражданского права, но и налоговым законодательством. Возможны следующие варианты формирования цены на товар:

Цена товара = Цена без НДС + НДС

Цена товара = Цена без НДС (НДС не предусмотрен)

Цена товара = Цена без НДС + НДС + налог с продаж [2]

Меры ответственности сторон по договору

Тщательной проработке и оценке подлежат пункты договора, предусматривающие санкции за нарушения условий оплаты, сроков, качества и т.д. Причем обусловлено это вступлением в действие главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса РФ.

Согласно п.1 ст. 248 Налогового кодекса РФ к доходам в целях главы 25 относятся:

- 1) доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав (далее — доходы от реализации);
- 2) внереализационные доходы.

При этом в ст. 248 Налогового кодекса РФ указано, что «внереализационные доходы определяются в порядке, установленном ст. 250 настоящего Кодекса с учетом положений настоящей главы».

В соответствии с положениями ст. 250 Налогового кодекса РФ в целях налога на прибыль внереализационными доходами признаются доходы, не связанные с реализацией товаров (работ, услуг), а именно не указанные в ст. 249 Налогового кодекса РФ.

Статья 250 Налогового кодекса РФ содержит примерный перечень внереализационных доходов, который не является исчерпывающим. Согласно данному перечню внереализационными доходами налогоплательщика признаются, в частности, доходы в виде штрафов, пеней и (или) иных санкций за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба (п.3 ст. 250 Налогового кодекса РФ).

В соответствии с п.1 ст. 271 Налогового кодекса РФ основным методом признания доходов для целей главы 25 является метод начисления, что означает:

Согласно подп.3 п.4 ст. 271 Налогового кодекса РФ для данного вида внереализационных доходов датой получения дохода признается дата начисления штрафов, пеней

и (или) иных санкций в соответствии с условиями заключенных договоров либо на основании решения суда.

Из анализа данной нормы следует, что обязанность по уплате налога на прибыль организациями должна быть исполнена в отношении штрафов, пеней и иных санкций, в отношении которых наступили следующие обстоятельства:

1) в отчетном периоде налогоплательщиком были начислены штрафные санкции в соответствии с условиями заключенных договоров (например, за просрочку платежа, нарушения условий поставки товара и т.п.);

2) в отчетном периоде вступило в законную силу решение суда о взыскании в пользу налогоплательщика штрафных санкций (например, процентов по ст. 395 Гражданского кодекса РФ за пользование денежными средствами) [3]

Юридическая экспертиза проводится специалистом в области современного права, обладающего необходимыми знаниями и должным уровнем компетентности. Специалист в области юриспруденции должен владеть всеми необходимыми понятиями своей предметной области, ориентироваться в последних редакциях нормативных актов, грамотно оперировать вспомогательными документальными базами данных для грамотного осуществления своей экспертной деятельности. [4]

Правовая экспертиза, как правило, проводится по сложившейся методике и состоит из следующих этапов:

1. Постановка задачи исследования. На этом этапе заказчиком исследования в сотрудничестве с экспертом формулируется список вопросов, на которые будет дан ответ, зафиксированный в экспертном заключении.

2. Анализ правильности составления документа, предоставленного для исследования. Формальная правильность составления документа важна для оценки его права на существование в принципе. Дело в том, что неверно сформулированные договоры, контракты, или иные бумаги могут быть признанными недействительными из-за допущенных авторами ошибок.

3. Анализ соответствия исследуемого документа действующим законодательным актам. Документы проверяются на наличие пунктов, прямо противоречащих действующему законодательству. В случае обнаружения положений, не соответствующих нормативным актам, выполнение сторонами своих обязательств по договору признается невозможным, а сам договор — недействительным.

4. Составление экспертного заключения. Экспертное заключение может быть предоставлено заказчику экспертизы устно — в виде особого мнения эксперта и некоторых рекомендаций по исправлению исследуемого документа. Также экспертное заключение составляется по запросу заказчика в письменном виде. В таком случае, оно содержит копии всех проанализированных документов, описание проделанных экспертом исследований, и письменные выводы эксперта в виде ответов на поставленные заказчиков вопросы.

Таким образом, методика проведения правового анализа договоров на предмет их соответствия общим требованиям законодательства РФ заключается в следующем:

1. Правильно ли указано наименование сторон в преамбуле договора.
2. Совпадают ли наименования сторон, указанные в преамбуле договора, наименованию сторон, указанных в заключительных положениях договора, а также в оттисках печатей сторон.
3. Указаны ли в преамбуле договора должность, Ф. И. О. представителей сторон, заключивших договор.
4. Подписан ли сторонами каждый лист договора.

5. Подписан ли договор, а также приложения к нему двумя сторонами.

6. Проставлены ли в договоре число, месяц и год его заключения сторонами.

7. Правильно ли сформулировано условие о предмете договора.

8. Указаны ли в преамбуле договора документы, подтверждающие полномочия представителя контрагента на совершение данной сделки (устав, положение, доверенность).

9. Указаны ли в преамбуле договора номер и дата доверенности физического лица, выступившего представителем стороны при заключении договора. [5]

Литература:

1. Российская Федерация. Кодексы. Налоговый. Часть 1. [Электронный ресурс]: Кодекс № 146-ФЗ: принят ГД ФС РФ 31 июля 1998 г. (в редакции изменений и дополнений от 29.12.2014) // КонсультантПлюс: Версия Проф.
2. Учебно-методическое пособие по дисциплине «Анализ и оптимизация налогооблагаемой базы» / сост. В. С. Юрина. — Тольятти: Изд-во ПВГУС, 2013. — 44 с.
3. Евстигнеев, Е. Н. Евстигнеев, Е. Н. Налоговый менеджмент и налоговое планирование в России [Текст] монография: / Е. Н. Евстигнеев, Н. Г. Викторова. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 269 с.
4. <http://pravis.ru>
5. <http://sudexpa.ru>

Теоретико-методологические основы понятия «холдинг»

Чайка Алексей Андреевич, студент;
Тетерин Юрий Александрович, студент
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

В современных условиях, для того чтобы достичь конкурентных преимуществ на рынке ведущие компании объединяются в интегрированные структуры. Одной из таких структур являются холдинг. Свое распространение в России холдинги получили после перехода от командного типа управления экономикой к рыночному. Использование холдингового типа управления подразумевает объединение активов, что, в свою очередь, дает ряд преимуществ при ведении бизнеса:

- увеличение масштаба используемых ресурсов;
- повышение конкурентоспособности продукции за счет объединения технологических средств;
- повышение уровня эффективности управления за счет централизации капитала;
- согласованные действия в финансовой, инновационной и инвестиционной политике;
- диверсификация производства с целью обеспечения конкурентоспособности отдельных видов продукции;
- объединение научно-исследовательского опыта и другие.

Развитие холдингов в зарубежной предпринимательской среде началось в 1860 г. (США, Великобритания,

Бельгия, Нидерланды), что нашло свое отражение на законодательном уровне данных странах. В России не существует специального закона о правовом положении холдинговых структур. И в Гражданском кодексе, в налоговом и антимонопольном законодательстве данные структуры рассматриваются по-разному (таблица 1).

Также стоит сказать о двух российских нормативно-правовых документах, где впервые упоминается понятие «холдинг»:

1. Во Временном положении о холдинговых компаниях, утвержденным Указом Президента РФ от 16 ноября 1992 г. N 1392 «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий» сказано, что холдинговой компанией признается предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий.

2. В проекте Федерального закона N 99049555–2 «О холдингах», окончательная редакция которого была принята ГД РФ 01.12.1999 г. холдинг определяется как

Таблица 1. Определение понятия «холдинг» в нормативно-правовых документах

Источник	Толкование	Определение
ГК РФ, статья 105 (утратила силу с 01.09.2014)	Дочернее хозяйственное общество	Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.
ГК РФ, статья 106 (утратила силу с 01.09.2014)	Зависимое хозяйственное общество	Хозяйственное общество признается зависимым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более двадцати процентов голосующих акций акционерного общества или двадцати процентов уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.
НК РФ, статья 20	Взаимозависимые лица	Взаимозависимыми лицами для целей налогообложения признаются физические лица и (или) организации, отношения между которыми могут оказывать влияние на условия или экономические результаты их деятельности или деятельности представляемых ими лиц, а именно: 1) одна организация непосредственно и (или) косвенно участвует в другой организации, и суммарная доля такого участия составляет более 20 процентов. Доля косвенного участия одной организации в другой через последовательность иных организаций определяется в виде произведения долей непосредственного участия организаций этой последовательности одна в другой; 2) одно физическое лицо подчиняется другому физическому лицу по должностному положению.
ФЗ от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ «О защите конкуренции», статья 9	Группа лиц	Группой лиц признается совокупность физических лиц и (или) юридических лиц, соответствующих одному или нескольким признакам из следующих признаков: 1) хозяйственное общество <...> имеет в силу своего участия в этом хозяйственном обществе <...> более чем пятьдесят процентов общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции (доли) в уставном (складочном) капитале этого хозяйственного общества (товарищества, хозяйственного партнерства); <...>

совокупность двух или более юридических лиц (участники холдинга), связанных между собой отношениями (холдинговые отношения) по управлению одним из участников (головная компания) деятельностью других участников на основе права головной компании определять решения, принимаемые другими участниками. Данный проект закона так и не был принят.

3. Единого определения понятию «холдинг» в российском правовом поле не существует, точно как и в научном сообществе, также отсутствует единое мнение о значении данного определения (таблица 2).

Впрочем, в международной практике и справочной литературе также нет единого определения понятия «холдинг». Например, согласно люксембургскому закону под понятие «холдинг» подпадают хозяйственные общества, которые наряду с требованиями и долевым участием «держат» также патенты («патентный холдинг»), или объектами владения является часть недвижимого имущества.

Оксфордский энциклопедический словарь определяет холдинговую компанию как компанию, созданную для

владения акциями других компаний, которые она, таким образом, контролирует [6, с. 5].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время понятие «холдинг» является скорее экономическим, а не правовым термином. И как любой другой термин, данное понятие должно включать в себя совокупность существенных и отличительных признаков, отражающих его суть. С точки зрения интегрированной структуры понятие «холдинг» имеет следующие признаки:

— наличие устойчивых внутренних отношений контроля и зависимости между головной компанией и другими участниками холдинга, закрепленных в договоре об образовании холдинга и в уставах его участников, определяющих организационную целостность данного предпринимательского объединения;

— имущественная обособленность и юридическая самостоятельность участников холдинга, каждый из которых является полноправным субъектом гражданско-правовых отношений (юридическим лицом);

Таблица 2. Определение понятия «холдинг», отраженное в научных журналах

Источник	Определение
Р. В. Чикулаев. Холдинг как междисциплинарное понятие экономики и права/ Гуманитарные и социальные науки. № 2. 2014. с. 811–814	Под холдингом, как правило, понимают группу компаний (юридических лиц), объединенных какими-либо общими началами. Такими началами могут быть: взаимное участие в капитале друг друга, общие собственники (акционеры, участники), общие руководители (единоличные исполнительные органы либо управляющие компании), договоры между несколькими компаниями о совместном ведении хозяйственной деятельности и др.
В. В. Ефимович. Создание холдингов и основы повышения их эффективности/ Сборники конференций НИЦ Социосфера. № 32. 2013. с. 8–10.	Холдинговая компания это особый тип организации, которая создается для управления деятельностью других компаний на основе владения пакетами их акций. Холдинговые структуры характеризуются иерархической организацией, многообразием связей структурных элементов друг с другом и с внешней средой, используют системы для концентрации финансово-промышленного капитала и контроля за производством.
С. И. Карпачев. Отраслевые холдинги: основное: содержание и организационно-экономические особенности/ Международный журнал экспериментального образования. № 5. 2012. С. 157–158.	Холдинг — это организационная форма интеграции компаний, основанная на объединении капитала, состоящая из холдинговой компании и дочерних по отношению к ней предприятий; холдинговая (управляющая) компания — компания в холдинге, проводящая единое стратегическое управление всем объединением предприятий, на основе владения контрольными пакетами акций (долей) других компаний объединения.
А. С. Егорушкина. Правовое положение холдингов в России/ Наука на рубеже тысячелетий. № 9. 2010. с. 3–4.	Холдинг — это группа участников предпринимательских отношений, связанных между собой таким образом, что один из них имеет возможность влиять на деятельность всех других участников этой группы.

— проведение единой политики в сфере хозяйственного оборота (в том числе согласованное использование прибыли и других финансовых источников участников холдинга) [6, с. 15].

Таким образом, на основе выявленных признаков понятие «холдинг» можно определить как предпринимательское объединение, участники которого имеют

имущественную обособленность и юридическую самостоятельность, между которыми наблюдаются устойчивые внутренние отношения контроля и зависимости, подкрепленные договорными обязательствами между головной компанией и остальными участниками в целях проведения согласованной хозяйственной политики.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации.
3. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ «О защите конкуренции».
4. А. С. Егорушкина Правовое положение холдингов в России/Наука на рубеже тысячелетий. № 9. 2010. с. 3–4.
5. В. В. Ефимович Создание холдингов и основы повышения их эффективности/ Сборник конференций НИЦ Социосфера. № 32. 2013. с. 8–10.
6. И. В. Ершова. Правовое положение холдингов в России. [Электронный ресурс]: учебное пособие. Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/34253/>
7. С. И. Карпачев С. И. Отраслевые холдинги: основное: содержание и организационно-экономические особенности/ Международный журнал экспериментального образования. № 5. 2012. с. 157–158.
8. Р. В. Чикулаев Холдинг как междисциплинарное понятие экономики и права/ Гуманитарные и социальные науки. № 2. 2014. с. 811–814.

Методы финансового планирования

Четверов Владимир Сергеевич, специалист по снабжению
ООО «ТОМЕТ» (г. Тольятти, Самарская обл.)

Научный руководитель: Коваленко Оксана Григорьевна, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Эффективность работы предприятий во многом зависит от состояния внутрифирменного финансового планирования.

В рыночной экономике предприниматели не смогут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

Наличие процедуры планирования является нормой для любой компании в развитых странах мира, и в последние годы уже становится нормой в России.

Однако примерно на половине предприятий России система планирования неэффективна, отклонение фактических результатов от запланированных регулярно превышает 20–30%. Подобная ситуация представляет собой серьезную проблему, так как финансовый план компании является основой для принятия оперативных управленческих решений [3].

Финансовое планирование — процесс разработки системы мероприятий по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности финансовой деятельности в предстоящем периоде [1].

Разработка финансовых планов является одним из основных средств контактов с внешней средой: поставщиками, потребителями, дистрибьюторами, кредиторами, инвесторами. От их доверия зависят стоимость активов организации и возможность ее эффективной деятельности, поэтому финансовый план должен быть хорошо продуман и серьезно обоснован.

Как процесс, финансовое планирование завершается практическим внедрением планов и контролем за их выполнением.

Финансовое планирование является важнейшей составной частью внутрифирменного планирования. Значение финансового планирования для внутренней среды организации определяется тем, что оно:

- облакает выработанные стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей;
- устанавливает стандарты для организации финансовой информации;
- определяет приемлемые границы затрат, необходимых для реализации всей совокупности планов фирмы;
- в части оперативного финансового планирования дает очень полезную информацию для разработки и корректировки общефирменной стратегии [2].

Итак, рассмотрим основные методы финансового планирования.

Организация планирования зависит от величины предприятия. На очень мелких предприятиях не существует разделения управленческих функций в собственном смысле этого слова, и руководители имеют возможность самостоятельно вникнуть во все проблемы. На крупных предприятиях работа по составлению планов должна производиться децентрализованно. Ведь именно на уровне подразделений сосредоточены кадры, имеющие наибольший опыт в области производства, закупок, реализации, оперативного руководства и т.д. Поэтому именно в подразделениях и выдвигаются предложения относительно тех действий, которые было бы целесообразно предпринять в будущем.

В литературе о планировании на предприятиях обычно различают две схемы организации работ по составлению планов:

- метод break-down (сверху-вниз) метод
- build-up (снизу-вверх).

По методу break-down работа по составлению бюджетов начинается «сверху», т.е. руководство предприятия определяет цели и задачи, в частности плановые показатели по прибыли. Затем эти показатели, по мере продвижения на более низкие уровни структуры предприятия, в более детализированной форме включаются в планы подразделений.

По методу build-up поступают наоборот. Например, расчет показателей реализации начинают отдельные сбытовые подразделения, и затем уже руководитель отдела реализации предприятия сводит эти показатели в единый план, который в последствии может войти составной частью в общий план предприятия.

Методы break-down и build-up представляют две противоположные тенденции. На практике целесообразно использовать только один из этих методов. Планирование и составление бюджетов представляют собой текущий процесс, в котором необходимо постоянно осуществлять координацию бюджетов различных подразделений.

В практике финансового планирования применяют следующие методы:

- экономического анализа,
- нормативный,
- балансовый,
- денежных потоков,
- метод многовариантности,
- экономико-математическое моделирование [4].

Метод экономического анализа используется для определения основных закономерностей, тенденций

в движении натуральных и стоимостных показателей, внутренних резервов предприятия. Он основан на анализе достигнутого уровня финансовых показателей и прогнозирования их уровня на будущий период. Данный метод применяется в тех случаях, когда отсутствуют финансово-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями устанавливается не прямо, а косвенно — на основе изучения их динамики за ряд периодов (месяцев, лет). Таким методом определяют плановую потребность в амортизационных отчислениях, оборотных активах и другие показатели. В рамках финансового планирования применяются следующие виды экономического анализа:

- горизонтальный анализ (сравнение плановых показателей с фактическими и плановых показателей за текущий год с плановыми показателями за отчетный год);
- вертикальный анализ (определение структуры плана, доли отдельных показателей в итоговом показателе и их влияние на общие результаты);
- трендовый анализ (выявление тенденций изменения динамики финансовых показателей путем сравнения плановых или отчетных показателей за ряд лет и на этой основе прогнозирование показателей на плановый период);
- факторный анализ (выявление влияния отдельных факторов на финансовые показатели).

Суть нормативного метода состоит в том, что плановые показатели рассчитываются на основе установленных прогрессивных норм и финансово-бюджетных нормативов, которые являются качественной основой для финансового планирования с соблюдением режима экономики. Содержание нормативного метода сводится к тому, что потребность предприятия в финансовых ресурсах, источники их образования определяются на основе заранее установленных норм и нормативов. Такими нормативами являются ставки налогов и сборов, тарифы отчислений в государственные социальные фонды, нормы амортизационных отчислений, учетная банковская процентная ставка и др.

Экономическая сущность балансового метода состоит в том, что благодаря балансу имеющиеся в наличии финансовые ресурсы приводят в соответствие с фактическими потребностями в них. Балансовый метод применяют при прогнозировании поступлений и выплат из денежных фондов (потребления и накопления), составления квартального плана доходов и расходов, платежного календаря и т.п.

Метод денежных потоков является универсальным при составлении финансовых планов и служит инструментом для прогнозирования размеров и сроков поступления необходимых финансовых ресурсов. Теория прогноза де-

нежных потоков основывается на ожидании поступления средств на определенную дату и планировании всех издержек и расходов. Этот метод дает на много больше полезной информации, чем метод балансовой сметы [1].

Метод многовариантности расчетов состоит в разработке альтернативных вариантов плановых расчетов, для того, чтобы выбрать из них оптимальный. При этом могут применяться следующие критерии выбора:

- минимум приведенных затрат;
- максимум приведенной прибыли;
- максимум вложения капитала при наибольшей эффективности результата;
- минимум текущих затрат;
- минимум времени на оборот капитала, т.е. ускорение оборачиваемости средств;
- максимум дохода на 1 руб. вложенного капитала;
- максимум рентабельности капитала (или суммы прибыли на 1 руб. вложенного капитала);
- максимум сохранности финансовых ресурсов, т.е. минимум финансовых потерь (финансового или валютного рынка). Например, в одном варианте может быть учтен продолжающийся спад производства, инфляция национальной валюты, а в другом — рост процентных ставок и, как следствие, замедление темпов роста мировой экономики и снижение цен на продукцию.

Метод экономико-математического моделирования позволяет дать количественную оценку взаимосвязям между финансовыми показателями и факторами, влияющими на их численное значение. Данная взаимосвязь выражается через экономико-математическую модель, которая представляет собой точное описание экономических процессов с помощью математических символов и приемов (уравнений, неравенств, графиков, таблиц и др.). В модель включают только основные (определяющие) факторы [2].

Экономико-математическое моделирование позволяет определять не средние, а оптимальные величины показателей, при использовании экономико-математических моделей в финансовом планировании приоритетное значение имеет определение периода исследования: его следует выбирать с учетом однородности исходных данных. Рекомендуется использовать для перспективного планирования среднегодовые значения финансовых показателей за прошедшие три — пять лет, а для годового планирования — среднеквартальные данные за один-два года. При значительных изменениях условий работы предприятия в плановом периоде в значения показателей, определенных на базе экономико-математических моделей, вносят необходимые коррективы.

Литература:

1. Брусов, П. Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учеб. пособие / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова. — М.: КНОРУС, 2012. — 226 с.
2. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учеб. для магистров / Т. И. Григорьева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2012. — 462 с.

3. Евстигнеева, О. А. Содержание понятия финансовое состояние организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 2 (28). с. 100—103.
4. Коваленко, О. Г. К вопросу о финансовом менеджменте предприятия // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 3 (25). с. 338—339.

Бухгалтерский финансовый учет финансовых вложений в ценные бумаги

Шайхиева Лилия Рафкатовна, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В своей хозяйственной деятельности экономические субъекты совершают большое число сделок с различным имуществом, имущественными правами, оказанием услуг, выполнением работ, объектами гражданских прав, информацией, нематериальными благами, результатами интеллектуального труда и т.д., что приносит данным субъектам определенный доход. После уплаты налогов и других обязательных платежей, инвестирования в развитие производства у хозяйствующего субъекта может остаться часть прибыли, которая может быть использована для получения дополнительного дохода. И для этих целей могут быть использованы ценные бумаги. По мере развития рынка и рыночных отношений операции с ценными бумагами достаточно широко распространились вместе с такими операциями как реализация продукции, оказание услуг, кредитование и другие. Ценные бумаги показаны широким спектром форм и являются подходящим инструментом для организации и функционирования предприятий (организаций) при рыночной экономике.

Ценной бумагой является документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении [1, п.1 ст. 142]. К ценным бумагам относят акции, векселя, государственные облигации, коносамент, депозитные и сберегательные сертификаты, чеки и другие ценные бумаги, которые названы так в законе или признанные таковыми в установленном законом порядке.

Ценные бумаги могут быть:

- наличные и безналичные;
- долговые и долевы;
- требующие и не требующие государственной регистрации;
- государственные (казначейские), корпоративные, муниципальные и бумаги физических лиц;
- именные и предъявительские, ордерные;
- срочные и без указания срока;
- процентные (купонные), беспроцентные, дивидендные, дисконтные;
- прочие ценные бумаги.

Организации могут вкладывать ценные бумаги в различные активы, получая при этом взамен ценные бумаги других эмитентов, то есть совершать финансовые вло-

жения. Такие операции являются активными. Данные операции предусматривают учет финансовых вложений (государственные облигации, акции других эмитентов, депозитные сертификаты банков) и собственных акций, которые были выкуплены.

Таким образом, финансовые вложения — это отвлечение организациями своих свободных денежных и иных ресурсов в активы других организаций с целью получения дополнительных доходов, не связанных с основной ее деятельностью и созданием объектов длительного использования.

Согласно пункту 2 ПБУ 19/02 к бухгалтерскому учету активы могут быть приняты как финансовые вложения, когда в отношении этих активов выполняются следующие условия:

- наличие оформленных должным образом документов, которые доказывают наличие права у организации на финансовые вложения и на получение денежных средств или других активов, вытекающее из этого права;
- переход к организации финансовых рисков, которые связаны с совершенными финансовыми вложениями (риск изменения цены, риск неплатежеспособности должника, риск ликвидности и др.);
- возможность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем в форме процентов, дивидендов либо прироста их стоимости (в виде разницы между ценой продажи (погашения) финансового вложения и его покупной стоимостью в результате его обмена, использования при погашении обязательств организации, увеличения текущей рыночной стоимости и т.п.).

К долевым ценным бумагам относят акции других акционерных обществ, которые приобретаются для получения дополнительного дохода или для получения возможности участвовать в управлении акционерным обществом.

Покупка акций осуществляется по договору купли-продажи.

Бухгалтерский учет акций отражается на счете 58 «Финансовые вложения», субсчет 1 «Паи и акции». Аналитический учет ведется по каждому продавцу акций.

Приобретенные за плату акции признаются к учету по первоначальной стоимости, которая формируется на счете 58/1 как сумма фактических затрат на приобретение.

Долговые ценные бумаги — ценные бумаги, которые выпускаются в связи с долговыми обязательствами. К ним относятся векселя, облигации коммерческих организаций, государственные и муниципальные ценные бумаги.

Облигации — это ценные бумаги, которые удостоверяют отношения займа между кредитором и заемщиком. Они могут покупаться на вторичном рынке или при их размещении эмитентом. Эмитент — организация, которая производит эмиссию, то есть выпуск ценных бумаг, в том числе облигаций, в обращение.

Учет финансовых вложений облигации происходит на счете 58 «Финансовые вложения», субсчет 58–2 «Долговые ценные бумаги». Аналитический учет облигаций проводится по каждой организации-продавцу облигаций.

Операции при покупке облигаций показываются на счете 58 «Финансовые вложения», субсчет 58–2 «Дол-

говые ценные бумаги» по фактическим затратам на их приобретение. Для учета расчетов с продавцом облигаций может использоваться счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Финансовые вложения в ценные бумаги принимаются к бухгалтерскому финансовому учету по первоначальной стоимости.

Согласно ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений», при приобретении финансовых вложений за плату их первоначальной стоимостью будет считаться сумма фактических затрат организации на их приобретение, за вычетом налога на добавленную стоимость и других возмещаемых налогов (кроме тех случаев, которые предусмотрены законодательством Российской Федерации о налогах и сборах).

Первоначальную оценку финансовых вложений в ценные бумаги можно представить в следующем виде:

Источник поступления финансовых вложений	Способ определения первоначальной стоимости
Приобретение за плату	Сумма фактических затрат на приобретение
Вклад в уставный капитал	Денежная оценка, которая была согласована учредителями
Безвозмездное поступление	Текущая рыночная стоимость или сумма денежных средств, которая может быть получена в результате продажи полученных ценных бумаг (второй вариант для ценных бумаг, по которым рыночная цена не рассчитывается)
По договору мены	Стоимость активов, переданных или подлежащих передаче организацией.
Вклад организации-товарища по договору простого товарищества	Денежная оценка, согласованная товарищами в договоре простого товарищества

При этом фактическими затратами на приобретение ценных бумаг могут быть [3, п.9]:

— суммы, которые уплачиваются продавцу по договору;

— суммы, которые уплачиваются специальным организациям и иным лицам, предоставляющим информационные и консультационные услуги, которые связаны с приобретением ценных бумаг;

— вознаграждения, которые уплачиваются посредникам, с участием которых были приобретены ценные бумаги;

— расходы по уплате процентов по заемным средствам, используемым на приобретение ценных бумаг до принятия их к бухгалтерскому учету;

— иные расходы, которые непосредственно связаны с приобретением ценных бумаг.

Данный перечень не является закрытым, то есть существует возможность включения в первоначальную стоимость ценных бумаг затрат, которые непосредственно связаны с приобретением активов в качестве финансовых вложений.

Если значение затрат, уплачиваемая при приобретении актива в качестве финансового вложения, кроме суммы, которая согласно договору уплачивается продавцу, существенно по сравнению с суммой, предусмотренной договором, то такие затраты разрешается относить к прочим расходам в том отчетном периоде, в котором ценные бумаги были приняты к учету.

Однако первоначальная стоимость финансовых вложений со временем может изменяться.

Для целей определения последующей оценки все финансовые вложения делятся на две части: финансовые вложения, по которым мы можем определить текущую рыночную стоимость, и вложения, по которым текущая рыночная стоимость не определяется.

Организация показывает финансовые вложения, которые котируются на фондовой бирже, в бухгалтерской отчетности на конец отчетного периода по текущей рыночной стоимости, сделав корректировку их оценки на предыдущую отчетную дату.

Если по финансовому вложению, которое ранее оценивалось по текущей рыночной стоимости, на отчетную

дату эту стоимость определить невозможно, то данное финансовое вложение будет отражаться в бухгалтерской отчетности по стоимости его предыдущей оценки.

Финансовые вложения второй группы в бухгалтерском учете отражаются по их первоначальной стоимости.

Если существуют признаки обесценения у тех финансовых вложений, по которым невозможно определить их текущую рыночную стоимость, то должен быть создан резерв под обесценение финансовых вложений.

Согласно пункту 37 ПБУ 19/02 обесценением финансовых вложений, по которым невозможно определить текущую рыночную стоимость, считается устойчивое существенное уменьшение стоимости ниже величины дохода, на которую рассчитывает организация. Она обязана провести проверку наличия условия устойчивого обесценения финансовых вложений. К данным условиям относятся:

- на отчетную дату и на предыдущую отчетную дату учетная стоимость существенно выше их расчетной стоимости;

- в течение отчетного года расчетная стоимость финансовых вложений значительно менялась только в направлении ее уменьшения;

- на отчетную дату нет свидетельства того, что в будущем возможно существенное повышение расчетной стоимости данных финансовых вложений.

Если при проверке, которая дает возможность установить наличие условий устойчивого снижения стоимости финансовых вложений, будет получен положительный результат, то организации нужно образовать резерв под обесценение финансовых вложений. Он образуется на величину разницы между учетной и расчетной стоимостью.

Расчетная стоимость — это стоимость, равная разнице между стоимостью финансовых вложений, по которой они отражены в учете, и величиной снижения стоимости финансовых вложений.

Проверку, которая покажет наличие условий обесценения финансовых вложений, нужно проводить не реже одного раза в год по состоянию на 31 декабря отчетного года. Кроме того организации имеют право проводить эту проверку на отчетные даты промежуточной бухгалтерской отчетности.

Для учета информации о наличии и движении резервов под обесценение финансовых вложений используют счет 59 «Резервы под обесценение финансовых вложений».

В бухгалтерской отчетности финансовые вложения, по которым создан резерв, отражаются по учетной стоимости за вычетом суммы образованного резерва под их обесценение.

Что касается выбытия финансовых вложений, то в бухгалтерском учете оно отражается на дату одновременного прекращения всех условий, определенных ПБУ 19/02.

Если происходит выбытие тех финансовых вложений, по которым невозможно определить текущую рыночную стоимость, то их стоимость определяют исходя из оценки,

которая устанавливается одним из нижеследующих способов:

- по первоначальной стоимости каждой единицы бухгалтерского учета финансовых вложений;

- по средней первоначальной стоимости;

- по первоначальной стоимости первых по времени приобретения финансовых вложений (способ ФИФО).

Ценные бумаги могут оцениваться организацией при выбытии по средней первоначальной стоимости, которая определяется по каждому виду ценных бумаг как частное от деления первоначальной стоимости вида ценных бумаг на их количество, складывающихся соответственно из первоначальной стоимости и количества остатка на начало месяца и поступивших ценных бумаг в течение данного месяца [3, п.28].

Также организации могут оценивать ценные бумаги при выбытии по средней первоначальной стоимости. Она определяется по формуле:

$$Сп = (Псн + Пск) / (Кн + Кк), \text{ где}$$

Сп — средняя первоначальная стоимость;

Псн — первоначальная стоимость на начало месяца;

Пск — первоначальная стоимость на конец месяца;

Кн — количество ценных бумаг данного вида на начало месяца;

Кк — количество ценных бумаг данного вида на конец месяца.

Оценка способом ФИФО основывается на том, что ценные бумаги списывают в течение определенного периода по очереди их приобретения, то есть те ценные бумаги, которые списывают первыми, нужно оценивать по первоначальной стоимости ценных бумаг, которые были приобретены первыми, с учетом первоначальной стоимости ценных бумаг, которые уже числились на начало месяца.

При выбытии финансовых вложений, по которым определяется текущая рыночная стоимость, их стоимость определяется организацией исходя из последней оценки.

На данный момент в России нарастает значимость операций, которые связаны с финансовыми вложениями в акции, облигации, векселя и прочие ценные бумаги. Сегодня на рынке ценных бумаг все еще существует перечень недостатков, которые связаны с контролем над действиями участников рынка в целях ограничения монополистической деятельности; защитой интересов инвесторов и в частности необходимостью улучшения процедуры регистрации ценных бумаг и защиты их от подделки нормативным регулированием этой сферы деятельности; установлением четких мер ответственности государственных и коммерческих структур за нарушение процедуры выпуска и обращения ценных бумаг. Но, несмотря на все эти недостатки, почти все субъекты экономических отношений, которые ведут бухгалтерский учет, напрямую сталкиваются с учётом операций с ценными бумагами. Именно поэтому нужно четко представлять все аспекты отражения в бухгалтерском учете этой части хозяйственной деятельности экономических субъектов.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Полный текст
2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете»
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02), утвержденное Приказом Минфина России от 10.12.2002 г. № 126н
4. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»
5. Финансовый учет и отчетность. Конспект лекций /Л. И. Куликова, Е.Ю. Ветошкина, Ф.Н. Ахмедзянова, А.В. Ивановская, А.Р. Губайдуллин// 2014.

Анализ деловой репутации РСБУ и МСФО

Шегурова Валентина Павловна, кандидат экономических наук, доцент;

Начаркин Валентин Валентинович, студент

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва (г. Саранск)

В общем случае под «деловой репутацией» понимается нематериальное благо, которое представляет собой оценку деятельности лица (как физического, так и юридического) с позиции его деловых качеств и характеристик.

Изначально термин «репутация», а вслед за ним — и «деловая репутация» возникли в России именно как социальные понятия и были известны в отечественной практике учета уже с 1925 года. Правовая основа понятия «деловая репутация» в России впервые оформилась лишь в 1991 году в Законе «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

Что касается зарубежной практики, то данный термин заменяется таким синонимичным понятием как «гудвилл». Первые попытки понять и осмыслить данный нематериальный объект были совершенны в Англии ещё во времена Луки Пачоли. Постепенно развиваясь, уже к концу 19 века зарубежные ученые стали переходить к практической части исследования данного объекта, но точной формулировки и правовой основы термина ещё не существовало. Лишь в 20–30 гг. 20 века гудвилл укрепляется в законодательстве Великобритании. На современном же этапе данный термин пережил очередной ряд преобразований и переосмыслений. Нынешняя интерпретация термина гудвилла за рубежом оформилась лишь в последние 30 лет.

Понятие «деловая репутация» весьма неоднозначно не только с точки зрения выбранной сферы использования, но и исходя из применяемых способов оценки и стандартов.

Итак, согласно ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» п.40 под деловой репутацией понимается «разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов

и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения)».

Иной смысл несет в себе термин в зарубежной практике. Согласно МСФО «Объединения бизнеса» под деловой репутацией (гудвиллом) понимается «актив, представляющий собой будущие экономические выгоды, являющиеся результатом других активов, приобретенных при объединении бизнеса, которые не идентифицируются и не признаются по отдельности».

Для лучшего понимания различий и сходств деловой репутации, её оценки за рубежом и в России необходимо сравнить саму методологию учета данного НМА.

Во-первых, согласно и российским, и международным методам учета гудвилл отражается только при приобретении предприятия как имущественного комплекса, что является сходством понятия деловой репутации в РСБУ и МСФО.

Во-вторых, согласно ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» деловая репутация является активом НМА, хотя и специфичным. Так, для целей бухучета стоимость приобретенной деловой репутации согласно ПБУ определяется расчетным способом как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении целой компании или её части и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату покупки. Причем, положительную деловую репутацию организации следует рассматривать как надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожидании будущих экономических выгод, и учитывать в качестве отдельного инвентарного объекта нематериальных активов (п. 43 ПБУ 14/2007). А отрицательную — рассматривать как скидку с цены, которая предоставляется покупателю.

В соответствии же с МСФО «гудвилл» — это разница между стоимостью объединения бизнеса и справедливой стоимостью чистых активов предприятия, т.е. актив, представляющий собой будущие экономические выгоды, являющиеся результатом других активов, приобретенных

при объединении бизнеса, которые не идентифицируются и не признаются по отдельности.

Итак, деловая репутация согласно МСФО не является активом НМА, поскольку не является идентифицируемым ресурсом (а именно не удовлетворяет критериям идентифицируемости согласно п. 11–12 МСФО № 3), контролируемым компанией, который может быть надежно оценен. В то время как деловая репутация согласно РСБУ — как положительная, так и отрицательная является активом НМА.

В-третьих, согласно ПБУ, компания вправе амортизировать приобретенную деловую репутацию в течение 20 лет (но не более срока деятельности организации) линейным способом (п. 44 ПБУ 14/2007). Что же касается отрицательной деловой репутации, то ее в полном объеме относят на финансовые результаты компании в качестве прочих доходов в полной сумме, а не равномерно, как этого требовало Положение в прежней редакции (ПБУ 14/2000).

Согласно же МСФО, если компания имеет положительную деловую репутацию, то её необходимо регулярно тестировать на возникновение обесценения. И если такие факторы возникли, то сумма такой переоценки должна быть отнесена на прочие расходы. А вот отрицательная деловая репутация может возникнуть в том случае, если цена приобретения бизнеса ниже справедливой стоимости активов и обязательств на дату приобретения. В этом случае гудвилл относят на прочие доходы.

Таким образом, согласно РСБУ приобретённую деловую репутацию можно амортизировать линейным способом. Гудвилл, согласно МСФО № 3, не подлежит амортизации, а лишь регулярно тестируется на возникновение обесценения. Что же касается учета отрицательной

деловой репутации: как и в МСФО, так и в РСБУ отрицательная деловая репутация признается доходами на момент приобретения, — это является сходством данных стандартов.

В-четвертых, говоря о возможности возникновения деловой репутации в индивидуальной и консолидированной отчетности, следует также упомянуть об их различиях согласно МСФО и РСБУ. Согласно РСБУ деловая репутация может возникать как в индивидуальной, так и в консолидированной отчетности. Что касается МСФО, то тут деловая репутация может возникать только лишь в консолидированной отчетности. Что касается индивидуальной отчетности, то, согласно МСФО, деловая репутация входит в инвестиции.

Таким образом, отражение деловой репутации в соответствии с РСБУ отличается от отражения в индивидуальной отчетности компании в соответствии с МСФО тем, что согласно Российским стандартам сумма, уплаченная за приобретение компании, разбивается на инвестиции (балансовая стоимость чистых активов приобретенной компании) и деловую репутацию (оставшаяся часть). Согласно МСФО вся сумма отражается как инвестиции.

В-пятых, для расчета и учета приобретения деловой репутации в международной и российской практике используются различные методы. Лучше всего рассмотреть данное различие на конкретных примерах.

В российской практике ведения бухгалтерского учёта (согласно РСБУ):

Пример 1. Организация «А» приобрела фирму «В» на официальном аукционе за 84 000 000 руб. Упрощённый баланс фирмы «В» на дату покупки имеет следующий вид (с учётом рыночной стоимости имущества):

Таблица 1

Актив	Сумма, руб.	Пассив	Сумма, руб.
Основные средства	60 000 000	Уставный капитал	41 000 000
Производственные запасы	15 000 000	Расчеты с кредиторами	39 000 000
Денежные средства	5 000 000		
Баланс	80 000 000	Баланс	80 000 000

Упрощённый баланс организации «А» (до покупки фирмы «В») на дату покупки имеет следующий вид:

Таблица 2

Актив	Сумма, руб.	Пассив	Сумма, руб.
Основные средства	190 000 000	Уставный капитал	120 000 000
Производственные запасы	30 000 000	Расчеты с кредиторами	135 000 000
Денежные средства	35 000 000		
Баланс	255 000 000	Баланс	255 000 000

После совершения сделки в бухгалтерском учёте организации «А» должны быть произведены следующие записи:

— Д08 К76: 60 000 000 руб. — оприходованы ОС приобретаемой фирмы. После регистрации договора они приходяются на счёт 01.

— Д10,40,41 К76: 15 000 000 руб. — оприходованы производственные запасы приобретаемого предприятия.

— Д50,55 К76: 5 000 000 руб. — оприходованы денежные средства приобретаемого предприятия.

— Д76 К76: 39 000 000 руб. — оприходована кредиторская задолженность приобретаемого предприятия.

— Д08 К76: [84 000 000 — (80 000 000 — 39 000 000)] = 43 000 000 руб. — отражено возникновение положительной деловой репутации;

— Д04 К08: 43 000 000 руб. — учтена положительная деловая репутация в составе НМА.

В результате подобных операций баланс организации «А» примет следующий вид:

Таблица 3

Актив	Сумма, руб.	Пассив	Сумма, руб.
Основные средства	250 000 000	Уставный капитал	120 000 000
НМА (деловая репутация фирмы «В»)	43 000 000	Расчеты с кредиторами, включая задолженность перед продавцом фирмы «В»	258 000 000
Производственные запасы	45 000 000		
Денежные средства	40 000 000		
Баланс	378 000 000	Баланс	378 000 000

Что касается зарубежной практики учета и расчета деловой репутации при приобретении предприятия существует 2 метода основных метода: пропорциональный и полный (с учетом МСФО № 3).

Деловая репутация, возникающая в момент приобретения дочерней компании, рассматривается и рассчитывается как превышение справедливой стоимости возмещения, переданного контролирующим акционером, над его долей в справедливой стоимости чистых активов дочерней компании.

Упрощенно такой метод расчета можно представить в виде следующей формулы: гудвилл = сумма инве-

стиции — (сумма чистых активов дочерней компании * процент владения).

Такой метод расчета гудвилла принято называть пропорциональным.

Пример 2. Контролирующий акционер приобрел 75% акций дочерней за 600 000 долларов. Стоимость чистых активов дочерней компании составила 440 000 долларов. Рассчитаем деловую репутацию пропорциональным методом.

Итак, запишем произведённые расчеты в виде таблицы:

Таблица 4

	Расчет	USD
Инвестиции		600 000
Чистые активы дочерней компании * 75%	(440 000 * 75%) =	330 000
Деловая репутация	600 000 — 330 000 =	270 000

Как видно из примера, пропорциональный метод учитывает только гудвилл, приходящийся на контролирующего акционера. Этот метод весьма распространён в зарубежной практике, но по своему качеству отстает от полного метода расчета гудвилла.

Существует и иной метод, который используется в зарубежной практике. Он состоит в сравнении справедливой стоимости дочерней компании со всей суммой ее

чистых активов, а не только ее частью, приходящейся на долю контролирующего акционера. При этом, справедливая стоимость дочерней компании приравнивается к сумме справедливой стоимости возмещения, переданного контролирующим акционером, и справедливой стоимости доли неконтролирующих акционеров (в дальнейшем будем называть ДНА).

Упрощенно такой метод расчета можно представить в виде следующей формулы: гудвилл = (инвестиция контролирующего акционера + ДНА) — чистые активы дочерней компании.

Данный метод расчета гудвилла называют полным.

Пример 3. Предположим, что ДНА в дочерней компании составила 100 тыс. дол. Прочие условия те же, что в Примере 2.

Тогда имеем следующую таблицу:

Таблица 5

	Расчет	USD
Инвестиции		600 000
Чистые активы дочерней компании		440 000
ДНА		150 000
Деловая репутация	$600\,000 + 150\,000 - 440\,000 =$	310 000

В отличие от пропорционального метода, полный метод отражает гудвилл, относящийся к дочерней компании в целом, т.е. деловую репутацию как контролирующего (270 тыс. дол.), так и неконтролирующего акционера (310–270 = 40 тыс. дол.).

В примерах 2,3 мы имели дело с позитивным гудвиллом. Он рассматривается как нематериальный актив и подлежит ежегодной проверке на обесценение (не амортизируется). Негативный же гудвилл (превышение стоимости чистых активов дочерней компании над стоимостью инвестиций) немедленно признается как доход, как ранее уже упоминалось.

В зарубежной практике расчет гудвилла в целом является более детальным и включает в себя помимо расчета на дату приобретения ещё и расчет его обесценения в будущем. Все это говорит о большей объективности рас-

чета деловой репутации согласно МСФО, в отличие от РБСУ.

Итак, на нынешнем этапе происходит дальнейшее сближение РБСУ и МСФО по многим вопросам, в том числе и касательно деловой репутации. Это лучше всего проследить на примере переосмысления оценки и понимания отрицательной деловой репутации в российской практике за последние 10 лет (сущность отрицательной деловой репутации в ПБУ 14/2007 более схожа с её сущностью в МСФО № 3, чем между ПБУ 14/2000 и МСФО № 22).

Часто в российских компаниях публично не указывается размер ДНА.

Примером расчета простого гудвилла может стать ОАО «Мордовспирт»:

$48,95 \text{ млрд.} - 32,1 \text{ млрд.} = 16,85 \text{ млрд. руб.}$ (стоимость деловой репутации на 2014 год).

Литература:

1. Приказ Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. N 153н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» (с изменениями и дополнениями).
2. Гусев, Е. В. Генезис дефиниции гудвила / Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. — № 2. — 2014.
3. Рыбакова, О. М. Деловая репутация предприятия: оценка, учет, амортизация // Образование и наука 21 века. — 2012. — [Электронный ресурс]: http://www.rusnauka.com/29_NIOXXI_2012/Economics/7_116130.doc.htm.

Рационализация процессов подготовки отчетности по МСФО в средних и малых российских организациях

Шегурова Валентина Павловна, кандидат экономических наук, доцент;
 Орешкина Светлана Александровна, студент
 Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва (г. Саранск)

На сегодняшний день тема перехода российских организаций на МСФО стала наиболее важной в виду того, что близится официальный год внедрения МСФО

повсеместно — 2015. Общеизвестно, что уже в краткосрочной перспективе заметны положительные стороны данной глобальной тенденции. Финансовая отчетность,

составленная по МСФО, предоставляет информацию не только о фактическом состоянии дел организации, но и об ее будущем: становятся прозрачны денежные потоки, риски. А фактическое отражение фактов хозяйственной жизни уходит на второй план. Отчетность, оформленная по международным стандартам, наиболее полезна для принятия управленческих решений. Организация приобретает возможность свободно привлекать и размещать свои денежные средства. Уже на ранних этапах внедрения МСФО организация реально оценивает свое экономическое положение. Прозрачность хозяйственной деятельности позволит также привлечь новых инвесторов и кредиторов. Возможно, финансовая отчетность по МСФО будет полезна российским банкам при принятии решений. Организации, в свою очередь, получают возможность в будущем обратиться в том числе и к зарубежным банкам. В общем виде преимущества МСФО в полной мере раскроются в том случае, если их использование компанией будет сочетаться с эффективным корпоративным управлением и наличием жесткой системы внутреннего контроля, а также квалифицированного и добросовестного аудита.

Многие сходятся на той точке зрения, что МСФО — это в некотором роде заграничный паспорт для любой уважающей себя компании. И изолировать себя от международных стандартов все равно, что отказаться от любых связей с внешним миром.

В 2015 году все открытые акционерные общества будут обязаны составлять финансовую отчетность по МСФО. В связи с этим важно определить подходы к рационализации процессов подготовки отчетности по МСФО. А именно проанализировать имеющиеся возможности внедрения МСФО в реальную практику организации во взаимосвязи методологических, организационных и технических предпосылок. Особое внимание стоит уделить вопросам кадровой подготовки, раскрыть наиболее эффективные и малозатратные этапы адаптации компаний к процессу составления отчетности по МСФО.

В настоящее время отчетность по международным стандартам готовят крупнейшие российские компании: ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», ОАО «ГМК Норильский никель», ОАО «ВАЗ», ОАО «Северсталь», ОАО «Ростелеком», ОАО «Российские железные дороги», ОАО «Аэрофлот» и многие другие. Обязательную отчетность по МСФО составляют все общественно значимые компании, — компании, имеющие особое значение для российской экономики, работающие на открытых рангах. Это банки, кредитные и страховые учреждения, а также организации, чьи ценные бумаги выставляются на торгах. Для организаций, которые выходят на торги с долговыми ценными бумагами, такими, как облигации, это пока не является обязательными.

Безусловно, определенное число крупных компаний добровольно составляли свою отчетность по МСФО и до официальной даты. Это делали в основном те компании, которые сотрудничают с иностранными инвесторами

и видят применение МСФО нормальным деловым оборотом. Таким образом, с 2015 года публикация отчетности по МСФО станет обязательной и для организаций, которые в настоящее время составляют консолидированную финансовую отчетность по другим международным системам.

Тот факт, что нынешнее состояние бухгалтерского учета в России характеризуется отсутствием идентичного отражения концепций МСФО в нормативных актах по учету в организациях, не является ограничивающим процесс внедрения МСФО обстоятельством. Это не препятствие, поскольку Минфин России заключил с Фондом МСФО соглашение, по которому последний передал в Минфин России тексты документов МСФО на русском языке. И применимость всех документов подтверждена.

Что касается других проблем внедрения МСФО. Несомненно, требует углубленного изучения вопрос отсутствия обобщенного анализа положительной практики применения МСФО российскими компаниями. Однако переведенные МСФО также представляют собой систему документов, состоящую из предисловий к положениям, разъяснений основных принципов подготовки и представления финансовой отчетности, стандартов и интерпретаций к ним.

Большинство компаний, которые прежде не внедряли в свою деятельность МСФО, в 2015 году испытают значительные трудности. Это возникнет в том случае, если до сих пор не начался поэтапный переход на международные стандарты. Если взять во внимание непосредственное составление финансовой отчетности после официальной даты, то для ее формирования должен быть сформирован вступительный баланс на начало 2013 года и должны быть обработаны все последующие факты хозяйственной жизни в соответствии с требованиями МСФО.

Другая проблема перехода на МСФО — высокая стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО и высокая стоимость услуг аудиторских и консалтинговых компаний. Но и она уходит в течение времени в прошлое, поскольку применение МСФО для организации более выгодно. Посмотреть на этот вопрос хотя бы со стороны инвесторов. Отчетность, составленная по МСФО — практически бизнес-план, только в гигантском масштабе. И эффект такой же: правильная оценка и понимание финансового состояния бизнеса, а также его выгодная демонстрация и продажа, привлечение инвестиций, свободное обращение на международный рынок капиталов и многие другие.

Переход компании на МСФО представляет собой достаточно сложный, многоступенчатый процесс, который требует не только больших финансовых затрат, но и подготовку кадров, обновление программных продуктов, используемых для обработки учетной информации, участия независимого оценщика самой высокой квалификации и многое другое. Не смотря на то, что этот путь является трудоемким и затратным, тем не менее, затраты временны, а их большую сумму необходимо расценить как инвестиции в компанию.

Стоит разобрать весь процесс подготовки компаний к переходу на МСФО. Он состоит из нескольких основных этапов:

- Обучение персонала.
- Консультирование компании со стороны.
- Методологическая подготовка к процессу внедрения МСФО.
- Пересмотр учетной политики компании, гармонизация, а по возможности конвергенция с учетной политикой по МСФО.
- Аудит отчетности.

Что касается источников информации о МСФО. Далее приведена диаграмма, составленная Московским городским отделением «Опора России». В результате опроса более 2000 респондентов, — специалистов крупных, средних и малых предприятий России. Большой процент отходит на пользование самими текстами стандартов, что является положительным результатом и свидетельствует о бухгалтерской грамотности специалистов. Более того, как заявляют в Министерстве финансов РФ, будет обязательным условием подстраиваться под стандарты без изменений (только официальный авторизованный перевод).

На сегодняшний день существует IFRS 1 «Первое применение МСФО». Его требования основаны на принципе ретроспективного применения, согласно которому первая финансовая отчетность организации должна быть выполнена так, как будто бы компания применяла МСФО всегда. Применить ретроспективу — сложно. Но нет правил без исключений. И здесь существуют отступления, которые облегчают подготовку вступительного баланса, позволяя формировать ряд показателей без ретроспективы [2, с. 35].

Рассмотрим несколько подходов к организации процесса внедрения в компанию МСФО с точки зрения кадрового состава. Первый заключается в том, чтобы создать обособленный отдел, который будет состоять из методолога, сотрудников, имеющих сертификаты по

МСФО, а также высококвалифицированных специалистов, владеющих бухгалтерским, налоговым и управленческим учетом. Безусловно, подобный отдел идеально впишется в структуру организации и будет благополучно выполнять свои обязанности по составлению отчетности по МСФО. Однако следует заметить, что этот метод будет наиболее затратным, особенно для компаний среднего бизнеса. В итоге затраты могут превысить все выгоды от внедрения международных стандартов. Более важным является то, что нанятый персонал, который будет безупречно владеть принципами и требованиями МСФО, является совершенно отдаленным от структуры, в которой работает, не знает бизнеса.

Куда более рационально будет создать временную рабочую группу, состоящую из аудиторов, оценщиков и консультантов из консалтинговых фирм, которую можно будет распустить сразу после сдачи готовой отчетности. Данный способ окажется наименее затратным. Следуя ему, организация может параллельно осуществить переподготовку своих бухгалтеров, чтобы в следующий раз, когда потребуется вновь составить отчетность по МСФО, задействовать уже свои силы и приобретенные навыки. Однако, выбирая консультантов, оценщиков и прочих специалистов, привлекаемых со стороны, необходимо правильно оценить их опыт, ознакомиться с послужным списком и, по возможности, с отзывами. Что более важно, узнать об отраслях, в которых они работали.

Самым же дальновидным и перспективным путем окажется тот, по которому пойдет организация заблаговременно. Сначала оценит трудовые ресурсы компании и уровень квалификации сотрудников. Затем установит, имеется ли возможность на часть кадров возложить дополнительные обязанности, чтобы реализовывать процесс составления отчетности по МСФО на периодической основе. Отказавшись от аутсорсинга, до официальной даты перехода на МСФО отправит часть бухгалтеров на переобучение и получение сертификатов по МСФО.

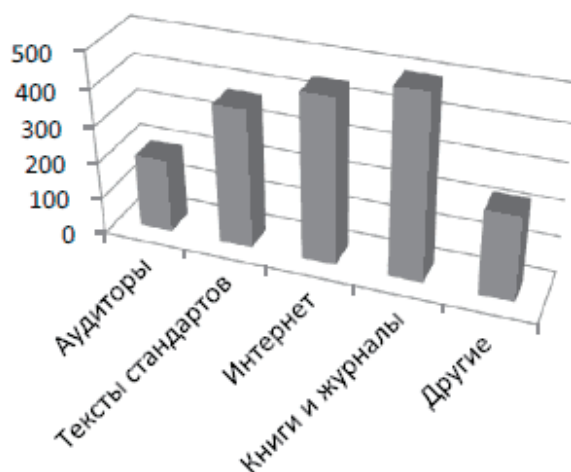


Рис. 1. Источники информации о МСФО

И уже к назначенному времени будет в состоянии сформировать нужную финансовую отчетность. Необходимо обратить внимание на грамотное распределение возникших дополнительных обязанностей. Этот путь уже будет свидетельствовать о высоких требованиях компании и высокой квалификации специалистов, которые помимо хорошего знания бизнеса и основных вопросов разного характера, будут легко ориентироваться в международных стандартах.

Перед тем, как избрать один из подходов, необходимо обратить внимание на то, что нельзя выполнить стандарты МСФО менее, чем на 100%. Именно поэтому важно избежать иррационального пути и на первом этапе внедрения не экономить на специалистах. Важны и на цели организации. Если в процессе своего дальнейшего развития уже в недалекой перспективе планируется превратиться в общественно значимую, то целесообразнее будет создавать полноценный отел, поскольку и соответствующие ресурсы имеются. Если же компания вынуждена составлять свою отчетность по МСФО для отдельных групп пользователей в том числе, то можно ограничиться временным отделом и привлечением компаний-консультантов.

Для того чтобы определиться с процессом составления отчетности по МСФО, руководителю, перед которым была поставлена такая задача, необходимо оценить технико-материальную базу организации. Для регулярного формирования международной отчетности необходима подходящая информационная система. Также необходимо устранить риск разрозненности информации. Все подразделения обязаны работать взаимосвязано и обеспечивать целостность, системность входных данных для составления отчетности. Скорее всего, подготовка отчетности будет автоматизированной. В первую очередь необходимо обратить внимание на взаимосвязь всех информационных систем, оценить возможность построения и доработки отчетов для их дальнейшего использования в процессе подготовки отчетности по МСФО. Как простейший пример, большинство компаний составляют отчетность по международным стандартам с использованием MS Excel. Это

объясняется тем, что данный инструмент доступен каждому пользователю и его стоимость незначительна. Кроме того, в MS Excel удобно располагать данные, необходимые для трансформации отчетности. Также используют продукты российской фирмы «1С» и более дорогую SAP.

Для полноценной организации учета и отчетности по МСФО организации необходимо оценить соответствие активов и обязательств, существующих на дату перехода и последующие отчетные даты, требованиям МСФО. В связи с этим необходимо на основе существующих данных учета и отчетности:

- учесть все активы и обязательства, ранее не признанные, но являющиеся таковыми для целей МСФО;
- исключить объекты, не являющиеся активами и обязательствами для МСФО;
- пересмотреть статьи отчетности в соответствии с МСФО (в случае несовпадения классификации по национальным и международным стандартам).

В условиях вступления России в ВТО и глобализации — процесс внедрения МСФО вполне закономерен и актуален. Любая уважающая себя компания, будь она крупной или развивающейся, не может существовать изолировано от МСФО. Поскольку составление отчетности по МСФО — есть глобальная тенденция, в процессе которой все в мире бухгалтеры говорят на одном языке, а финансовая информация организации становится наиболее ценной, и, более того, иностранным инвесторам, кредиторам открывается доступ к прозрачной достоверной информации о наших компаниях, включая тех, кто пока не сотрудничает с Западом. Принимая МСФО не как корпоративный оброк, а как адекватное явление, мы повысим не только эффективность учетной политики каждой компании, но и качество управления ею. Другие цифры и статьи в балансе должны стать не просто требованием, навязанным с Запада, а послужить основой для улучшения качества менеджмента каждой организации. Таким образом, улучшится и внутренняя среда организации. Чтобы познать все преимущества международных

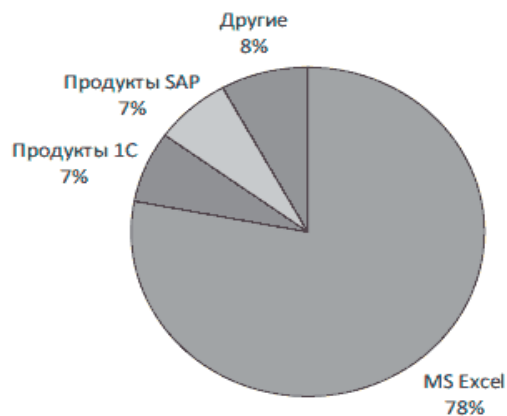


Рис. 2. Диаграмма по данным опроса МГО «Опора России»

стандартов, необходимо инвестировать в компанию, реорганизовать и повысить качество бизнес-процессов,

чтобы на основе уже сформированной новой отчетности улучшить управляемость.

Литература:

1. Бабаев, Ю. А., Петров А. М. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). — Москва, 2012. — 398 с.
2. Гетьман, В. Г., Рожнова О. В., Каспина Р. Г. и др. Международные стандарты финансовой отчетности. — Москва, 2012. — 559 с.
3. Сапожникова, Н. Г. Бухгалтерский учет. — 2014. — 456 с.

Иностранные инвестиции в коммерческие банки РФ. Факты и тенденции

Щербаков Михаил Александрович, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

По мере своего развития российский рынок становится все более привлекательным для международных финансовых институтов, многие из которых стремятся занять соответствующее место в банковском секторе.

Сегодня в нашей стране действуют 76 кредитных организаций со 100%-ным участием нерезидентов и 29 кредитные организации с долей участия нерезидентов более 50%. В топ-50 крупнейших российских банков входят: ЮниКредит банк (100% акций принадлежат дочернему по отношению к итальянской Unicredit Group банку Austria Creditanstalt), Райффайзенбанк (100%-ная «дочка» Raiffeisen Bank International AG). На 100% принадлежат материнским структурам также Нордеа-банк (шведской Nordea Bank), ИНГ Банк (голландской ING Group), ХКФ Банк (чешской PPF Group), ОТП-банк (венгерской OTP), БНП Париба (французской группы BNP Paribas) [1].

Первые банки с иностранным участием появились в России еще 20 лет назад. Эксперты различают следующие этапы проникновения иностранцев в российский банковский сектор:

— формирование присутствия нерезидентов на российском рынке (1993–1999 гг.);

— позиционирование на рынке, определение стратегических перспектив развития (2000–2002 гг.);

— активное освоение рынка (с 2003 г. по настоящее время).

Десять лет назад Банком России был подписан первый нормативный акт, посвященный регулированию деятельности иностранных банков, — Письмо № 14 от 08.04.1993 «Об условиях открытия банков с участием иностранных инвестиций на территории Российской Федерации». В первый же год были зарегистрированы 9 иностранных банков: Ситибанк, банк Сосьете Женераль Восток, Абн Амро и другие.

Второй этап характеризовался восстановлением позиций банков-нерезидентов, подорванных кризисом

1998 г. вследствие их ориентации на валютные пассивы и вложения в государственные ценные бумаги. Несмотря на увеличение численности банков, на российском рынке почти не появилось контролируемых нерезидентами новых игроков из числа транснациональных кредитных организаций, а темпы роста их совокупных активов несколько уступали темпам роста всей российской банковской системы.

Начиная с 2002 г. на волне роста экономики происходит кредитный бум в стране, и в этой ситуации транснациональные банковские структуры не остались в стороне. Именно в середине первого десятилетия XXI в. происходит полномасштабная экспансия иностранного капитала в Россию. В период с 2002-го по 2007 г. на отечественный банковский рынок выходят Home Credit Group, Unicredit Group, Nordea Group, Raiffeisen International Group, General Electric и другие.

Самая крупная сделка по покупке российских банковских активов была произведена французской банковской группой Societe Generale. В 2006 г. она купила 20% акций Росбанка за 634 млн. долл., а также получила опцион на покупку дополнительно 30% акций за 1,7 млрд. долл. до 2008 г., который досрочно использовала в 2007 г. В итоге французы отдали за контрольный пакет Росбанка 2,33 млрд. долл. (премия 6,0 к банковскому капиталу стала рекордной).

На стремительно разгоняющийся российский кредитный (по большей части розничный) рынок пытались попасть все без исключения. Ожидая колоссальную прибыль, многие иностранные финансовые институты решили заняться непрофильным бизнесом. Такие крупнейшие инвестиционные банки, как Barclays, Credit Suisse, J P Morgan Chase, Morgan Stanley, активно расширяли свое присутствие в розничном секторе. Например, в 2008 г. Barclays выложил за Экспобанк 745 млн. долл., что в 4 раза превышало стоимость капитала российского банка на тот момент.

Предкризисные годы (до сентября 2008 г.) стали в буквальном смысле «золотым периодом» для собственников банков, но только тех, кто продал свой бизнес. На рынок выходили иностранные игроки, шло формирование отечественных финансовых групп. Это вело к росту конкуренции и росту цен на банки. Россия по основным мультипликаторам оценки активов стремительно приблизилась к Восточной Европе, где консолидация к тому времени уже завершалась. В таких условиях нерезиденты не скупались и сильно переплачивали, лишь бы заполучить лакомый кусочек российского банкинга. Отношение премии к капиталу сделок по покупке топ-20 российских банков составляло в среднем от 3,5 до 4,0 (табл. 1).

За период 2005–2008 гг. объем иностранных инвестиций в уставные капиталы российских банков увеличился почти в 8 раз, тогда как совокупный уставный капитал российских банков за тот же период лишь удвоился. К середине 2008 г. нерезиденты составляли уже четверть российского банковского рынка, и, как многие предполагали, иностранные инвесторы не собирались останавливаться на достигнутом.

Доступ к дешевому (по сравнению с российским) зарубежному финансированию от материнских структур и десятилетиями отработанные технологии ведения бизнеса обусловили зарубежную экспансию.

Ситуацию в корне изменил финансовый кризис 2008–2009 гг. Казалось, в кризис, когда российские банки не имеют возможности кредитовать, иностранные банки, за плечами которых стояли мощные транснациональные финансовые структуры, должны были перехватить инициативу. Однако паника, лихорадка и нехватка ликвидности на зарубежных рынках лишила иностранных «дочек» материнского фондирования. К этому прибавилось как общемировое, так и внутристрановое падение спроса на кредиты. Бешеный рост российского банкинга, на ко-

торый так рассчитывали стратегические инвесторы, прекратился.

Банковская система РФ в период кризиса существенно пострадала. Если в 2008 г. рентабельность капитала отечественных банков находилась на уровне других развивающихся стран, то примерно через год ее значения более чем в 2 раза отставали от рентабельности банков отдельных развитых стран, например Канады, Австрии, Испании, Австралии. В таких условиях некоторые банки объявили об уходе с российского банковского рынка.

Совокупный зарегистрированный уставный капитал всех действующих кредитных организаций на 01.07.2013 составил 1 286 953 млн. руб., увеличившись за II квартал 2013 г. на 3 420 млн. руб., или на 0,3%. В целом общая сумма инвестиций нерезидентов в уставные капиталы действующих кредитных организаций на 01.07.2013 составила 341 344,7 млн. руб.

Кризис серьезно понизил цены на российские банки. По оценкам агентства «НЭО Центр», действующий банк стоит в среднем 1,2–1,7 собственного капитала. В 2008–2009 гг. на фоне наблюдавшегося спада на рынке банковских услуг и кризиса ликвидности большое количество кредитных организаций было вынуждено задуматься о смене собственников, однако потенциальные покупатели и инвесторы, направлявшие значительную долю собственных средств на покрытие убытков, вызванных кризисом, не готовы были вкладывать средства в банковский сектор.

Российский банкинг по-прежнему привлекает невысоким отношением банковских активов к ВВП и высокой рентабельностью. Проявляют активность и азиатские банки, которые неотягощены проблемами европейских и американских кредитных организаций и располагают денежными ресурсами для расширения бизнеса за пределами своих рынков.

Таблица 1. 15 самых дорогих сделок на банковском рынке в 2005–2008 гг. [2]

Банк	Год сделки	Новый акционер (текущая доля в уставном капитале)	Цена, капиталов
Росбанк	2007	Societe Generale (57,6%)	6,0
Русский ипотечный банк	2006	Собинбанк (100%)	5,6
Городской ипотечный банк	2006	Morgan Stanley (100%)	4,8
МДМ-банк	2007	Olivant Limited (10%)	4,0
Экспобанк	2008	Barclays Bank (100%)	4,0
КМБ-банк	2005	Intesa (75% минус 1 акция)	3,9
Оргрэсбанк	2006	Nordea (85,7%)	3,8
Инвестсбербанк	2006	ОТП (96,4%)	3,8
Абсолют-банк	2007	КВС (95%)	3,8
Экстробанк	2006	Santander (100%)	3,6
ММБ	2006	UniCredit (96,4%)	3,5
Промсвязьбанк	2006	Commerzbank (15,3%)	3,3
Юниаструм-банк	2008	Банк Кипра (80%)	3,1
Башэкономбанк	2006	«Мой банк» (50% плюс 1 акция)	3,0
Импэксбанк	2006	Raiffeisen (100%)	2,9

По данным Barclays Capital, в 2012 г. Россия вышла в лидеры по росту кредитования. С 27% ростом Россия обогнала Турцию и вышла на первое место с этим показателем среди стран региона ЕМЕА1. Однако, несмотря на привлекательные макроэкономические показатели, объем иностранных инвестиций в капитал российских банков стагнирует.

За последние два года на банковском рынке не произошло крупных сделок по покупке банков. Инвестиции направлены или на увеличение уставного капитала, как в случае с ЮниКредит, или носят организационный характер — так, Societe Generale консолидировала свои российские активы: Росбанк, Сосьете Женераль Восток, Русфинанс и Дельтакредит.

В отличие от начала XXI в. («нулевых» годов), конкуренция на российском банковском рынке существенно обострилась. Кредитные организации с государственным участием, которые и до этого занимали внушительную часть рынка, существенно укрепили свои позиции. Обладая мощной государственной поддержкой в виде неограниченного финансирования, госбанки смогли нивелировать конкурентные преимущества иностранных банков, в частности в сфере розничного кредитования. Эти кредитные организации активно разрабатывали и внедряли системы скоринга и риск-менеджмента.

Частные банки также не отставали и активно осваивали новые системы, которые позволили бы им увеличить и обслужить клиентскую базу. Розничный рынок, в который так стремились иностранные банки, стал сверхконкурентным. На таком насыщенном рынке, чтобы заполучить свою долю, недостаточно просто купить банк с обширной розничной сетью. Российские кредитные организации уже научились работать со

своими клиентами и предлагают не менее привлекательные банковские продукты, чем их иностранные коллеги. Объем инвестиций, необходимый для завоевания доли на рынке, теперь должен быть существенно больше, чем 5 лет назад.

Банки с неохотой кредитуют друг друга, поэтому возможности фондирования на межбанковском рынке достаточно ограничены. Долговые проблемы развитых стран вынуждают правительства сокращать расходы, а значит, и денежные вливания в капиталы европейских кредитных организаций. Акции банков на данный момент торгуются со значительным дисконтом, поэтому акционеры неохотно идут на дополнительную эмиссию акций, которая еще сильнее снизит капитализацию. В таких условиях кредитные организации Европы предпочитают вариант с продажей активов и сжатием баланса. И в первую очередь они захотят избавиться от активов в развивающихся странах, в число которых входит Россия.

Занимая чуть больше 25% российского банковского рынка, нерезиденты имеют неплохой плацдарм для проведения экспансии. Однако эта цифра уже не вызывает такого впечатления, как в 2008 г. Теперь иностранцы столкнутся с активным сопротивлением российских банков, прошедших закалку кризисом. Иностранный капитал, скорее всего, упустил свой шанс. И даже облегчение доступа на российские рынки, связанное с вступлением страны в ВТО, вряд ли теперь поможет нерезидентам обрести контроль над отечественным банкингом. Подводя итог, можно утверждать, что новых масштабных инвестиций иностранных инвесторов в дочерние банки в РФ, пожалуй, опасаться не стоит. А вот отечественным банкам и их акционерам предоставлена возможность укрепить свои позиции на рынке.

Литература:

1. Дочерние банки иностранцев в России / Газета «Коммерсантъ». № 221, стр. 10.
2. РБК. Рейтинг — Финансовые и потребительские рейтинги и ранкинги по различным областям бизнеса и экономики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/rating> (дата обращения: 26.01.2015).

Вопросы активизации деятельности коммерческих банков в финансировании инвестиций

Якубов Санжар Фозилбекович, ассистент;
Гафуров Азиз Турабович, ассистент;
Расулова Шарифа Гайбуллаевна, старший преподаватель
Джизакский политехнический институт (Узбекистан)

Экономика нашей страны развивается быстрыми темпами благодаря происходящим в ней реформам. Для внедрения их требуются поиск в большом объеме материальных, финансовых интеллектуальных источников необходимо наладить выгодные для Узбекистана инвестиции.

Привлечение инвестиций и их финансирование является очень сложным процессом. Это прежде всего связано с экономической политической стороны, законодательством, с развитием инфраструктуры с привлечением инвестиций. На стадии развития экономической неза-

висимости для увеличения роста экономики необходимо привлечение инвестиций в большом объеме. Для этого в первую очередь необходимо изыскать источники финансирования проектов инвестиций, сформировать их, расширить и усовершенствовать.

Инвестиции, привлеченные из-за рубежа и внутри страны. В различных сферах деятельности в 2013 году составляют 13 миллиардов долларов, что соответствует увеличению их на 11,3% по сравнению с прошлым годом. Более 3 млрд. долларов являются инвестициями из-за рубежа, что составляет 72%.

В 2013 году в рамках Программы Инвестиций из общего источника финансирования было вложено 2 млрд. 700 млн. долларов, по завершении 150 проектов производства.

Следует отметить, что 73 процента инвестиций были направлены на программы и проекты по модернизации производства. Поддерживая неуклонный рост производства и соответственно, уровня жизни в стране в целом, кроме этого мы видим, прежде всего, в увеличении капиталовложений в экономику и инвестиции.

78 проектов инвестиций производятся за счет внутренних ресурсов страны — накопления предприятий и населения, кредиты коммерческих банков, чья деятельность в процессе инвестирования увеличивается с каждым днем, из госбюджета и внебюджетных накоплений.

В настоящих условиях модернизации финансирования инвестиций особая роль отводится укреплению и увеличению роли кредитам и инвестиционным ресурсам коммерческих банков. В последние годы коммерческие банки активизировали свою деятельность в процессе финансирования инвестиционных проектов. В нашей стране банковская система, как и все важнейшие отрасли экономики усовершенствовала свою деятельность и, в частности, в сфере обслуживания, защищенности от внешнего воздействия и т.п. В особенности, выдача кредитов субъектам хозяйства основанная на тенденциях развития кредитования, дебиторские долги резко сократились в результате изучения и анализа возможности вкладчиков и увеличилась эффективность. Следует особо отметить, что достижение всех этих позитивных явлений связано прежде всего с выработкой нормативно-правовых документов в области инноваций и кредитов. В частности 4 октября 2011 года «О взаимобмене информации кредитования», усовершенствовавший механизм получения кредита в коммерческом банке. В соответствии с указом Президента Республики Узбекистан ПК-№ 1166 от 28 июля 2009 года «Дополнительные меры по стимулированию долгосрочных кредитов направленных на финансирование инвестиционных проектов коммерческих банков». Коммерческим банкам представлены следующие льготы:

— заплатить налог с прибыли по определенным отдельным ставкам в соответствии с прибылью долгосрочных кредитов до 1 января 2015 года;

— коммерческим банкам, предприятиям и организациям — инициаторам крупных инвестиционных проектов

разработать документы проектов-смет и для их осуществления и финансирования в общую сумму ввести выделяемую сумму кредита, внедрить на практике выделение кредитов для финансирования расходов по проведению экспертизы.

Кроме того, на основе указа № ПФ-4053 от 18 ноября 2008 года экономически несостоятельные предприятия, переведенные на баланс банков были восстановлены при помощи нетрадиционного решения проблемы.

Доказательством этому, в 2013 году со стороны коммерческих банков в различных отраслях нашей экономики за выделенные кредиты образованы свыше 350 тыс. новых мест. В 2009–2013 годах 172 несостоятельных предприятия перешло в баланс коммерческих банков. В 112 предприятиях из их числа восстановлено производство, которые проданы частным предпринимателям. в 43 предприятиях, оставшихся в балансе банков, восстановлено производство, в 17 из них — налажена работа. Для осуществления восстановительных работ по модернизации и производству введена инвестиция в сумме 316 млрд. сум. Произведенная данными предприятиями продукция в сумме 666 млн. долларов экспортирована. [1]

Являясь результатом таких созданных условий, повышение размера привлеченных депозитов и капиталов банков, в свою очередь, расширяют возможности кредитования и инвестирования банков, а также обеспечивает объем банковских активов. В деятельности банков большое внимание уделяется инвестициям. В 2013 году участие коммерческих банков в процессе инвестиций ещё более активизируется, в целях модернизирования предприятий, технического и технологического переоборудования со стороны банков выделено 5,7 трлн. Сумов, это по сравнению с прошлыми годами на 20% больше выделенного кредита. [2]

А также, в целях поддержки экспортируемых предприятий, выделен кредит в размере 585, 5 млрд. сумов на срок 12 месяцев для пополнения оборотного фонда. В общем кредитном портфеле банков прибыль инвестиционных кредитов на срок больше 3 лет составляет 76%. Инвестиционная деятельность банков в 2011–2015 годах направлена на развитие промышленности, на модернизацию отраслей и инвестиционной программы на 2014 год, на поддержку проектов, введенных в программу по развитию территорий.

В формировании источников финансовых ресурсов, считающихся одним из основных условий кредитования инвестиционных проектов, создаваемых со стороны коммерческих банков, в основном пользование внутренними возможностями, постоянное осуществление ликвидности банков и мониторинга кредитных портфелей имеет важное значение. Это даёт возможность продуманно привлекать иностранные инвестиции и линии кредитов. Если в 2000 году портфель кредитов составлял 46% от суммы внутренних источников, то в 2013 году это составляет 80%.

Наряду с этими достижениями в источниках финансирования инвестиций имеется ряд проблем повышения эф-

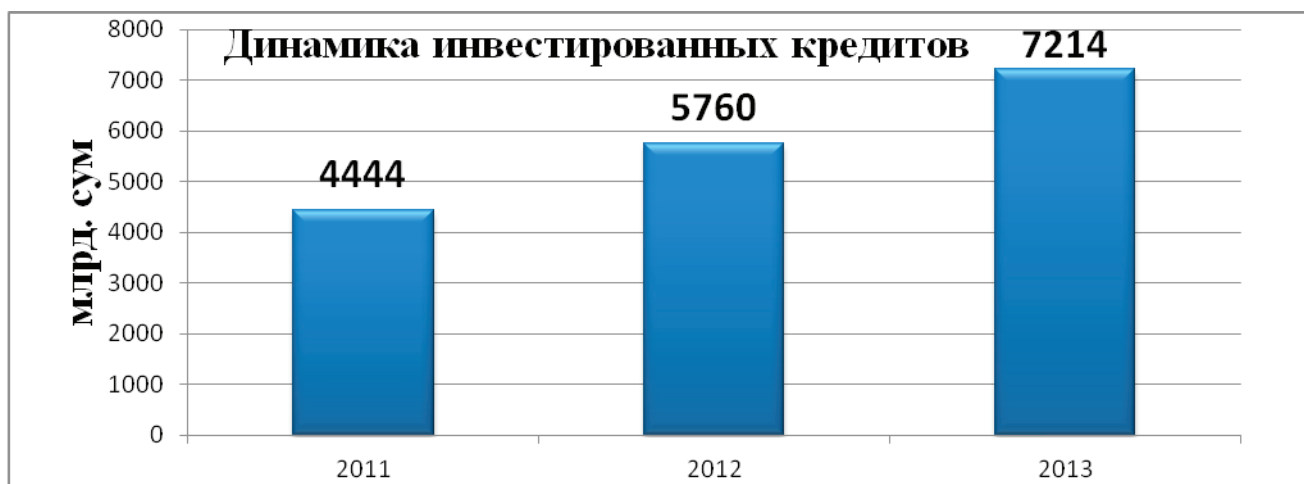


Рис. 1

фективности пользования банковскими кредитами. Одним из важных факторов финансирования инвестиций является нехватка глубокопроработанных проектов. Объем инвестиций, привлеченных на экономику страны непосредственно связан с созданными проектами, их количеством и многовариантностью. В нашей стране по привлечению инвестиций имеются большие возможности. В этом процессе привлечение коммерческих банков и повышение их активности является актуальной задачей.

В различных отраслях экономики повышение количества капиталовложений, вкладываемых в предприятия для создания новых рабочих мест, послужит развитию инфраструктуры территорий. А это приносит большую пользу для национальной экономики. Участие в этом процессе коммерческих банков уменьшает вероятность инвестиционных рисков.

Для выполнения вышеуказанных задач коммерческие банки должны обратить внимание на следующие вопросы. В частности:

При разработке инвестиционных проектов со стороны коммерческих банков надо определить свои направления, методы, а также задачи в воплощении маркетинговых исследований. Её целью считается определение всех требований и возможностей инвесторов и на основе этого оказание помощи в решении их проблем. В современных условиях направления исследований постоянно расширяется. Однако, исследования в нижеследующих направлениях останутся самыми важными:

- комплексное изучение приемлемых рубежей и отраслей;
- определение потенциальных потребностей и неудовлетворенных запросов;
- разработка мер для самого полного удовлетворения существующей потребности;
- разработка нескольких вариантов по оцениванию планирования и эффективности проектов;
- объем рынка и его потенциал;
- доходы населения;
- поток информации;

— регулирование и ограничение со стороны законодательства.

1. Способы, применяемые в нем, включают в себя расчет, анализ, моделирование, прогноз, проектирование, внесение исправлений.

2. Анализ в маркетинге должен олицетворять в себе объективные и критические, всесторонний характер в этом понятии, здесь должна быть возможность сравнения существующей практики со стандартами и тенденциями, принятыми в теории. Для составления прогнозов, считающихся основой для разработки Программ и стратегий создания информационной базы обычно для будущего прогнозируется краткосрочно, подробно.

3. Прогноз, предназначенный для далекого будущего, составляется общего характера. Элементы анализа количества и качества служат составной частью методов моделирования экономических процессов.

4. Определение сильных и слабых сторон инвестиционных проектов служит одним из важных направлений маркетинговых исследований.

5. Самостоятельное ведение маркетинговых исследований под силу только крупным фирмам, имеющим штат квалифицированных специалистов, владеющих специальным исследовательским отделением и финансовыми ресурсами.

Коммерческие банки могут расширить свои возможности в области инвестиции за счет внедрения вида специальной деятельности по исследованию проектов. Исходя из потребностей и предложений рыночной экономики этот вид деятельности надо усовершенствовать. А также, клиентам или малым фирмам, желающим организовать инвестиционную деятельность, коммерческие банки должны проводить маркетинговые исследования и принятие заявок по этому вопросу.

В целом, окончательным итогом любого маркетингового исследования считается формирование с учетом комплекса рыночных условий и факторов, существующих и возможных в будущем оптимальной стратегии и тактики деятельности.

В деятельности коммерческих банков надо раскрывать сущность инвестиций и существующих финансовых источников и глубокий анализ. В настоящее время финансирование инвестиционных проектов коммерческими банками осуществляется посредством денежных капиталов, привлеченных через различные источники. Здесь основное место занимают средства, привлеченные в основном на депозит. Если обратим наше внимание на эти показатели, по состоянию на январь 2014 года, общие активы коммерческих банков выросли на 43,9 трлн. сумов. Объем всех депозитов, привлеченных банками с начала года вырос на 30,2 процентов, на 1 января 2014 года превысило 26,1 трлн. сумов. Здесь доля депозитов составило 65 процентов и необходимый объем депозитов, предназначенных на долгий срок для осуществления инвестиционной деятельности в его составе, составляют малую часть.

Для дальнейшего повышения инвестиционной деятельности, в свою очередь, ставит перед коммерческими банками задачу поиска новых финансовых источников. Для решения вышеуказанных задач банки должны уделять внимание следующим сторонам:

Во-первых, нужно усилить участие коммерческих банков на рынке ценных бумаг.

Вместе с размещением ценных бумаг в фондовых биржах в этой деятельности нужно осуществлять продажу через брокерские услуги. А также поэтапное размещение определенного пакета акций в международных фондовых рынках.

Во-вторых, надо умножить объем долгосрочных депозитов за счет повышения уровня классифицирования между кратко и долгосрочными депозитами (процентные ставки, различные льготы и др.) со стороны коммерческих банков.

В третьих, увеличение количества активов при помощи организаций различных фондов, обслуживающих хозяйственные субъекты за счет прибыли банков.

Определение роли коммерческих банков и банковских кредитов в обеспечении поощрения экономического роста и инвестициями реального сектора экономики. В нашей республике в обеспечении инвестициями реальных секторов широко используются формы кредитов коммерческих банков.

В целях поощрения экономического роста ставки перефинансирования Центрального банка на 1 января 2014 года были снижены на 10 процентов и удерживались на этом уровне в течении года. Это в свою очередь привело к снижению процентов на денежном рынке, к уменьшению затрат хозяйственных субъектов и в результате этого активировать их инвестиционную деятельность. На основе этого наблюдалось уменьшение средних ставок по кредитам. В частности кредиты выделенные коммерческими банками реальным субъектам экономического сектора составлявшим в декабре 2012 года 13,6 процента, в 2013 года были снижены на 13,0 процентов. [7] Если проанализировать показатели за последние годы, то наблюдается тенденция к их уличению. Несмотря на эти по-

зитивные показатели, надо отметить, что при сопоставлении с развитыми банками в мировой практике наши перефинансированные ставки еще находятся на высоком уровне. Например, годовые ставки в США составляют 0,2%, в Европе 1%, в Японии 0–0,1%, В Китае 3,25%, России 8%, Казахстане 6%. Несмотря на это, в нашей стране большая потребность в кредитах и она ежегодно возрастает. Для выполнения этих запросов коммерческим банкам необходимо установить связи с мировыми финансовыми заведениями и привлекать дешевые кредитные ресурсы в различные отрасли экономики. Действительно, в нашей стране используют зарубежные кредитные линии, но они будучи централизованными, расходуются в основном на развитие общественных инфраструктур.

Определить комплексные пути процессов управления риска в операциях кредитации банковских инвестиционных проектов и представить последний метод оценки. Риск для всех

Определить основы комплексных путей процессов управления рисков операций кредитования банковских инвестиционных проектов и представить последние методы критерий оценки. Риски считаются своеобразным составом для какой инвестиционной деятельности. Параллельное проведение анализа рисков с процессами разработки инвестиционных рисков и из анализа считаем целесообразным, на основе этого принимать решение.

Необходимо одновременно с проведением мероприятий по предупреждению со стороны коммерческих банков необходимо обратить внимание на следующие положения.

До проведения анализа рисков, связанных с инвестициями, необходимо изучать саму среду инвестиции. Все проблемы, учитываемые банком, должны быть направлены, прежде всего, на среду инвестиций. Далее для определения задач инвестиционных рисков, необходимо все-сторонне проанализировать инвестиционную среду. У нас пока не разработаны оптимальные варианты оценки инвестиционной среды. Эти условия нужно трактовать не только с позиции самих инвесторов, но и с учетом инвестируемых. При этом можно будет сказать вероятность столкновения с риском.

Не учтены внешние факты традиционных рисков инвестиций. В современном мире интеграционные процессы протекают стремительно. Ситуация сложившаяся в одной части земного шара, сразу отдается эхом во всем мире. В качестве примера можно привести мировой экономический кризис 2008 года.

Исходя из этого, во время осуществления анализа рисков обращается большое внимание на внешние факторы, необходимо произвести планирование деятельности. В современном мире, когда идет острая конкуренция между странами и регионами за инвестициями с точки зрения конкуренции необходимо рассмотреть понятие инвестиционного риска. Инвестиционные потоки, направленные в те или иные стороны из реального содержания в конечном итоге определяются этим риском.

Совершенствование правовых механизмов по гарантиям инвестиций. Каждый участник инвестиционного процесса, будь то инвестор, или инвестируемые в первую очередь, заинтересован в какой степени гарантированы направленные денежные средства.

Подводя итоги вышесказанному, посредством модернизации маркетинговых исследований в отрасли инве-

стиций коммерческих банков, расширения источников финансирования инвестиций и глубокого изучения инвестиционных рисков, активность инвестиций повышается, образуются новые хозяйственные субъекты, являющиеся гарантией занятости, в результате уровень благосостояния народа будут создаваться преимущества в создании национальной продукции.

ИСТОРИЯ

Мемуары К. С. Станиславского как источник по истории русской культуры второй половины XIX – начала XX вв.

Бабенко Оксана Васильевна, кандидат исторических наук, научный сотрудник
Институт научной информации по общественным наукам Российской академии наук (г. Москва)

В современном мире каждому культурному человеку известно имя К. С. Станиславского. Масштаб его фигуры настолько велик, что Станиславского невозможно сравнить с другими деятелями искусства. А время, в которое он родился оказалось особенным с точки зрения происходивших тогда исторических и бытовых перемен. Как справедливо отмечается в современной литературе, «в считанные десятилетия, а то и годы, поменялось все — социальные доктрины, быт, искусство, моды, семейные устои, отношение к религии» [4, с. 18].

Константин Сергеевич Станиславский (1863–1938) — представитель купеческой семьи Алексеевых, гениальный преобразователь сценического искусства, режиссер, актер, педагог, теоретик театра. Он имел звания почетного академика Российской Академии Наук (1917), почетного академика АН СССР (1925), народного артиста СССР (1936). Вместе с В. И. Немировичем-Данченко основал в 1898 г. Московский Художественный театр.

К. С. Алексеев (Станиславский) родился в семье богатейшего промышленника Сергея Владимировича Алексеева в г. Москве. Своих детей купцы Алексеевы воспитывали как дворяне: нанимали кормилиц, нянек, учителей, гувернеров. Ребята занимались языками, музыкой, танцами, спортом, играли в домашнем театре, ездили в профессиональные театры.

В жилах Константина Алексеева текла французская актерская кровь. Его мать, Елизавета Васильевна Алексеева (в девичестве Яковлева), была дочерью известной парижской артистки Мари Варлей. Происхождение и творческая атмосфера в семье не могли не оказать влияния на формирование личности Станиславского и его огромные достижения в сфере искусства. Как пишет известный театровед Р. П. Кречетова, «в мировом театре XX века нет художника, чье влияние могло бы сравниться с тем, какое оказал и до сих пор оказывает на него Константин Сергеевич Станиславский. Он не только вывел российский театр из провинциальной отстраненности, но и указал новые пути театральному искусству других стран» [4, с. 10]. А блестящий русский артист В. И. Качалов писал

о Станиславском-актере так: «Какой огромный актер Станиславский и как широк его диапазон! И часто думалось: сколько бы еще таких же и, может быть, еще более огромных созданий было у Станиславского-актера, если бы он не стал великим режиссером!» [3, с. 54].

Нами были использованы воспоминания К. С. Станиславского «Моя жизнь в искусстве» 1972 года издания [6]. Данные мемуары включают в себя предисловия к 1-му и 2-му изданию этой книги и четыре части («Артистическое детство», «Артистическое отрочество», «Артистическая юность», «Артистическая зрелость»), разделенные на небольшие параграфы. Они считаются классическим произведением мировой театральной литературы. Воспоминания Станиславского интересны еще и потому, что никогда не подвергались источниковедческому анализу и, несмотря на свою известность, не использовались в историографии в полной мере.

Константин Сергеевич начал писать свои мемуары осенью 1922 г., когда Художественный театр находился на гастролях в Западной Европе и Северной Америке. В мае 1924 г. «Моя жизнь в искусстве» вышла в свет на английском языке. По возвращении в Москву, осенью 1924 г., Станиславский начал подготовку русского издания своих мемуаров. Они были опубликованы в Москве летом 1926 г.

Советский исследователь Н. Волков характеризует воспоминания Станиславского так: «Среди множества мемуаров деятелей театра нет книги, равной этой книге Станиславского по идейному богатству, по силе и ясности художественного изложения» [2, с. 13]. Нельзя не согласиться с Волковым и в том, что Станиславский писал свои воспоминания не ради воспоминаний, а всеми помыслами обращался к настоящему и будущему. «Станиславский никогда не увлекается своими победами, — продолжает Волков, — и не скрывает своих поражений. Каждая ошибка — для него урок, каждая победа — лишь ступень к дальнейшему совершенствованию» [2, с. 13]. Значительная часть мемуаров К. С. Станиславского посвящена истории МХТ. Однако, как отмечает Н. Волков, сам Ста-

ниславский «никогда не считал, что его воспоминания являются историей Художественного театра... И тем не менее «Моя жизнь в искусстве» остается драгоценным первоисточником для изучения творческого пути МХТ» [2, с. 14].

К. С. Станиславский, как представитель московского купечества, не обходит вниманием и его. Р. П. Кречетова полагает, что именно благодаря своей принадлежности к купеческому сословию Константин Сергеевич «органичнее, чем многие его театральные современники, был предрасположен и способен к пониманию и преобразованию европейского опыта» [4, с. 9]. «И дело не только в том, — продолжает Кречетова, — что он очень рано стал ездить в Европу и наблюдать за происходившими там культурными переменами. Он стал ездить туда иначе. Не на отдых, не к европейским врачам, не туристом, отъединенным от реальной повседневной жизни «страны пребывания». Он ехал, как представитель большого, прогрессивно построенного фабричного дела, за новейшими технологиями, за современным управленческим опытом. Идея глобализации, становившаяся все влиятельнее в сфере искусств, прежде того была им воспринята как идея технического прогресса, без учета которой невозможно завоевание иностранных рынков» [4, с. 9].

В своих воспоминаниях К. С. Станиславский пишет: «... я жил в такое время, когда в области искусства, науки, эстетики началось очень большое оживление. Как известно, в Москве этому значительно способствовало тогдашнее молодое купечество, которое впервые вышло на арену русской жизни и наряду со своими промышленно-торговыми делами вплотную заинтересовалось искусством» [6, с. 49–50] Константин Сергеевич упоминает П. М. Третьякова, К. Т. Солдатенкова, М. В. Сабашникова, братьев Щукиных. Станиславский не обходит вниманием и А. А. Бахрушина: «Алексей Александрович Бахрушин учредил на свои средства единственный в России театральный музей, собрав в него то, что относится к русскому и частью западноевропейскому театру» [6, с. 50]. С восхищением он пишет о С. И. Мамонтове: «А вот и еще превосходная фигура одного из строителей русской культурной жизни, совершенно исключительная по таланту, разносторонности, энергии и широте размаха. Я говорю об известном меценате Савве Ивановиче Мамонтове, который был одновременно и певцом, и оперным артистом, и режиссером, и драматургом, и создателем русской частной оперы, и меценатом в живописи, вроде Третьякова, и строителем многих русских железнодорожных линий» [6, с. 50]. Эти суждения Станиславского о купечестве приводились нами в другом контексте и более сжато в нашей предыдущей публикации в журнале «Молодой ученый» [1, с. 508].

«Артистическое детство» Кости Алексея протекло под влиянием его любящей искусство семьи. Говоря о своих поездках в театр в детстве, Станиславский пишет, что на спектакли ездили по воскресеньям. «Экспедицией» в театр управляла его мать. Костю вместе со старшим братом Владимиром предварительно мыли, оде-

вали в шелковые русские рубахи, бархатные шаровары и замшевые сапоги. На руки натягивались белые перчатки. Иногда одной кареты не хватало, ездили на нескольких, поскольку брали с собой приглашенных детей прислуги или бедных опекаемых. В связи с этими поездками Станиславскому вспоминается Большой театр: «Огромный зал с многотысячной толпой, расположенной внизу, вверху, по бокам, непрекращающийся до начала спектакля и во время антрактов гул людских голосов, настаивание оркестровых инструментов, постепенно темнеющий зал и первые звуки оркестра, взрывающийся занавес, огромная сцена, на которой люди кажутся маленькими, провалы, огонь, бушующее море из крашеного холста, тонущий бутафорский корабль, десятки больших и малых фонтанов живой воды, плывущие по дну моря рыбы, огромный кит — заставляли меня краснеть, бледнеть, обливаться потом или слезами, холодеть, особенно когда похищенная балетная красавица молила страшного корсара отпустить ее на волю» [6, с. 42].

Константин Сергеевич вспоминает также, что он, его брат и сестры иногда в будни экспромтом представляли балет. Их гувернантка Е. А. Кукина была балетмейстером и музыкантом. Дети играли и танцевали под ее пение. Балет назывался «Наяда и рыбак». Но маленькому Косте он не нравился. Станиславский пишет: «... главная беда в том, что в этом балете был ни к селу ни к городу вставлен номер танцев, который мы проходили с учителем. Это уже пахло уроком и потому отвращало» [6, с. 43]. После этого Костя с другом детства Федором Кашкадамовым решили, что продолжать работу с любителями (так они называли брата, сестер и других детей) невозможно, поэтому решено было заменить живых актеров на картонных и приступить к созданию кукольного театра. «Нами было поставлено много опер, балетов или, вернее, отдельных актов из них», — пишет К. С. Станиславский [6, с. 44].

С ранних лет Костю с братом стали возить в итальянскую оперу, но, по признанию самого Станиславского, они «мало ценили эти выезды» [6, с. 45]. Братьям была скучна музыка. Однако в сознательном возрасте К. С. Станиславский был благодарен родителям за то, что они с ранних лет заставляли его слушать музыку. «Не сомневаюсь в том, — пишет Станиславский, — что это благотворно повлияло и на мой слух, и на выработку вкуса, и на глаз, который присмотрелся к красивому в театре» [6, с. 45]. Константин Сергеевич вспоминает, что на итальянскую оперу, так же как на французские и немецкие театры, в Санкт-Петербурге тратились большие деньги — выписывались лучшие драматические актеры из Франции и оперные певцы со всего мира. «В начале сезона выпускались афиши, — пишет Станиславский, — в которых объявлялся состав труппы, — почти исключительно из мировых звезд: Аделина Патти, Лука, Нильсон, Вольпини, Арто, Витоньи, Тамберлик, Марко, Станио, впоследствии Мазини, Котоньи, Падила, Багаджоло, Джамет, Зембрих, Уэтам» [6, с. 46].

Станиславский рассказывает о своих детских впечатлениях от прослушивания оперных певцов. При воспоминании о них, — утверждает Константин Сергеевич, — «я испытываю то физическое состояние, которое когда-то было вызвано во мне сверхъестественно высокой нотой чистейшего серебра Аделины Патти, ее колоратурой и техникой, от которой я физически захлебывался, ее грудными нотами, при которых физически замирал дух и нельзя было удержать улыбки удовлетворения» [6, с. 46]. «Такое же органическое, физическое ощущение стихийной силы сохранилось во мне от короля баритонов Котоньи и от баса Джамета», — продолжает Станиславский [6, с. 46]. Но были у него и впечатления другого характера — эстетического, которые сохранились, несмотря на его юный возраст, не позволявший их оценить. «Я помню, — пишет Станиславский, — совершенно поразительную манеру пения почти безголосого тенора Нодена, пожалуй, лучшего вокалиста прежнего типа, какого мне пришлось слышать. Он был стар и некрасив, а мы, дети, предпочитали его более молодым певцам. Я помню, далее, совершенно исключительную отточенность фразировки и произношения (на непонятном для ребенка итальянском языке) баритона Падицеллы хотя бы в серенаде Дон Жуана Моцарта или в «Севильском цирюльнике». И эти впечатления были нами крепко и органически восприняты в детстве, а оценены впоследствии» [6, с. 47].

В то же время Станиславский отмечает и отрицательные явления как в зрительской среде, так и в оперном искусстве. Он пишет, в частности, что российские меломаны приезжали в театр с большим опозданием, входили, усаживались и шумели «в то время, как великие певцы оттачивают серебряные ноты или заставляют замирать дыхание на пиано-пианиссимо» [6, с. 47]. Были и явления еще худшего порядка, когда клубмены, имевшие абонементы в итальянскую оперу, «ехали в театр лишь для того, чтобы послушать *ut diez* знаменитого тенора. Когда начинался акт, передние ряды были еще не полны, но за несколько времени до прославленной ноты подымался шум, говор и скрип мебели. Это съезд «знатоков»-клубменов. Нота взята, ее по несколько раз бисировали, и снова подымался шум — клубмены уезжали доигрывать партию в карты» [6, с. 47–48].

О вокальном искусстве Станиславский пишет следующее: «Увы, на моих глазах вокальное искусство падало, терялся секрет постановки голоса, бель-канто и дикции в пении. В конце прошлого столетия снова была в Москве мания на итальянскую оперу. Частная опера известного мецената С.И. Мамонтова собрана была из лучших певцов-иностранцев. Многие из них показали себя талантливыми людьми и даже артистами. Но у тех, кто помнит феноменов, как Патти, Лука, Котоньи и других, воспоминания о прежних певцах затерли последующие воспоминания. Шаляпин не в счет. Он стоит на вершине, особо от всех» [6, с. 48]. Станиславский вспоминает также о других исключениях в певческой среде. Таким исключением был тенор Таманьо. «До его первого выступления в Москве

он не был достаточно рекламирован. Ждали хорошего певца — не больше. Таманьо вышел в костюме Отелло, со своей огромной фигурой могучего сложения, и сразу оглушил всеокрушающей нотой. Толпа инстинктивно, как один человек, откинулась назад, словно защищаясь от контузии. Вторая нота — еще сильнее, третья, четвертая — еще и еще, — и когда, точно огонь из кратера, на слове «мусульма-а-а-не», вылетела последняя нота, публика на несколько минут потеряла сознание. Мы все вскочили. Знакомые искали друг друга, незнакомые обращались к незнакомым с одним и тем же вопросом: «Вы слышали? Что это такое?». Оркестр остановился, на сцене смущение. Но вдруг, опомнившись, толпа ринулась к сцене и заревела от восторга, требуя «биса»» [6, с. 48].

Огромное внимание Константин Сергеевич уделяет в своих воспоминаниях драматическому искусству. С большим пиететом вспоминает Станиславский о Малом театре: «Малый театр лучше всяких школ подействовал на мое духовное развитие. Он научил меня смотреть и видеть прекрасное» [6, с. 59]. Интересны воспоминания Станиславского о том, как он относился к спектаклям этого театра. Он пишет: «Я готовился к каждому спектаклю Малого театра. Для этого составил небольшой кружок молодых людей, которые все вместе читали пьесу, поставленную на репертуар театра, изучали литературу о ней, критику на нее, сами устанавливали свои взгляды на произведение; потом всем кружком мы шли смотреть спектакль, а после него, в ряде новых бесед, поверяли друг другу свои впечатления. Снова смотрели пьесу в театре и снова спорили о ней» [6, с. 59]. «Малый театр стал тем рычагом, который управлял духовной, интеллектуальной стороной нашей жизни», — добавляет Станиславский [6, с. 60].

Более того, Константин Сергеевич застал многих гениальных артистов Малого театра. Он вспоминает некоторых из них, например, В.И. Живокини, Н.М. Медведеву, Г.Н. Федотову. Станиславский с особой теплотой пишет о А.П. Ленском: «Артист Малого театра Александр Павлович Ленский обладал совершенно исключительной сценической мягкостью, с которой мог бы сравниться разве лишь В.И. Качалов. Я был влюблен в Ленского: и в его томные, задумчивые, большие голубые глаза, и в его походку, и в его пластику, и в его необыкновенно выразительные и красивые кисти рук, и в его чарующий голос тенорового тембра, изящное произношение и тонкое чувство фразы, и в его разносторонний талант к сцене, живописи, скульптуре, литературе. Конечно, в свое время я усердно копировал его достоинства (тщетно!) и недостатки (успешно!)» [6, с. 63].

Станиславский много пишет о великой русской актрисе Марии Николаевне Ермоловой, называя ее «целой эпохой для русского театра» [6, с. 64]. Обращает на себя внимание тот факт, что Станиславский не касается тяжелой жизни Ермоловой в детстве. Об этом пишет артист Малого и Александринского театров Ю.М. Юрьев, говоря об исполнении Ермоловой роли Негиной в спектакле

«Таланты и поклонники» по пьесе А. Н. Островского: «... своим исполнением Негиной Ермолова давала объяснение на невольное напрашивавшийся вопрос. Ей легко было отвечать. Ведь она сама — Мария Николаевна Ермолова — испытала и испила такую же чашу горечи в детстве, как и ее Негина. Росла, как мы видели, почти в такой же среде и таких же условиях, и сцена властно захватила ее так же, как и Негину, и увела девочку от тяжелой действительности, от мелкой житейской прозы, окружавшей ее» [7, с. 96–97].

Станиславский же характеризует Ермолову уже как состоявшуюся актрису. «Ее данные были исключительны. У нее была гениальная чуткость, вдохновенный темперамент, большая нервность, неисчерпаемые душевные глубины. Не будучи характерной артисткой, она в течение полувека, почти не выезжая из Москвы, чуть ли не ежедневно жила на сцене и действовала от своего лица, сама себя выражала» [6, с. 64]. Более того, по мнению Станиславского, в каждой роли М. Н. Ермолова всегда создавала особенный духовный образ, не такой, как предыдущий. Она творила свои образы «одними и теми же, специфически ермоловскими приемами игры, с типичными для нее многожестием, большой порывистостью, подвижностью, доходящей до метания, до бросания с одного конца сцены на другой, с вспышками вулканической страсти, достигающей до крайних пределов, с изумительной способностью искренно плакать, страдать, верить на сцене» [6, с. 64]. Ее внешние данные были не менее замечательными. «У нее было превосходное лицо с вдохновенными глазами, сложение Венеры, глубокий, грудной, теплый голос, пластичность, гармоничность, ритмичность даже в метании и порывах, беспредельное обаяние и сценичность, благодаря которым самые ее недостатки обращались в достоинства» [6, с. 64–65]. При личном знакомстве с Ермоловой она удивляла непониманием своего величия, застенчивостью, скромностью. Эти яркие, живые, глубоко осмысленные характеристики Ермоловой особенно выделяются на фоне поверхностных слов о ней других деятелей искусства. Так, например, артист Малого театра М. М. Садовский в своих «Записках актера» сухо писал о Ермоловой: «В искусстве Марии Николаевны Ермоловой продолжали жить традиции Щепкина и Мочалова, обогащенные идеями революционных демократов» [5, с. 6].

Заслуживают внимания воспоминания Станиславского о подмосковном имении его семьи, где он трехлетним ребенком впервые дебютировал на сцене. В этом имении часто гостили актеры и певцы. Константин Сергеевич пишет по этому поводу следующее: «Многие из знаменитых русских певцов — Собинов, Секар-Рожанский, Оленин — были частыми гостями в нашем доме и особенно в имении. Пели в комнате, в лесу, днем — романсы, ночью — серенады. Пели на лодке, пели в купальне. Ежедневно в пять часов дня, перед обедом, певцы сходились там. Они выстраивались в ряд на крыше купальни и запевали квартет. Перед финальной нотой все они бросались с крыши в реку — вниз головой, ныряли, выплывали

и кончали квартет высоченной нотой. Тот, кто успевал первый закончить песнь, выигрывал» [6, с. 66].

Много места в воспоминаниях К. С. Станиславский уделяет своему увлечению любительскими спектаклями. Он отмечает, что ему пришлось вербовать актеров из числа родственников, знакомых, гувернеров и гувернанток. Для некоторых из этих людей увлечение театром оказалось слишком серьезным. Станиславский пишет: «... мой брат В. С. Алексеев и сестра З. С. Алексеева (Сokolova) вместе со мной выступили тогда на театральное поприще, и теперь, под старость, мы снова встречаемся на нем» [6, с. 67]. Даже мать и отец Константина Сергеевича поступили в ряды актеров. «Наш репетитор, студент, считавший себя в некоторой степени специалистом по спектакльным делам (у него был кружок), взялся за режиссерство», — добавляет Станиславский [6, с. 67]. Идеал артиста был тогда у Константина Алексеева примитивным. Он хотел быть похожим на своего любимого актера комика Николая Игнатьевича Музиля. «Мне хотелось иметь такой же голос, как у него, и такие же манеры», — рассказывает Станиславский [6, с. 67].

Первый взрослый дебютный спектакль К. С. Станиславского состоялся в имении его матери 5 сентября 1877 года. Молодой Константин Алексеевич был уверен в успехе, но не получил ожидаемых похвал. После представления выяснилось, как пишет Станиславский, следующее: «оказывается, что мои руки мелькали в воздухе с такой быстротой, а ноги так бросали меня из одного угла сцены в другой, что никто не понимал того, что происходит за рампой» [6, с. 71]. «Меня стали упрекать за крики и за гримасничанье вместо мимики, за утрировку и отсутствие *чувства меры*», — добавляет Станиславский [6, с. 71].

В 1886 году произошли изменения в карьере Станиславского. Ему предложили занять пост одного из директоров Русского музыкального общества и Консерватории вместо ушедшего в отставку его двоюродного брата. В это время Станиславский метался в поиске интересных ему занятий, но это предложение принял сразу. «Избрали меня, — пишет Константин Сергеевич, — и я принял должность для того, чтобы иметь предлог отказаться от всех других должностей якобы за неимением времени. Лучше быть в атмосфере искусства, среди талантливых людей, чем в благотворительных учреждениях, которые были мне чужды» [6, с. 78]. В то время в Консерватории работали выдающиеся люди. «Достаточно сказать, — пишет Станиславский, — что моими тогдашними со товарищами по дирекции были композитор Петр Ильич Чайковский, пианист и композитор Сергей Иванович Танеев, затем один из создателей галереи Третьяковых, Сергей Михайлович Третьяков, и весь состав профессоров, в том числе Василий Ильич Сафонов» [6, с. 78]. С П. И. Чайковским Станиславский встречался и на частных обедах. Как вспоминает Константин Сергеевич, Чайковский любил повторять, что «я могу играть Петра Великого в молодости и что, когда я буду певцом, он мне на этот сюжет напишет оперу» [6, с. 85].

К. С. Станиславский с гордостью пишет о том, что его отец построил для своих детей в Москве великолепный театральный зал. Он пишет об этом: «В превосходной большой столовой были арки, соединяющие ее с другой комнатой, в которой можно было ставить подмости сцены или снимать их, превращая комнату в курительную. В обыкновенные дни — это столовая. В дни спектаклей — это театр. Для этого превращения стоило только зажечь газовую рампу и поднять великолепный занавес с золотистым рисунком, за которым были скрыты подмости» [6, с. 89]. Первым спектаклем в новом зале стала оперетка «Жавотта», которую Станиславский привез из Вены. Героем спектакля оказался приглашенный из Московской консерватории оперный баритон. Именно тогда Станиславский всерьез задумался о том, куда пойти учиться, как и над чем работать. В то время открылась новая театральная школа под руководством талантливой артистки, одной из учениц Щепкина. Однако, поступив в нее, Станиславский оказался в компании учеников, которые были намного моложе его. Он вспоминает об этом так: «Там были школьники и школьницы, начиная с пятнадцати лет, а я уже был одним из директоров Музыкального общества, председателем разных благотворительных учреждений. Разница между нами и нашими воззрениями была слишком разительна для того, чтобы я мог чувствовать себя как дома среди школьного режима и заправских учеников. Кроме того, невозможность быть аккуратным в школе при моих фабричных и конторских неотложных обязанностях, намеки на мое вечное опаздывание, колкости товарищей насчет поблажек, которые мне делались, а им — нет, в смысле манкировок, — все это мне надоело, и я ушел из школы, пробыв там не более трех недель» [6, с. 98].

Своим «артистическим отрочеством» К. С. Станиславский считает работу в Алексеевском кружке — сплоченной группе любителей театра, сложившейся в доме его родителей. Летом 1884 г. Станиславский с родственниками и друзьями решил взяться за оперетку в рамках своего Алексеевского кружка. Образцом для постановок послужило все то, что Константин Сергеевич видел в знаменитом театре Лентовского. Лентовский был антрепренером, собравшим прекрасных артистов всех ампула. Вот что пишет о нем Станиславский: «Энергией этого исключительного человека было создано летнее театральное предприятие, не виданное нигде в мире по разнообразию, богатству и широте. Целый квартал среди города был занят густым парком с холмами, дорожками по склону гор, площадками, прудами с проточной водой. Сад назывался «Эрмитажем» (не теперешний, новый, а прежний, старый)» [6, с. 101]. В этом саду устраивались катания на лодках, водяной фейерверк со сражениями броненосцев, хождение по канату через пруд, водяные праздники с гондолами, иллюминированными лодками, балет на берегу и в воде. Весь сад был залит огнями рефлекторов, щитов и иллюминационных шкаликов. В саду было два театра — огромный, для опе-

ретки, и другой — на открытом воздухе, для мелодрамы и феерии («Антей»). «В обоих театрах, — пишет Станиславский, — были великолепные по тому времени постановки, с несколькими оркестрами, балетом, хорами и прекрасными артистическими силами» [6, с. 101]. Нечто вроде «Эрмиtaja» Станиславский хотел устроить на своей даче в Любимовке. Большую часть работ по иллюминации и убранству сада делали сами Алексеевы. Параллельно шла репетиция оперетки «Маскотты», в которой Станиславский играл пастуха Пипо. «Хоры были составлены из домашних и знакомых, у которых был хоть малейший намек на голос», — пишет Константин Сергеевич. Спектакль и гуляние на свежем воздухе прошли с успехом, но Станиславский считает, что пользы от него артистам было мало. «Напротив, был вред, — продолжает Константин Сергеевич, — так как к прежним драматическим штампам я прибавил еще новые, оперные и опереточные» [6, с. 104].

К. С. Станиславскому удалось приблизиться к драме лишь после того, как его сестры вернулись из Парижа, восхищенные известной французской артисткой Анной Жюдик. Они видели актрису в комедии «Лили». Станиславский взялся за постановку этой пьесы на русском языке. Следующими спектаклями были японская оперетка «Микадо» и водевиль «Несчастье особого рода». О своем участии в этом водевиле Константин Сергеевич был весьма критического мнения и писал, что «фальшивил во все горло» [6, с. 109].

Своим конкурентом по домашним любительским спектаклям К. С. Станиславский считал Савву Ивановича Мамонтова. В то же время он высказывается о нем весьма уважительно и писал следующее: «... Мамонтов, меценатствуя в области оперы и давая артистам ценные указания по вопросам грима, костюма, жеста, даже пения, вообще по вопросам создания сценического образа, дал могучий толчок культуре русского оперного дела: выдвинул Шалапина, сделал при его посредстве популярным Мусоргского, забракованного многими знатоками, создал в своем театре огромный успех опере Римского-Корсакова «Садко» и содействовал этим пробуждению его творческой энергии и созданию «Царской невесты» и «Салтана», написанных для мамонтовской оперы и впервые здесь исполнявшихся» [6, с. 110].

Дом Мамонтова находился на Садовой улице, недалеко от дома Алексеевых. Станиславский вспоминает, что он «являлся приютом для молодых талантливых художников, скульпторов, артистов, музыкантов, певцов, танцоров» [6, с. 110]. Раз или два в год он устраивал спектакли для детей, иногда для взрослых. Часто шли пьесы его собственного сочинения или его сына. Так были поставлены опера «Каморра» С. И. Мамонтова и пьесы известных русских писателей, например, «Снегурочка» А. Н. Островского. Эти спектакли «ставились всегда с успехом, в течение рождественской или масленичной недели, во время которых был перерыв в школьных занятиях детей» [6, с. 111].

В Алексеевском кружке дела пошли плохо, когда сестры Константина Сергеевича вышли замуж, брат женился и все погрузились в семейные заботы. «Не было возможности наладить новый спектакль, вспоминает Станиславский, — и для меня наступила довольно долгая полоса бездействия» [6, с. 113]. В этот период Константин Сергеевич стал ходить на балеты. В Москву тогда приехала знаменитая итальянская балерина Цукки. Она часто бывала в гостях у Алексеевых и танцевала у них на сцене. В частности, для нее был поставлен балет «Эсмеральда». Станиславский видел на репетициях «ее неиссякаемую фантазию, быструю сообразительность, находчивость, оригинальность, вкус при выборе творческих задач и, главное, наивную, детскую веру в то, что она в каждую данную секунду делала на сцене и что вокруг нее происходило» [6, с. 118].

После балета в жизни Станиславского, под влиянием Мамонтова, наступила полоса оперного увлечения. В 1870-е годы в оперной жизни России началось оживление. П.И. Чайковский и другие выдающиеся композиторы стали писать для театра. Под воздействием этих событий Станиславский начал даже готовиться к оперной карьере. Он брал уроки пения у знаменитого тенора Федора Петровича Комиссаржевского, отца известной артистки Веры Федоровны Комиссаржевской и режиссера Федора Федоровича Комиссаржевского. Уроки проходили в доме педагога ежедневно, после окончания работы Станиславского в конторе. «Когда мне показалось, что мои вокальные занятия продвинулись настолько, что я могу уже выступить в какой-нибудь партии, — вспоминает Станиславский, — было решено ставить спектакль» [6, с. 119]. Константин Сергеевич вместе с Комиссаржевским подготовили два дуэта — дуэт с Мефистофилем из «Фауста» и первый акт из оперы Даргомыжского «Русалка», в котором Станиславский пел Мельника. Представление не пошло дальше репетиции, и стало очевидным, что Станиславский не может петь наравне с профессиональными оперными певцами. Он пишет по этому поводу следующее: «... я понял непригодность своего голосового материала для оперы, недостаточность музыкальной подготовки» [6, с. 119–120].

После неудачи в опере Станиславский перестал брать уроки пения и обратился к драме. Он понимал, что «это самый трудный для изучения вид сценического искусства» [6, с. 121]. В этот период он получил полезный урок — в театральном помещении Алексеевых состоялся благотворительный спектакль «Счастливец» с участием артистов Малого театра и любителей из Алексеевского кружка. Среди исполнителей были знаменитые Г.Н. Федотова и О.О. Садовская. «Впервые я стоял на подмостках рядом с подлинными артистами большого таланта», — вспоминает Станиславский [6, с. 121].

«Артистической юностью» Станиславского, по его воспоминаниям, была работа в Московском обществе искусства и литературы, основание Московского Художественного театра, первые спектакли в нем и первая за-

граничная поездка. В конце 1888 г. состоялось открытие Московского общества искусства и литературы, среди учредителей которого был К.С. Станиславский. Оно возникло на базе успешного исполнения спектакля режиссера А.Ф. Федотова «Сутяги». После этого Общество поставило немало драматических спектаклей, среди которых были «Скупой рыцарь» Пушкина, «Жорж Данден» Мольера, «Горькая судьбина» Писемского, «Коварство и любовь» Шиллера и др. Станиславский вспоминает свой «совершенно исключительный успех» в водевиле «Тайна женщины», где он играл роль студента Мегрио. Константин Сергеевич пишет: «Болтанье слов, сплошное действие без пауз, поднимание тона ради поднимания тона, скорость темпа ради скорости темпа, скороговорка и просыпание слов — словом, все те ошибки, которые были созданы нами при первых наших любительских шагах, остались и на этот раз. Но, к удивлению моему, они нравились строгим ценителям моей игры — А.Ф. Федотову, Ф.П. Комиссаржевскому и Ф.Л. Сологубу» [6, с. 158].

В то время в Москву приехала знаменитая труппа герцога Мейнингенского с режиссером Кронеком. Станиславский отмечает, что «их спектакли впервые показали Москве новый род постановки — с исторической верностью эпохе, с народными сценами, с прекрасной внешней формой спектакля, с изумительной дисциплиной и всем строем великолепного праздника искусства» [6, с. 159]. «Я не пропускал ни одного представления и не только смотрел, но изучал их», — добавляет Станиславский [6, с. 159]. По его мнению, дух Шиллера и Шекспира жил в этой труппе. «Мейнингенский герцог умел чисто режиссерскими, постановочными средствами, без помощи исключительно талантливых артистов, показывать в художественной форме многое из творческих замыслов великих поэтов», — констатирует Станиславский [6, с. 159].

Первой режиссерской работой К.С. Станиславского в драме был спектакль «Плоды просвещения» по пьесе Л.Н. Толстого. «В этом спектакле, — пишет Станиславский, — мне помог случай, исключительно удачно распределивший роли между исполнителями» [6, с. 166]. В постановке «Плодов просвещения» имели успех многие из будущих артистов Художественного театра: М.А. Самарова, М.П. Лилина, В.В. Лужский, В.М. Михайлов, А.Р. Артем, Н.Г. Александров, А.А. Санин, В.Ф. Комиссаржевская. «Этот спектакль, — продолжает Станиславский, — научил меня и административной стороне дела. Нелегко подчинить себе группу актеров в минуту их нервного творческого напряжения... Но я побеждал товарищей своей фанатической любовью, трудоспособностью и строжайшим отношением к делу и прежде всего к себе самому» [6, с. 166].

Вскоре был отделан великолепный дом на Воздвиженке для Охотничьего клуба. С его открытием Станиславский возобновил спектакли для членов клуба. Первым спектаклем была инсценировка повести Ф.М. Достоевского «Село Степанчиково и его обитатели». Сам Ста-

ниславский сыграл роль дядюшки. «Я не знаю, — пишет Константин Сергеевич, — как я играл эту роль, я не берусь критиковать себя и оценивать, но я был счастлив подлинным артистическим счастьем, и меня не смутило то, что спектакль не имел материального успеха и сборов не делал» [6, с. 169].

Заслуживает внимание рассказ Станиславского о его знакомстве с Л.Н. Толстым. Знакомство состоялось в Туле, где любительский кружок Общества искусства и литературы играл несколько спектаклей. Репетиции проходили там же, в доме Н.В. Давыдова, близкого друга Л.Н. Толстого. В промежутках между репетициями устраивались шумные обеды. Первая встреча Станиславского с Толстым произошла на таком обеде: «Нас, приезжих гостей, подвели к нему по очереди, и он каждого подержал за руку и позондировал глазами...

Его посадили за обеденный стол против меня.

Должно быть, я был очень странен в тот момент, так как Лев Николаевич часто посматривал на меня с любопытством. Вдруг он наклонился ко мне и о чем-то спросил. Но я не мог сосредоточиться, чтобы понять его...

Оказалось, что Толстой хотел знать, какую пьесу мы играем в Туле, а я не мог вспомнить ее названия. Мне помогли.

Лев Николаевич не знал пьесы Островского «Последняя жертва» и просто, публично, не стесняясь, признался в этом; он может открыто сознаться в том, что мы должны скрывать, чтоб не прослыть невеждами...» [6, с. 171]. В данном случае Станиславский отмечает природную простоту Л.Н. Толстого, на которую обращали внимание многие встречавшиеся с ним люди, но по-разному ее воспринимали.

Константин Сергеевич уделяет немало места пьесе Гущкова «Уриэль Акоста», в которой он сыграл главную роль. Пьеса имела большой успех у публики. «Нельзя описать того, — рассказывает Станиславский, — что делалось после этого акта в зрительном зале. Мужья, жены, братья, сестры, отцы и матери, поклонники и знакомые наших красавиц-статисток и статистов бросались к рампе и с криками, доходившими до рева, с маханием платками и ломаньем стульев заставляли без конца подымать занавес и выходить на сцену всех участвующих» [6, с. 179].

Главным событием в жизни К.С. Станиславского было создание Московского художественного театра. Он описывает, как в июне 1897 г. получил записку от драматурга и педагога В.И. Немировича-Данченко, приглашавшую его на переговоры в ресторан «Славянский Базар». Станиславский пишет: «Там он выяснил мне цель нашего свидания. Она заключалась в создании нового театра, в которой я должен был войти со своей группой любителей, а он — со своей группой выпускаемых в следующем году учеников. К этому ядру нужно было прибавить его прежних учеников, И.М. Москвина и М.Л. Роксанову, и подобрать недостающих артистов из других театров столиц и провинции. Главный же вопрос заключался в том, чтобы выяснить, насколько каждый из нас способен

пойти на взаимные уступки и какие существуют у нас точки соприкосновения» [6, с. 215]. Константин Сергеевич пишет о первом историческом заседании с В.И. Немировичем-Данченко, которое «началось в два часа дня и окончилось на следующий день утром, в восемь часов» [6, с. 220]. Именно тогда они согласовали все основные вопросы и пришли к заключению, что могут работать вместе. Осенью 1898 г. Московский художественный театр был открыт. Арендованное помещение перешло театру только в начале сентября, поэтому репетиции спектаклей первого сезона проходили в помещении, предложенном членом Общества искусства и литературы Н.Н. Архиповым. Константин Сергеевич вспоминает, что это был «довольно большой сарай, находившийся в его имени, в тридцати верстах от Москвы, около дачной местности Пушкино. Мы приняли предложение и приспособили сарай для наших репетиций, то есть устроили сцену, небольшой зрительный зал, две комнатки — одну для отдыха мужчин, другую — для женщин, пристроили крытую террасу, на которой свободные артисты ждали своего выхода на сцену и пили чай» [6, с. 221].

Театром, который Станиславский и Немирович-Данченко арендовали в Москве, был «Эрмитаж» в Каретном ряду. Константин Сергеевич вспоминает, что в то время он был «в ужасном виде: грязный, пыльный, неблагоустроенный, холодный, нетопленный, с запахом пива и какой-то кислоты, оставшимся еще от летних попок и увеселений, происходивших здесь» [6, с. 237]. При театре был сад, в котором в летнее время забавляли публику дивертисментами. По мнению Станиславского, «вся обстановка была применена к запросам садового зрителя и носила печать дурного тона» [6, с. 237]. Новой труппе предстояло вытравить из театра «дурной вкус», но на это не хватало материальных средств. Поэтому Станиславский и его товарищи ограничились следующим: «Все стены с их пошлыми объявлениями мы просто покрасили белой краской. Скверную мебель закрыли хорошими чехлами, нашли приличные ковры и устлали ими все коридоры, примыкавшие к зрительному залу, чтобы стук шагов проходивших не мешал ходу спектакля. Мы сняли пошлые занавески с дверей и окон, вымыли самые окна, выкрасили их рамы, повесили тюлевые занавески, неприглядные углы закрыли лавровыми деревьями и цветами, что придало помещению уют...» [6, с. 237].

Торжественное открытие театра состоялось 14 октября 1898 года. Первым спектаклем была трагедия А.К. Толстого «Царь Федор». Станиславский не описывает всех постановок театра, а лишь замечает: «Их было слишком много, и материал, относящийся к ним, слишком велик» [6, с. 242]. Из историко-бытовых спектаклей ставились «Смерть Грозного» А.К. Толстого, «Власть тьмы» Л.Н. Толстого и др. Среди фантастических спектаклей Константин Сергеевич упоминает «Снегурочку» А.Н. Островского и «Синюю птицу» М. Метерлинка. В постановках театра прослеживается также линия символизма и импрессионизма. Станиславский пишет: «В.

И. Немирович-Данченко разжег в нас если не увлечение Ибсеном, то интерес к нему, и в течение многих лет ставил его пьесы: «Эдда Габлер», «Когда мы, мертвые, пробуемся», «Привидения», «Бранд», «Росмерсхольм», «Пер Гюнт»» [6, с. 254].

Еще одна серия постановок шла по линии интуиции и чувства. К этой серии Станиславский причисляет все пьесы Чехова, некоторые произведения Гауптмана, отчасти «Горе от ума» Грибоедова, произведения Тургенева, Достоевского и др. О чеховских пьесах он пишет так: «Их прелесть в том, что не передается словами, а скрыто под ними или в паузах, или во взглядах актеров, в излучении их внутреннего чувства» [6, с. 256].

Большой интерес вызывает рассказ Станиславского о приезде в МХТ А. П. Чехова: «Болезнь не позволяла Антону Павловичу приезжать в Москву во время сезона. Но с наступлением тепла, весной 1899 года, он приехал с тайной надеждой увидеть «Чайку» и требовал, чтобы мы ее ему показали» [6, с. 264]. В то время театральный сезон уже закончился, помещение театра перешло на лето в другие руки, а его имущество было вывезено и сложено в сарае. Постановка спектакля в другом здании была сопряжена с большими трудностями. Однако, как подчеркивает Станиславский, «слово Чехова — для нас закон, и надо было исполнить его просьбу» [6, с. 264]. Спектакль для Чехова состоялся в Никитском театре, но артисты Художественного театра большого успеха не ждали, так как «Чайку» нельзя было сделать наскоро. «Впечатление, как мы и предполагали, было среднее. После каждого акта Антон Павлович прибегал на сцену, и лицо его далеко не отражало внутренней радости. Но при виде кулисы он становился бодрым, улыбался, так как он любил кулисы и театр. Одних актеров Антон Павлович хвалил, другим же досталось» [6, с. 264]. Тем не менее во время театрального сезона «Чайка» прошла успешно. «После успеха «Чайки» многие театры стали гоняться за Чеховым и вели с ним переговоры о постановке его другой пьесы — «Дядя Ваня». Представители разных театров навещали Антона Павловича на дому, и он вел с ними беседы при закрытых дверях» [6, с. 265].

После окончания московского сезона Станиславского ждала первая поездка в Петербург. Константин Сергеевич вспоминает, что актеры отправились в столицу «с большим страхом, движимые материальной необходимостью...» [6, с. 275]. Однако страхи оказались напрасными, и труппу приняли превосходно. Станиславский отмечает следующее: «... с первого же знакомства у нас создалась самая тесная связь с Петербургом, и потому ежегодно, по окончании московского сезона, мы ездили туда со всеми новыми постановками» [6, с. 276]. Иногда, по окончании петербургского сезона, театр ехал в Киев, Одессу или Варшаву. «Эти поездки на юг, в теплый климат, к морю, Днепру или Висле, были нами очень любимы, — пишет Станиславский. И там было много милых друзей, которые хотели видеть в нас и в привезенном нами репертуаре и искусстве душу любимых поэтов, надежду

на просвет в будущем, стремление к свободе и к лучшей жизни» [6, с. 280].

Станиславский отмечает художественные успехи театра, но сетует на материальные трудности: «Дефицит рос с каждым месяцем. Запасный капитал был истрачен, и приходилось созывать пайщиков дела для того, чтобы просить их повторить свои взносы. К сожалению, большинству это оказалось не по средствам, и они, несмотря на горячее желание помочь театру, принуждены были отказать» [6, с. 282]. В это трудное для театра время ему решил помочь Савва Тимофеевич Морозов, случайно захвативший на один из спектаклей. Неожиданно для всех он приехал на заседание пайщиков и предложил продать ему все пай, что и было сделано. «Соглашение состоялось, — пишет Станиславский, — и с того времени фактическими владельцами дела стали только три лица: С. Т. Морозов, В. И. Немирович-Данченко и я. Морозов финансировал театр и взял на себя всю хозяйственную часть. Он вникал во все подробности дела и отдавал ему все свое свободное время» [6, с. 282]. Кроме того, С. Т. Морозов заведовал электрическим освещением сцены. Станиславский вспоминает: «Сам Морозов вместе со слесарями и электротехниками, в рабочей блузе, трудился, как простой мастер, удивляя специалистов своим знанием электрического дела» [6, с. 283].

Станиславский пишет и о том, как в театре не ладилась последняя декорация к пьесе В. И. Немировича-Данченко «В мечтах». У коллектива было времени полностью переделать декорацию, поэтому необходимо было как можно быстрее исправить ее. «Для этого все режиссеры и их помощники общими усилиями искали среди театрального имущества разные вещи, чтобы украсить ими комнату и прикрыть недостатки. Савва Тимофеевич Морозов не отставал от нас. Мы любовались, глядя, как он, солидный, немолодой человек, лазил по лестнице, вешая драпировки, картины или носил мебель, вещи и расстилал ковры» [6, с. 283].

Более того, С. Т. Морозов выстроил на собственные средства новое здание театра в Камергерском переулке. Он «не жалел денег на сцену, на ее оборудование, на уборные актеров, а ту часть здания, которая предназначена для зрителей, он отделал с чрезвычайной простотой, по эскизам известного архитектора Ф. О. Шехтеля, строившего театр безвозмездно» [6, с. 284]. Более того, Морозов выписал из-за границы много электрических и сценических усовершенствований. С помощью мецената театральное дело стало давать некоторую прибыль, и руководители театра решили передать его группе наиболее талантливых артистов, фактически его основателей. А С. Т. Морозов, «отказавшись от возмещения сделанных по постановкам и поддержке театра затрат, передал весь доход названной группе, которая с того времени и являлась хозяином и владельцем театра и всего предприятия» [6, с. 285].

В новом театре начались работы над спектаклями по общественно-политической линии, в частности, была по-

ставлена пьеса «Доктор Штокман» Г. Ибсена со Станиславским в главной роли. Кроме того, проводилась линия быта, представленная, в частности, спектаклем «Власть тьмы» Л. Н. Толстого. По историко-бытовой линии был поставлен «Юлий Цезарь» У. Шекспира. Но особенно подробно Станиславский пишет о своих наблюдениях за тем, как А. П. Чехов создавал для театра пьесу «Вишневый сад». Следует отметить, что Станиславский посвящает немало страниц своих воспоминаний Чехову и постановкам его пьес. «Осенью 1903 года Антон Павлович Чехов приехал в Москву совершенно больным, — пишет Константин Сергеевич. Это, однако, не мешало ему присутствовать почти на всех репетициях его новой пьесы...» [6, с. 307]. Чехов долго не мог придумать названия для этой пьесы, и придумал его при Станиславском.

««Послушайте, я же нашел чудесное название для пьесы. Чудесное!» — объявил он, смотря на меня в упор.

«Какое?» — заволновался я.

«Вишневый сад», — и он закатился радостным смехом» [6, с. 308].

Станиславский не понял причины радости Чехова, но осознал, что «речь шла о чем-то прекрасном, нежно любимом: прелесть названия передавалась не в словах, а в самой интонации голоса Антона Павловича» [6, с. 308]. Через какое-то время Чехов зашел к Станиславскому в уборную во время спектакля. «Послушайте, не Вишневый, а Вишнёвый сад», — объявил он и закатился смехом» [6, с. 308]. На этот раз Станиславский понял все тонкости: ««Вишневый сад» — это деловой, коммерческий сад, приносящий доход. Такой сад нужен и теперь. Но «Вишнёвый сад» дохода не приносит, он хранит в себе и в своей цветущей белизне поэзию былой барской жизни. Такой сад растет и цветет для прихоти, для глаз избалованных эстетов. Жаль уничтожать его, а надо, так как процесс экономического развития страны требует этого» [6, с. 309].

Во время революции 1905 г. Художественный театр был временно закрыт. В этих условиях Станиславский решил на первую заграничную поездку — в Берлин. Гастроли открывались «Царем Федором». «Первая картина «Федора» была принята бурей аплодисментов, — пишет Станиславский, — а при поднятии занавеса перед второй картиной аплодисменты и овации возобновились с еще большею силой. Успех спектакля рос с каждым актом» [6, с. 329].

Однако удачные гастроли не принесли Константину Сергеевичу радости. Смерти А. П. Чехова в 1904 г. и С. Т. Морозова в 1905 г. поколебали веру Станиславского в себя. Кроме того, он был неудовлетворен собой как артистом, и начал искать благотворного актерского состояния. Ему удалось найти ряд приемов внутренней техники, направленных на создание творческого самочувствия. Он пытался воплотить их в пьесе К. Гамсуна «Драма жизни». За этим спектаклем последовали другие. С этого и началась «артистическая зрелость» Станиславского.

Константин Сергеевич пишет также, что «Московский Художественный театр дал отростки не только в области драмы, но и в другой, совершенно противоположной области — пародии и шутки» [6, с. 405]. 9 февраля 1910 г. состоялся первый платный капустник, средства от которого поступили в пользу нуждающихся артистов театра. Среди шуток и забав на капустниках выделялись некоторые номера, которые «намекали на совсем новый для России театр шутки, карикатуры, сатиры, гротеска» [6, с. 410]. Развивать эти приемы взялись актеры Н. Ф. Балиев и Н. Л. Тарасов. Сначала они основали в подвале дома Перцова у Храма Христа Спасителя нечто вроде клуба артистов Художественного театра, а впоследствии образовался театр «Летучая мышь», который «в силу разных условий принужден был изменить прежнее направление в сторону красивых, нередко подлинно художественных картинок и сенок, с пением, танцами и декламацией» [6, с. 410].

В начале Первой мировой войны театры, по словам Станиславского, «работали, как никогда» [6, с. 410]. Репертуар их старались скорректировать в связи с создавшейся ситуацией, наскоро выпускались свежие патриотические пьесы. «Все они провалились одна за другой, — да и не мудрено! Может ли театральная картонная война тягаться с подлинной, которая чувствовалась в душах людей, на улицах, в домах или гремела и уничтожала все на фронте? Театральная война в такое время кажется оскорбительной карикатурой» [6, с. 410–411].

Отдельный параграф воспоминаний Константина Сергеевича посвящен революционному времени. «Но вот в 1917 году грянула Февральская революция, — пишет Станиславский, — а за ней и Октябрьская. Театр получил новую миссию: он должен был открыть свои двери для самых широких слоев зрителей, для тех миллионов людей, которые до того времени не имели возможности пользоваться культурными удовольствиями» [6, с. 417]. Первое время после революции публика в театре была разной: бедные и богатые, простые люди и интеллигенты. «Раз или два в неделю мы играли свой обычный репертуар в огромном здании Солодовниковского театра, перетаскивая туда свою обстановку и декорации», — вспоминает Станиславский [6, с. 417]. Спектакли проходили в переполненном зале при напряженном внимании зрителя. После революции через театр прошло много слоев населения: «был период военных депутатов, съезжавшихся со всех концов России, потом — молодежи и, наконец, рабочих и вообще зрителя, еще не приобщившегося к культуре...» [6, с. 421]. В это время появились и крайне отрицательные явления в театральном искусстве: театр заполнили люди, называвшиеся артистами, но не имевшие никакого отношения к сцене. Они «грубо эксплуатировали театр, присасываясь к выгодным халтурным выступлениям перед доверчивым зрителем, заинтересовавшимся искусством» [6, с. 421].

В 1918 г. Станиславский предложил устроить Оперную студию при Большом театре. Как пишет он сам, в этой

студии «певцы могли бы совещаться со мной по вопросам сценической игры, а молодежь готовила бы из себя будущих певцов-артистов, систематически проходя для этого необходимый курс» [6, с. 429]. В декабре 1918 г. состоялся торжественный раут по поводу сближения Большого театра с Московским Художественным. «Это был очень милый, веселый, трогательный вечер, — вспоминает Станиславский. В залах и фойе Большого театра были накрыты столы и устроена эстрада. Сами артистки и артисты прислуживали и угощали нас по тогдашнему голодному времени весьма роскошно» [6, с. 429]. Уже через несколько дней прошла первая встреча Станиславского с певцами Большого театра. Вскоре он добился разрешения самому набирать молодых студийцев, которые прежде чем выступить в студии, должны были пройти под руководством Константина Сергеевича целый ряд предметов. Станиславский заключает, что «в музыке Оперная студия пользовалась вековой культурой Большого театра, а в сценической области — культурой Художественного театра» [6, с. 433].

В июне 1919 г. труппу МХТ постигла катастрофа: она была расколота пополам и фактически перестала существовать, а пополнение кадров не происходило в течение многих лет. Вот что рассказывает о случившемся Станиславский: «В июне 1919 года группа артистов Московского Художественного театра с О.Л. Книппер и В.И. Качаловым во главе выехала на гастроли в Харьков и месяц спустя была достигнута и отрезана от Москвы наступлением Деникина. Очувшившись по другую сторону фронта, наши товарищи не могли уже вернуться к нам: большинство из них были с семьями, другие физически не в состоянии были предпринять непосильно трудного и опасного перехода через фронт» [6, с. 422].

В конце воспоминаний К.С. Станиславский подводит итоги своей деятельности в искусстве. Он констатирует,

что результатом исканий всей его жизни стала его «система» или, по выражению Константина Сергеевича, «нащупанный мною метод актерской работы, позволяющий актеру создавать образ роли, раскрывать в ней жизнь человеческого духа и естественно воплощать ее на сцене в красивой художественной форме» [6, с. 456].

Таким образом, воспоминания К.С. Станиславского являются ценнейшим источником по истории русского театра, музыки, литературы и культурной жизни московского купечества второй половины XIX — начала XX вв. Театр и музыка стали смыслом жизни для представителя купеческой семьи Алексеевых — Константина Сергеевича Станиславского, гениального реформатора театра, актера, режиссера, педагога. Мемуары Станиславского содержат много информации об увлеченности искусством семьи Алексеевых, глубоком интересе к Малому театру, работе Константина Сергеевича в Русском музыкальном обществе и Московской консерватории, основании им Московского художественного театра и творческой деятельности в нем. Немаловажное значение имеют воспоминания о роли Саввы Тимофеевича Мамонтова в хозяйственных и творческих делах театра, строительстве нового театрального здания в Камергерском переулке. Рассказы Станиславского о Л.Н. Толстом и А.П. Чехове — это известные ему одному штрихи к портретам личностей великих писателей, его восприятие этих людей. Большой интерес представляют сведения о работе Художественного театра в годы Первой мировой войны и революционное время и деятельности К.С. Станиславского в основанной в 1918 г. Оперной студии Большого театра. Нельзя не отметить также литературный дар Станиславского, его превосходный стиль и умение давать яркие, точные, неповторимые характеристики людям из мира искусства, проникнутые глубоким пониманием их ремесла и любовью к театру, музыке и литературе.

Литература:

1. Бабенко, О. В. Музыка и театр в жизни московского купечества второй половины XIX — начала XX вв. (по воспоминаниям П. А. Бурьшкина и Н. П. Вишнякова) / О. В. Бабенко // Молодой ученый. — 2014. — № 20. — с. 508–510.
2. Волков, Н. К. С. Станиславский и его книга «Моя жизнь в искусстве» // Станиславский К. С. Моя жизнь в искусстве. — М.: «Искусство», 1972. — с. 3–22.
3. Качалов, В. И. Великий актер и режиссер (На кончину К. С. Станиславского) // Качалов В. И. Сборник статей, воспоминаний, писем. — М.: «Искусство», 1954. — с. 52–54.
4. Кречетова, Р. П. Станиславский. — М.: Молодая гвардия, 2013. — 447 с.
5. Садовский, М. М. Записки актера. — М.: «Искусство», 1975. — 303 с.
6. Станиславский, К. С. Моя жизнь в искусстве. — М.: «Искусство», 1972. — 536 с.
7. Юрьев, Ю. М. Записки. — Л. — М.: «Искусство», 1948. — 720 с.

Вклад Русского географического общества в изучение этнографии и культуры казахского народа на примере Оренбургского отдела Русского географического общества во второй половине XIX века

Бегимбаева Жибек Сагинбаевна, кандидат исторических наук, доцент
Актюбинский региональный государственный университет имени К. Жубанова (Казахстан)

Статья раскрывает историю возникновения и научную деятельность Оренбургского отдела Русского географического общества во второй половине XIX века. Основное внимание автор акцентирует на научной деятельности представителей казахской интеллигенции, нашедшей нишу для реализации своего научного потенциала в Оренбургском отделе Русского географического общества.

Ключевые слова: Императорское Русское географическое общество, Оренбургский отдел Русского географического общества, научное учреждение, национальная интеллигенция, научный доклад.

Социально-экономическое развитие России после реформы 1861 года шло быстрыми темпами и поэтому на повестку дня ставятся вопросы освоения богатств колониальных окраин, изучение и исследование их природных ресурсов. Одним из крупных научных учреждений России, внесших огромный вклад в научное изучение Казахстана, явилось Императорское Русское географическое общество (ИРГО). Общество было создано 6 августа 1845 года и ставило очень широкие цели и обширные задачи по изучению России и населяющих ее народов [1, с. 87]. Деятельность этого научного учреждения в 1845–1861 годах протекала в условиях предреформенной обстановки, в тесной связи с социально-экономическим развитием Российской империи. Под воздействием этих факторов русская наука во второй половине XIX века достигла высокого уровня во многих отраслях знания [2, с. 59].

В середине XIX века внимание русских географов привлекала проблема научного исследования Центральной Азии, что связано с геополитическими интересами Российской империи и продвижением ее в Южную Азию. В этом немаловажное значение придавалось Русскому географическому обществу. Включение Казахстана в экономическую и политическую жизнь Российской империи вызвало необходимость изучения географических особенностей, выявление природных ресурсов казахской степи, механизм кочевого быта. Активизация освоения Южного Урала в 1730–1740-е годы привела к учреждению в 1744 году Оренбургской губернии, которая охватывала огромную территорию, составлявшую 444 326 кв. верст [3, с. 27]. Административным центром губернии был город Оренбург.

На Южном Урале историко-культурное изучение региона было связано с возникновением в 1868 году Оренбургского отдела Императорского Русского географического общества. В связи с тем, что ширилось всестороннее изучение восточных районов Российской империи, в последующем были открыты отделы ИРГО: в 1877 году — Западно-Сибирский и в 1897 году — Туркестанский. С расширением объектов исследований За-

падно-Сибирского отдела ИРГО в 1902 году был открыт Семипалатинский подотдел Западно-Сибирского отдела, который по своей значимости перерос рамки своего статуса. В 1915 году ставился вопрос об открытии Семиреченского отдела ИРГО, что в свою очередь доказывало, какое значение имел для России в тот период этот регион [4, Л. 27].

Инициатива создания Оренбургского отдела ИРГО принадлежала Оренбургскому генерал-губернатору Н.А. Крыжановскому (1818–1888), видевшему серьезные проблемы в деле изучения края, особенно в вопросах, имевших практическую ценность. 17 июля 1867 года за № 4728 был издан Указ Российского императора Николая I о создании Оренбургского отдела ИРГО [4, ЛЛ. 27–27об.]. Это был четвертый по счету региональный отдел ИРГО после Сибирского в Иркутске, Кавказского в Тифлисе и Балтийского в Вильно. В сферу его влияния входила Оренбургская губерния, Урал, Казахстан и Средняя Азия.

14 января 1868 года состоялось первое заседание организованного отдела, который стал научным центром для изучения истории и культуры, этнографии и быта населения, природных ресурсов, экономики и торговли народов Южного Урала [5, Л. 3]. Председателем Оренбургского отдела общества был избран генерал-майор Л. Ф. Баллюзек, являвшийся военным губернатором Тургайской области. На первом учредительном собрании общества генерал-губернатор Н.А. Крыжановский зачитал Устав общества и Положение об отделе [6, с. 26]. Оренбургский отдел избирал в свои члены лиц, знающих историю, этнографию, экономику и географию Южного Урала. Организационная работа отделения общества строилась по Уставу, который регламентировал деятельность общества.

Первая плеяда национальной интеллигенции казахского народа, воспитанники Оренбургского кадетского корпуса и Оренбургской школы для казахских детей при Пограничной комиссии, изучавшая историю и культуру казахского народа, была заинтересована в деятельности Общества и принимала в ней участие. Здесь произошло

объединение целей российской политики и интересов представителей казахской интеллигенции, нашедшей нишу для реализации своего научного потенциала. Действительными членами Оренбургского отдела ИРГО было семь казахов: М. — С. Бабаджанов, И. — М. А. Асатов, Б. К. Карпыков, У. К. Кунтеков, Н. М. Саванбаев, С. Т. Тлемисов, М. Я. Яраспаев; членами-сотрудниками являлись пять казахов: И. Алтынсарин, Д. Б. Беркинбаев, Б. Д. Даулбаев, Б. Н. Наурызбаев, Т. А. Сейдалин [7, с. 1–2]. Членами Оренбургского отдела ИРГО были и башкиры, выпускники Оренбургского кадетского корпуса, среди них ставшие впоследствии видными общественными деятелями, просветитель-поэт М. И. Уметбаев (1841–1907), ученый-лингвист М. М. Бекчурин (1819–1887), исследователь-востоковед А. А. Диваев (1855–1933), внесшие определенный вклад в изучение истории и культуры казахского и башкирского народов [3, с. 124].

На одном из первых заседаний 23 февраля 1868 года определились основные направления деятельности Оренбургского отдела ИРГО. Он имел четыре отделения: 1) географии, 2) этнографии, 3) естественно-историческое и 4) статистики [8, Л. 22]. Именно 70-е годы XIX века являются самым ярким и плодотворным периодом в истории Оренбургского отдела ИРГО. В 1868–1870 годах число членов ОО ИРГО увеличилось от 42 до 89 человек. Была создана корреспондентская сеть, накоплен значительный материал для издания первого выпуска научных трудов, направленных в Казань в типографию университета [9, Л. 7].

В 1870 году Оренбургский отдел ИРГО основал свой печатный орган «Записки». Всего в свет вышло четыре его выпуска (1870 г., 1872 г., 1874 г., 1881 г.). В этих номерах вышли лучшие научные работы казахских, русских, башкирских исследователей. При этом рекомендации к опубликованию проходили через заседания Оренбургского отдела ИРГО.

Так, 23 марта 1868 года на заседании членов Оренбургского отдела ИРГО под председательством генерал-майора Л. Ф. Баллюзека был заслушан доклад «Свадьба у киргиз» переводчика Оренбургского укрепления Ибрагима Алтынсарина (1841–1889). Председатель отметил, что все условия и подробности брака в среде кочевников, литературные достоинства языка, сделали доклад И. Алтынсарина ценным приобретением по этнографии казахов, бытовая жизнь которых до сих пор еще малоисследована. Признавая эти достоинства за очерком И. Алтынсарина, общее собрание рекомендовало доклад к печати в периодическом издании Общества [8, Л. 13об.]. В первом выпуске «Записок» были опубликованы статьи И. Алтынсарина «Очерк обычаев при сватовстве и свадьбе у киргизов Оренбургского ведомства» и «Очерк обычаев при похоронах и поминках у киргизов Оренбургского ведомства» [6].

Перейдя в 1869 году на работу в Тургайское уездное управление, И. Алтынсарин продолжил научную деятельность [10, с. 17]. В 1874 году И. Алтынсарин стал

членом-сотрудником Оренбургского отдела ИРГО, занимался сбором, систематизацией образцов казахского устного народного творчества [11, с. 125].

Месяц спустя на заседании общего собрания членов Оренбургского отдела ИРГО под председательством генерал-майора Л. О. Баллюзека был прочтен доклад султана Тлеу Сейдалина «О хлебопашестве на реке Тургай», где автор представил историю возникновения и развития в степи земледелия, способы и условия возделывания земли, земледельческие орудия. Новым явилось то, что Т. Сейдалин приводил статистические данные о числе казахов-земледельцев, эффективности их урожая, пути их сбыта. Общий характер доклада свидетельствовал о возможности дальнейшего развития земледелия, если не во всей степи, то по крайней мере в местностях благоприятных к тому, и в размерах достаточных для удовлетворения потребностей местного населения [8, Л. 19–20]. Высокую оценку работа Т. Сейдалина получила и во второй половине XX века со стороны казахстанских исследователей. Так, исследователь Э. А. Масанов отмечал: «В дореволюционной литературе нет ни одной работы, которая бы по описанию истории возникновения казахского земледелия, способов обработки пашни, ирригационных сооружений и земледельческих орудий труда, полива, уборки урожая, обмолота и приготовления пищи из зерна превзошла эту сравнительно небольшую статью казахского этнографа» [12, с. 176–177]. Этот труд Т. Сейдалина «О развитии хлебопашества по бассейну реки Тургай» был опубликован в первом выпуске «Записок» Оренбургского отдела ИРГО [6, с. 234–257]. Т. Сейдалин был членом-сотрудником Оренбургского отдела ИРГО [13, Л. 17].

Результатом активной дипломатической деятельности Мирсалиха Бекчурина в качестве переводчика в Туркестанском крае явился научный труд «Наши завоевания 1866 года в Средней Азии», опубликованный во втором номере «Записок» вышедшем в свет в 1871 году в Казани [14]. М. Бекчурин был избран действительным членом Оренбургского отдела ИРГО. В третьем номере «Записок» были опубликованы «Образцы киргизской поэзии» [15]. Эта работа прошла участие в конкурсе, проведенном ОО ИРГО. Сборник стихотворений был собран и переведен на русский язык сотрудниками Общества Т. Сейдалиным и С. Джантюриным (1837–1891), рифмический текст подготовлен П. Н. Распоповым [16, с. 350].

В четвертом выпуске «Записок», опубликованном в 1881 году, увидела свет работа Бейбита Даулбаевича Даулбаева «Рассказ о жизни киргиз Николаевского уезда Тургайской области с 1830 по 1880 гг.». [17]. Эта статья сопровождалась рецензией А. Безносова, где отмечалось, что «статья почтенного члена-сотрудника Оренбургского отдела ИРГО, г. Даулбаева, интересна именно в том отношении, что в ней указываются все главные, произошедшие в последние времена, изменения в быту и характере киргиз одного из уездов Тургайской области, а именно

Николаевского; впрочем изложенные в этой статье факты и выводы могут быть отнесены и к другим уездам той же области» [17, с. 98].

Таким образом была отмечена ценность и важность данного труда, за который Б.Д. Даулбаев получил серебряную медаль Русского Географического общества. Действительно, Б. Даулбаев впервые систематизировал материал об изменениях в жизни казахов одного уезда от внедрения реформ 1824, 1830, 1844, 1868 годов, дал анализ эволюции посевного хозяйства в процессе втягивания в общероссийский торговый рынок. Во-вторых, Николаевский уезд имел природно-климатические, географические особенности, что повлияло на развитие таких нововведений как хлебопашество, отходничество и т.д. Масанов Э.А. отмечал, что статья Б. Даулбаева занимает

особое место в истории этнографического изучения казахского народа, такие исследования были единичны в дореволюционной литературе. В ней основательно были прослежены наиболее существенные культурно-бытовые изменения в жизни казахов за пятьдесят лет [12, с. 178]. «Записки» Оренбургского отдела Русского географического общества являются ценными источниками истории дореволюционного Казахстана, его экономики, быта, культуры, этнографии.

Таким образом, разносторонняя научно-исследовательская деятельность Императорского Русского географического общества на территории западного региона Казахской степи позволяет считать его Оренбургский отдел первым научным учреждением края, действовавшим со второй половины XIX века до 1919 года [18, с. 60].

Литература:

1. История отечественного востоковедения с середины XIX века до 1917 года. — М.: «Восточная литература» РАН, 1997. — 536 с.
2. Козыбаев, М. К. Казахстан на рубеже веков: размышления и поиски. В двух книгах. Книга первая. — Алматы: Ғылым, 2000. — 420 с.
3. Султангалиева, Г. С. Западный Казахстан в системе этнокультурных контактов (XVIII-начало XX вв.). Монография — Уфа: РИО РУНМЦ Госкомнауки РБ, 2002. — 262 с.
4. ГАОрО Ф.94, Оп.1, Д.2
5. ГАОрО Ф.94, Оп.1, Д.17
6. Записки Оренбургского отдела ИРГО. — Вып. № 1. — Казань, 1870. — 300 с.
7. Известия Оренбургского отдела ИРГО. Приложение к отчету за 1899 г. № 1. Вып. № 15, Оренбург, Типо-литография Ф. Б. Сачкова, 1900. — 124 с.
8. ГАОрО Ф.94, Оп.1, Д.6
9. ГАОрО Ф.94, Оп.1, Д.16
10. Ламашев, Ә. Ыбырай Алтынсарин және оның орыс достары мен ізбасарлары. — Алматы: Қазақстан, 1988. — 184б.
11. Галиев, В. З. Казахстан на страницах дореволюционной печати: Сибирская газета, Тургайская газета. — Алматы, 2001. — 185 с.
12. Масанов, Э.А. Очерк истории этнографического изучения казахского народа в СССР. — Алма-Ата: Наука, 1966. — 322 с.
13. ГАОрО Ф.94, Оп.1, Д.43
14. Записки Оренбургского отдела ИРГО. — Вып. № 2. — Казань, 1871. — 289 с.
15. Записки Оренбургского отдела ИРГО. — Вып. № 3. — Оренбург, 1875. — 163 с.
16. Алекторов, А. Е. Указатель книг, журнальных и газетных статей и заметок о киргизах. — Казань, Типо-литография Императорского университета, 1900. — 991 с.
17. Записки Оренбургского отдела ИРГО. — Вып. № 4. — Оренбург, 1881. — 196 с.
18. Есеналина, Ж. С. Взаимодействие научных обществ Западного Казахстана и Волго-Уральского региона во второй половине XIX — 30-е годы XX веков. — Актобе, 2008. — 282 с.

Роль бронетанковых войск в Берлинской стратегической наступательной операции

Галеев Дамир Шамилович, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Берлинская стратегическая наступательная операция была одной из последних операций Великой Отечественной войны. Её значение трудно переоценить, в результате успешного проведения этой операции была разгромлена мощная вражеская группировка, занимавшая оборону на берлинском стратегическом направлении и прикрывавшая столицу фашистской Германии. При разработке плана наступления на берлинском направлении Ставка ВГК и Генштаб особую роль отводили танковым армиям и корпусам. В основу плана наступательной операции была заложена идея нанесения мощных ударов по сходящимся направлениям, окружения и последующего уничтожения берлинской группировки немецко-фашистских войск. Постановка таких задач предопределило активное использование крупных танковых соединений и объединений.

При планировании наступления советское командование отдавало себе отчёт в том, что противник будет упорно обороняться, опираясь на заранее подготовленную, развитую в инженерном отношении оборону. Поэтому, для проведения Берлинской наступательной операции (с учётом войск 2-го Белорусского фронта) привлекались крупные силы. Значительное количество войск для обороны берлинского направления сосредоточило и немецкое командование.

Согласно приказу Ставки Верховного Главнокомандования, план операции заключался в следующем: «мощными ударами войск трех фронтов прорвать оборону противника по рекам Одер и Нейсе и, развивая наступление в глубину, окружить основную группировку немецко-фашистских войск на берлинском направлении с одновременным расчленением ее на несколько частей и последующим уничтожением каждой из них» [1, с. 389]. Сжатые сроки проведения наступления (13–15 дней), значительная глубина продвижения (200–250 км) и необходимость преодоления мощной вражеской обороны наложили свой отпечаток на способы применения различных родов и видов вооружённых сил и их взаимодействия в операции.

Важнейшую роль в разгроме противника на берлинском направлении сыграли бронетанковые войска. Они были объединены в четыре гвардейские танковые армии, десять отдельных танковых и механизированных корпусов и в большое количество отдельных танковых и механизированных полков и батальонов, приданных общевойсковым армиям.

Создание таких крупных бронетанковых объединений, как танковые армии и танковые корпуса, позволяло массировать танки на направлениях главных ударов, обеспечивало маневренное управление крупными массами бронетехники, позволяло после прорыва тактической зоны обороны противника наращивать силу удара в глубине вражеской обороны.

К 16 апреля в состав трёх фронтов, изготовившихся к нанесению сокрушительного удара, входили следующие танковые армии:

- 1-я гвардейская танковая армия (командующий генерал-полковник танковых войск М. Е. Катукон).
- 2-я гвардейская танковая армия (командующий генерал-полковник танковых войск С. И. Богданов).
- 3-я гвардейская танковая армия (командующий генерал-полковник П. С. Рыбалко).
- 4-я гвардейская танковая армия (командующий генерал-полковник Д. Д. Лелюшенко).

Танковые армии и корпуса сосредотачивались на узких участках фронта позади общевойсковых армий, что позволяло создать мощные вторые эшелоны для развития наступления в глубине вражеской обороны. К примеру, «в 1-м Белорусском фронте на участке 44 км было сосредоточено 79% танков и самоходно-артиллерийских установок. В 1-м Украинском фронте на участок протяжённостью в 51 км было стянуто 73% танков и самоходно-артиллерийских установок, имевшихся на фронте» [1, с. 394]. Боевые порядки бронетанковых соединений и объединений строились в два эшелона (кроме 1-й Гвардейской танковой армии, которая имела все три корпуса в первом эшелоне), что позволяло иметь командующим мощный

Таблица 1. Состав и соотношение сил сторон к началу Берлинской операции [1, с. 388]

Силы и средства	Советские войска	Немецко-фашистские войска	Соотношение
Личный состав (тыс. чел.)	2500	1000	2,5:1
Орудия и миномёты	41600	10400	4,0:1
Танки, САУ, штурмовые орудия	6250	1500	4,1:1
Боевые самолёты	7500	3300	2,3:1

резерв для развития успеха или для отражения возможных контратак противника. Согласно плану операции, «танковые армии планировалось ввести в сражение на глубине 6—9 км». Однако не везде это удалось осуществить, к примеру, в полосе 1-го Белорусского фронта обе её танковые армии (1-я и 2-я гвардейские) были введены в бой ещё до прорыва обороны противника. Это было связано с тем, что вражеская оборона на направлении главного удара войск фронта оказалась мощнее, чем ожидалось. Немецко-фашистские войска оказывали сильное противодействие наступавшим войскам со стороны Зееловских высот. В ходе наступления стало очевидным, что общевойсковые армии не смогут самостоятельно в короткий срок взломать оборону противника на этом направлении. Вот что пишет об этих событиях командующий 1-м Белорусским фронтом маршал Советского Союза Г. К. Жуков: «К 13 часам я отчётливо понял, что огневая система обороны противника здесь в основном уцелела, и в том боевом построении, в котором мы начали атаку и ведём наступление, нам Зееловских высот не взять».

Для того чтобы усилить удар атакующих войск и наверняка прорвать оборону, мы решили, посоветовавшись с командармами, ввести в дело дополнительно обе танковые армии генералов М. Е. Катюкова и С. И. Богданова. В 14 часов 30 минут я уже видел со своего наблюдательного пункта движение первых эшелонов 1-й гвардейской танковой армии» [2, с. 641]. Это решение неизбежно вело к ограничению манёвренности танковых армий, но оно позволило существенно увеличить ударную мощь атакующих войск, в результате чего к исходу 17 апреля совместными усилиями общевойсковых, танковых и авиационных соединений оборона противника на берлинском направлении была прорвана. Танковые армии и корпуса вышли на оперативный простор и стали стремительно продвигаться вперёд, обходя Берлин с востока, севера и северо-запада. При этом необходимо сказать, что на 1-ю гвардейскую танковую армию была возложена дополнительная задача по отсечению основных сил 9-й полевой армии противника (Франкфуртско-Губенская группировка) от Берлина.

По-иному разворачивались события в полосе наступления 1-го Украинского фронта. На направлении главного удара её войск оборона противника оказалась значительно слабее, чем перед 1-м Белорусским фронтом. Уже в первый день наступления оборона противника по реке Нейсе была полностью прорвана силами общевойсковых армий, что позволило с утра 17 апреля ввести в прорыв обе танковые армии (3-я и 4-я гвардейские), развёрнутые во втором эшелоне фронта. Учитывая возникшие осложнения с прорывом вражеской обороны в полосе 1-го Белорусского фронта, Ставка ВГК приказала командующему 1-м Украинским фронтом маршалу Советского Союза И. С. Коневу повернуть 3-ю и 4-ю гвардейские танковые армии на Берлин.

Выполняя поставленную задачу войска 1-го Украинского фронта начали быстрое продвижение вперёд. «В те-

чение 20 апреля армия Рыбалко вела бои вокруг Цоссена и одновременно своими передовыми частями шла на север, к Берлину. За эти сутки её части продвинулись на шестьдесят километров» [3, с. 199].

25 апреля войска 4-й гвардейской танковой армии 1-го Украинского фронта соединились западнее Берлина с вышедшими в этот район частями 2-й гвардейской танковой армии 1-го Белорусского фронта, тем самым завершив окружение всей берлинской группировки врага. В этот же день состоялась историческая встреча советских войск с войсками западных союзников на Эльбе.

К этому времени наметился крупный успех и в действиях 1-го Белорусского фронта, её армии сломив упорное сопротивление врага прорвались к окраинам столицы Германии и местами уже вели бои в самом городе.

Таким образом, за первые 9—10 дней операции советские войска прорвали мощную оборону противника по рекам Одер и Нейсе, окружили всю берлинскую группировку противника и уничтожив значительную её часть, завязали бои непосредственно в столице фашистской Германии.

На первом этапе операции, завершившийся окружением берлинской группировки противника, бронетанковые войска сыграли важнейшую роль. Своевременный ввод в сражение четырёх танковых армий позволил сохранить высокий темп наступления. Они помогали общевойсковым армиям при прорыве мощной обороны противника, а затем, вырвавшись на оперативный простор, стали стремительно продвигаться вперёд, обходя с флангов основные силы берлинской группировки врага. Энергично преследуя отступающие части противника, они не давали вражескому командованию возможности проводить планомерный отвод своих войск с одного рубежа на другой. Не увенчались успехом и попытки немецко-фашистского командования задержать продвижение танковых армий вводом в сражение своих последних резервов. Как правило, они подвергались мощным ударам ещё при выдвигании на намечавшиеся рубежи и после короткого боя обращались в бегство.

Начиналась заключительная часть берлинской операции — уничтожение окружённой вражеской группировки и взятие Берлина. В штурме города наравне с общевойсковыми армиями участвовали и четыре гвардейские танковые армии, а также отдельные танковые корпуса и большое количество танковых подразделений, приданных общевойсковым соединениям.

Использование крупных танковых масс при штурме такого большого и сильно укрепленного города как Берлин было сопряжено с определённым риском. «Противник приспособлялся к обороне всё, даже разрушенные здания. Улицы перекрывались прочными баррикадами. Широко использовались подземные сооружения: бомбоубежища, станции и тоннели метро, водосточные коллекторы. Были построены железобетонные бункеры и большое количество железобетонных колпаков» [1, с. 423]. Опираясь на такую развитую в инженерном отношении оборону,

враг готовился вести ожесточённую борьбу. Немецкие войска имели большой арсенал различных противотанковых средств, в том числе и получившие широкое распространение из-за простоты в использовании фаустпатроны и панцерфаусты, которыми в большом количестве вооружался гарнизон города. Но вместе с тем применение танков и самоходно-артиллерийских установок при штурме города позволило усилить мощь ударов общевойсковых соединений, ускорить разгром обороны противника.

Специфические условия боя в крупном городе наложили свой отпечаток на способы применения различных родов и видов войск. Для штурма отдельной улицы или квартала формировались штурмовые группы, в состав которых обязательно входили танки и самоходно-артиллерийские установки. Они подавляли своим огнём опорные пункты и огневые точки врага и прикрывали пехоту своей бронёй. Опыт предыдущих боёв за крупные города показал, что танки в городских условиях могли действовать только при тесном взаимодействии с пехотой. На тех направлениях, где танки продвигались при поддержке пехоты, они добивались успеха при минимальных потерях. В тех же случаях, когда танки бросались вперёд без должного прикрытия, они несли тяжёлые потери и не добивались успеха.

К 30 апреля бои в городе достигли своей кульминационной точки. Несмотря на ожесточённое сопротивление противника, войска под командованием генералов В. И. Кузнецова, С. И. Богданова, М. Е. Катуква, В. И. Чуйкова и Н. Э. Берзарина брали квартал за кварталом и пробивались к центру Берлина. В этих боях воины всех родов войск проявляли массовый героизм. На рассвете 1 мая на фронте Рейхстага уже развивалось Красное знамя. 2 мая, после сокрушительных ударов советских войск, берлинский гарнизон был вынужден капитулировать. Берлинская стратегическая наступательная операция была успешно завершена.

Берлинская операция является одной из крупнейших операций Второй Мировой войны, которая характеризовалась исключительным напряжением сил и средств с обеих сторон. Она «поучительна опытом боевого применения бронетанковых войск. В ней участвовало 4 танковые армии, 10 отдельных танковых и механизированных корпусов, 16 отдельных танковых и самоходно-артиллерийских бригад, а также более 80 отдельных танковых и самоходно-артиллерийских полков. Операция еще раз наглядно показала целесообразность не только тактического, но и оперативного массирования бронетанковых и механизированных войск на важнейших направлениях. Создание в 1-м Белорусском и 1-м Украинском фронтах мощных эшелонов развития успеха (в состав каждого входило по две танковые армии) — важнейшая предпосылка успешного проведения всей операции, которая еще раз подтвердила, что танковые армии и корпуса при правильном их использовании являются основным средством развития успеха» [1, с. 432].

Потери бронетанковых войск в операции были не малыми. В различных источниках и произведениях даются разные, подчас противоречивые данные, но большинство исследователей всё же сходятся примерно на цифре в 2 тысячи танков и самоходно-артиллерийских установок. Столь большие потери в боевой технике объясняются сильной противотанковой обороной противника, в особенности, непосредственно в Берлине. Порой, даже отдельный вражеский солдат, вооружённый, к примеру, фаустпатроном, представлял большую опасность для танков. Вот что писал по этому поводу в своих мемуарах бывший командующий 1-й гвардейской танковой армией генерал М. Е. Катуква: «Ось нашего наступления проходила по улице Вильгельмштрассе, упиравшейся в парк Тиргартен, что неподалеку от имперской канцелярии и Рейхстага. Очень мешали нам фаустники. Засядет иной в канализационном колодце или в подвале дома и бьет по вырвавшимся на улицу танкам. Выпустит фаустпатрон — и машина запылала» [4, с. 406]. Разумеется, столь большое количество танков было уничтожено не одними «фаустниками», большое количество танков было потеряно и из-за других видов противотанковых средств (орудия ПТО, минные поля, различные противотанковые препятствия) и авиации противника.

Способы применения бронетанковых войск в берлинской операции до сих пор представляют большой интерес для историков. Основные споры возникают вокруг использования танковых армий в боях непосредственно в Берлине. Одна часть исследователей считает это большой ошибкой, другая — поддерживает это решение. К примеру, А. В. Исаев в своём труде «Берлин 45-го» приводит в качестве аргументации своей точки зрения слова командующего 3-й гвардейской танковой армией генерала П. С. Рыбалко, который говорит, что «использование танковой армии для непосредственной борьбы внутри крупного города диктовалось необходимостью. Сковывание ценнейших качеств танковых и механизированных войск — подвижности, применение таких войск в условиях, где они не могут использовать полностью своих боевых возможностей — огня на предельную дистанцию и мощи таранного удара, — оправдывается важностью операции и ее решительными результатами. Применение танковых и механизированных соединений и частей против населенных пунктов, в том числе и городов, несмотря на нежелательность сковывать их подвижность в этих боях, как показал большой опыт Отечественной войны, очень часто становится неизбежным. Поэтому надо этому виду боя хорошо учить наши танковые и механизированные войска» [5, с. 326]. Что касается моего мнения, как автора данной статьи, то я считаю ввод крупных танковых масс в Берлин оправданным, так как это позволило усилить мощь удара общевойсковых соединений, что в конечном итоге позволило быстрее завершить разгром вражеской группировки и сократить потери общевойсковых соединений.

В заключении хотелось бы сказать, что к каким бы войскам не пришли исследователи, неоспоримым является

тот факт, что бронетанковые войска сыграли важную роль в успешном проведении берлинской операции.

Литература:

1. История Второй Мировой войны в 12 т. / Завершение разгрома фашистской Германии; ред. Шеховцев Н. И. Том 10, М.: Воениздат, 1979. 755 с.
2. Жуков, Г. К. Воспоминания и размышления. М.: Агентство печати и Новости, 1969. 733 с.
3. Конев, И. С. Сорок пятый. М.: Воениздат, 1970. 288 с.
4. Катуков, М. Е. На острие главного удара. М.: Воениздат, 1974. 424 с.
5. Исаев, А. В. Берлин 45-го. М.: Яуза, Эксмо, 2007. 720 с.

Физическая подготовка личного состава ВМС США во время Второй мировой войны

Лукьянов Николай Владимирович, студент
Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта (г. Калининград)

Данная статья посвящена изучению физической подготовки личного состава ВМС США во время Второй мировой войны. Командование ВМС и правительство США стремились создать благоприятные условия для развития физического состояния военнослужащих в контексте угрозы приближающийся мировой войны. Была поставлена задача подготовить физически сильных и выносливых матросов, унтер-офицеров и офицеров, при необходимости готовых в любой обстановке выполнить боевую задачу и приказы командиров. Поэтому общая физическая подготовка личного состава ВМС США являлась важной частью программы обучения. Оно проходило в виде ежедневных физических упражнений, а также в виде добровольных занятий в спортивных клубах или участии в спортивных состязаниях во внеслужебное время.

Набор в военно-морские силы США шел по добровольному принципу. Перед зачислением в ВМС, рекруты в течение одного-двух дней проходили медицинское освидетельствование, проверку умственных и физических способностей, также устанавливался их уровень общеобразовательной и специальной подготовки. Данные проверки проводились с помощью специальных тестов. [1, р. 15–17] По результатам тестов и собеседований, рекруты направлялись на обучение по определенной специальности в учебные центры. В Грейт-Лейкс, Сан-Диего и Орlando осуществлялось обучение по программам корабельной службы, береговых частей и авиации ВМС. Морские пехотинцы проходили обучение в Сан-Диего и Перис-Айленд.

В данных центрах проходили обучение будущие матросы и унтер-офицеры. Основной акцент в программе ставился на физическую, строевую и стрелковую подготовку. Под руководством инструкторов новобранцы вы-

полняли различные физические упражнения, участвовали в спортивных соревнованиях, играх, обучались методам выживания на море, учились плавать. Начальная физическая подготовка преследовала несколько целей: приучить личный состав к регулярным занятиям спортом, привить навыки правильного выполнения основных физических упражнений, подготовить к выполнению установленных в ВМС США нормативов, сплотить коллектив. [2, р. 246]

До 1939 года курс подготовки рекрута составлял восемь недель, однако ближе к началу войны было решено сократить его. [3, р. 44–45] 8 сентября президент Рузвельт издал указ об уменьшении срока обучения рекрутов до четырех недель. Как показала практика, данная мера привела к ухудшению профессиональных качеств личного состава примерно на 25%. В январе 1940 года генерал Томас Холкомб обратился с докладом к президенту Рузвельту, в котором указывал на необходимость увеличения срока обучения. Основываясь на информации, предоставленной в докладе, президент издал новый указ о шестинедельном курсе для рекрутов, а в марте 1940 о семинедельном, увеличив занятия огневой подготовкой. К 1941 году по новой системе было обучено 42 тыс. новобранцев. С началом войны США на Тихом океане срок был вновь сокращен, уже до пяти недель.

Начальный курс одиночного обучения предусматривал строевую и физическую подготовку, изучение патрульной службы. Кроме того, изучались: уставы и инструкции, порядок и прохождение корабельной службы, история военно-морских сил США, кодекс чести, права и обязанности военнослужащего ВМС, устройство и вооружение корабля. На данном этапе рекруты также проходили курс самообороны, методы выживания на воде, стрелковую и медицинскую подготовку. Большое внимание уделялось групповым спортивным играм и гребле. После окончания

начального курса одиночного обучения, рекруты проходили повторное медицинское освидетельствование. [4, р. 3–4]

Американское правительство считало, что, хотя продолжительность начальной подготовки относительно невелика, однако она имела важное значение для дальнейшей службы в военно-морских силах, так как новобранцы успевали получить реальное представление о военной службе. [5, с. 449] Здесь же давались знания для дальнейшего обучения по избранной специальности, в свою очередь командование имело возможность определить область, в которой рекрут мог быть использован лучшим образом.

После успешного окончания начальной одиночной подготовки рекруты направлялись на повышенный индивидуальный курс, который проводился в специализированных школах, или во время службы на штатных должностях. Командование ВМС США считало, что этап начального обучения является достаточным для тех, кто после окончания обязательного срока службы решит уволиться в запас. [6, р. 93] На данном этапе занятия спортом проходили регулярно в виде утренней гимнастики и плановых занятий в составе подразделений, по два часа в неделю.

Особое внимание уделялось подготовке младшего командного состава. Ее целью являлось расширение и углубление знаний унтер-офицерского состава и повышение уровня их квалификации. Она осуществлялась в школах класса «А» и «В». В школах класса «А» готовили специалистов узкого профиля. После прохождения обучения им присваивались звания петти-офицер третьего и второго класса. В эти школы направлялись кандидаты, прослужившие не менее полугода на кораблях и в частях ВМС либо новобранцы, прошедшие курс молодого матроса. В школах класса «В» готовили специалистов широкого профиля, с последующим присвоением унтер-офицерских званий до чиф-петти офицер включительно. [7, р. 4] Кроме вышеперечисленных в ВМС США функционировали школы старшего унтер-офицерского состава. Продолжительность обучения в них обычно не превышала двух месяцев. В данных школах гимнастические занятия проходили по такому же образцу, как и во время начальной подготовки, однако интенсивность занятий была увеличена до трех часов в неделю.

Что касается подготовки офицеров ВМС, то она проходила в Военно-морском училище в Аннаполисе. Оно готовило кадровых офицеров, которые впоследствии составили костяк командного состава ВМС США. В училище принимались граждане США, от 17 до 22 лет, неженатые, окончившие среднюю школу и успешно прошедшие тест на проверку умственных способностей. Поступающие должны были иметь рекомендацию, подписанную президентом США, вице-президентом, членом Конгресса, сенатором либо представителем высшего офицерского состава ВМС США. Государство брало на себя все расходы на обучение и медицинское обслуживание курсантов. Все четыре года обучения курсанты находились на казарменном положении. [8, р. 40–41]

На атлетическую подготовку в училище отводилось около пяти процентов времени курсантов (не считая утренней гимнастики). Проводились классные и практические занятия по вопросам выживания на море и суше. Изучались способы борьбы за существование, методы сохранения сил и энергии в условиях отсутствия пресной воды, способы распознавания съедобных и несъедобных животных, рыб, растений, методы приготовления пищи и т.д. Много времени уделялось обучению различным стилям плавания, подводному плаванию, умению держаться на воде в обмундировании, приемы спасения утопающих. В число гимнастических упражнений входили: подтягивания, приседания, бег на 1,25 мили по пересеченной местности, бег на скорость, занятия на спортивных снарядах. [1, р. 18]

Кроме этого, каждый курсант должен был выбрать минимум один вид спорта, который культивировался в училище и совершенствоваться в нем до конца обучения. Учебные подразделения соревновались между собой по 23 видам спорта. Существовали сборные команды для участия в соревнованиях частей и соединений ВМС: по футболу, бейсболу, многоборцев, фехтованию, стрельбе, теннису, борьбе, хоккею на траве, боксу, волейболу, баскетболу и т.д. Команды по хоккею и регби участвовали в чемпионатах гражданских колледжей. Среди спортивных сооружений училища были: стадион, боксерский ринг, гимнастический зал, тир, площадки для волейбола, баскетбола, гандбола, игры в гольф. [1, р. 20–21]

Во время прохождения службы на авианосцах и крейсерах, находящихся в базах, личный состав проводил занятия по физической подготовке прямо на борту. На подобных кораблях были оборудованы спортивные залы и площадки для баскетбола и волейбола. Экипажи малых сторожевых судов и подводных лодок проводили занятия на берегу, находясь в рейде экипажи данных судов были ограничены в занятиях гимнастикой.

Что касается личного состава Береговой охраны США и спасательных команд, то они проходили усиленную подготовку по плаванию и оказанию помощи утопающим. В программу обучения входило: поднятие на поверхности воды груза весом пять кг, буксирование человека на расстояние не менее 20 м, плавание на дистанцию 100 м любым стилем, плавание на спине на дистанцию 50 м. Итоговый тест на квалификацию спасателя Береговой охраны США, кроме теоретических вопросов и огневой подготовки заключался в сдаче норматива: военнотрудовой должен был проплыть в одежде 20 м, раздеться на глубине 2 м, вынырнуть на поверхность и отбуксировать утопающего. Будущие офицеры Береговой охраны, которые обучались по программам кандидатских школ, занимались физкультурой по такой же программе. [9, р. 172]

Во время службы моряки могли совершенствоваться в отдельных видах спорта на добровольной основе, во внеслужебное время. Особую популярность приобрели турниры по боксу среди команд кораблей и различных под-

разделений ВМС. Организацией спортивной работы в масштабе флотов и соединений занимались комитеты по культурно-массовой и спортивной работе, которые создавались при штабах. Данные комитеты были штатными и занимались вопросами организации досуга личного состава, включая проведение спортивных соревнований и различных культурных мероприятий.

Непосредственно на кораблях спортивной работой руководил офицер, который назначался приказом командира. Он выполнял такие обязанности как проведение спортивных мероприятий, организация отдыха личного состава, проведение физической подготовки и личное участие в спортивных играх. Если назначенный офицер не имел достаточного спортивного уровня, то ему в помощь

назначался унтер-офицер в качестве инструктора и непосредственного участника соревнований. Указанным лицам в работе помогали культурно-массовые и спортивные комитеты рядового и офицерского состава, которых также назначал командир корабля. [9, р. 175–176]

Таким образом, можно заключить, что занятия по физической подготовке личного состава ВМС США занимали значительную часть времени как в период обучения рекрутов, так и во время прохождения службы. Командование ВМС считало, что интенсивные физические нагрузки не только приносили пользу в создании сильных военнослужащих, но и помогали повысить стрессоустойчивость, сплотить коллектив и внести элемент разнообразия в повседневную жизнь моряков.

Литература:

1. Navy Filing Manual 1941. Washington. 1941. 40 p.
2. Manchester, W. Goodbye, Darkness: A Memoir of the Pacific War. NY.1980. 458 p.
3. U. S. Naval Training Center — San Diego. Yearbook. California. 1939. 72 p.
4. War Instructions United States Navy 1944. URL: <http://www.ibiblio.org/hyperwar/USN/ref/WarInst/index.html> (дата обращения: 02. 03.2014)
5. Лан, В. И. США в военные и послевоенные годы. М.: 1978. 635 с.
6. Andrews, P., Engel L. Navy Yearbook. N.Y. 1944. 252 p.
7. News of Interest to The Naval Reservist and The Naval Veteran// The Naval Reservist and the Naval Veteran Newsletter. July 1, 1946. P. 3–8
8. Navy Life Begins At Boot Camp. San Diego. 1940. 62 p.
9. Johnson, R. E. Guardians of the Sea: The History of the United States Coast Guard. Maryland 1987. 412 p.

Из истории государственного управления в Бухарском эмирате в период правления династии Мангытов

Матякубова М.;

Атамуротова Р.

Ургенский государственный университет (Узбекистан)

В начале XVI–XX годов в Бухарском эмирате (ханстве) правили 3 династии-шейбаниды (XVI век), аштарханиды (в XVII–в середине XVIII вв.) и мангыты (середина XVIII — начало XX вв.). В период господства этих династий увеличивается политический авторитет, укрепляется мощь ханства. Исходя из этого, что Бухарой управляли 3 династии, нужно отдельно выделить государство Шейбанидов и государство Аштарханидов в Бухарском ханстве и Бухарский эмират при мангытах.

При Абулфейзахане усиливается влияние вождей мангытских племён на государственное управление. После захвата, основателем новой династии в Иране Надыршахом в 1740 году Карши, Кеш, Гиссар, Самарканда вождь мангытов Мухаммед Хаким переходит на сторону Надыршаха, и тем самым создает для своих преемников условия для завладения Бухарским тронem. В 1747 году Надыршах вторично нападает на Мавераннахр и захватив

Атрар, Ташкент, Туркестан, смещает с трона Абулфейзахана. Хотя последние представители династии аштарханидов Абдулмумин (1747–1751), Убайдуллахан II (1751–1754) и Шергази (1754–1756) официально занимали Бухарский трон, но практически власть была сосредоточена в руках Мухаммед Рахима. Однако он в 1756 году заняв престол официально основал династию мангытов. Изучая государственное управление в период господства династии мангытов и сопоставляя с предшествующими ему династиями можно заметить, что государственная система при аштарханидах, по своей сути не отличалась от Шейбанидов.

Центральное управление было в руках дворцовых чиновников, особенно должность аталик был самым влиятельным при Аштарханидах.

В этот период дворцовые чиновники, наименования их должности не отличались от Шейбанидов. Кроме аталика

перваначи, мушриф, казначей и другие должности имели большой значение в государственном управлении.

Подчиненность областных хакимов к центральной власти заключалось в том, что они должны были отправлять определенные годовые нологи к ханской казне. Областные хакимы имели собственную систему государственного управления, а также военную силу.

В период аштарханидов военные и государственные чиновники обладали обширными правами. Наряду с ними крупной духовенству — ходжи и религиозные должности-шейхулисом, казикалян, садр и другие тоже имели существенное влияние. Особенно, огромен был статус Джуйбарских ходжи, которые, в основном назначались на религиозные должности.

В период аштарханидов территория Бухарского ханства значительно сократилось. В источниках относящихся к началу XVII века, перечисляются 6 областей: Бухара, Самарканд, Сагараж, Уратюбе, Шахрисабз и Гузор. Хотя, впоследствии Имаммулиханом заново были подчинены Гиссар, Ташкент, Туркестан, но всё равно несколько крупных областей в Хоросане (Герат и другие территории), а также Хорезм полностью отделились от Бухарского ханства. Не сохранились данные о границах между областями. Многие области, в частности, Гиссар, Шахрисабз практически свободными и номинально подчинялись к Бухаре. Как и при Шейбанидах области делились на тумены и другие административные центры. Хотя, как и при шейбанидах сохранились социальные слои, но всё равно бросается в глаза некоторые изменения в их статусе. Ханы и крупные чиновники считались высшим слоем, однако они вынуждены были считаться мнениями военно-административных должностей, областными хакимами, вождями крупных племён, а это уравнивало их социальное положение. Еще более увеличился социальный статус потомков Джуйбарских хаджи-улемов и других религиозных чиновников. Народ оставался главным налогоплательщиком.

В середине XVIII века политическая ситуация повлияла к приходу на Бухарский трон узбекской династии мангытов. Правители мангытской династии управляли Бухарским государством в титуле Эмир. Основатель мангытской династии Мухаммед Рахим и его преемник Дониёлбий (1758–1785) значительно расширили территории Бухарского государства. В 1785 году как Даниёлбия Шахмурод сел на трон в титуле «Эмир». Известный в истории как «безгрешный эмир» (1785–1800) смог укрепить центральную власть и расширить владения Бухарского эмирата. Стабилизировалась экономика государства. История правления его сына Эмир Хайдара (1800–1826) в исторических источниках «Тарихи эмир Хайдар» и «Тарихи Шахрухия» приводятся следующие данные: «Правители Коканда присоединили к Бухаре в 1805 году Ходжент, 1809 году Ташкент, 1816 году Туркестан. Стремилась к захвату 1806–1813 года Уратюбе, 1806 году Джизах, 1821 году Самарканд» [1, с. 113].

В 1826–1860 года Бухарой правил эмир Насрулла. При нем увеличивается военная мощь Бухарского эмирата. Были подчинены Шахрисабз и Гиссар, завоевана

большая часть Кокандского ханства. [2, с. 341]. Историк Ахмед Даниш писал об эмире Насрулле следующее: «Он был взвешанным и бесстрашным, строгим, находчивым. Наказал всех известных как учинителями заговоров как в народе, так и в улусах, поощрял своих приближенных». В 1860–1885 гг. эмир Музаффар, 1885–1910 гг. эмир Абдулахад, 1911–1920 гг. эмир Алимхан были правителями Бухары. В 1920 году было ликвидирована эмиратство.

Начиная со второй половины XVIII века, т.е. с момента правления династии мангытов, Бухарский эмират постепенно укреплялся. В 70–80 года того же века Зарафшанская долина, вобравшая в себя города Самарканд и Бухара, составляла центральную часть Бухарского эмирата. К началу XIX века в состав эмирата кроме долин Зарафшан и Кашкадарья, входили густонаселенные территории долин Сурхана, Гиссара, Ходжента, Уратюбе, Пенжикента, большая часть территории Туркменистана, в том числе от Чарджоу до реки Мургаба. Основная причина расширения границ Бухарского эмирата-стремление мангытской династии к созданию централизованного государства.

К началу XIX века население эмирата составляла 2 млн., 50-е года того же века более 2.5 млн. человек. В городе Бухаре проживало приблизительно более 60 тыс., а в городе Самарканде приблизительно более 50 тыс. человек. [2, с. 345].

И в период правления мангытов не было осуществлено серьёзных изменений в государственной системе Бухары. Хотя, правитель управлял страной в титуле «Эмир», но все равно Бухарский эмират своей системой, законами, порядком правления и всей своей значимостью не отличался от средневековых государств Мавераннахра, в том числе от шейбанидов и аштарханидов. Государство управлялось эмиром, который обладал абсолютно законодательными и исполнительными функциями. Проблемы касающиеся политической, экономической, религиозной жизни государства решалось в главной резиденции Бухары в Арке. В Арке кроме эмира и его семьи, проживали кушбеги, шигавул, топчибоши, мирзабоши и другие дворцовые чиновники со семьями.

Бухарские правители были из узбекской династии мангытов. Церемония возведения на престол состояло в том, что на коврик сожали эмира, а сейиды, ходжи и муллы поднося коврик доставляли правителя до трона [3, с. 24].

Для обсуждения важных проблем созывали Государственный совет. Членами этого совета были 5 до 12 членов высокого ранга. Здесь рассматривали проблемы важного государственного значения.

И в периоде мангытской династии государственное управление было двухступенчатым, т.е. состояла из центрального и местного управления, каждая из которых имела сложную управленческую сеть схожего с мусульманскими государствами. Центральная исполнительная власть состояла из дворцовых чиновников. В период мангытов увеличивается статус лица, занимающего пост кушбеги. Он считался главным визирем. Кроме того, в государственном управлении высоко было значение таких

чинов, как деванбеги, парваначи, аталык, дадхо, худайчи, мирзабоши и других дворцовых должностей, а также шейхульислом, казикалян.

В 50-е года XIX века, по данным в Бухарском эмирате было 44 бекств [2, с. 345]. Например, в период эмира Абулахада в Гиссаре Абдулмуминхан сын Аббаса, в Болджуване Рахманкули деванбеги, в Гузаре Акрамхан тюра, в Чиракчи Умархан, в Бойсуне Абдуали инак, в Шахрисабзе Турабкул деванбеги, Китабе Авлиякул деванбеги, в Карши Торходжа садр, в Хатырчи Абдурахман инак считались областными хакимами [3, с. 22].

Кроме них соседние территории Джизах, Уратюбе, Ташкент, Туркестан и другие временно входили в состав

эмирата. Столица Бухары и близлежащие тумены управлялись эмиром. Бекства, в свою очередь делились на маленькие единицы, глава которых назывался чиновником (амалдор). Самая нижняя ступень в государственно-административном строении были сельские общины управляемые аксакалами [4, с. 68].

Бухарский эмират имеет свое место и значение в истории государственности Узбекистана. При правлении мангытов прослеживаются ряд развития в социально-экономической и культурной жизни. Из вышеуказанного можно увидеть, что как и другие ханства Бухарский эмират имел своеобразное государственное управление, оставил след исторического значения.

Литература:

1. Сагдуллаев, А. Мавлонов У. История государственного управления в Узбекистане. Ташкент: Академия, 2006. — с. 113
2. Эшов, Б. История государственного и местного управления в Узбекистане. Ташкент: «Янги аср авлоди», 2012. — с. 341.
3. Вахидов, Ш., Халиков Р. Из истории государственного управления в Центральной Азии. Ташкент: «Янги аср авлоди». 2006. — с. 24.
4. Халиков, Р. Отношение России-Бухары во второй половине XIX — начало XX века. Дисс. докт. истор. наук. 2006. — с. 68.

А. Ф. Керенский в глазах современников в 1917 году

Рисункова Дарья Владимировна, студент

Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина (г. Санкт-Петербург — Пушкин)

Статья посвящена одной из ярких личностей 1917 года — А. Ф. Керенскому. На основе анализа воспоминаний современников составлена оценка деятельности А. Ф. Керенского в период его нахождения на посту министра Юстиции, морского и военного министра, а также на должности главы Временного правительства. Показано, как из всеобщего любимца народа, стремившийся пойти на все ради блага своей страны, он превратился в ненавистного человека, которого поглотила власть.

Ключевые слова: А. Ф. Керенский, Временное правительство, 1917 год, министр Юстиции, военный и морской министр.

Значение личности в истории нельзя обесценивать. Личность является творцом истории. Особенно ярко роль личности обозначена в переломные моменты истории, когда лидер занимает центральную позицию и начинает преобразовывать окружающий его мир, влиять на него. При этом аналогичные по своему характеру события в разной исторической обстановке приводят к разным результатам. На выбор решения оказывает влияние фактор лидера, оказывающегося в центре того или иного события. Можно наблюдать, что на первый план могут выдвигаться личности, не являющиеся идеальными, содержащие множество противоречий, их личностные качества определяют их успех и поражение. Между февралем и октябрём 1917 г. на политическую арену выдвинулась фигура Александра Фёдоровича Керенского, оцениваемая современниками

неоднозначно. К нему относятся критично, восхваляя и ругая его деятельность. Одним из качеств Керенского является его ораторский дар, позволяющий ему находить ответы даже на нерешаемые вопросы, ориентироваться в любой самой сложной ситуации. На политической арене ораторское искусство играет немаловажную роль, особенно когда надо укрепить доверие сторонников и привлечь новых, пробудить у слушателей недоверие к политическим противникам и их аргументам. Трудно дать однозначную оценку Керенскому, однако пройденный им путь свидетельствует о том, что без всестороннего изучения его деятельности невозможно осмыслить отрезок русской истории между февралем и октябрём 1917 г., определивший дальнейшую историю России. Большинство современников отмечают рост его фигуры на поли-

тическом олимпе в феврале, однако мнения о нем противоречивы. Главной политической деятельностью А. Ф. Керенского в 1917 году, является деятельность его во Временном правительстве. Начинается она с поста министра Юстиции. С. Д. Мстиславский, В. Б. Станкевич, А. А. Демьянов и др. пишут о том, что А. Ф. Керенский желал получить должность министра юстиции, однако сомневался относительно своих возможностей справиться с ответственностью, сопровождающей назначение.

Н. Н. Суханов и Исполнительный комитет отрицательно отнеслись к вступлению А. Ф. Керенского на пост министра юстиции, что не удовлетворил его.

Д. Ф. Сверчков пишет о том, что вхождение А. Ф. Керенского на пост министра юстиции необдуманно, решалось ежеминутно: «... Перед рабочими и солдатами, опьяненными небывалым Керенский постоянно называл себя «заложником демократии в буржуазном правительстве», к сожалению, он ни разу не разъяснил, как именно надо понимать его роль заложника, заложников обыкновенно берет более сильная сторона и обеспечивает того, что побежденные ею элементы не будут предпринимать никаких враждебных действий против победителей». [16, с. 28]

Несмотря на противоречивые оценки А. Ф. Керенского, как человека и политика, он считался главным и единственным человеком, способным «скакать по революционному болоту». [21, с. 59]

Керенский имел реальную власть. Его повелениям слушались солдаты и рабочие, ряд членов Временного правительства.

Один из виднейших адвокатов того времени Н. П. Карачевский, отзываясь о А. Ф. Керенском как о безнадежном адвокате, поддерживал его назначение «поневоле, возлагая все надежды на его одного». [7, с. 84]

П. Н. Милюков отрицательно относился к А. Ф. Керенскому, отмечая, что его «личное отношение влияло на политическое поведение», однако создал для него «новый плацдарм, пригласив на пост министра юстиции. [13, с. 256]

И. Г. Церетели также имел отрицательное отношение к А. Ф. Керенскому, отмечал, что и в Совете рабочих депутатов у министра юстиции не было никакого влияния, его все презирали, однако поддерживали в связи с тем, что никого другого на роль «заложника» во Временном правительстве найти было нельзя, «приходилось его терпеть». [5, с. 103]

В. Д. Набоков отмечает довольно неожиданным тот факт, что пост министра юстиции занял А. Ф. Керенский, он «не понимал тогда значения этого факта и ожидал, что на этот пост будет назначен Маклаков». [14, с. 27]

Став министром юстиции, А. Ф. Керенский стал подменять А. И. Гучкова, являвшегося военным и морским министром и ездить на фронт, что не входило в его компетенцию. Было странным, что человек с собственным достоинством — А. И. Гучков, покорно разрешал вмешиваться в дела своего круга и слушался А. Ф. Керенского. За этим видимо стоял кто-то сверху.

А. Ф. Керенский в своих действиях использовал психологические приемы популизма влияя на слушателей. обладал высоким интеллектом, был образованным человеком. Его внешний вид выделял его среди типичных интеллектуалов и общественных деятелей [2, с. 42]

В первом составе Временного правительства А. Ф. Керенский являлся единственным представителем от социалистов. Опираясь на друзей из масонской ложи, коими были А. И. Коновалов, М. И. Терещенко, Н. В. Некрасов, А. Ф. Керенскому отводилась преобладающая роль и исключительный голос власти на собраниях принадлежал именно ему, так как председатель абсолютно терялся. [13, с. 298]

А. Ф. Керенский, став министром юстиции временного правительства, первоначально добился уравнивания в правах всех людей, независимо от национальности.

Объявление равноправия народов — необходимое условие демократического государства, это равноправие стало достоянием общества, а как его использовали — тут он был бессилён им помочь. [18, с. 91]

С самого начала своей политической деятельности он старается предотвратить и устранить пролитие крови, бессмысленные насилия, которые были вызваны естественным состоянием граждан, призывал их к охране неприкосновенности каждого, кто бы он ни был.

В начале марта 1917 года вышли распоряжения А. Ф. Керенского об амнистии политических заключенных. Главной являлась Е. К. Брешко — Брешковская. С ней у будущего главы правительства были особо доверительные отношения. Если составлять образ А. Ф. Керенского в 1917 году по воспоминаниям бабушки (как ее тогда называли) русской революции, то он предстает перед нами как идеальный правитель, который желал делать все в рамках закона (не арестовал В. И. Ленина по ее рекомендации), который взял на себя колоссальную ответственность за всю страну, а в итоге в ответ получил лишь ненависть и клевету.

Деятельность А. Ф. Керенского-министра в марте-апреле 1917 года не ограничивалась только работой в министерстве юстиции. Как упоминалось ранее, он выполнял действия, не входившие в его компетенцию: исполнял обязанности военного и морского министра А. И. Гучкова, а так же обязанности председателя Временного правительства Г. Е. Львова. А. Ф. Керенский принимал непосредственное участие в массовых митингах, выезжал в другие города, встречался с иностранными дипломатами, считавшими его самым демократичным членом правительства, занимавшим ключевые позиции. [1, с. 289]

Г. Е. Львов доверял А. Ф. Керенскому, поощрял его активность, считая, что министр юстиции олицетворяет связь новой власти с народом. По мнению Г. Е. Львова можно было ожидать чуда от энтузиазма Керенского скорее, чем от интеллектуальных расчетов Милюкова.

В. Б. Станкевич давая оценку деятельности А. Ф. Керенского пишет о том, что тот отличался от своих коллег, выпущенные законы имели рациональное содержание,

сделавшись министром, он стал человеком власти: «С пафосом революционера воспринимая переворот надевши черную скромную куртку, пожимая руки швейцарам и солдатам, он все же был действительным и, быть может, единственным министром, фактическим руководителем своего ведомства, заставлявшим всех своих сотрудников — и новых, своих вчерашних друзей, и старых, вчерашних противников-бюрократов, и высших директоров департамента, и низших, того же швейцара — работать с необычным напряжением». [17, с. 223]

Н. Н. Суханов отметил эффективность деятельности министерства Юстиции: «министерство Керенского работало не покладая рук и, пожалуй, обгоняло соседние ведомства в своей «органической работе», в реформаторской деятельности». [19, с. 211]

А. Ф. Керенский придал значимость министерству юстиции в правительстве, в стране, соподчинил министерству Правительствующий сенат, назначения которого проходили через министерство юстиции. [6, с. 64]

Могучим стимулятором профессиональной деятельности А. Ф. Керенского стало ощущение свободы, иллюзия всеобщего равенства и братства, стремление покончить с остатками царского режима и его историческим наследием. [20, с. 131]

Демократизм А. Ф. Керенского выразился в отношении к монарху, который отрекся от престола. Министр юстиции со всем уважением относился к царской семье и собирался под своим личным присмотром отправить ее в Англию. [1, с. 276] Но как известно, английская власть отказалась принимать семью до окончания войны и Николай II с семьей был отправлен на проживание в Тобольск. Дочь личного врача царской семьи Е. С. Боткина — Татьяна, отмечала в своих Воспоминаниях, что бывший император всегда интересовался здоровьем А. Ф. Керенского и продвижением дел в правительстве, а узнав о большевистском перевороте, удивлялся, почему А. Ф. Керенский не смог оставить незаконность, ведь «он же воздвигнут народом, любимец солдат». [12, с. 47]

Современники опасались дальнейшего продвижения А. Ф. Керенского в политической деятельности.

По мнению В. И. Ленина — А. Ф. Керенский занял пост министра юстиции, в связи с тем, что не представлял опасности, «нужен был капиталистам, чтобы успокаивать народ пустыми обещаниями, одурачивать его звонкими фразами, «примирять» его с помещичьим и капиталистическим правительством, желающим продолжать разбойничью войну в союзе с капиталистами Англии и Франции» и не играл ровно никакой роли. [10, с. 356]

Главными задачами Временного правительства А. Ф. Керенский считал укрепление свободы, демократизацию страны и доведение ее до Учредительного Собрания, которое должно было перерасти в демократическую республику.

После отставки А. И. Гучкова 5 мая 1917 года правительство объявило, что пост военного и морского министра принял на себя А. Ф. Керенский, оставив пост мини-

стра юстиции. Приступив к новой должности, он выпустил несколько приказов, касающихся положения в армии.

Сравнивая А. Ф. Керенского — министра юстиции и А. Ф. Керенского — военного и морского министра, Олег Леонидов пишет о том, что, будучи министром юстиции, тот поражал, притягивал обаянием, приветливой ясной улыбкой, плавной волнующей речью опытного первоклассного адвоката. Являясь военным и морским министром «Керенский — весь гроза, весь порыв негодования, весь революционная власть, ее олицетворение и ореол. Фразы его речи отрывисты, они разбиты на отдельные слова, и каждое, как удар набатного колокола. Удары этого набата особенно зловещи потому, что голос Керенского сорван: он говорит с жутким хрипом, кошмарная сила которого еще увеличивается в местах, доходящих до шепота». [11, с. 16]

Огромное количество современников выражало недовольство принятием А. Ф. Керенским новой должности.

П. Н. Краснов утверждает, что А. Ф. Керенского в армии не любили и презирали.

О нем говорили: «Керенский — кто он такой? Чуть ли не штатский еврей, не умеющий держать фигляр». [9, с. 121]

Личный адъютант А. В. Колчака — В. В. Князев пишет, что «речи А. Ф. Керенского не производили впечатления, тот был занят только своей популярностью и упивался властью». [8, с. 98]

А. Ф. Керенский взял на себя обязанности руководителя военного и морского ведомств, не являясь идеальным военным министром, но надеясь, что, отправившись на фронт и страстным обращением к патриотическому чувству солдат, сможет вдохнуть в армию силы для новой жизни. Он был единственным человеком, который мог это сделать, но эта задача была трудной. Российский солдат не понимал, за что или за кого он должен сражаться. Если раньше он был готов положить жизнь за царя, который олицетворял для него Россию, то, когда царя не стало, Россия для него не значила ничего, кроме его родной деревни. А. Ф. Керенский начал с того, что заявил армии, что намерен восстановить строжайшую дисциплину, настоять на выполнении приказов и наказать непокорных. Он обошел казармы, и отправился на фронт, чтобы подготовить предстоящее наступление.

Неоднозначным было мнение о А. Ф. Керенском в армии. В мае-июне 1917 года он организовал наступление русских армий. После провала наступления на Юго-Западном фронте, А. Ф. Керенский, якобы снимая с себя всю ответственность, видит главную причину в самом враге, который стал намного сильнее как в плане солдат, так и в плане вооружения.

Авторитет А. Ф. Керенского падал, увеличивалась жажда власти. Про это и всю деятельность А. Ф. Керенского в 1917 году в общем, четко высказал свою позицию П. Н. Миллюков, который отмечал, что Керенский менял титулы своей власти — по мере падения его авторитета: «... пост министра юстиции в первом составе правитель-

ства он меняет на пост военного и морского министра первой коалиции; во второй он становится премьером вместо кн. Львова, после победы над генералом Корниловым, во время второго кризиса, принимает звание Верховного главнокомандующего и окружает себя «директорией» ближайших приверженцев; в третьей коалиции он ищет поддержки «цензовых» элементов и создает ответственное представительство партий».²²

Неоднозначны мнения о причинах перемещений А. Ф. Керенского. Одни считали причинами стремление к диктаторству, вторые благополучие народа и Родины.

Е.К. Брешко-Брешковская говорила, что он «не домогался» власти, она сама пришла к нему. Он настойчиво отказывался от роли диктатора [3, с. 215].

7 июля 1917 года ушел в отставку Львов пост, которого 8 июля 1917 года занял Керенский, сохраняя должность военного и морского министра.

А. Ф. Керенский оказался между двух стихий. С одной стороны выступали силы, которые жаждали довести до конца революцию в стране — большевики во главе с В.И. Лениным; с другой — силы, ограничивающиеся свержением самодержавия.

А. Ф. Керенский был убежден, что должен стать главой государства. Для него уступки демократии были средством оказать такое давление на Г.Е. Львова, которое он не стерпит. [19, с. 109] И это ему удалось. Для Г.Е. Львова, А. Ф. Керенский подходил на роль министра-председателя., как никто другой.

А. Ф. Керенский ответственно отнесся к новой должности, разработал и внедрил режим работы Совета министров, следил за тем, чтобы министры не обращались друг к другу фамильярно, а называли себя по имени-отчеству и непременно указывая: «господин министр такой-то».

А. Демьянов отмечает, что такое поведение А. Ф. Керенского напоминало «Школьное обращение». Однако он повысил интенсивность работы правительства. Без его согласия и одобрения никто ничего не делал. «Министры преклонялись перед популярностью А, Ф. Керенского». [6, с. 82]

А. Ф. Керенский боролся за личную власть, теряя популярность в массах. Его деятельности свойственны всевластие и бесконтрольность. Его приказы и распоряжения появлялись практически ежедневно. Они затрагивали все сферы государственной жизни, даже те, которые относились к компетенции Учредительного собрания.

З. Гиппиус отметила, что А «Ф. Керенский — вагон, сошедший с рельс. Выхляется, качается болезненно и — без красоты малейшей. Он близок к концу, и самое горькое, если конец будет без достоинства» [4, с. 309].

21 июля 1917 года А. Ф. Керенский вышел в отставку, снял с себя все полномочия и уехал в Финляндию. Морис Палеолог написал, что был в недоумении от объявления А. Ф. Керенского об уходе, он отметил, что «когда страна находится на краю бездны, то долг правительства — не в отставку уходить, а с риском собственной жизни удерживать страну от падения в бездну». [15, с. 219]

С утра, 22 июля 1917 года А. Ф. Керенский находился в Петрограде как глава страны и публиковал обращение, в котором обосновывал свой уход, как вынужденную меру, ввиду того, что разные политические течения, как социалистические, так и не социалистические не желали создавать необходимую в данной обстановке сильную революционную власть.

Н.Н. Суханов писал: «Новый глава государства, член ЦИК, советский ставленник Керенский, не хочет знать Совета. Он стал главой государства не в качестве представителя организованной демократии, а сам по себе, воображая себя надклассовым существом, призванным и способным спасти Россию. [19, с. 811]

И.Г. Церетели являлся одним из главных ненавистников А. Ф. Керенского, который по его мнению по своей природе являлся «беспартийным индивидуалистом» и антидемократический характер власти, имел большие субъективные наклонности к сильной власти и командованию. Керенский всегда был озабочен только укреплением своей власти. Получив в ходе июльских событий два крупнейших государственных поста — главы правительства и военного и морского министра, перед ним, как ему казалось, открылись ослепительные перспективы, и он такой шанс упустить не мог. Он всегда видел свой идеал «во внепартийной и надпартийной национальной власти», то есть в персональной диктатуре.

Драматическую миссию как в судьбе России, так и для авторитета А. Ф. Керенского сыграл «мятеж», поднятый генералом Корниловым. А. Ф. Керенскому в этот момент пришли на помощь меньшевики, эсеры и даже большевики, не хотевшие установления личной диктатуры, но считавшие ее опасной для народа и для революционеров. [20, с. 198] В итоге же А. Ф. Керенский сам, по мнению большинства современников стремился к диктатуре. Но большевики не видели в нем много опасности и поэтому взяли курс на подготовку к восстанию.

Осенью 1917 года, А. Ф. Керенский утратил способность к критическому самоанализу и правильной оценке событий.

Таким образом, оценка деятельности А. Ф. Керенского, во время нахождения его на посту министра юстиции является положительной и отмечается, как плодотворная. Деятельность его министерства отмечают, как одну из самых продуктивных в плане реформаторской работы. Власть и авторитет А. Ф. Керенского резко вырастают, и несмотря на отрицательное отношение некоторых коллег к личности министра юстиции, они отмечают, что А. Ф. Керенский необходим в составе Временного правительства в связи с популярностью среди рабочих и в армии, позволившей ему выстроить реформаторскую деятельность по его плану. Современники фиксируют его политическую активность и стремление взять на себя обязанности других министров в связи с желанием обладать чрезмерной властью.

Что же касается оценок нахождения А. Ф. Керенского на должности военного и морского министра, то они отли-

чается от оценок деятельности на посту министра Юстиции. Положительные отзывы заменили отрицательные и обвиняющие оценки. Начальный период нахождения его на посту военного и морского министра, отмечается успехом, но после провального наступления русской армии, все меняется. Представители военной сферы заявляли, что нового министра не любили в военных кругах. Авторитет А. Ф. Керенского падает, но это не останавливает А. Ф. Керенского в его стремлении установить диктатуру.

Таким образом — период председательства А. Ф. Керенского ознаменован, по мнению современников, стремлением к личной диктатуре. За месяцы пребывания А. Ф. Керенского в политике, его личность претерпела огромные изменения. От массовой популярности, он пришел к массовой ненависти. Современники были не в силах оценивать его деятельность, замечая, что А. Ф. Керенский опускался все ниже и как политик, который и так не был идеален, и как человек.

Литература:

1. Бьюкенен, Д. У. Мемуары дипломата. / Д. У. Бьюкенен. — Б. м.: Госвоениздат, 1924. — 312 с.
2. Басманов, М. И. Александр Федорович Керенский / М. И. Басманов, Г. А. Герасименко, К. В. Гусев. — Саратов: Изд. центр Саратов. гос. экон. акад. — 1996. — 248 с.
3. Брешко-Брешковская, Е. К. Скрытые корни русской революции. Отречение великой революции. 1873—1920 гг. / Е. К. Брешко-Брешковская. — М.: Центрполиграф, 2006. — 335 с.
4. Гиппиус, З. Н. Дневники. Воспоминания. Мемуары / З. Н. Гиппиус. — М.: Харвест, 2004. — 304 с.
5. Гуль, Р. Б. Я унес Россию / Р. Б. Гуль. — М.: Б. С. Г. — ПРЕСС, 2001. — 456 с.
6. Демьянов, А. А. Моя служба при временном правительстве / Архив русской революции. Т. 4.
7. Карабчевский, Н. П. Что глаза мои видели: в 2 т. / Н. П. Карабчевский. — Берлин: Изд. Ольги Дьяковой и Ко, 1921, 2 т.
8. Князев, В. В. Жизнь для всех и смерть за всех: Записки лич. адъютанта Верховного Правителя адм. А. В. Колчака ротмистра В. В. Князева / В. В. Князев. — Кирово-Чепецк: Тюмен. ассоц. Литераторов. — 1991. — 30 с.
9. Краснов, П. Н. Атаман / П. Н. Краснов. — М.: Вагриус. — 2006. — 650 с.
10. Ленин, В. И. Полное собрание сочинений. Т. 31
11. Леонидов, О. Л. Вожь свободы А. Ф. Керенский / О. Л. Леонидов. — М.: Кошница. — 1917. — 32 с.
12. Мельник-Боткина, Т. Е. Мельник-Боткина / Т. Мельник-Боткина. — М.: Захаров издатель Ирина Евг. Богат. — 2009. — 142 с.
13. Милюков, П. Н. Воспоминания (1859—1917) / П. Н. Милюков. — М.: Современник, 1990. 446 с.
14. Набоков, В. Д. Временное правительство: (Воспоминания) / В. Д. Набоков. — М.: Мир. — 1924. — 132 с.
15. Палеолог, М. Царская Россия накануне революции / М. Палеолог. — М.: Политиздат, 1991. — 494 с.
16. Сверчков, Д. Ф. Керенский / Д. Ф. Сверчков. — Ленинград.: Прибой. 1927. — 133 с.
17. Станкевич, В. Б. Воспоминания. 1914—1919 / В. Б. Станкевич. — М.: РГГУ. — 1994. — 286 с.
18. Стронгин, В. Л. Александр Керенский: демократ во главе России / В. Л. Стронгин. — М.: АСТ Зебра Е ВКТ. 2010. — 397 с.
19. Суханов, Н. Н. Записки о революции / Н. Н. Суханов. — М.: Политиздат. — 1991. — 1030 с.
20. Тютюкин, С. В. Александр Керенский. Страницы политической биографии (1905—1917 гг.) / С. В. Тютюкин. — М.: РОССПЭН. 2012. — 309 с.
21. Шульгин, В. В. Дни / В. В. Шульгин. — Ленинград: Прибой. — 1927. — 281 с.

The History of Studies of Sources in Arabic and Persian languages on the Dinasty of Khorezmian — Shakhsa

Садуллаев Дониёрбек Хурсандбекович, студент
Ургенчский государственный университет (Узбекистан)

Sadullayev Donyorbek Khursandbek ugli, a student of the faculty of history, UrSU

The written works by tourists and other state representatives visited Central Asia in the past basing on their impressions help us to learn the history of the country in that period.

As the dynasty of Khorezmian shakhs is the unseparable and important part of Khorezm history, the subject has been approached by the several scholars of the neighbouring countries in order to study. For instance, Russian scholars V. Bar-

told valued the importance of Ibn Al Asr works and while collecting data for his work claimed that he approached to the investigations with great honesty and critical thinking which was rare at that time. When he hesitated in choosing one of the two contradicting points the historian offers two of them in his works. Besides, Ibn al-Asir not only dealt with the definition of events but also he informed about the cultural heritage of Eastern people. He wrote true facts about the ideas and estimations, celebrities and writers dominated in different periods of time [1, p. 46].

In the preface of the book the author wrote that the name of the book does not fully correspond to the content of it. The author chose the Mongolian invasion period as the important period of Central Asia and the object of investigation. He approached to the history of Central Asia before the invasion according to his own purpose. But introducing with the literary sources on the subject the author showed that the investigators didn't make conclusions on basis of real sources. Without these sources it is impossible to identify the life conditions in Central Asia up to Mongolian invasion. The book consists of preface, four chapters and appendix. The introductory part was dedicated to the critical commentaries and marks given to the sources on Central Asia about the historians, dealt with from Arabian historian and cartographer to Timurids' historians. In the first chapter of V. Bartold's monograph, the historical sources, translations and extractions from XI–XV centuries are provided. The works done by the author on collecting the works by eastern historians' works are very important in studying the history of Central Asian people and setting up the historical science.

And S. P. Tolstov pointed out the Khorezmian shakhs dynasty in his book «По следам древнехорезмийской цивилизации» [2, p. 1948]. Another work by the author «Древний Хорезм» [3, p. 1948] (Ancient Khorezm) about the history of Khorezmshakhs, approached as an archeologist and according to V. Minorsky's explanation, in order to show the prosperity of Khorezm and great historical contribution of Khorezm, he set off some facts about the political and social history of their state.

Besides the scholars whose names are mentioned above, Uzbek historian Iso Jabborov's pamphlet «The State of Khorezmshakhs» [4, p. 1999] was devoted to the 800th anniversary of brave commander of the regiment Jalaliddin Manguberdi's birth. During thousands of years, from ancient history Khorezmian people fulfilled the pages of history with their power and history, with rich events, Khorezmian people from long history, told about the ancient state and its cultural history developed till the period of Great Khorezmshakhs. The work was written on basis of historical, archeologic, ethnographic references and sources.

The book «Fragments from the history of Central Asian people» [5, p. 1993] written by T. Saidkulov includes the facts about Central Asian people from ancient times till the 20th of XX century. In the book, the matters of historical science on Central Asia, ancient states organized in Central Asia, feudal relations, Arabian and Mongolian invasion and peo-

ple's struggle against them, cultural development at that time, Muslim renaissance, then Timur and Timurids have been set forth by investigating the history of Central Asia in XVI–XIXth centuries especially in Arabic, Persian and Turkish languages.

The establishment, development and the collapse of Khorezmian-shakhs' state system were the important process not only in Central Asia but also in Middle Ages Eastern Muslim history. For this reason, several investigations were devoted to the subject. For instance, from foreign scientists, Turkish scholar Ibrakhim Kufas ugli, in his book «The History of Khorezmian-shakhs' state» (485–618/1092–1221) [6, p. 1992], set forth of social-political and military events in certain order.

There are a lot of information on this subject in works written and published in English. For instance, «Capturing unveiled (Chapter I on Chingizkhan and Sabutay)» [7, p. 1927] by Little Heart are known to most of scholars in the world. The author paid special attention to the invasion of Mavarennakh by Mongolian invaders.

Another English scholar, K. Valker's «Chingizkhan» [8, p. 1940] rewritten in large volume was published. The works written by above mentioned authors became the source for further investigations.

«History of Central Asia from Bronze age (2900 B.C.) till Chingizkhan's period (1229 A.D.)» [9, p. 1964] by Rakhula Makhapandita from India at first it had been written in Indian language and then it was translated into English. The book consisted of 27 chapters, the 26–27th chapters of the book were devoted to the Khorezmian shakhs, for instance, Jalaliddin Manguberdy. The comparative diagram of Khorezmian shakhs and Indian governors is also given in the book. The author highlighted in his book the administrative management in Khorezm, the conflicts between Chingizkhan and Khorezmian shakhs, Jalaliddin's escape, his success in Parvon, his murder as separate chapters. Another source where we can get information about Jalaliddin Manguberdy is the book «Behind Oksus. archeology, art and architecture in Central Asia» [10, p. 1979] by Edgar Knoblich. He gave extracts from works by Krausset and others in the book. The events mentioned in the book coincides with the ones in local literature. The book «Mongolian World Empire». 1206–1370» [11, p. 1977] must be mentioned as one of the best foreign publications. The book comprised all articles published in journals and newspapers in abroad about happened events. Among these articles in the collection «Juvayniy and Rashididdin's works as the sources on Mongolian history» (journal «Historians of the Middle East» in 1962) is also interesting by analysing several foreign authors' works, and it was written: «According to D'Osson's work on Mongolian invasion, the above mentioned two administrators' impressions don't fit each other. That's why the author suggests both of them and it was not mentioned which one was correct. This inexactitude continued in Crausset's work, he mentioned about Juvayniy and Rashididdin, also Desmond Martin agrees with it. Here we can conclude that the two historians took the information from two different opposite

sources. In this case the source of Rashididdin is clear and he noted exactly about the valuable thing of Khan «Oltin daftar (Golden book)» which was saved in the hands of loyal, old aged amirs. Rashididdin couldn't directly use that holy mongolian chronicle, he was explained by Bulat Chingsang orally. Bulat Chingsan was an ambassador and representative by Chingizkhan in Iran Palace. The original mongolian version of «Golden book» [11, p. 1977] didn't come up to nowadays, but its chinese translation version was written before 1285.

A famous Turkish scholar Oydin Tonariy wrote his book «Jalaliddin Khorezmian Shakh and his period of reign» [12,

p. 1999] basing on a lot of original sources, for instance, arabian, persian, georgian and armanian manuscripts.

The facts about most of events, historical processes, the states at that time, army and judiciary establishments, different functionaries, customs mentioned in this book may be news for us.

G. Bokkelman's book «History of Islamic Nations» [12, p. 3] is also rich in valueble information. Others' works and point of views in scientific investigations (for instance, Kh. Mukhamedov) are used as the source in scientific analyses of studying the history of Khorezm state system.

References:

1. Бартолод В. В. Туркестанвепохумонголоского нашествия. Сочинения в 9 томах. Т. 1. Москва, 1963. — с. 46.
2. Толстов С. П. По следам древнехорезмийской цивилизации. М., Л.: Наука, 1948.
3. Толстов С. П. Древний Хорезм. М. — Л., 1948.
4. Jabborov I. Buyuk Xorazmshohlar davlati (Qadimiy tarix sahifalari). T.: Sharq. 1999.
5. T. Saidqulov. O'rta Osiyo xalqlari tarixining tarixshunosligidan lavhalar. T.: O'qituvchi, 1993.
6. Ibrohim Qofas o'g'li. Xorazmshohlar davlati tarixi 485—618/1092—1221. Anqara (Turkiya), 1992.
7. Hart Liddell. Captaing Unveiled (Chap I on Chengizkhan and Sabutai) Edinburg and London, 1927.
8. Walker C. C. Chengiz khan. London, 1940.
9. Mahapandita Rahula Sankrityayana. Histoty of Central Asia. Bronze age (2900 B.C.) to Chengiz khan (1229 A.D.). New Dehli. 1964.
10. Knobloch Edgar. Beyond the Oxus. Archaeology. Art's Architecture of Central Asia. London, 1979.
11. Boyle John Andrew. The Mongol World Empire. 1206—1370. London, 1977
12. Oydin Tonariy. Jaloliddin Xorazmshoh va uning davri. (Turk tilidan Boboxon Muhammad Sharif tarjimas) T.: SHarq, 1999.

Современные оценки «культурной революции» в КНР

Стульникова Элина Фаридовна, аспирант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Разногласия в руководстве КПК по проблемам определения внутривнутриполитического курса и внешнеполитической ориентации страны достигли большой остроты к концу 1965 г. После X пленума ЦК КПК 8-го созыва (1962 г.) Мао Цзедун начал пропагандировать и навязывать стране мысль об «обострении классово-борьбы», выдвинул положение «о продолжении революции при диктатуре пролетариата». В этой связи появился и тезис о том, что часть членов КПК встала на путь «ревизионизма».

«Культурная революция», задуманная и развязанная Мао Цзэдуном в 1966 г., была нацелена на то, чтобы устранить из руководящих органов партии всех несогласных с его политикой, прежде всего сторонников VIII съезда КПК, навязать партии и народу свою схему развития Китая в духе левацких концепций «казарменного коммунизма», ускоренного строительства социализма, отказа от методов экономического стимулирования. Одновременно продолжалось раздувание культа личности

Мао Цзэдуна. Именно он в обход партийного руководства страны развернул «культурную революцию» и руководил ею.

Для подавления оппозиционных сил в партии Мао Цзедун и его сторонники использовали политически незрелую молодежь, из которой формировались штурмовые отряды хунвэйбинов — «красных охранников». Занятия в школах и вузах по инициативе Мао Цзэдуна были прекращены, для того чтобы учащимся ничто не препятствовало проводить «культурную революцию», начались преследования интеллигенции, членов партии, комсомола. Профессоров, школьных учителей, деятелей литературы и искусства, а затем и видных партийных и государственных работников выводили на «суд масс» в шутовских колпаках, избивали, глумились над ними якобы за их «ревизионистские действия», а в действительности — за самостоятельные суждения о положении в стране, за критические высказывания о внутренней и внешней политике КНР.

В августе 1966 г. был созван XI пленум ЦК КПК 8-го созыва, в работе которого не участвовали многие члены ЦК, ставшие жертвами преследований. 5 августа Мао Цзэдун лично написал и вывесил в зале заседаний свою дацзыбао «Огонь по штабам!». Начался разгром органов власти, общественных организаций, парткомов. Хунвэйбины были поставлены, по существу, над партией и государственными органами.

По официальным китайским данным, число пострадавших в ходе «культурной революции» составило около 100 млн. человек.

В декабре 1966 г. наряду с отрядами хунвэйбинов появились отряды цзаофаней (бунтарей), в которые вовлекались молодые, обычно неквалифицированные рабочие, учащиеся, служащие. Они должны были перенести «культурную революцию» на предприятия и в учреждения, преодолеть сопротивление рабочих хунвэйбинам. Чтобы сломить сопротивление противников «культурной революции», была развернута кампания по «захвату власти». «Захват власти» осуществлялся с помощью армии, подавлявшей сопротивление и осуществлявшей контроль над коммуникациями, тюрьмами, складами, хранением и рассылкой секретных документов, банками, центральными архивами.

С января 1967 г. началось создание новых антиконституционных органов местной власти — «ревкомов». В конце лета 1967 г. в стране фактически был установлен военный контроль.

В 1970—1971 гг. произошли события, отразившие новый кризис внутри китайского руководства. В марте 1970 г. Мао Цзэдун принял решение о пересмотре Конституции КНР, высказав предложение об упразднении поста Председателя КНР. Однако Линь Бяо и Чэнь Бода высказались за сохранение поста Председателя КНР. Мао Цзэдун 31 августа 1970 г. написал документ «Мое мнение», в котором подверг резкой критике взгляды Чэнь Бода, было заявлено о проведении расследования в отношении него. Сразу после II пленума ЦК партии принял решение о начале кампании «критики Чэнь Бода и упорядочения стиля».

Вслед за исчезновением с политической арены Чэнь Бода в сентябре 1971 г. исчезают министр обороны Линь Бяо и группа военных руководителей (шесть из них были членами Политбюро ЦК КПК).

X съезд КПК (август 1973 г.) признал правильной линию «культурной революции», ориентировал партию и народ на продолжение прежнего политического курса. В то же время съезд санкционировал меры, направленные на возобновление деятельности ВСНП, профсоюзных и молодежных организаций, фактически одобрил реабилитацию части партийных и административных кадров, в том числе Дэн Сяопина, который был избран членом ЦК, а в январе 1975 г. стал одним из заместителей председателя ЦК КПК. В коммюнике съезда были опущены некоторые левачьи установки 1966—1969 гг., реализация которых нанесла тяжелый ущерб экономике страны.

После смерти «великого кормчего» — пусть и не сразу — новое китайское руководство, фактическим главой которого, не занимая официально главных руководящих постов, в конце концов стал Дэн Сяопин, взяло курс на рыночные преобразования. Идеологическое наследие «культурной революции» стало мешать реформам.

Для начала новое руководство избавилось от главных идеологов «культурной революции» в лице «банды четырех» во главе с женой председателя Мао Цзян Цин.

В 1981 году ЦК КПК принял историческое решение по оценке наследия Мао Цзэдуна: оно было оценено на 70% как позитивное и на 30% — как негативное. А главными виновниками злодеяния прошлого режима объявлялись «банда четырех» и маршал Линь Бяо. Фактически тем самым в официальном дискусе по поводу наследия Мао была поставлена точка — с тех пор позиция официального Пекина серьезному пересмотру не подвергалась.

Какие отношения между Культурной революцией и возрождающимся Китаем? Общепринятое мнение, что Культурная революция была оппозицией глобализации, что десятилетие ксенофобного хаоса и экономического краха было верно проанализировано Дэн Сяопином, который мудро оценил реальность и реинтегрировал Китай в мировую экономику.

Отношение к реформам было более сложным. Культурная революция, особенно своей ранней радикальной фазой, обозначила высокую степень сопротивления мировому капитализму.

Несмотря на все свои ошибки, маоисты подготовили материальную часть и человеческие ресурсы, которые были необходимы для последовательного стремительного роста. Экономический бум, который последовал сразу после эры Мао Цзэдуна, построен на достижениях маоистского Китая, включая национальную и социальную эмансипацию, хотя он и имел значительные недостатки.

Хотя Культурная революция могла бы принести больше пользы экономике страны, неправильно считать, что это было потерянными десятилетием для развития Китая. Китай обнаружил большие международные возможности после Культурной революции, чем до нее. Экономическая интеграция Китая в мировой капитализм произошла тогда, когда миру потребовались колоссальные человеческие ресурсы, которые не были нужны в меньшей глобальной экономике середины 1960-х гг.

Это не значит, что дискуссия не продолжалась. Продолжается она и в сегодняшнем Китае, хотя немногочисленные диссиденты, не покинувшие страну, имеют не слишком широкие возможности для выражения своего мнения.

Интересным фактом является то, что 19 марта 1969 года газета Коммунистической партии Канады «Кэнэдиен трибюн» напечатала резко критическую статью Ван Мина, направленную против Мао Цзэдуна и проводимой им «Культурной революции». Ван Мин был членом центрального руководства партии, с 1931 являлся представителем КНР в Коминтерне.

Но, главным образом, дискуссия о той роли, которую революция сыграла не только в китайской, но и мировой истории и как ее следует оценивать с позиций сегодняшнего дня, продолжается в интеллектуальной среде за пределами Китая.

Феномен вызвал истерию в академическом обществе. Историк Филипп Шорт указывал на то, что Культурная революция включала в себе элементы очень схожие с религиозным преклонением [5, с. 11]. Его богоподобность позволила ему превознестись над коммунистическим руководством и диктовать свою волю. Такая точка зрения объясняет множество западных работ, посвященных именно личности Мао.

Практически все англоязычные исследования настроены к феномену резко негативно. Историк Энн Ф. Тарстон считает, что он привел к потере культуры и духовных ценностей, надежд и идеалов, времени, правды и жизни [6, с.44]. Барнуин и Ю охарактеризовали Культурную революцию как политическое движение, которое привело к беспрецедентным социальным противоречиям, массовой мобилизации, истерии, переворотам, произвольной жестокости, пыткам, убийствам и даже гражданской войне, называя Мао самым деспотичным тираном XX века [3, с. 189]. В целом, анализируя западную литературу по теме Культурной революции в КНР, мы можем сделать вывод, что все работы, которые были написаны и опубликованы в ближайшие десятилетия после завершения Культурной революции в 1976 г. содержат резко негативные оценки этим событиям. Западные ученые пытаются подсчитать количество убитых и пострадавших, вычленив все виды человеческих прав, которые были нарушены, предсказать будущие последствия подобного социального и культурного урона. Причины подобных реакций весьма очевидны. Во-первых, события первой фазы Культурной революции действительно мало кого могут оставить равнодушными. Убийства, унижения, отсутствие действий правоохранительных органов естественно приводят к резко негативным оценкам, особенно в случае с Западным мировосприятием, где человеческие права и особенно человеческая жизнь являются бесценными. Во-вторых, в конце XX века раны, нанесенные

Культурной революцией, были еще свежи, было очень много еще молодых свидетелей и участников тех событий. В таких условиях невозможно давать хоть сколько-нибудь положительную оценку событиям, которые стали причиной множества смертей и сломанных судеб.

С течением времени отношение изменилось. На протяжении последних десяти лет стали выходить издания, где стали появляться мысли о положительном вкладе Культурной революции в историю Китая. Мобо Гао считает, что феномен принес много пользы народам, привело к экономическим победам и торжеству социального равенства [4, с. 276].

Оценка феномена российскими учеными во многом схожа с западной, то есть остается негативной. Однако, на современном этапе пересматривается важность феномена как предшественника становления современного сильного Китая [1, 2].

Как уже было сказано феномен остается малоизученным в России, хотя этот период соседствующего с нами государства, которое кроме того занимает очень весомое положение в мировом сообществе, является очень важным не только в политическом, но и экономическом, социальном и культурном плане.

Культурная революция в КНР и отношение к ней остается непростым вопросом в отечественной науке. С одной стороны, такой важный период в истории Китая не должен оставаться без исследований, так как стал определяющим в повороте курса развития страны не только делящей с нами границу, но и страны, изучению которой посвятили жизнь множество отечественных синологов, а советская и российская синология всегда была академически сильной и уважаемой во многих странах мира. С другой стороны, в условиях, когда сам Китай до конца не определился со своим отношением к этому периоду, когда внутри Китая еще многие вопросы закрыты и мало кто стремится открыто их обсуждать, чтобы не вызвать на себя гнев представителей правительства; и когда межгосударственные отношения с КНР являются для Российской Федерации одним из главных направлений внешней политики, очень сложно объективно оценивать события Культурной революции.

Литература:

1. Усов, В. Н. КНР: от «культурной революции» к реформам и открытости (1976–1984 гг.) / В. Н. Усов — М.: ИДВ РАН. — 2003. — 190 с.
2. Усов, В. Н. История КНР в 2 томах. Т. 2 1966–2004 гг / В. Н. Усов — М.: АСТ: Восток-Запад. — 2006. — 720 с.
3. Barnouin, Barbara Chinese Foreign Policy During the Cultural Revolution / Barbara Barnouin, Yu Changgen — Kegan Paul International. — 1998. — 252 p.
4. Gao, Mobo C. F. The Battle for China's Past: Mao and the Cultural Revolution / Mobo C. F. Gao — Pluto Press. — 2008. — 280 p.
5. Short, Phillip Mao: a life / Phillip Short — Henry Holt and Co. — 2000. — 798 p.
6. Thurston, Anne F Enemies of the People: The Ordeal of the Intellectuals in China's Great Cultural Revolution / Anne F Thurston — Harvard University Press/ — 1988/ — 346 p.

К вопросу о фальсификации истории: «пальмы в Астрахани»

Сьянова Оксана Алексеевна, магистрант
Астраханский государственный университет

В статье делается попытка анализа истории фальсификации вопроса о «пальмах в Астрахани».

Ключевые слова: фальсификация, «пальмы в Астрахани», Ян Стрюйс.

В настоящее время в исторической науке остро стоит проблема фальсификации. Не обошла эта «беда» и историю Астраханского края.

Прежде чем коснуться непосредственно интересующего нас вопроса, обратимся к Е. Г. Тимофеевой и С. В. Лебедеву и их работе «Проблемы фальсификации в отечественной исторической науке». В данной статье авторы показали всю сложность и неоднозначность проблемы фальсификации истории. Так, по их мнению, вначале необходимо понять саму дефиницию «фальсификация».

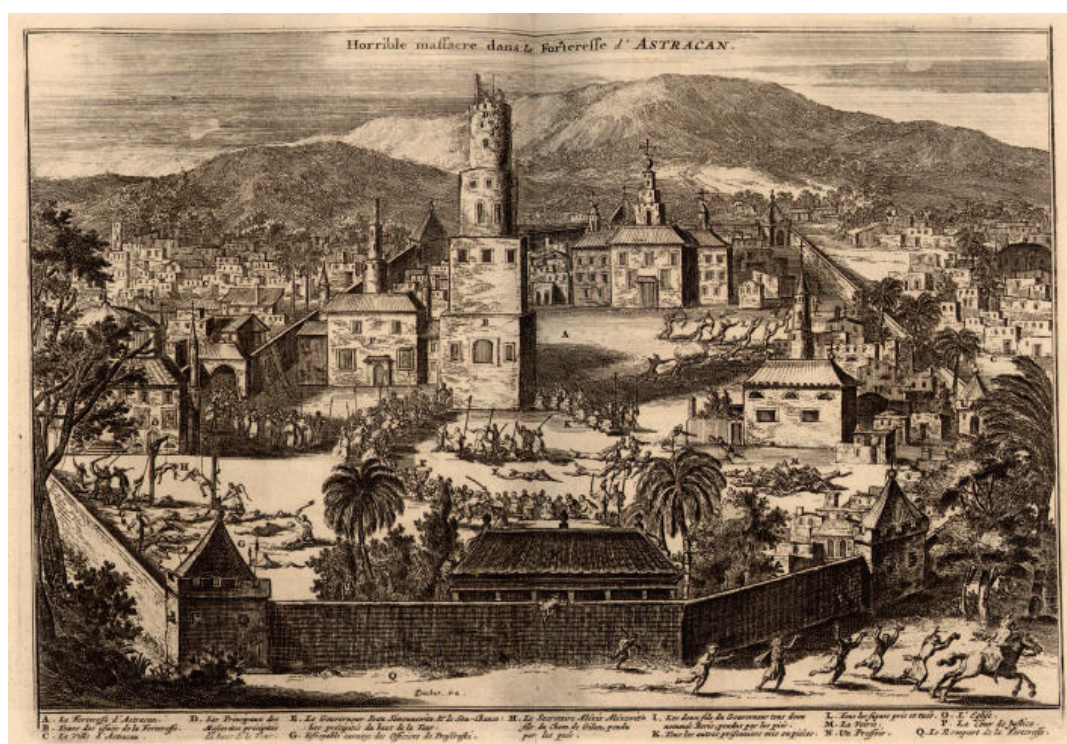
Большая Советская Энциклопедия трактует фальсификацию, как «злостное, преднамеренное искажение данных» и «изменение с корыстной целью вида или свойства предметов». Толковый словарь Ушакова понимает под фальсификацией «подделывание чего-либо» и в переносном значении «подмену чего-либо». В отношении истории, по мнению Е. Г. Тимофеевой и С. В. Лебедева, фальсификацией является «сознательное искажение исторических фактов» [2, с. 280].

Размеры фальсификации истории в современной России достигли гигантских размеров. Такое положение дел стало проблемой государственного значения: в 2009 г.

при президенте РФ была создана комиссия по противодействию попыткам фальсификации [2, с. 282].

Большую роль в увеличении количества фальсификаций истории сыграло быстрое развитие средств массовой информации. Так в 2012 г., согласно опросу РОМИР информацию по истории из телевизионных программ получали 60% опрошенных, из художественной литературы — 17%, из научной литературы — 15%, из художественных фильмов — 7%, и, наконец, посещали музеи только 3% респондентов. Как не странно, в данном опросе отсутствует пункт «интернет», тогда как в нашем исследовании большее количество псевдоисторического материала было обнаружено именно во всемирной сети [2, с. 282].

Теперь обратимся к гравюре Герритса Деккера, которая датируется XVII веком. Данная гравюра, под названием «Ужасные казни в Астраханском замке» была размещена в книге Я. Стрюйса «Три достопамятных и исполненных многих превратностей путешествия...» и показывала захват города Степаном Разиным. Суть вопроса, обозначенного в заголовке статьи, состоит в изображённых на гравюре Герритса Деккера пальмах [1, с. 118]. Отдельно хочется отметить, что Ян Стрюйс был не политиком или учёным, а всего лишь корабельным мастером [1, с. 110].



Необходимо оговориться, что большая часть научной литературы придерживается мнения об ошибочности изображения пальм в Астрахани [5].

Между тем в интернет-среде данная иллюстрация вызвала большой интерес, и там мы обнаружили самые разнообразные точки зрения.

Так, один из интернет-пользователей утверждает, что голландские гравировщики могли перепутать Астрабад с Астраханью из-за схожести названий. К тому же, изображённые на гравюре финиковые пальмы, и горы действительно имели место в Астрабаде [6]. Кроме того, известно, что Степан Разин также совершал туда поход.

Однако, как отмечалось выше, пальмы, также как и горы, считаются современными исследователями «фантазией» голландских гравировщиков. Данная версия представлялась бы нам довольно логичной, если бы не тот факт, что на гравюре имеется многозначная надпись «Ужасные казни в Астраханском замке». При этом автором гравюры, для обозначения города, используется слово «Astracan», что вряд ли можно перевести как «Астрабад». В поддержку того, что на гравюре изображена именно Астрахань, говорит и еще один факт. В нижней части ее имеется текст, который рассказывает об основных событиях казней Степана Разина. Например, сбрасывание с башни воеводы Ивана Семёновича Прозоровского и дьяка («D’Gouverneur Ivan Simeonowitz en onder Canselier vande to ren gefmeten») [1, с. 118–119]. Другое мнение среди пользователей — потепление в Астрахани в XVII в., что могло способствовать установлению климата, пригодного для произрастания пальм [7], [8]. Однако, данная точка зрения представляется нам маловероятной, поскольку нет каких-либо сведений о резком потеплении климата в Каспии в XVII в.

Некоторые пользователи соглашаются с мнением большинства ученых, утверждая, что пальмы на гравюре всего лишь фантазия автора [9], [10].

Существуют и совсем экзотические предположения, связывающие пальмы на гравюре с городом Баку [11]. Схожее по оригинальности мнение высказано Щербаковой Л. В. в статье «Феномен пограничного города: Астрахань XVI–XVII веков в описаниях европейцев». По мнению автора статьи, Я. Стрюйс специально изобразил пальмы, чтобы показать «варварский характер» захвата Астрахани Степаном Разиным [3, с. 127].

К ряду догадок можно добавить предположение об отождествлении «астраханских пальм» с видом «айлант высочайший» (*Ailanthus altissima*). Данное дерево внешним видом сильно напоминает пальму, особенно в малом возрасте. В поддержку этой версии выступает то, что в современной Астрахани это растение также весьма распространено [12]. Тем не менее, и эта точка зрения имеет слабое место. Ряд источников говорит о том, что в диком виде айлант в России не произрастает [13]. По другой версии, согласно Л. Н. Згуровской, айлант был завезён в Россию в 1809 г., а в 1814 г. появился в Крыму, что никак не соотносится со временем восстания Степана Разина (1670–1671 гг.) [4, с. 181].

Таким образом, малоизвестный в научной литературе факт о «пальмах в Астрахани» порождает различные догадки среди не историков. При этом стоит отметить, что некоторые из этих предположений могут оказаться верными. Однако это не отменяет их вреда для исторической науки и статуса фальсификации. Вместе с тем заинтересованность интернет-пользователей в данном вопросе, заставляет задуматься о способах приобщения их к научному миру.

Литература:

1. Гусарова, Е. В. Астраханские находки: История, архитектура, градостроительство Астрахани XVI–XVIII вв. по документам из собраний Петербурга / Е. В. Гусарова. — СПб.: Нестор-История, 2009. — 492 с.
2. Тимофеева, Е. Г. Лебедев, С. В. Проблемы фальсификации в отечественной исторической науке / Е. Г. Тимофеева С. В. Лебедев // Каспийский регион: политика, экономика, культура. — 2013. — № 4. — с. 279–284.
3. Щербакова, Л. В. Феномен пограничного города: Астрахань XVI–XVII веков в описаниях европейцев / Л. В. Щербакова // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: гуманитарные науки. — 2012. — № 2. — с. 123–129.
4. Згуровская, Л. Н. Рассказы о деревьях Крыма: Краеведческие очерки / Л. Н. Згуровская. — Симферополь: Таврия, 1984. — 224 с.
5. URL: <http://www.vostlit.info/common/Stat/Osipov/frame.htm> (дата обращения: 18.01.15).
6. URL: <http://otvet.mail.ru/question/96590841> (дата обращения: 30.01.15).
7. URL: <http://myflora.org.ua/forum/viewtopic.php?f=41&t=305> (дата обращения: 15.01.15).
8. URL: <http://hrono61.livejournal.com/238899.html> (дата обращения: 23.01.15).
9. URL: <http://forum.astrakhan.ru/index.php?s=e3743a625a8e37a4ecd98627c10615a8&showtopic=110675&page=8> (дата обращения: 26.01.15).
10. URL: <http://club.wcb.ru/lofiversion/index.php?t409-550.html> (дата обращения: 24.01.15).
11. URL: <http://civ.icelord.net/read.php?f=3&i=742&t=742&v=f> (дата обращения: 25.01.15).
12. URL: <http://f-picture.net/lfp/i032.radikal.ru/0909/e5/659b797b067b.jpg/htm> (дата обращения: 30.01.15).
13. URL: <http://biofile.ru/bio/6444.html> (дата обращения: 30.01.15).

Особенности внешнего очертания хорезмских оссуарий

Ходжаев Сардорбек Баходирович;
Маткаримов Хамидбек Алимбаевич;
Абдалов Умидбек Матниязович, ассистент
Ургенчский государственный университет (Узбекистан)

Археологические исследования, проводимые в Средней Азии, постепенно открывают нам богатую и самобытную культуру государств, существовавших здесь в древности.

Величественные руины хорезмийских крепостей убедительно свидетельствуют о мастерстве их строителей; динамичная скульптура Северной Бактрии, изящные росписи Согда позволяют представить яркость и своеобразность местных художественных школ.

Хорезм прочно входит в круг авестийской географии, а по мнению многих ученых, является древнейшим центром сложения зороастрийской религии. Некоторые хорезмийские оссуарии — наиболее ранние среди тех, которые найдены в Средней Азии.

В Хорезме были открыты костехранилища, имеющие форму статуй. Подобные предметы, весьма важны для истории среднеазиатского искусства и, что главное для основной темы этого исследования, по-иному освещают многие вопросы, связанные с происхождением оссуариев и сопутствующего им культа.

Древний Хорезм был тесно связан с кочевым сако-массагетским миром, и это дает возможность привлечь для истолкования находок важные исторические источники и археологические материалы.

Хорезмийские оссуарии стали привлекать особое внимание историков и лингвистов после того, как были открыты экземпляры, несущие древние надписи. Эти надписи являются ценнейшими историческими документами, поскольку они, как показал П. А. Лившиц [1, с. 81], содержат даты, имена, религиозные и социальные термины. Отметим, кстати, что они впервые донесли до нас древние названия самих костехранилищ и склепов.

Следует подчеркнуть в этой связи, что этнографические работы, прежде всего исследования Г. П. Снесарева [2, с. 36–38], показали сравнительную стойкость именно тех верований и обрядов, которые восходят к домульманской древности и нередко связаны со старыми кладбищами и гробами «святых», доисламская сущность которых порой едва скрыта мусульманскими именами.

За последние годы Хорезмской экспедицией получен большой материал, свидетельствующий о широком и длительном распространении в Хорезме оссуарных захоронений. Особый интерес имеет открытие нового для науки типа костехранилищ — статуарных оссуариев. Описанию одного из видов последних и посвящена в основном настоящая статья.

В 1956 г. неподалеку от городища Уй-кала были собраны фрагменты керамического оссуария, изображав-

шего всадника. Из этих фрагментов удалось восстановить частично фигуру лошади, от всадника найдены только разрозненные обломки.

Корпус лошади, переданный довольно схематично, имеет в плане подъявальные очертания; изображенные подогнутыми ноги непропорционально малы, выполнены они техникой налепа. Хорошо моделирована шея с толстой короткой гривой. От головы сохранились лишь отдельные фрагменты. Хвост изображен коротко подвязанным. Невысоким рельефом переданы детали седловки. Собственно седла нет: изображен короткий чепрак с несколько оттянутыми углами. От чепрака отходят нашейный и подхвостный ремни. Ноги всадника переданы плоским, недостаточно отчетливым рельефом. Фигура всадника была вылеплена вместе с конем, отрезана до обжига и служила своего рода крышкой. Отверстие оссуария имеет округлые очертания (диаметр 26 см). Длина сосуда 60 см, высота до крупа лошади 35 см, до ушей — 50 см. Глиняное тесто хорошего обжига, красноватое, с большим количеством примесей. На поверхности сосуда сохранились следы светлого ангоба. Фигура лошади и особенно фрагменты фигуры всадника несут следы ошлаковки. Можно полагать, что мы имеем дело с керамическим браком. Действительно, фрагменты найдены близ обжигательной печи, среди обломков бракованной керамики, связанной, несомненно, с горном. Керамика эта может быть датирована I–II вв. н.э. На том же участке попадаются фрагменты ранне-кангюйской керамики (IV–III вв. до н.э.). Однако ряд соображений заставляет связывать оссуарий с поздним керамическим комплексом и соответственно его датировать.

Оссуарий в виде всадника — это один из вариантов статуарных оссуариев, которые характерны для Хорезма и являются иногда настоящими

произведениями искусства. За пределами Хорезма известны оссуарии с изображениями человеческих голов на крышках; они несомненно восходят к статуарным оссуариям, но являются поздним, упрощенным и более грубым их вариантом [3, с. 51–53].

Таким же поздним вариантом оссуариев в виде всадника является оссуарий, найденный в местности Мингчукур близ Самарканда, опубликованный Юсуповым.

В 1956 г. близ замка № 29 в Бернут-калинском оазисе были найдены обломки ещё одного оссуария в виде всадника. Удалось подобрать часть головы лошади и отдельные фрагменты остальной фигуры.

Эта статуя имеет следы раскраски, подчёркивающей рельеф (например, сбрую), и моделирована значительно четче [4, с. 15].

Все эти выше перечисленные находки и другие дают нам ценнейшие информации о домусульманской культуре Древнего Хорезма. Это доказывает ещё то, что Древний

Хорезм является родиной и центром распространения религии зороастризма.

Литература:

1. П. А. Лившиц. Общество Авесты. М. 1963. Т. 1. — стр.81.
2. Г. П. Снесарев. Реликты домусульманских верований и обрядов у узбеков Хорезма. — М., Наука, 1969. — стр.36—38.
3. А. Ю. Рапопорт. К вопросу о хорезмских статуарных оссуариях/ КСИЕ. Вып. XXX. — М., 1958. — стр.51—53.
4. Г. П. Снесарев. Под небом Хорезма. — М.: Мысль, 1973. — стр.15.
5. Ю. А. Рапопорт К вопросу о хорезмийских статуарных оссуариях.// КСИЭ. Вып. XXX. 1958. с. 54—65.
6. Ю. А. Рапопорт Из истории религии Древнего Хорезма (оссуарии).// Тр. ХАЭЭ. VI. 1971. 128 с.

Тайны жизни и смерти Сергея Александровича Есенина

Школьникова Александра Евгеньевна, студент

Научный руководитель: Гердт Наталья Александровна, преподаватель русского языка и литературы
Технологический колледж ЮУрГУ (г. Челябинск)

Сергей Александрович Есенин родился в селе Константиново Рязанской губернии, в крестьянской семье. Отец Есенина, Александр Никитич, был по происхождению действительно крестьянином, но на земле никогда не работал, а работал приказчиком мясной лавки купца Крылова. Он постоянно жил в Москве и дома, в деревне, бывал крайне редко, по большим праздникам. Мать Сергея, Татьяна Фёдоровна (в девичестве Титова), первые три года после рождения первенца жила в деревенском доме мужа. Но потом, не поладив со свекровью, сбежала с сыном к своим родителям. Суровый патриарх семьи Титовых, Фёдор Андреевич Титов, оставил внука у себя, а дочь отправил на заработки в Рязань. Как Сергей Есенин вспоминает свое детство: «С двух лет, по бедности отца и многочисленности семейства, был отдан на воспитание довольно зажиточному деду по матери, у которого было трое взрослых неженатых сыновей, с которыми протекло почти все мое детство. Дядья мои были ребята озорные и отчаянные. Трех с половиной лет они посадили меня на лошадь без седла и сразу пустили в галоп. Я помню, что очумел и очень крепко держался за холку. Сначала меня учил плавать один дядя. После, лет восьми, другому дяде я часто заменял охотничью собаку, плавая по озерам за подстреленными утками. Очень хорошо я был выучен лазить по деревьям. Среди мальчишек я всегда был коноводом и большим драчуном и ходил всегда в царапинах. За озорство меня ругала только одна бабка, а дедушка иногда сам подзадоривал на кулачную и часто говорил бабке: «Ты у меня, дура, его не трожь! Он так будет крепче». Бабушка любила меня изо всей мочи, и нежности ее не было границ. Когда же я подрос, из меня очень захотели сделать сельского учителя и по-

тому отдали в закрытую церковно-учительскую школу, окончив которую шестнадцати лет, я должен был поступить в Московский учительский институт. К счастью, этого не случилось. Методика и дидактика мне настолько осточертели, что я и слушать не захотел. Стихи я начал писать рано, лет девяти» [8, с. 8—10].

9 июля 1912 года он едет с рукописным сборником своих стихов «Больные думы» в Рязань, в редакцию газеты «Рязанский вестник». Но его лирика не находит там понимания. В июле 1912-го, со свидетельством о присвоении ему звания учителя школы грамоты, он уезжает в Москву. Отец устраивает его к себе, в мясную лавку Крылова. Но у Сергея уже другие планы: «Благослови меня, мой друг, на благородный труд. Хочу писать «Пророка», в котором буду клеймить позором слепую, увязшую в пороках толпу...» (из письма школьному другу Г. Панфилову) [3, с. 25]. Сергей ссорится с отцом, уходит из мясной лавки, уезжает домой, в Константиново, через месяц снова возвращается в Москву и поступает на работу в типографию Товарищества И. Д. Сытина. Он работает, занимается самообразованием, пишет стихи.

Тайны Гениальности

Рос и воспитывался в атмосфере глубокого народного православия. В пять лет научился читать, в девять лет начал писать стихи, подражая частушкам. Учителю словесности Евгению Михайловичу Хитрову Есенин показывал свои первые стихи. В оценках учитель был строг, ведь стихи ему приносили ворохами ученики всех классов, но крайне редко в них проглядывала искра таланта. Е. М. Хитров стал литературным наставником будущего поэта. Все свои стихотворения Есенин сперва читал това-

рищам, а потом шел к учителю Хитрову, который любил Есенина и всегда ему помогал, когда он обращался к нему [3, с. 50].

При обращении к письмам Есенина выявляется несостоятельность многих «легенд», созданных в свое время вокруг его имени. Так, например, есенинские письма опровергают «легенду», что круг его друзей и знакомых из литературной среды был всегда весьма ограничен. Эпистолярное наследие поэта показывает, сколь многочисленны и разнообразны были его литературные связи, с какими замечательными людьми сводила его судьба.

Так, например, приехав в Петроград, 9 марта 1915 года идёт к А. Блоку и читает ему свои стихи. Блок надписывает ему свою книгу и даёт рекомендательное письмо к поэту с. Городецкому. «Ушёл я от Блока ног под собой, не чуж. С него, да с Сергея Митрофановича Городецкого и началась моя литературная дорога. Так и остался я в Петрограде и не пожалел об этом. И всё с лёгкой блоковской руки!» [8, с. 20].

В природе поэт видит источник вдохновения, он ощущает себя частицей природы. Ранняя поэзия Есенина насыщена религиозными образами. Позднее он скажет: «От многих моих религиозных стихов и поэм я бы с удовольствием отказался, но они имеют большое значение как путь поэта до революции» [8, с. 42]. И это еще один факт в биографии Есенина, который отразился в его творчестве.

Когда читаем стихи Сергея Есенина, в нашем сознании рождаются картины природы: мы чувствуем запахи цветочного нектара, жужжание пчел, журчание воды, ощущаем ласковое дуновение ветра, видим безмятежный полет облаков. Мы как будто стоим рядом с поэтом и смотрим вместе с ним на открывающиеся нашему взору русские просторы. И благодаря каждой строчке, каждому слову в сердце русского человека воспламеняется сильное чувство любви к своей Родине, искренней и чистой.

Стихи Есенина — искренняя исповедь его романтической души, которая привлекает, прежде всего, проявлением самых лучших человеческих чувств.

Тайны Любви

Анну Вольпин, первую жену Есенина, покорила его пылкость, кукольная красота и настойчивость, с которой Есенин принялся ухаживать. В Анне поэт нашел поддержку, ведь тогда молодого поэта не хотели печатать, да и вообще не воспринимали всерьез. Они поселились в съемной квартире, а через год родился ребенок, сын Юрий. В своих воспоминаниях Анна Романовна писала: «В марте 1915 года поехал в Петроград искать счастья. В мае этого же года приехал в Москву, уже другой. Немного побывал в Москве, уехал в деревню, писал хорошие письма. Осенью заехал: «Еду в Петроград». Звал с собой... Тут же говорил: «Я скоро вернусь, не буду жить там долго» [5, с. 15]. Но Есенин к Анне не вернулся.

С красавицей и будущей актрисой Зинаидой Райх Есенин познакомился в редакции газеты «Дело народа», где та работала секретаршей. Зиной Сергей был очарован: умная, всегда в окружении поклонников, мечтающая о сцене. Они обвенчались в маленькой церквушке под Вологдой, искренне веря, что будут жить долго и счастливо [1, с. 23]. Зинаида родила поэту двух детей, которыми он гордился. И после развода с Зинаидой, Есенин неоднократно навещал своих детей, усыновлённых Мейерхольдом. Обеспечивал их.

4 ноября 1920 года на литературном вечере «Суд над имажинистами» Есенин познакомился с Галиной Бениславской. Есенин и Бениславская были близкими людьми. Он доверял ей, как себе. Она любила его больше жизни. Помогала, чем могла, бегала по редакциям, выбивая гонорары. Ни к одной женщине он не относился с таким уважением и почтением, как к Гале. Он считал ее своей женой. Несколько раз он предлагал ей официально оформить отношения [6, с. 33]. Но Галя, по словам сестры поэта, Кати, опускала длинные ресницы и говорила, что не пойдет замуж только из-за того, чтобы люди о ней лучше думали [7, с. 36]. 11 месяцев и 4 дня, прожитые Галиной после смерти Есенина. Она без отдыха разбирала архив, писала воспоминания. 3 декабря 1926 года ночью Галина Бениславская застрелилась на Ваганьковском кладбище на могиле Есенина

Самая известная муза Сергея Есенина была старше его почти на 18 лет. Они познакомились на вечере, где Айседора покорила Сергея своим танцем, а Есенин покорила ее — стихами. Поэт не понимал по-английски, а Айседора знала всего пару слов по-русски, но языковой барьер не стал препятствием для их страстных отношений. Пожившись в России, отправились на гастроли Дункан по Западной Европе и США. Более всего Есенина огорчал социальный статус: безымянный поэт в тени славы жены, знаменитой танцовщицы. Америка вызвала у Есенина еще большее раздражение. Его возмущал местный «сухой закон». Тоска по родине мучила его. «Я хотела сохранить его для мира. Теперь он возвращается обратно, так как без России он жить не может», — говорила Айседора [3, с. 175].

5 марта 1925 года — знакомство с внучкой Льва Толстого Софьей Андреевной Толстой. Софья — еще одна не сбывшаяся надежда Есенина создать семью. Ей выпал горький жребий: пережить сложность последних месяцев жизни с Есениным. А потом, в декабре 1925-го, ехать в Ленинград за его телом. Сохранение наследия с. Есенина, защита его имени от всевозможных нападок, стремление опубликовать произведения поэта стало главным делом всей дальнейшей жизни Софьи Андреевны.

Тайны Смерти

Он всегда был окружен женским вниманием, но у него была одна главная любовь, владевшая его сердцем с детства и до последнего трагического дня — любовь к поэзии.

Хроника последних дней

7 декабря через родных он дает телеграмму в Ленинград другу-поэту Вольфу Эрлиху, чтобы тот подыскал ему две-три комнаты, обещая приехать в двадцатых числах декабря. Утром 24 декабря Есенин приехал в Ленинград. Отправился не в квартиру, а в гостиницу «Англетер» в номер пять на втором этаже. Эта гостиница предназначалась для ответственных лиц, чекистов, военных и партийных работников. Человек со стороны в нее поселиться не мог. Здесь Есенин намеревался жить постоянно и издавать литературный журнал, был полон жажды работать. В воскресенье, 27 декабря, к шести вечера в номере остались втроем: Есенин, Ушаков и Эрлих. По свидетельству Эрлиха, в восемь вечера он ушел домой и не оставался ночевать у Есенина потому, что утром должен был пойти на прием к врачу. Дойдя до Невского проспекта, Эрлих якобы вспомнил, что забыл портфель, где находилась доверенность. Он возвратился обратно в гостиницу и прошел в номер к Есенину. Ушакова уже не было. Есенин сидел за письменным столом, накинув на плечи меховое пальто, и просматривал свои рукописи. Вот и все, что известно о последних часах жизни Есенина.

Выбранная мною профессия, заставляет меня изучить тайну смерти. Не связано ли это с преступлением?

Хотелось бы вам представить материалы дела из книги следователя Хлысталова, проводившего свое независимое расследование:

«Я тогда работал старшим следователем на знаменитой Петровке, 38, и расследовал сложные преступления. На мое имя поступало много писем... Я заглянул в конверт, но письма в нем не оказалось. В конверте лежали две фотографии. На первой фотографии мертвый Есенин лежит на диване или кушетке, обитой дорогим бархатом или шелком. Видимо, его тело только что вынули из петли. Волосы взлохмачены, верхняя губа опухшая, правая рука

неестественно в трупном окоченении повисла в воздухе. На ней ясно видны следы глубоких порезов. И сколько я ни всматривался в фотокарточку, признаков наступления смерти от удушения петлей не видел. Не было характерно высунутого изо рта языка, придающего лицу висельника страшное выражение. На другой фотографии поэт изображен в гробу... На лбу трупа, чуть выше переносицы, отчетливо видна прижизненная травма. Про такое телесное повреждение судебно-медицинские эксперты заключают, что оно

причинено тупым твердым предметом и относится к опасным для жизни и здоровья человека. Что-то было не так. Захотелось сразу же взяться за изучение материалов о смерти Есенина...» [9, с. 4].

Аргументы в пользу убийства:

1. Неестественно согнутая рука поэта. «Живой поэт мог держаться за трубу, но когда наступает смерть, мышцы ослабевают, руки должны быть опущены вдоль туловища. Почему правая рука была поднята вверх? А не могло быть, что трупное окоченение наступило в другой позе, а потом труп повесили?»

2. У трупа Есенина имелась странгуляционная борозда только на половине шеи. Подобная борозда образуется, если преступник веревкой душит сзади свою жертву.

3. Зафиксировано, что веревка, на которой якобы повесился Есенин, не имела мертвой петли, а была просто намотана на шее как шарф. Значит, на шее висельника должна быть не одна, а несколько странгуляционных борозд. Но их не было.

4. Судмедэксперты зафиксировали глубокие порезы на правой руке поэта. Принятое объяснение — будто бы поэт порезал вены, чтобы написать кровью последнее стихотворение «До свидания», которое в прессе окрестили предсмертным. Мог ли человек сам себе нанести столь глубокие порезы. Есенин был правшой, зачем же он порезал себе правую руку?

5. «Кто-то из современников выдвинул предположение, что лицо мертвого Есенина было обожжено трубкой



Рис. 1 Неестественно согнутая рука поэта



Рис. 2 Странгуляционная борозда



Рис. 3 Моментальный рисунок

отопления, но Эрлих свидетельствовал, что вечером поэт сидел за столом в меховом пальто. Утром милиционер не снимал шинель, потому что в номере было холодно.

6. Следствие упустило из виду многочисленные раны на теле убитого поэта и не стало выяснять их происхождение. Не выяснили, при каких обстоятельствах у Есенина появился синяк под глазом. Видевшие поэта вечером Устиновы, Ушаков сообщили, что у поэта вечером синяка не было. Быть может, перед смертью поэта избивали? На месте происшествия был художник Сварог, который сделал моментальный рисунок тела поэта на полу гостиничного номера. На рисунке отчетливо видно, что Есенин подвергался насилию, его одежда в беспорядке висела на частях тела. Перед фотографированием одежду привели в порядок. Номер, где умер Есенин, не был должным образом осмотрен и описан (в протокол не попало — было ли что-то украдено у Есенина, как лежали вещи, что на полу имелись пятна крови, не осмотрена труба отопления, на которой якобы повесился поэт, и т.д.)

Возможно, более точную информацию мы сможем получить тогда, когда для исследователей откроются архивы ЦК КПСС и КГБ СССР, где, несомненно, имеются тысячи документов, проливающих свет на все предположения и догадки о том, было ли это убийство или самоубийство поэта.

После всего сказанного, версия о самоубийстве поэта была поставлена под вопрос. Какие мотивы должны были быть у поэта, так любившего жизнь, чтобы повеситься? Приезжать для этого в Ленинград? Это абсурд. Смерть Есенина, с одной стороны, стала чистой случайностью, но с другой стороны, не приближал ли он эту случайность своим вызывающим поведением? Да, в своей среде он мог позволить себе все, его терпели за искренность и талант, но в среде хозяев жизни можно было вести себя вызывающе? Разве не знал Есенин, как кончают жизнь свою люди, которые пришлось не по нраву новым хозяевам жизни?

Бездомный поэт отдавал дань Бахусу но, как правило, в компании с приятелями. Он чаще всего находился на виду, на него глазели, измеряя каждый по-своему количество выпитого им спиртного. Я уверена, что образ постоянного хмельного скандалиста навязан нашей прессой и его, любившими поживиться за чужой счет, мнимыми приятелями. Духовно же симпатичные Есенину люди, искренне почитавшие его, говорят о нем с большим тактом. Актриса Августа Миклашевская, в своих воспоминаниях почти не касается хмельной проблемы, потому что она при их встречах не возникала, ибо в обществе сердечно расположенных к нему знакомых он сохранял душевное равновесие и в допинге не нуждался.

Его враги мало того, что мешали ему жить, так и еще после смерти поэта клеветали на Есенина, обвиняя его в пьянстве, хулиганстве и упадничестве.

Возвращение чистого, достойного и гордого имени великого русского поэта Сергея Александровича Есенина — это возвращение совести народа России.

С самого начала своей истории убийств коммунистическая система всегда применяла одну и ту же бандитскую тактику. Она начинала с того, что создавала в обществе негативные слухи о том, кого собиралась преследовать. Если человек был сломлен духовно, он не представлял больше угрозы коммунистической системе, но если человек оставался верен каким-то идеалам, его надлежало уничтожить, как и поступили с Сергеем Есениным, которого советская власть поставила «вне закона».

Кем бы ни был человек, поставленный вне закона, он разом перечеркивается, какими бы ни были в прошлом его заслуги. Так что, о каких-либо сомнениях в его виновности говорить не приходится. Этот человек превращается не просто в изгоя, а в живой труп, чья смерть была только делом времени.

Замечательный русский поэт С. Есенин посвятил себя творчеству, в котором отразилась вся его жизнь, все его помыслы. Каждое стихотворение — это еще одна страница обширной книги его жизни. Эта книга открывает нам самообытный талант русского поэта. Все этапы пройденной жизни Есенина запечатлены на страницах его поэм и стихотворений. Поэтому с уверенностью можно сказать, что поэзия Есенина — это лирическое описание всей его жизни. Есенин ушел из жизни трагически, преждевременно. Но и то, что успел сделать поэт, стало нашим бесценным национальным достоянием.

Литература:

1. Шершеневич, В. Г. Великолепный очевидец // Мой век, мои друзья и подруги: Воспоминания Мариенгофа. Сост. С. В. Шумихин, К. С. Юрьев. Москва, 1990.
2. Шумихин, С. Мемуарные источники биографии Есенина. Москва, 2002.
3. Киселева, Л. А. Поэтика Есенина в контексте русской крестьянской культуры. Москва, 2002.
4. Захаров, А. Н. Художественно-философский мир Сергея Есенина. Москва, 2002.
5. Бениславская, Г. А. Воспоминания о Есенине.
6. Наседкин, В. Ф. Последний год Есенина.
7. Есенин, С. А. Полное собрание сочинений: В 7 т. — М.: Наука; Голос, 1995—2002. Т. 7. Кн. 1.
8. Хлысталов, Э. Тайна гибели Есенина. Записки следователя из «Англетера». Изд М.: Яуза, Эксмо, 2005

ПОЛИТОЛОГИЯ

Политическая экзотика в СССР в конце 1980-х годов

Погорелов Андрей Сергеевич, магистрант;

Романов Виталий Дмитриевич, студент;

Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

Соболева Юлия Евгеньевна, студент

Университет Российской академии образования, Нижегородский филиал

Статья посвящена проблеме деятельности политических организаций в СССР в конце 1980-х годов. Обозначен экзотический характер целого ряда действовавших в те годы объединений. Выявлены причины, не позволившие им выйти на качественно новый уровень развития.

Ключевые слова: перестройка, политизированный неформалитет, народные фронты, экзотика.

Период перестройки в СССР (1985–1991 гг.) стал временем резкого усиления политической активности населения страны. Идеиный кризис КПСС и политика ограниченной «гласности» и умеренной демократизации советского общества в 1988–1989 гг. являлись главными причинами активизации общественно-политического движения в СССР. Появление альтернативных политических групп и организаций отражало объективную потребность поиска выхода из создавшегося критического положения в экономике и политической сфере на иных основах, нежели предлагало руководство КПСС и СССР [24, с. 68]. Нельзя не упомянуть, что с углублением экономического и социального кризиса у людей стало формироваться представление о том, что официальные структуры и организации (КПСС, ВЛКСМ, профсоюзы) не способны решать возникшие проблемы [4, с. 42]. Результатом такого понимания и стала возросшая социальная активность, под которой следует понимать готовность, умение реализовать свои интересы и интересы общества, активная деятельность самостоятельного субъекта, а не только понимание и принятие устоявшихся ценностей определенных общностей [7, с. 576]. Следствием социальной активности стало так называемое «неформальное движение», часть которого была весьма политизированной.

Период конца 1986 — начала 1987 гг. связывается исследователями с началом позиционирования неформального общественного движения как силы, предлагающей альтернативные варианты общественно-политического и экономического развития страны. С этого момента начинается активный процесс формализации «неформалов» как особой и своеобразной сферы общественной деятель-

ности [29, с. 19–20]. Первичной формой самоорганизации граждан были общества содействия перестройке, которые представляли организации, созданные с целью сплочения сторонников преобразований. Более высокой формой политического объединения граждан стали политические центры, политические и дискуссионные клубы. Их основной целью было не только сплочение рядов, но и выявление различных взглядов на дальнейшее развитие советского общества, сопоставление и обсуждение их. Основными же формами работы были диспуты, дискуссии, «круглые столы» [5, с. 106]. Главной социальной функцией, которую первоначально выполняли неформальные объединения, было общение их членов между собой [18, с. 26]. Печатные издания неформальных движений (самиздат) вызвали повышенный общественный интерес, прежде всего как альтернативный источник информации, взорвавший монополию государства на истину. В целом политизированный неформалитет выражал интересы того слоя, который можно обозначить как «советский средний класс» [16, с. 98]. Главной своей миссией представители политизированного неформалитета провозглашали реализацию прав населения на свободу слова и мысли, содействие росту политического правосознания [8, с. 136].

В 1988–1989 гг. параллельно с усиливавшимся мнением необходимости реформирования политической системы, процесс политической активности породил первые ростки альтернативных КПСС политических структур [12, с. 180]. В стране стали формироваться народные фронты, комитеты в поддержку перестройки, дискуссионные клубы как следствие активного процесса самоорганизации общества [6, с. 26]. Иначе говоря, весьма

пёстрое и разномастное неформальное политизированное движение стало структурироваться.

Важно также отметить, что новая политическая реальность, демократизация общества, начавшаяся с середины 1980-х годов и бурно развившаяся с началом новейшей истории России, кардинально изменила взаимоотношения власти (государства) и народа, с одной стороны, и политиков и народа — с другой. Как отмечают современные исследователи, языковым аналогом демократизации общества является переход от монологической модели коммуникации к диалогической. Крайняя поляризация мнений и установок на окружающую действительность является основной причиной формирования множества референтных групп [23, с. 270], то есть для обозначения социальных общностей, реальных или воображаемых, под воздействием которых индивиды постоянно оценивают ситуацию и своё поведение [14, с. 66].

Результатом стало размежевание в рамках альтернативных КПСС политических объединений. Так, начиная с 1987 года стали возникать рабочие клубы в разных городах страны (Москве, Ленинграде, Кемерово, Ярославле, Воркуте), причём как в поддержку преобразований, так и под сугубо реставраторскими лозунгами [6, с. 75–76]. Наследником диссидентского движения на тот момент была лишь одна небольшая (около 30 чел.) группа «Демократия и гуманизм», лидером которой была В. И. Новодворская (эта организация подтверждает тезис о том, что старое правозащитно-диссидентское движение слилось с новыми общественными группами [2, с. 154]). Впоследствии она стала ядром протопартии «Демократический союз». Однако и в этой группе превалировала не столько либеральная, сколько антикоммунистическая идея; борьба велась не за буржуазные ценности, а против коммунистического режима. Более того, в кружок В. И. Новодворской (как и позднее в «Демократический союз») входили и так называемые «младомарксисты», а более поздний раскол «Демократического союза» как раз и связан с выходом из него социалистического крыла [28, с. 170].

Примерами достаточно экстравагантных названия новых организаций могут служить отдельные сибирские объединения того времени. Так, Комитет содействия перестройки в Красноярске был создан в мае 1987 года и сначала именовался «Комитетом за реабилитацию Н. А. Клепачева» (Вряд ли сейчас кто-то в Красноярске вообще сможет вспомнить, кем же был тот самый Н. А. Клепачев!) [1, с. 14]. В г. Томске в 1988 году был создан Союз содействия революционной перестройке [1, с. 14], взявший чуть позже на себя инициативу создания народного фронта [4, с. 45].

Кроме того, нельзя не упомянуть, что в некоторых российских городах были образованы народные фронты; весной 1988 г. сформировался Демократический блок, в который вошли еврокоммунисты, социал-демократы, либеральные группировки. Осенью 1989 г. многие забастовочные комитеты шахтёров преобразовались в регио-

нальные союзы и летом 1990 г. объединились в Конфедерацию труда [11, с. 88].

Кроме того, с 1988 г. начался и процесс образования «революционных» партийных организаций за рамками КПСС — Демократический Союз В. Новодворской, Демократическая партия России Н. Травкина и др. [15, с. 17]. Вместе с тем, нельзя не признать, что социалистическая идеология вплоть до 1989 г. была доминирующей в обществе, в том числе и среди адептов новых политических объединений [28, с. 170].

Весьма экзотично смотрелись в те годы сторонники русской самобытности — в первую очередь члены общества «Память», имевшегося во многих городах РСФСР, но особенно активных в Москве, Новосибирске и Ленинграде [30, с. 209–213; 32, с. 71–73]. Они совмещали в своих программных установках русский патриотизм либо с монархизмом, либо с любовью к И. В. Сталину. На своих манифестациях именно члены «Памяти» начали использовать бело-сине-красный триколор [35, с. 323], бывший во второй половине 1980-х годов в СССР экзотикой. Ещё более радикальными были члены Национал-демократической партии, образованной 3 сентября 1989 г. в Ленинграде. Члены данной организации были не только яркими антисемитами, но и, как это ни странно на первый взгляд, приверженцами «Всеобщей декларации прав человека». По их мнению, необходимость национально-пропорционального представительства в органах власти ни в коей мере не противоречащего демократическим принципам, равно как и «Всеобщей декларации прав человека» [34, с. 91–92]. Кроме того, в эти же годы в РСФСР начали действовать монархические организации, штаб-квартиры и большая часть активистов которых проживали за рубежом (Российский имперский союз-орден и Православный монархический союз-орден) [33, с. 163; 36, с. 127]. В конце 1980-х годов завершался «фольклорный» этап в деятельности российского казачества [13, с. 32; 31, с. 57] и начиналось формирование политизированных казачьих организаций. Последние вскоре стали дробиться на «белых» сторонников казачьего возрождения (их гербом был П. Н. Краснов) и сторонников КПСС.

Важно также отметить, что социально-политическая ситуация в стране во многом определяется тем, какими жизненными ориентирами руководствуется молодёжь [26, с. 757]. Подъём самодеятельных молодежных организаций начался во второй половине 80-х, когда идеологическое господство ВЛКСМ было подорвано деятельностью «активного гражданского общества». Крупнейшей из них была Конфедерация анархистов-синдикалистов (КАС), насчитывавшая более тысячи молодых участников в различных районах СССР [25, с. 32].

Достаточно интересно развивались события и в ряде автономных республик в РСФСР. Так, например, в Чечено-Ингушской АССР массовые выступления, начавшиеся с экологических проблем (строительство биохимического завода вблизи г. Гудермеса), плавно перешли к политическим темам. Были созданы «Союз содействия

перестройке», Народный фронт ЧИАССР, общество «Кавказ», Народный фронт содействия перестройке и др. [3, с. 111] Иначе говоря, борьба за чеченскую независимость по сути началась с сугубо экологической тематике, а вылилась в итоге в большое кровопролитие.

Ещё более экзотичной была ситуация в союзных республиках. Так, например, в Грузии до официального объявления «Грузинского народного фронта» в г. Тбилиси действовал не только «Национальный фронт» или «Национальный фронт — Радикальный союз», но и «Национальный фронт спасения Грузии» (координатор З. Клексашвили) [27, с. 105]. Кроме того, свои аналогичные организации создали в Грузии абхазы, аджарцы и осетины [27, с. 107–108]. То есть, в сравнительно небольшой республике имелось одновременно несколько организаций со сходным названием, но с резко отрицательным зачастую отношением к своим почти «тёзкам».

Нельзя также не отметить и появления в стране в конце перестройки и совсем уж экзотических организаций. В этой связи можно вспомнить о Революционных пролетарских ячейках (однако, не очень ясно, почему ячейки названы во множественном числе, если ячейка была только одна) (из 10 их членом лишь один был рабочим, то есть пролетарием!) [19, с. 120], Союзе советских сталинистов (они утверждали, что их только в Москве 500 человек, но эксперты дружно сходились во мнении, что всего в этой организации несколько человек) [22, с. 44], Союзе венедов (идеология строилась на основе произвольно реконструированной древнеарийской религии) [21, с. 146]. В конечном же итоге такого рода политические организации мало чем отличались от совсем уж экзотических объединений, чьи создатели пытались изначально пародировать деятельность настоящих поли-

тических организаций (в прошлом такие объединения называли «оранжевыми» [9, с. 126]). Ярчайшим примером такого рода организаций, пусть и из более позднего периода новейшей российской истории, являлось Движение «Субтропическая Россия», выступавшая за подъём минимальной температуры воздуха до + 20 градусов по Цельсию. Впрочем, другое объединение такого рода — «Партия любителей пива» — даже участвовало в парламентских выборах 1995 года и заняло 21-е место из 43 партий, часть из которых действительно имели политические амбиции. Из объединений последних лет сюда же вполне можно отнести движение «Московское чаепитие» [10, с. 429–431]. Применительно же к концу перестройки следует упомянуть такое объединение, как Самарское общество дураков [20, с. 118].

Таким образом, первоначально все политизированные объединения периода перестройки были своего рода политической экзотикой. Большая часть так и не смогла преодолеть это состояние по причине утопичности программных установок, отсутствия по-настоящему сильных лидеров и недостатка финансов. Некоторые организации имели шанс выйти на новый уровень, однако расколы внутри них (зачастую их вполне можно описать с юмором — что-то вроде борьбы за демократию, когда демократы «второй волны» отстреливают демократов «первой волны» во имя диктатуры демократии) не позволили им сделать это. Кроме того, никак нельзя игнорировать также и факт снижения политической активности масс, объективно способствовавший превращению некогда довольно многочисленных структур в «карликовые» организации, члены которых вполне могли уместиться в одной комнате, причём иногда даже весьма небольшой.

Литература:

1. Величко, С. А. Неформальное общественно-политическое движение Сибири, 1985–1991 // Вестник Оренбургского государственного университета. 2005. № 9. с. 14–20.
2. Гаврилова, А. В. Трансформация диссидентско-правозащитного движения в неправительственные организации // Вестник Кемеровского государственного университета. 2008. № 4. с. 152–154.
3. Гумашвили, Л. Э. Конституционно-правовые аспекты кризиса федеративных отношений в СССР в позднесоветское время // Известия Чеченского государственного педагогического института. 2013. № 1 (7). с. 109–114.
4. Казьмин, В. Н. Неформальные организации Западной Сибири в период перестройки // Научные проблемы гуманитарных исследований. 2009. № 10–2. с. 42–46.
5. Калачёв, А. П. К вопросу о роли неформального движения в становлении многопартийности в СССР // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2011. № 8–1. с. 106–107.
6. Калинина, Е. В. Неформальные организации и их участие в региональных выборах на рубеже 1980-х — 1990-х гг // Юридические исследования. 2014. № 1. с. 25–31.
7. Каргополова, Ю. В. Теоретический анализ основных подходов к определению понятия «социальная активность» // Молодой ученый. 2014. № 21 (80). с. 575–577.
8. Коняхина, А. П. Власть и общественно-политические настроения дальневосточников в переходный период (вторая половина 1980-начало 1990-х годов // Вестник Дальневосточного отделения Российской академии наук. 2008. № 2. с. 133–138.
9. Коргунюк, Ю. Г. Современная российская многопартийность. М.: Региональный фонд ИНДЕМ, 1999. 384 с.

10. Короткова, М. Н. Российский популизм по-американски: московское движение «чаепития» // Молодой ученый. 2013. № 4. с. 429–431.
11. Кузнецова, Е. В. Борьба с советской однопартийностью в 1989–1991 годы: КПСС под ударами демократической оппозиции // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2006. № 5. с. 87–91.
12. Лысков, А. Ю. Формирование многопартийности — ключевой фактор партийного строительства в современной России // Теория и практика общественного развития. 2014. № 4. с. 180–182.
13. Мациевской, Г. О. Первые организации движения за возрождение казачества: от фольклорно-этнографическим к общественно-политическим // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. № 4. с. 32.
14. Митягина, Е. В. Референтные группы современной молодежи // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2007. № 1. с. 65–69.
15. Муравлёв, В. Н. Партогенез и партийный спектр современной России // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В. Г. Белинского. 2007. № 7. с. 17–21.
16. Пахомова, Е. А. Эволюция демократического движения: от Движения «Демократическая Россия» к «Демократическому выбору России» // Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 13 частях. 2013. с. 98–100.
17. Рековская, К. И. Ф. 97.04.014–017. Рабочее движение в сегодняшней России: становление, современные проблемы, перспективы. (Сводный реферат) // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 11: Социология. Реферативный журнал. 1997. № 4. с. 71–85.
18. Решетников, О. Неформальные объединения СССР в годы перестройки // Власть. 2009. № 11. с. 26–28.
19. Россия: партии, ассоциации, союзы, клубы. Документы и материалы. М.: РАУ–Пресс, 1992. Кн. 6. 177 с.
20. Россия: партии, ассоциации, союзы, клубы. Документы и материалы. М.: РАУ–Пресс, 1992. Кн. 8. 176 с.
21. Россия: партии, ассоциации, союзы, клубы. Документы и материалы. М.: РАУ–Пресс, 1993. Кн. 9. 164 с.
22. Россия: партии, ассоциации, союзы, клубы. Документы и материалы. М.: РАУ–Пресс, 1993. Кн. 10. 114 с.
23. Соловьева, О. В., Фоменков А. А. К вопросу об истории политической рекламы // Актуальные проблемы социальной коммуникации материалы третьей Всероссийской научно-практической конференции. Нижний Новгород, 2012. с. 269–270.
24. Сулаков, Д. А. Поиск национальной политической альтернативы в условиях смены модели общественного развития Российской Федерации на рубеже 1980–1990-х гг. (на примере Демократической партии России) // Наука и школа. 2010. № 2. с. 148–150.
25. Тихонов, А. А. Идеологические ориентации современных молодежных организаций // Ярославский педагогический вестник. 2005. № 3. с. 32–40.
26. Тырнова, Н. А., Зулъкорнеева Л. И., Исагалиева А. С. Особенности формирования политических ценностей и ориентаций молодежи // Молодой ученый. 2014. № 3 (62). с. 757–760.
27. Ульянова, Ю. С. Восемь политических «фронтов» на территории Грузии (1988–2008 гг.) // Научные проблемы гуманитарных исследований. 2009. № 4. с. 104–112.
28. Устинкин, С. В., Тимофеев Г. А. Раскол социума и нарастание социальной и межэтнической напряженности в СССР в конце 1980-х — начале 1990-х гг // Власть. 2012. № 6. с. 170–175.
29. Фадеев, М. К. Вопросы периодизации общественно-политического движения в СССР периоды перестройки в исследованиях второй половины 80-х — начала 90-х гг. XX в // Вестник Краснодарского университета МВД России. 2011. № 1. с. 19–21.
30. Фоменков, А. А. Дело В. К. Смирнова-Осташвили и крах общества Память в СССР в эпоху перестройки // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: История и политические науки. 2011. № 2. с. 209–213.
31. Фоменков, А. А. К вопросу о взаимоотношениях казачества и право-левой оппозиции в России в начале 1990-х гг // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. 2012. № 1. с. 57–59.
32. Фоменков, А. А. К вопросу об истории деятельности общества «Память» в Новосибирске и Ленинграде в период «перестройки» // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. № 12. с. 71–73.
33. Фоменков, А. А. К истории возникновения и функционирования монархических организаций в СССР в конце 1980-х — начале 1990-х годов // Известия Сочинского государственного университета. 2011. № 1. с. 162–165.
34. Фоменков, А. А. К истории национал-демократической идеологии в России на рубеже 1980–1990-х годов // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 30. с. 91–94.
35. Фоменков, А. А. Неопределенность закономерно ведёт к поражению: отношение русских патриотов к российскому государственному флагу на рубеже 1980–1990-х годов // Известия Уральского федерального университета. Серия 1: Проблемы образования, науки и культуры. 2010. Т. 85. № 6–2. с. 321–327.

36. Фоменков, А. А. Русские эмигранты и российская правая оппозиция: к вопросу о сотрудничестве на рубеже 1980-х — 1990-х годов // Вестник Чувашского университета. 2011. № 1. с. 125—128.

Выражение концепта будущего в партийных программах

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук, доцент;
Скочилова Вероника Геннадьевна, кандидат философских наук, доцент
Национальный исследовательский Томский государственный университет

Ключевые слова: политическая концептология, концепт будущего, структура концепта, политический дискурс, партийная программа.

Постоянное интенсивное развитие политических технологий, возрастающая роль средств массовой информации, все большая театрализация политической деятельности способствуют повышению внимания общества к теории и практике политической коммуникации. В связи с этим в России и за рубежом растет интерес к политической лингвистике.

Очень часто источником для исследования политического языка выбирается политический медиадискурс (в том числе пресса, радио, телевидение) и собственно политический (институциональный) дискурс (листовки, парламентские дебаты, выступления на митингах, программные документы политических партий и проч.) в их многообразных разновидностях и пересечениях.

В данной работе источниками для исследования определяются программы различных политических партий в разные исторические периоды в отдельных странах (Россия, США, Великобритания, Франция).

Программа политическая (от греч. *programma* — объявление, предписание) — «изложение основных положений, целей и способов политической деятельности партии (движения, избирательного объединения либо претендующего на выборную государственную должность политика), направленной на достижение определенного перераспределения политической власти для реализации коренных интересов той части общества, которую представляет данная партия, объединение или политический деятель» [2]. Программы политические условно подразделяются на стратегические и тактические.

В стратегических программах, рассчитанных на долгосрочную перспективу, провозглашаются наиболее общие, иногда абстрактные ценности и цели, которые партия, движение или политик стремятся воплотить на практике в случае прихода к власти.

В свою очередь, «тактические политические программы представляют собой конкретизацию отдельных положений стратегических программ или самостоятельные документы, разрабатываемые для участия в избирательной кампании применительно к уровню задач, стоящих перед партией, избирательным объединением или политическим деятелем: сохранение власти или

приход к ней, определение союзников и противников в предвыборной борьбе и т.д. Содержание как стратегических, так и тактических политических программ наряду с общеполитическими вопросами, как правило, отражает позиции, цели и задачи партии, движения, политического деятеля в области экономики, социальной и культурной политики, межнациональных и международных отношений, охраны окружающей среды и других актуальных проблем, стоящих перед обществом» [2]. Провозглашаемые в программах цели и задачи обычно воспринимаются избирателями как обязательные для исполнения со стороны представителей партии, движения, избирательного блока во властных структурах, а также политических деятелей, занявших по итогам выборов государственные должности.

В рамках политического дискурса программа партии представляет собой самостоятельный тип текста, который функционирует в его рамках. Следует отметить, что «как центральный документ, обуславливающий деятельность всей партии / ее членов, программа имеет характер основополагающего, «первичного» текста, на основе которого создаются пресс-релизы, публицистически информационные статьи, листовки, тексты публичных выступлений и др.» [5].

В рамках политической коммуникации партийная программа выступает как «регулятивный тип текста, для которого характерны следующие текстообразующие признаки:

— персуазивность, раскрывающаяся в сфокусированном воздействии автора сообщения на адресата с целью убеждения в чем-либо;

— прагматичность, проявляющаяся в постановке конкретных целей и задач;

— директивность, проявляющая себя в характерном регулировании поведения адресата, его действий;

— оценочность, выражающая эмотивный потенциал текста;

— полисубъектность, подразумевающая комплексную систему взаимодействия субъектов коммуникации» [5].

Заметим, что «особый характер адресованности в этом типе текста обусловлен тем, что реципиент актуализи-

руется не как равноправный субъект коммуникативной деятельности, но прежде всего как личность, которую необходимо убедить в необходимости совершения определенных действий, формирования определенного отношения в интересах отправителя сообщения» [5].

В данном исследовании тексты программ изучаются на основе анализа их лингвостилистических и прагматических особенностей и рассматриваются как ориентированные на прагматически сфокусированное воздействие на адресата.

Как отмечает П. Серио, не существует высказывания, «в котором нельзя было бы не увидеть культурную обусловленность и которое нельзя было бы тем самым связать с характеристиками, интересами, значимостями, свойственными определенному обществу или определенной социальной группе, их признающей в качестве своих. В любом высказывании можно обнаружить властные отношения» [9, с. 21]. При этом важно учитывать, что содержание какого-либо сообщения нередко может соотноситься со сферой политики имплицитно. Как отмечает Дж. Юл, исследование дискурса направлено на изучение того, что не сказано или не написано, но получено (или ментально сконструировано) адресатом в процессе коммуникации. Необходимо обнаружить за лингвистическими феноменами структуры знаний (концепты, фоновые знания, верования, ожидания, фреймы и др.), то есть, исследуя дискурс, «мы неизбежно исследуем сознание говорящего или пишущего» [12, р. 84].

Следует отметить, что «программа политической партии уже становилась объектом исследования в социологии, журналистике, теории связей с общественностью (Вишневецкий 2000, Кирилова 2002, Тимошенко 2002; Зеленин 2000, Бублик 2001, Мотузенко 2002 и др.). Отдельные аспекты функционирования языковых единиц и структур в партийной программе исследовались с точки зрения лингвистики (Иссерс 1997, Кривоносов 2002, Лисовский 2000, Наминова 2001, Пономарев 2001, Green 1991, Gaffney 1991, Weidhorn 1987 и др.)» [5]. Однако на настоящий момент не обнаружено целостных исследований, посвященных структуре отдельных концептов в программах партий. Существуют лишь фрагментарные упоминания отдельных концептов (понятий), например у Т. Болла [1].

Между тем, одно из центральных мест «в современной лингвистике занимает проблема концептуализации / категоризации окружающей действительности» [6, с. 56].

В настоящий момент представляется возможным обозначить три основных подхода к пониманию концепта, базирующихся на общем положении: концепт — синоним смысла, то, что называет содержание понятия. Первый подход (представителем которого является Ю. С. Степанов) рассматривает культуру как совокупность взаимосвязанных концептов. Из этого следует, что концепт — основной элемент культуры в ментальном мире человека. Согласно второй теории понимания концепта (Н. Д. Арутюнова и ее школа, Т. В. Булыгина, А. Д. Шмелев), един-

ственным способом формирования концепта является семантика. Странники третьего подхода (Д. С. Лихачев, Е. С. Кубрякова) считают, что концепт не возникает непосредственно из значения слова, а является результатом столкновения значения с национальным и личным опытом носителя языка. Таким образом, концепт предстает как посредник между словом и реальностью.

Соединяя различные варианты понимания концепта, заключаем, что концепт — это весь потенциал значения слова, включающий в себя, помимо основного смысла, комплекс ассоциативных приращений, реализующихся в речи при определенном наборе слов в контексте. Именно при таком понимании концепт является структурным элементом языковой картины мира, формирующимся в результате когнитивной деятельности.

Как единица когнитивной лингвистики термин «концепт» «имеет следующие признаки: это минимальная единица человеческого опыта в его идеальном представлении, которая вербализуется с помощью слова; это основная единица когнитивных процессов; границы концепта подвижны, так как в области когнитивистики невозможно четкое разграничение понятий; ассоциативное поле концепта неразрывно связано с социальными событиями; это основная ячейка культуры» [3].

Концепт — явление того же порядка, что и понятие. По своей внутренней форме в русском языке слова *концепт* и *понятие* одинаковы: *концепт* является калькой с латинского *conceptus* «понятие», от глагола *concipere* «зачинать», т. е. значит буквально «поятие, зачатие»; *понятие* от глагола *пояти*, др. — рус. «схватить, взять в собственность, взять женщину в жены» буквально значит, в общем, то же самое [10]. В научном языке эти два слова также иногда выступают как синонимы, одно вместо другого.

Концепт — это как бы сгусток культуры в сознании человека; то, в виде чего культура входит в ментальный мир человека. И, с другой стороны, концепт — это то, посредством чего человек — рядовой, обычный человек, не «творец культурных ценностей» — сам входит в культуру, а в некоторых случаях и влияет на нее.

Концепт имеет сложную структуру. С одной стороны, к ней принадлежит все, что принадлежит строению понятия; с другой стороны, в структуру концепта входит все то, что и делает его фактом культуры — исходная форма (этимология); сжатая до основных признаков содержания история; современные ассоциации; оценки и т. д.

У концепта можно условно выделить три «слоя»:

— основной, актуальный признак;

— дополнительный, или несколько дополнительных, «пассивных» признаков, являющихся уже неактуальными, «историческими»;

— внутреннюю форму, обычно вовсе не осознаваемую, запечатленную во внешней, словесной форме.

Концептуальная система языка определяется не только физическим базисом, но и социумом и его культурой. В ней есть, таким образом, универсальный и национальный, или

идиоэтнический (принадлежащий данной культуре) компоненты. Так, в работе Дж. Лакоффа и М. Джонсона приводится целый ряд несовпадений культурных метафорических концептов: повседневные метафоры англоязычного социума далеко не всегда адекватны русскоязычному языковому сознанию [4].

Именно метод концептуального анализа «позволяет проникнуть в закономерности дискурсивного (нелинейного) развертывания политического текста, выявить внутреннюю связь между глобальными метафорическими концептами и используемыми терминосистемами, между концептами, относящимися к разным языковым уровням» [7, с. 83]. Отметим, что «метафора дает нам возможность понимать те области опыта, которые не очень обладают собственной доконцептуальной структурой» [4, с. 143].

Рассматриваемый в данной работе «концепт будущего является базовым не для политического дискурса, а для личности и общества вообще. Поэтому в рамках исследуемых программ политических партий он выражается в данных политических институциональных текстах как

раз через ключевые концепты политического дискурса (путем метафорических переносов)» [8, с. 127].

Политические концепты представляют собой сложные ментальные образования, которые упорядочивают и придают значение происходящим или ожидаемым политическим явлениям, объединяют родственные понятия. Помимо этого, политические концепты приобретают те или иные значения благодаря историческим традициям дискурса, из-за множественных культурных противоречий и, также, благодаря их нахождению в группе с другими политическими концептами [11].

Таким образом, выбор в данной работе для исследования концепта будущего не случаен. Сама структура программ политических партий, политических лидеров (построение перспектив долгосрочного развития, обилие обещаний и т.д.) способствует его яркому отражению в них. Даже названия программ подтверждают правильность выбора концепта, например «План Путина — достойное будущее великой страны» («Единая Россия»), «Горизонт 2007—2017. Вернуть России будущее» («Союз правых сил»), Стратегия «Казахстан 2030» и т.д.

Литература:

1. Болл, Т. Власть // Полис, 1993. № 5. с. 36—42. // <http://www.humanities.edu.ru/db/msg/81515>
2. Грачев, М. Н. Программа политическая // Политическая энциклопедия: В 2 т. — Т. 2. / Национальный общественно-научный фонд; Рук. проекта Г. Ю. Семигин; Науч. — ред. совет: пред. совета Г. Ю. Семигин. — М.: Мысль, 1999. с. 282.
3. Зусман, В. Концепт в системе гуманитарного знания [Электронный ресурс] // Вопр. лит. 2003. № 2. Электрон. версия печат. публ. URL: <http://magazines.russ.ru/voplit/2003/2/zys.html> (дата обращения: 07.12.2014).
4. Лакофф Дж., Джонсон М. Метафоры, которыми мы живем // Теория метафоры. — М., 1990.
5. Логинова, И. Ю.. Лингвопрагматические особенности текста программы политической партии (На материале английского языка): Дис... канд. филол. наук: 10.02.04. — СПб., 2004. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.lib.ua-gu.net/diss/cont/93333.html#introduction> (дата обращения: 28.12.2014);
6. Сенцов, А. Э. Концепт будущего в программах политических партий (на материале программ партий «Единая Россия» и «Патриоты России») // Вестник ТГУ. Философия. Социология. Политология. — 2010. — № 3 (11). — с. 55—60.
7. Сенцов, А. Э. Концепт будущего в программах политических партий современной России // Вестник ТГУ. Философия. Социология. Политология. — 2012. — № 3 (19). — с. 82—92.
8. Сенцов, А. Э. Образ сильного государства в программах современных политических партий России // Вестник ТГУ. Философия. Социология. Политология. — 2011. — № 3 (15). — с. 126—130.
9. Серио, П. Русский язык и советский политический дискурс: анализ номинаций / П. Серио // Квадратура смысла. — М., 2002.
10. Степанов, Ю. с. Теория языка, 2006. // [Электронный ресурс] // URL: http://genhis.philol.msu.ru/article_120.shtml (дата обращения: 05.01.2015).
11. Holmes, S. Liberal constrains on private power?: reflections on the origins and rationale of access regulation // Democracy and the mass media / ed. by J. Lichtenberg. — Cambridge, 1995. P. 52—55.
12. Yule, G. Pragmatics. — Oxford, 2000.

Концепт будущего в политической идеологии современной России

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук, доцент;
Скочилова Вероника Геннадьевна, кандидат философских наук, доцент
Национальный исследовательский Томский государственный университет

Ключевые слова: политический дискурс, концепт будущего, политический дискурс-анализ, политическая идеология, программа партии.

Человек постоянно желает узнать то, чего еще нет, увидеть то, что ожидает человечество. Будущее является неотъемлемой частью социального времени, основой познавательной, ценностно-смысловой деятельности человека. Самосознание себя и истории невозможно без целостного времени. Обсуждение будущего — необходимый элемент познания, переживания, понимания, творческо-созидательной деятельности вообще [15, с. 147].

В древности потребность человека в предсказании будущего удовлетворялась прорицаниями оракулов, жрецов и т.д. В тот период «матрицей, характеризующей определенный тип идеальной детерминации политических отношений и одновременно принцип организации политического сознания общества, выступал миф» [14, с. 8]. Затем будущее прогнозировали философы, религиозные мыслители, на смену мифам пришли религиозные конструкции. Начиная с Нового времени на политической сцене появляются идеологии, которые вытесняют на периферию политического дискурса мифы и религиозные конструкции [14, с. 9]. В настоящее время политическое общение практически всегда идеологизировано, поскольку участники выступают в нем не как самостоятельные личности, а как представители каких-либо политических групп и институтов. Обусловленные идеологией ментальные схемы тех или иных политических партий определяют их вербальное поведение (например, риторические приемы и стратегии, речевые ходы и тематическую структуру политического дискурса).

Из самой структуры политического дискурса следует тот факт, «что его исследование связано с анализом формы, задач и содержания дискурса, употребляемого в определенных («политических») ситуациях и лежит оно на пересечении разных дисциплин» [20, с. 46].

Российский исследователь М. В. Ильин главным предметом политического дискурс-анализа считает политику как явление семиотическое, как осмысленное взаимодействие ради достижения цели. В этом случае политика становится коммуникацией, общением, и, своего рода, «языком», который, однако не совпадает с естественным человеческим языком [4, с. 11]. В данном случае речь идет об одном из основных понятий современной политической лингвистики — «языковой картине политического мира» (точнее «лингвоментальной картине политического мира»), которая трактуется как целостная совокупность образов действительности, существующая в сознании (как индивидуальном, так и коллективном)

и находит отражение в коммуникативной деятельности. Данная языковая картина является сложным объединением единиц ментального порядка (концептов, понятий, сценариев, метафорических моделей и др.), которые относятся к сфере политического дискурса [18, с. 43].

В своем учебном пособии «Современная политическая лингвистика» Э. В. Будаев и А. П. Чудинов высказывают мысль о том, «что речевая деятельность личности или коллективного субъекта политики (например, политической партии) воспринимается как отражение существующей в сознании людей языковой картины политического мира. Подобная деятельность может служить материалом для изучения индивидуальной, социумной и национальной ментальности» [2]. Данные положения «соответствуют когнитивному подходу к исследованию современного политического дискурса, который мы принимаем в данном исследовании за основной» [11, с. 84].

В основе когнитивного метода «лежит предположение о том, что человеческие когнитивные структуры (восприятие, язык, мышление, память, действие) неразрывно связаны между собой в рамках одной общей задачи — объяснения процессов усвоения, переработки и трансформации знания, которые, соответственно, и определяют сущность человеческого разума» [6, с. 42]. Методы когнитивного анализа политического дискурса позволяют реконструировать представления человека или группы лиц об окружающем мире, определить его ценностные воззрения. Помимо этого, данные методы помогают составить представление и о политической ситуации, т.к. «внутренние модели мира есть часть объективной политической картины» [3, с. 129].

Следует отметить, что «одним из наиболее актуальных направлений политического дискурс-анализа в рамках когнитивного метода является анализ политических концептов (концепт-анализ). Зарубежное научное направление, делающее акцент на изучении политических концептов сформировалось под влиянием школы аналитической философии (Рассел, Витгенштейн, Грязнова)» [12, с. 167]. Именно в рамках этого направления «исследователи впервые попытались посмотреть на мир через призму языка как одного из важнейших социальных конструктов» [7, с. 131].

В рамках современного когнитивного подхода в политической лингвистике представляется возможным от описания структур политического дискурса перейти к моделированию его когнитивной базы, что осуществляется

через анализ концептов политического дискурса, которые лежат в основе политических предубеждений [19, с. 18]. Именно к этой категории концептов и относится исследуемый в работе концепт будущего.

Концепт — явление того же порядка, что и понятие. По своей внутренней форме в русском языке слова *концепт* и *понятие* одинаковы: *концепт* является калькой с латинского *conceptus* «понятие», от глагола *concipere* «зачинать», т.е. значит буквально «поятие, зачатие»; *понятие* от глагола *пояти*, др.— рус. «схватить, взять в собственность, взять женщину в жены» буквально значит, в общем, то же самое [16]. Однако по сравнению с понятием, концепт обладает сложной структурой. С одной стороны, в него входит то, что является содержанием понятия, с другой — то, что делает концепт явлением культуры: этимология, ассоциативный ряд, оценки и коннотации («добавочные семантические или стилистические оттенки, которые накладываются на основное значения слова и служат для выражения эмоционально-экспрессивной окраски» [10]. Концепт — это как бы сгусток культуры в сознании человека; то, в виде чего культура входит в ментальный мир человека. И, с другой стороны, концепт — это то, посредством чего человек — рядовой, обычный человек, не «творец культурных ценностей» — сам входит в культуру, а в некоторых случаях и влияет на нее.

Для моделирования концептов используются четко структурированные единицы когнитивистики: фреймы, сценарии, скрипты и другие модели представления знаний. Фрейм — «структура данных для представления стереотипной ситуации, особенно при организации больших объемов памяти» [5]. Фрейм представляет собой знание об определенном фрагменте человеческого опыта, организованном вокруг какого-либо смыслового ядра (например, вокруг смыслового ядра «День Победы» организуется фрейм, описывающий стандартное празднование этого дня в понимании языковой личности). Фрейм обычно предполагает перечисление деталей, из которых складывается ситуация. Сценарий — описание процесса, действия с его важнейшими этапами. Схема — описание предмета через его внешнюю форму, очертания [5]. Следовательно, концепты могут воплощаться в самых разных когнитивных структурах (от элементарных до самых сложных).

Политические концепты «представляют собой сложные ментальные образования, которые упорядочивают и придают значение происходящим или ожидаемым политическим явлениям, объединяют родственные понятия. Помимо этого, политические концепты приобретают те или иные значения не только благодаря историческим традициям дискурса, и не только из-за множественных культурных противоречий, но, также, благодаря их нахождению в группе с другими политическими концептами» [21, р. 52–55].

В нашем исследовании за образец структуры концепта мы принимаем модель, предложенную исследователем

И.А. Стерниным [17]. Каждый концепт «имеет определенную структуру, хотя и не может быть представлен как жесткая структура, подобно значению отдельного слова. Типы концептов различаются по содержанию и по структуре» [13, с. 173]. Однако каждый концепт «обязательно имеет базовый слой, который всегда представляет собой определенный чувственный образ (автобус — желтый, тесно, трясет; искусство — картины; религия — церковь, молящиеся люди)» [17, с. 58]. Данный образ, называемый кодирующим, «является единицей универсального предметного кода (Н.И. Жинкин, И.Н. Горелов), которая кодирует концепт для мыслительных операций» [17, с. 58].

Можно говорить о «базовом слое концепта — чувственно-образном ядре, которое кодирует его как мыслительную единицу, плюс ряд дополнительных концептуальных признаков. Когнитивные слои, образуемые этими концептуальными признаками и отражающие развитие концепта, его отношения с другими концептами дополняют базовый когнитивный слой» [13, 172]. Таким образом, «совокупность базового слоя и дополнительных когнитивных признаков и когнитивных слоев составляют объем концепта и определяют его структуру» [17, с. 59].

Отметим, что наибольшее внимание в программах современных российских политических партий уделяется именно теме и концепту будущего (в данном исследовании рассматриваются программные документы партий «Единая Россия» и КПРФ).

В плане структуры концепты условно подразделяются на три типа — одноуровневые, многоуровневые и сегментные. Одноуровневые концепты включают только ядро, т.е. один базовый слой. Многоуровневые концепты «состоят из нескольких когнитивных слоев, которые отличаются друг от друга по уровню абстракции и последовательно наслаиваются на базовый слой» [17, с. 59].

В плане структуры концепт будущего в рассматриваемых программах относится к сегментному типу, т.е. представляет собой когнитивный слой концепта, состоящий из ядра, окруженного несколькими когнитивными сегментами, равноправными по степени абстракции. Чувственно-образным ядром концепта будущего в Программном заявлении «Единой России» является наглядный образ «свободной, единой, суверенной, процветающей России» [9]. В программе КПРФ ядро концепта — единое, целостное и независимое Отечество [8]. Данные образы практически идентичны, они являются кодирующими, единицами универсального предметного кода, той целью, к которой, формально, стремится каждая из партий. На уровне сегментов концепта будущего программы рассматриваемых партий не совпадают. В программе «Единой России» сегменты сформулированы уже и конкретнее — *сбережение российского народа; придание нового качества борьбе с коррупцией и создание в России экономики инновационного типа*. Тогда как КПРФ формулирует приоритеты шире и абстрактнее — *установление демократической власти трудящихся; более широкое участие трудящихся в управлении го-*

сударством и формирование социалистических общественных отношений. Базовый слой концепта и его когнитивные сегменты представляют ядро концепта. Но кроме ядра, концепт имеет объемное интерпретационное поле, которое составляет его периферию [17, с. 61]. Исследование показывает, что на уровне периферии рассматриваемого концепта программы партий практически совпадают, поле представлено в основном задачами в социальной, экономической и политической сферах.

Подробный анализ обязательств и задач партий позволяет говорить о том, «что эти меры носят, по большей части, восстановительный, по отношению к советскому периоду, советской тоталитарной идеологии характер, таким способом партии рассчитывают привлечь большее количество избирателей. В наши дни идея сильного государства советского образца привлекательна для российского электората тем, что советское социально-государственное устройство, все-таки, могло защитить людей и от внешних, и от внутренних угроз даже при весьма скудных ресурсах» [12, с. 169]. Однако следует отметить, что «советская тоталитарная идеология относилась к типу мифологических идейных образований, поскольку делала акцент не на отображении реальности, а на популяризации искусственно

созданной картины мира, повествующей не столько о настоящем, сколько о будущем, о том, что необходимо построить и во что требуется свято верить» [11, с. 89].

Конструируя образ будущей светлой жизни, партия действовала по принципу «упрощения» реальности, т.е. схематизации живых социальных и политических связей и отношений и подгонки действительности под заранее созданные образы и цели. Такие идеологемы оказываются чрезвычайно далекими от действительности, но одновременно и крайне привлекательными для нетребовательного или дезориентированного сознания масс. Советское государство пыталось обеспечить «себе вечную стабильность с помощью самой простой и удобной меры — устранением альтернатив» [1].

В постсовременном же обществе политическим партиям приходится отказаться от претензий на тотальный контроль над будущим, происходит его «приватизация» гражданами. Каждый человек становится сам в ответе за свое будущее [1]. Мир становится аморфным, и в настоящий момент мы наблюдаем переход от мира плотного, структурированного, обремененного сетью социальных условий и обязательств к миру текучему, пластичному, который свободен от барьеров и границ.

Литература:

1. Бауман, З. Пять прогнозов и множество оговорок // Иностранная литература. — 2006. — № 8. [Электронный ресурс]. // URL: <http://magazines.russ.ru/inostran/2006/8/ba14.html> (дата обращения 22.12.14).
2. Будаев, Э. В., Чудинов А. П. Современная политическая лингвистика. — Екатеринбург, 2006.
3. Гаврилова, М. В. Политический дискурс как объект лингвистического анализа // Полис. 2004. № 3. с. 127–139.
4. Ильин, М. В. Политический дискурс как предмет анализа // Политический дискурс: история и современные исследования: Сборник научных трудов / Отв. ред. и сост. Герасимов В. И. и др. — М.: РАН, 2002. — с. 7–19.
5. Маслова, В. А. Когнитивная лингвистика: Учебное пособие. Мн.: Тетрасистемс, 2004.
6. Петров, В. В. Язык и логическая теория: в поисках новой парадигмы. — Вопросы языкознания, № 2, 1988.
7. Петров, К. Е. Структура концепта «терроризм» // Полис. 2003. № 4. с. 130–141.
8. Программа Коммунистической партии Российской Федерации [Электронный ресурс] // Коммунистической партии Российской Федерации: сайт. — URL: <http://kprf.ru/party/program> (дата обращения 28.11.14).
9. Программное заявление партии «Единая Россия» [Электронный ресурс] // Единая Россия: сайт. — URL: <http://edinros.ru/er/gubr.shtml?110100> (дата обращения 18.12.14).
10. Розенталь, Д. Э., Теленкова М. А. Словарь-справочник лингвистических терминов. — М.: ООО «Издательство Астрель», ООО «Издательство АСТ», 2001.
11. Сенцов, А. Э. Концепт будущего в программах политических партий современной России // Вестник ТГУ. Философия. Социология. Политология. — 2012. — № 3 (19). — с. 82–92.
12. Сенцов, А. Э. Концепт будущего в программах правящих политических партий: сопоставительный аспект // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. — 2012. — № 6 (20). Ч. I. — с. 167–169.
13. Сенцов, А. Э. Особенности представления концепта будущего в программных документах партии «Единая Россия» // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. — 2012. — № 12 (26): в 3-х ч. Ч. III. — с. 172–174.
14. Соловьев, А. И. Политическая идеология: логика исторической эволюции // Полис. 2001. № 2.
15. Сорокин, П. А. Человек. Цивилизация. Общество / Питирим Сорокин. — М.: Политиздат, 1992.
16. Степанов, Ю. с. Теория языка. Концепт [Электронный ресурс] / URL: <http://genhis.philol.msu.ru/120.shtml> (дата обращения 28.12.14).
17. Стернин, И. А. Методика исследования структуры концепта // Методологические проблемы когнитивной лингвистики. — Воронеж, 2001. — с. 58–65.

18. Чудинов, А. П. Политическая лингвистика: учеб. пособие / А. П. Чудинов. — 3-е изд., испр. — М.: Флинта: Наука, 2008.
19. Шейгал, Е. И. Семиотика политического дискурса. — Волгоград, 2000.
20. Bell, V. — Negotiation in the workplace: The view from a political linguist // A. Firth ed. The discourse of negotiation: Studies of language in the workplace. — Oxford etc.: Pergamon, 1995. P. 41–58.
21. Kelly, D., Donway R. Liberalism and free speech // Democracy and the mass media. Ed. by Judith Lichtenberg. Cambridge, 1995.

СОЦИОЛОГИЯ

О результатах исследования особенностей репродуктивного поведения студенческой молодежи из многодетных и малодетных семей

Войку Иван Петрович, старший преподаватель;
Смирнова Галина Викторовна, студент
Псковский государственный университет

Раскрыты базовые теоретические аспекты репродуктивного поведения. Представлены результаты исследования основных детерминант репродуктивного поведения студенческой молодежи из многодетных и малодетных семей: представлений о возрасте вступления в брак и рождении первого ребенка, количестве детей в семье, поле первенца, необходимости сожительства, вероятности рождения ребенка вне брака и т.д.

Ключевые слова: репродуктивное поведение, малодетность, многодетность, возраст вступления в брак и рождения первого ребенка, пол первенца, достаточные условия для рождения ребенка, аборт, контрацепция.

The results of the research of reproductive behavior pattern of the young students from large and small families

Ivan P. Voiku;
Galina V. Smirnova
Pskov State University

The paper reveals the basic theoretical aspects of reproductive behavior. Presents the results of the research of the main determinants of reproductive behavior of the young student from large and small families: visions about marriage age and birth of a first child age, number of children in a family, the gender of a first-born, the necessity for cohabitation, the probability of extramarital birth, etc.

Keywords: Reproductive behavior, small families, large families, marriage age and birth of a first child age, the gender of a first-born, sufficient conditions for the birth of a child, abortion, contraception.

Демографическая ситуация в стране является важнейшим фактором решения ключевых социально-экономических проблем. Несмотря на наблюдаемые в последние годы положительные тенденции, низкие показатели рождаемости продолжают представлять одну из наиболее серьезных угроз национальной безопасности страны в XXI в.

Наблюдаемые сегодня показатели рождаемости ниже, чем необходимо для обеспечения простого воспроизводства населения. Сокращение количества многодетных семей, забвение семейных традиций, рост гражданских браков, повсеместная малодетность и поздние браки лишают Россию демографической перспективы [1].

В этой связи особую актуальность принимают вопросы изучения жизненных ориентаций и ценностей разных групп населения, в частности особенностей репродуктивного поведения молодежи как из многодетных, так и из ставших доминирующими малодетных семей.

Репродуктивное (проактивное, генеративное) поведение — целостная система действий, отношений и психических состояний личности, направленных на рождение или отказ от рождения ребенка любой очередности, в браке и вне брака [2]. Это вид поведения личности, который рассматривается в общем контексте ее ценностных ориентации, установок, потребностей и т.п., а также с точки зрения той социальной нормативной среды, в ко-

торой существует индивид. Репродуктивное поведение присуще не только конкретной личности, но и брачным парам, населению в целом.

Многодетный тип репродуктивного поведения предполагает полное доминирование установок на деторождение, среднететный тип репродуктивного поведения является промежуточным и характеризуется увеличением роли абортивно-контрацептивных установок в детерминации репродуктивного поведения, в то время как малодетный — характеризуется выраженным преобладанием абортивно-контрацептивных установок [3].

Все три типа репродуктивного поведения формируются относительно самостоятельными установками и направлены на реализацию полного репродуктивного цикла — от момента принятия решения о зачатии ребенка до его рождения. Эти установки находятся под влиянием текущих условий жизнедеятельности отдельной личности, семьи, создающих условия для разной степени удовлетворения потребности в детях.

Стоит отметить, что сила воздействия одних и тех же факторов на отдельных людей, на семьи, принадлежащие к разным социальным группам, не постоянна и не одинакова. Причина кроется в субъективной оценке социально-экономических параметров жизнедеятельности.

В целях определения характерных черт репродуктивного поведения молодежи Псковского региона, представляющих малодетные и многодетные семьи, в начале 2014 гг. авторами статьи проведен опрос учащихся

Псковского государственного университета. Опрошено 473 студента всех форм обучения, обучающихся по самым разным специальностям и направлениям подготовки, в возрасте от 17 до 30 лет, 3% из которых находятся в браке и лишь 1% имеют детей.

На вопрос «Каково на Ваш взгляд идеальное/желаемое/планируемое число детей в семье?» опрошенные ответили по разному (рис. 1).

При определении идеального, желаемого и планируемого числа детей в семье студенты из малодетных семей отдаю предпочтение в большей степени двум детям и в значительно меньшей — трем и более детям. Разница в предпочтениях составляет от 24,5% до 48,1%. Студенты из многодетных семей также отдают предпочтению двум детям в большей, а трем и более детям — в меньшей степени. Однако, разница в предпочтениях менее очевидна — от 3,5% до 17,2%. Очевидно, что у студентов из многодетных семей репродуктивная установка на многодетность выражена ярче.

На вопрос «Кого бы Вам хотелось иметь первенцем: мальчика или девочку?» студенты из малодетных и многодетных семей ответили практически одинаково, отдавая предпочтение рождению мальчика (рис. 2).

Представления студентов опрашиваемых групп об оптимальном возрасте начала половой жизни, идеальном возрасте вступления в брак и рождения первого ребенка оцениваются опрошенными для обоих полов по разному (рис. 3).

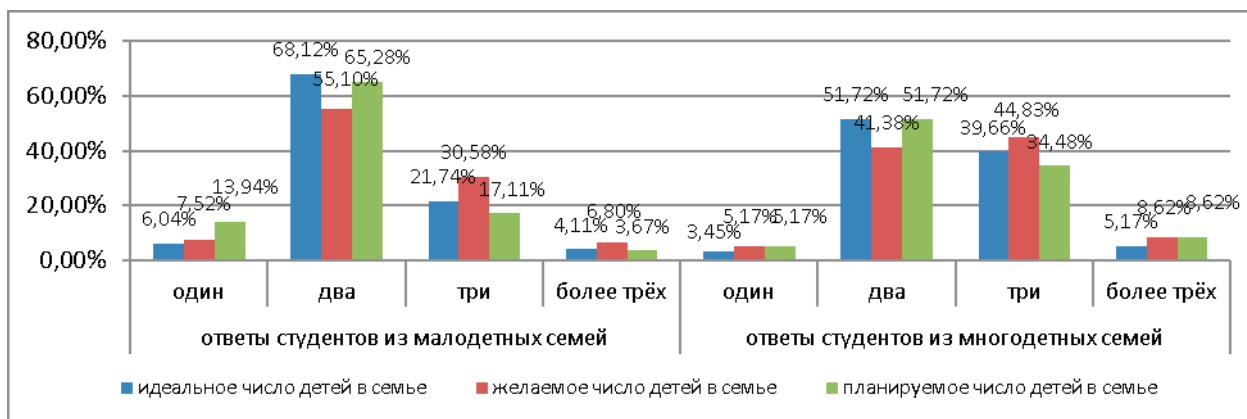


Рис. 1. Представления опрошенных об идеальном/желаемом/планируемом числе детей в семье

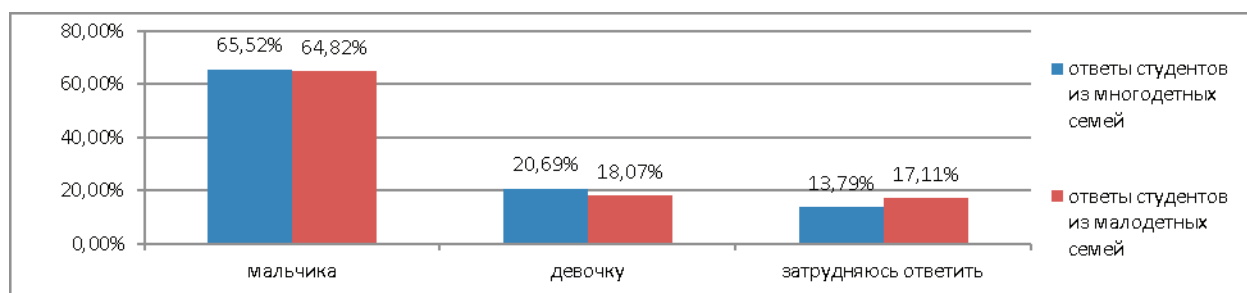


Рис. 2. Представления опрошенных о поле первенца

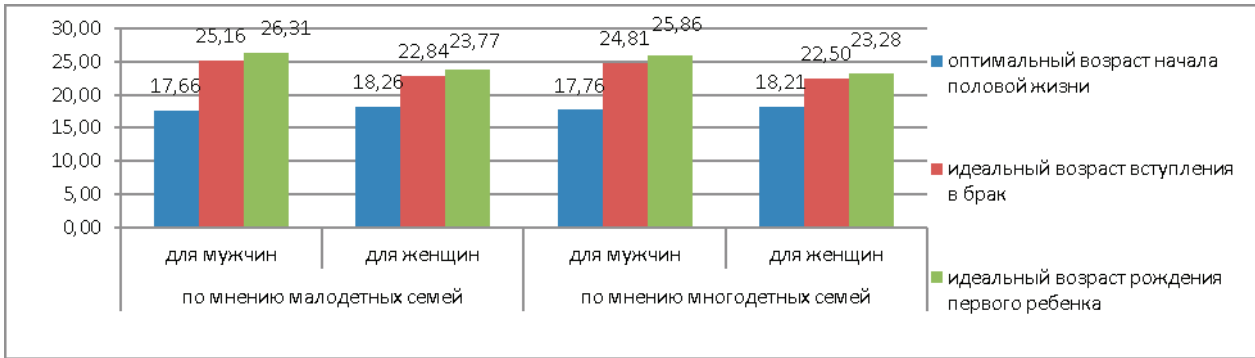


Рис. 3. Представления опрошенных об оптимальном/идеальном возрасте наступления событий, характеризующих репродуктивное поведение мужчин и женщин

По мнению всех опрошенных, женщины должны начинать половую жизнь позже, чем мужчины, а возраст вступления в брак и рождения первого ребенка для женщин должен уступать аналогичным показателям для мужчин.

Однако студенты из малодетных семей, выступают за более раннее начало половой жизни, и, одновременно, более позднее вступление в брак и рождение первого ребенка.

Среди студентов, считающих сожителство необходимым вступлению в брак, больше представителей малодетных семей. А вот среди допускающих расторжение брака по каким-либо причинам и рождение ребенка вне брака больше студентов из многодетных семей (рис. 4).

Наиболее значимыми факторами для принятия решения о рождении ребенка для опрошенных являются крепкие отношения, обеспеченность жильем и стабильность дохода. Менее значимыми факторами — беременность и законченное образование. И опрошенными студентами совершенно не принимаются во внимание такие факторы, как гарантии последующего трудоустройства, помощь от государства и качественные услуги перинатальных центров (рис. 5).

Позиции опрошенных студентов обеих групп, в целом совпадают. Исключение составляет чуть более значимый фактор «беременность» и чуть менее значимый фактор «стабильность дохода» для студентов из многодетных семей.

Что касается размера стабильного дохода, то он, в представлении опрошенных студентов должен составлять (рис. 6):

Очевидно, что представления студентов из многодетных семей, сформированные опытным путем, являются более скромными, чем представления студентов из малодетных семей, чьи представления формируются с отрывом от практики воспитания третьего и последующих детей.

Студентам также было задано несколько вопросов, раскрывающих их абортивные и контрацептивные установки.

Студенты из многодетных семей лучше относятся к запрету абортов, даже если речь идет об абортах по медицинским показаниям или в случаях изнасилований (рис. 7).

На вопрос «Считаете ли Вы средства контрацепции необходимым атрибутом в Вашей половой жизни?» значительная часть опрошенных обеих групп ответили утвер-

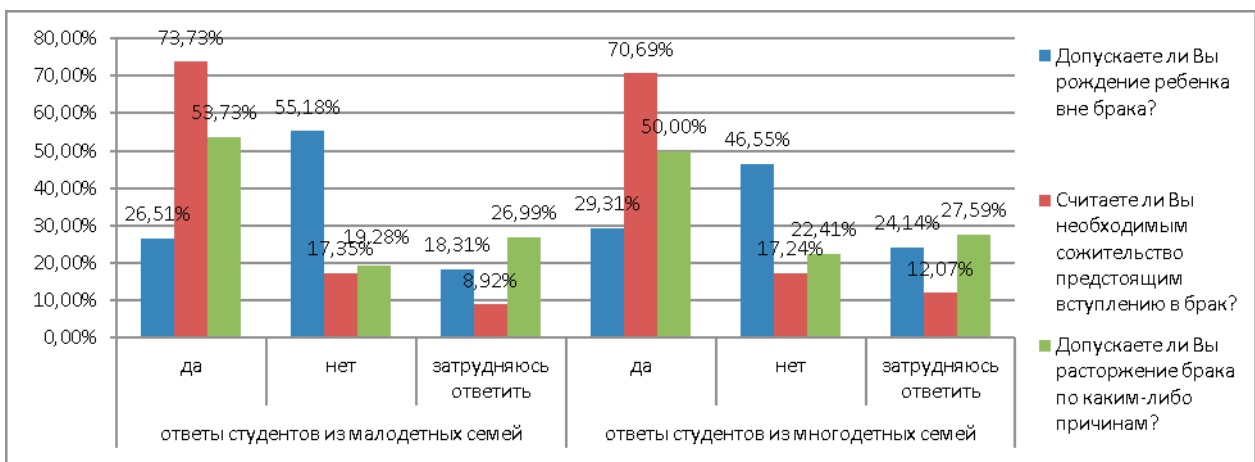


Рис. 4. Представления опрошенных о допустимости развода, рождения ребенка вне брака и необходимости сожителства

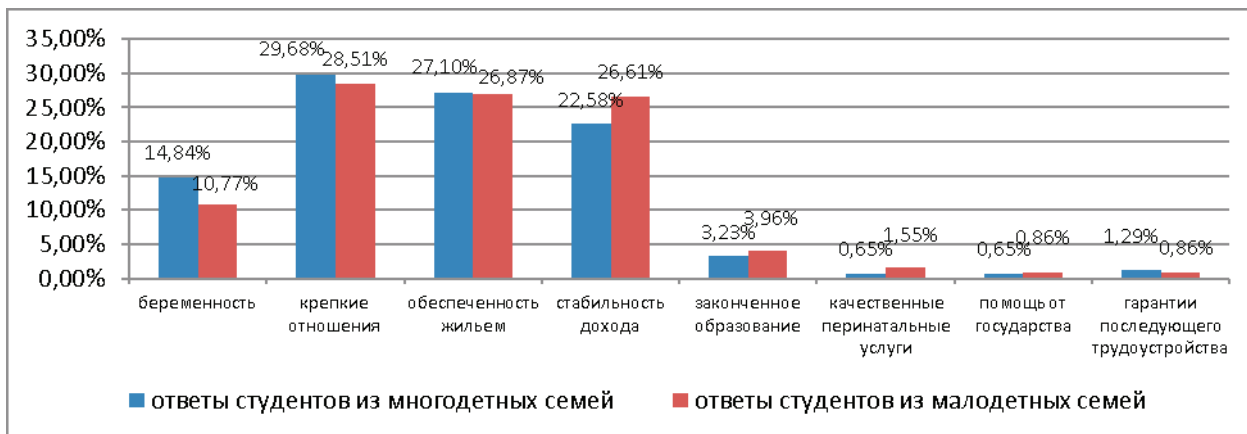


Рис. 5. Представления опрошенных о значимости ряда факторов, достаточных для принятия решения о рождении ребенка

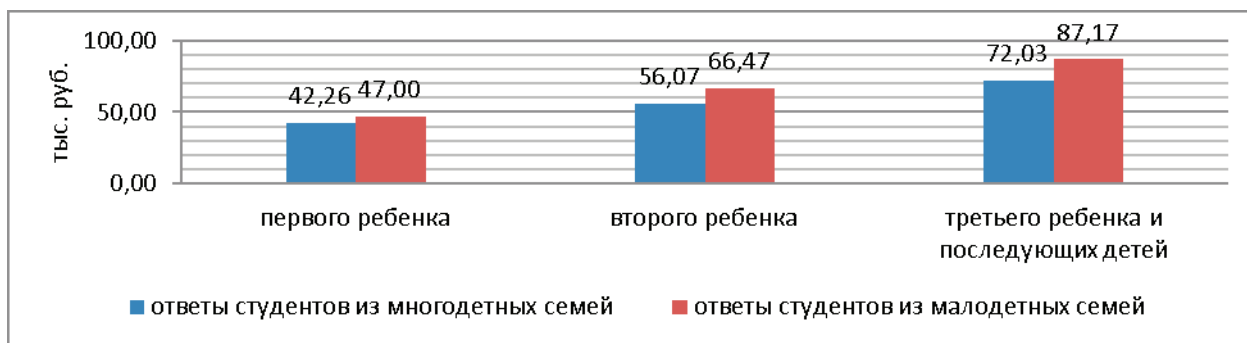


Рис. 6. Представления о размере совокупного размера ежемесячного дохода в семье, достаточного для принятия решения о рождении ребенка

дительно. Дали отрицательные ответы и затруднились ответить не более трети опрошенных.

Наиболее эффективными средствами контрацепции, по мнению опрошенных, являются презервативы и противозачаточные таблетки. Все это говорит о сильной контрацептивной установке современной молодежи.

Итак, подведем итог исследования особенностей репродуктивного поведения студенческой молодежи из многодетных и малодетных семей:

1. Представления об идеальном, желаемом и ожидаемом (планируемом) числе детей в семье у студентов из многодетных и малодетных семей различны. Несмотря на доминирование в обеих опрашиваемых группах установок на двухдетность, репродуктивная установка на многодетность у студентов из многодетных семей выражена значительно ярче.

2. Отдавая предпочтение более раннему началу половой жизни и более позднему вступлению в брак, сту-

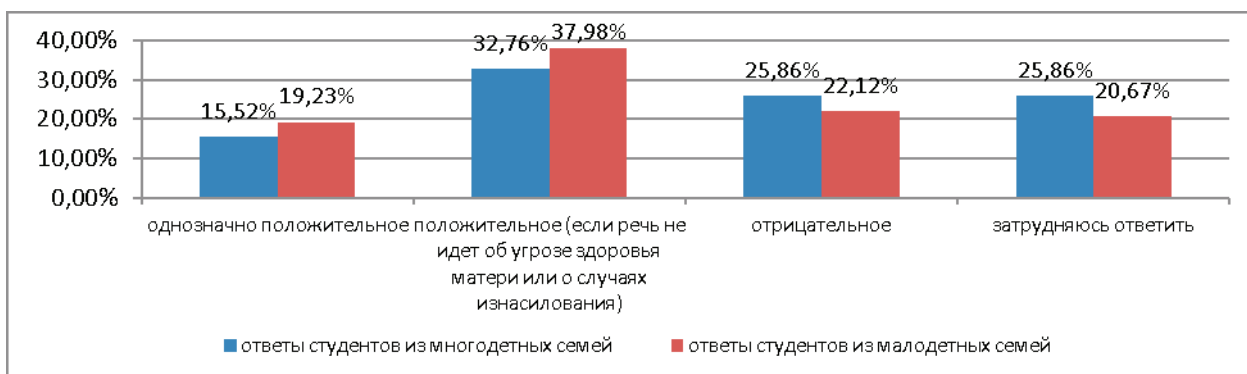


Рис. 7. Представления о запрете абортов

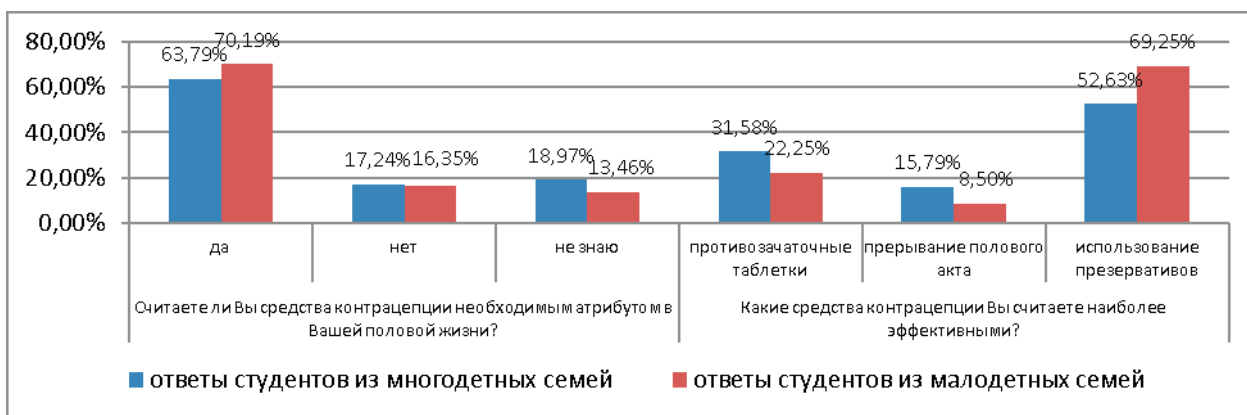


Рис. 8. Представления опрошенных о наиболее эффективных средствах контрацепции

денты из малодетных семей планируют реализовать репродуктивную установку на рождение мальчика (первенца именно мужского пола хотели бы иметь 65% опрошенных) позже, чем студенты из многодетных семей. В какой-то степени, возможно, это связано с менее скромными представлениями студентов из малодетных семей о минимальном достаточном уровне материального достатка, необходимого для принятия решения о рождении ребенка.

3. В первую очередь по мнению студентов из малодетных семей вступление в брак и рождению первого ребенка обязательно должно предшествовать сожителю. Именно эта группа опрошенных в меньшей степени, чем студенты из многодетных семей, допускает внебрачное рождение и расторжение брака по каким-либо причинам.

4. Для студентов из многодетных семей среди факторов, определяющих принятие решения о рождении

ребенка, «беременность» играет большее значение, а «стабильность дохода» — меньшее значение, чем для студентов из малодетных семей. И именно последние хуже относятся к запретам на аборт.

5. Все опрошенные имеют сильную установку, направленную на использование средств контрацепции и против использования абортов.

Конечно, базовые репродуктивные установки молодежи будут скорректированы, а, возможно, и пересмотрены в процессе брачного сожительства. Однако, учитывая тот факт, что более двух третей детей рождается именно в молодых семьях, не учитывать результаты подобных исследований при разработке научно обоснованных федеральных и региональных социальных и демографических программ, нацеленных на стимулирование рождаемости, было бы ошибочно.

Литература:

1. В. В. Бахарев, А. В. Поймалов. Репродуктивное поведение молодой семьи в регионе Журнал «Регионоведение», № 3, 2009
2. Демография: учебное пособие / Т. Е. Цыцарова. — Ульяновск: УлГТУ, 2009. — 100 с.
3. Демография: учебник для вузов (Серия «Новая Университетская Библиотека») /
4. Рыбаковский, Л. Л., Волгин Н. А., Изд.: Логос Пресс, 2010 г. — 280 с.

Правовая грамотность подросткового населения

Исагалиева Айгуль Сабыргалиевна, студент;

Зулькорнеева Ляйля Ибрагимовна, студент

Научный руководитель: Миронова Юлия Германовна, кандидат социологических наук, доцент
Астраханский государственный университет

Ключевые слова: правовая грамотность, правовое просвещение, социальные институты, правоспособность, конституционные права

Key words: legal literacy, legal education, social institutions, legal capacity, constitutional rights

Будущее нашего государства, как и мира в целом, зависит от молодого поколения, которое еще не до конца осознает этого. На данный момент, юные граждане, не достигшие совершеннолетия, являются одной из самых незащищенных социальных групп общества, которая еще не в силах полноценно отстаивать свои права. Важность и необходимость особой юридической защиты несовершеннолетних (лицо в возрасте до 18 лет) связана с тем, что ребенок в связи с его умственной и физической незрелостью нуждается в помощи и поддержке взрослых. Кроме того, дети постоянно проверяют как свои возможности, так и возможности окружающего их мира, и кто как ни подготовленный взрослый в нужный час сможет подсказать, что можно, а что нельзя делать, какие права и обязанности появляются с взрослением, какая наступает ответственность за нарушение установленных в обществе правил. К тому же, развитие гражданского общества зависит от правовой культуры населения, особенно это касается молодого поколения, от которого и зависит будущее нашей страны. Несмотря на развитость современных информационных технологий, сегодня остается актуальной проблема слабой правовой информированности и правовой безграмотности молодежи [1, с. 56]. Незнание и неуважение за-

конов, не владение элементарными знаниями о своих конституционных правах и, отсюда, неумение их отстаивать и защищать — все это приводит к негативным последствиям (недоверие к власти, социальная напряженность и т.д.).

В связи с актуальностью проблемы правовой просвещенности подростков, автором было проведено социологическое исследование, главная цель которого заключалась в изучении уровня осведомленности подростков города Астрахани о своих правах и обязанностях. В ходе данного социологического исследования было опрошено 397 подростков возраста от 14 до 17 лет (Таблица 1), из них 47,6% юношей и 52,4% девушек. Это школьники 8, 9 и 10-х классов города Астрахани.

На вводный вопрос анкеты о том, кто, по мнению подростков, согласно законодательству РФ считается ребенком, респонденты ответили следующим образом (Рисунок 1). Лишь чуть больше половины опрошенных — 50,6% — ответили верно (ребенком является лицо, не достигшее 18 лет). Остальные 49,4% дали неверные ответы. 17,4% полагают, что ребенком в нашей стране считается человек, не достигший 16 лет, а 32% 14 лет.

Результаты исследования показали, что подростки не очень хорошо знакомы с социальными институтами, за-

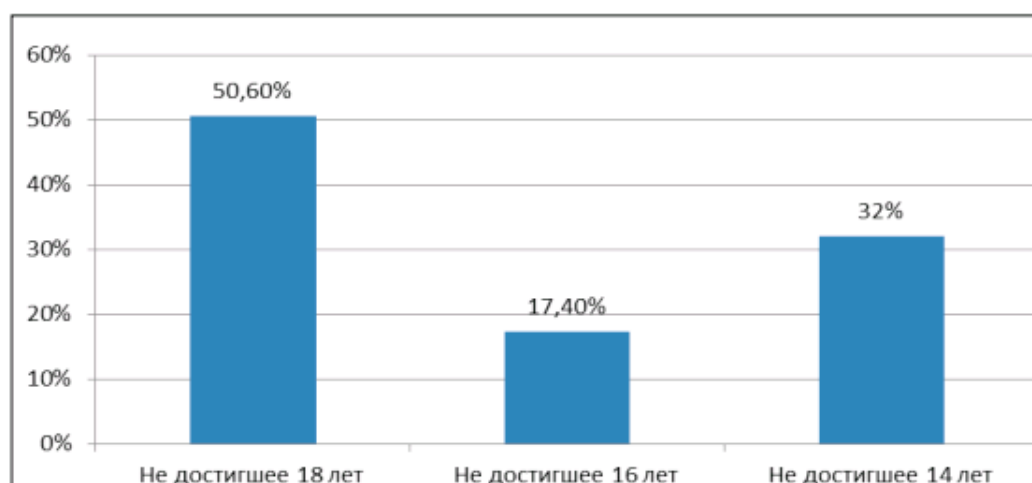


Рис. 1. Мнение респондентов о возрасте, при достижении которого наступает совершеннолетие

щищающими права несовершеннолетних (Рисунок 2). Так, институт родительства был назван 58,9% респондентов, органы государственной власти РФ — 43,1%,

педагогические и социальные работники — 14,4% и медицинских работников и психологов назвали лишь 4% опрошенных.



Рис. 2. Социальные институты, защищающие права несовершеннолетних

Большая часть опрошенных подростков знают, с какого момента несовершеннолетние обладают правоспособностью (Рисунок 3). 68,5% респондентов ответили

верно, правоспособность человека наступает с момента его рождения, и 31,5% ответили иначе (с 14 лет — 12,8%, с 16 лет — 9,6% и с 18—9,1%).

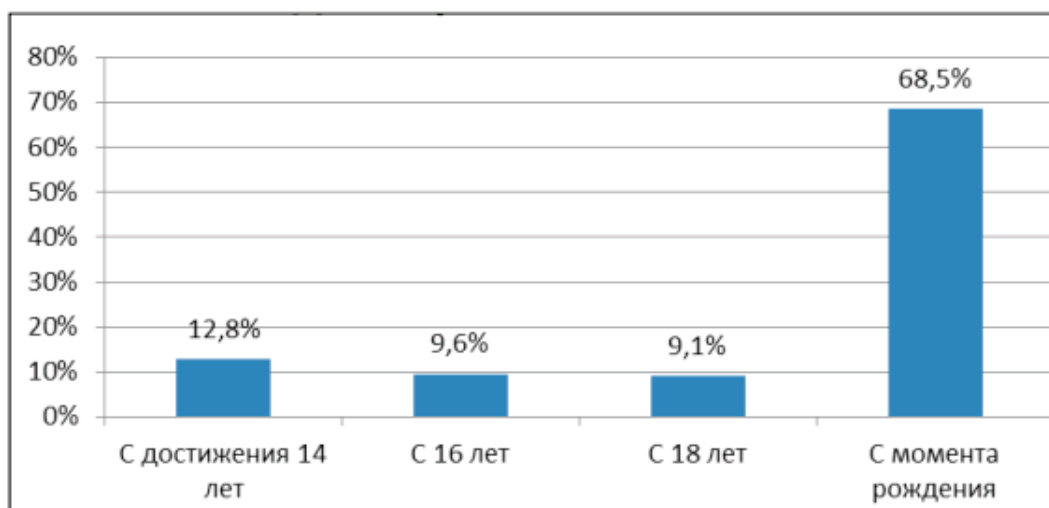


Рис. 3. Момент, с которого, по мнению респондентов, наступает правоспособность

В тоже время, подростки не до конца осведомлены о том, с какого возраста наступает полная дееспособность (Рисунок 4). То, что она наступает во всех предложенных в анкете вариантах, знают лишь 22,9% респондентов. 38,8% ответили, что дееспособность наступает лишь со вступления человека в совершеннолетие, 33,5% — при законном объявлении несовершеннолетнего лица полностью дееспособным. И только 4,8% опрошенных знают,

что дееспособность также наступает при предусмотренном законом вступлении в брак.

Согласно результатам исследования, подростки г. Астрахани не очень хорошо знают свои права (Рисунок 5). 84,6% знают, что с момента рождения любой гражданин РФ обладает правом на имя, фамилию и гражданство, 63,7% — что несовершеннолетние имеют права на защиту личного достоинства и законных интересов.

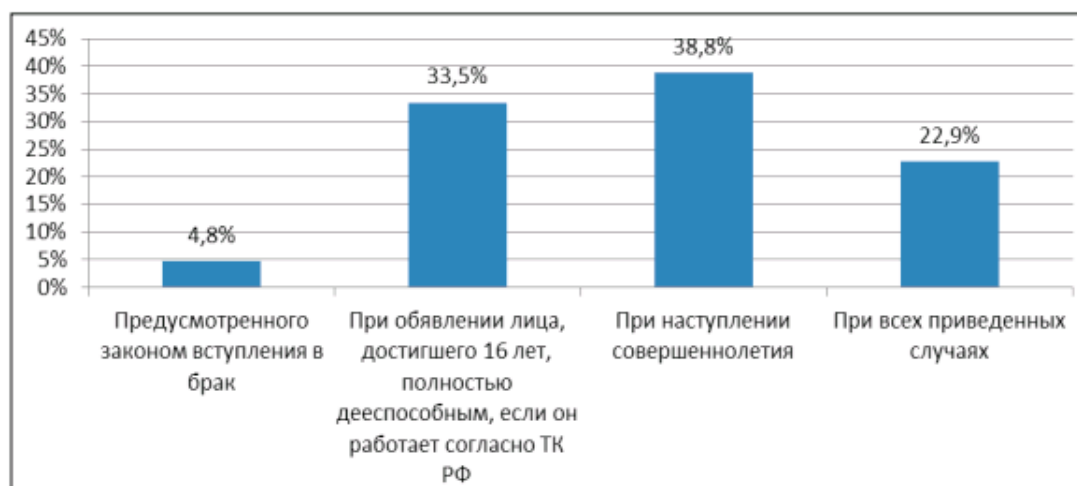


Рис. 4. Условия наступления полной дееспособности

Наконец, чуть более половины опрошенных знают, что имеют право на защиту от экономической эксплуатации (51,4%) и на свободу выражения мнения (54,9%). При

этом, 1% респондентов ответили, что несовершеннолетние имеют право на приобретение алкогольных и табачных изделий.



Рис. 5. Осведомленность подростков о своих правах

Со своими обязанностями подростки знакомы лучше (Рисунок 6). 87,9% несовершеннолетних знают, что каждый несовершеннолетний обязан получить основное среднее образование. 49,1% знакомы с тем, что несовершеннолетние мужского пола несут воинскую обязанность в виде воинского учета и подготовки к военной службе. А 3% опрошенных думают, что уплата налогов и трудовая деятельность тоже являются обязанностями несовершеннолетних, что таковым не является. В качестве своего ответа, 0,9% респондентов отметили обязанность быть законопослушными гражданами.

Результаты опроса показали, что подростки не знают, во сколько лет они начинают нести административную ответственность. Более половины опрошенных — 61% — ответили неверно (52,6% ответили, что административная ответственность наступает с 14 лет, а 8,4% — что

несовершеннолетние вообще не несут административной ответственности). Только 39% знают, что несовершеннолетние несут административную ответственность с наступления 16 лет (Рисунок 7).

На открытый вопрос, касающийся того, куда можно обратиться в случае нарушения прав несовершеннолетних, около трети опрошенных ответили, что не знают — 35,8%. Четверть респондентов написали в ответе, что нужно обращаться в полицию (25%), 19% указали суд, и лишь 6% — к уполномоченному по делам несовершеннолетних (Рисунок 8).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что данные результаты социологического исследования, нельзя назвать положительными, так как большая часть несовершеннолетних граждан города Астрахани, к сожалению, плохо знакомы с положениями о своих правах.

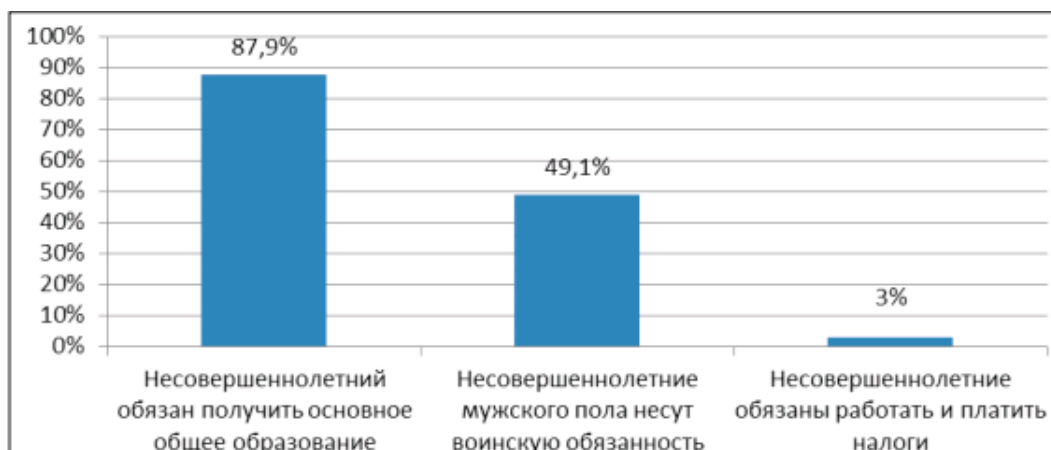


Рис. 6. Осведомленность несовершеннолетних о своих обязанностях

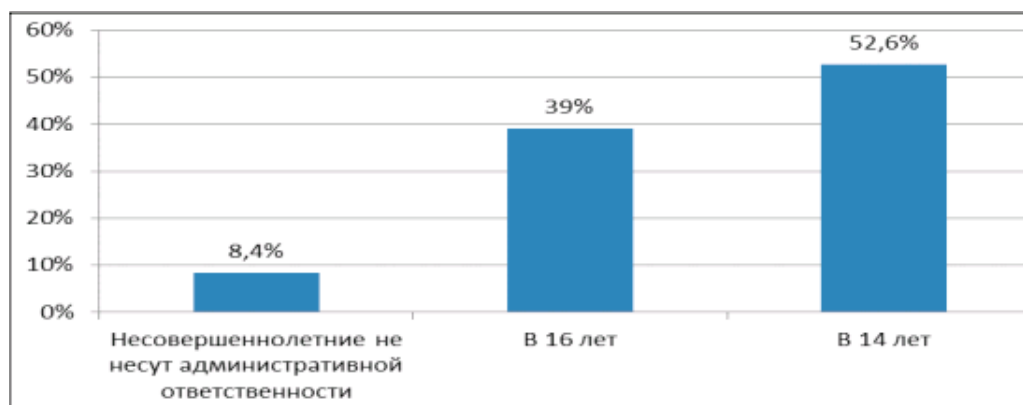


Рис. 7. Возраст, с которого наступает административная ответственность

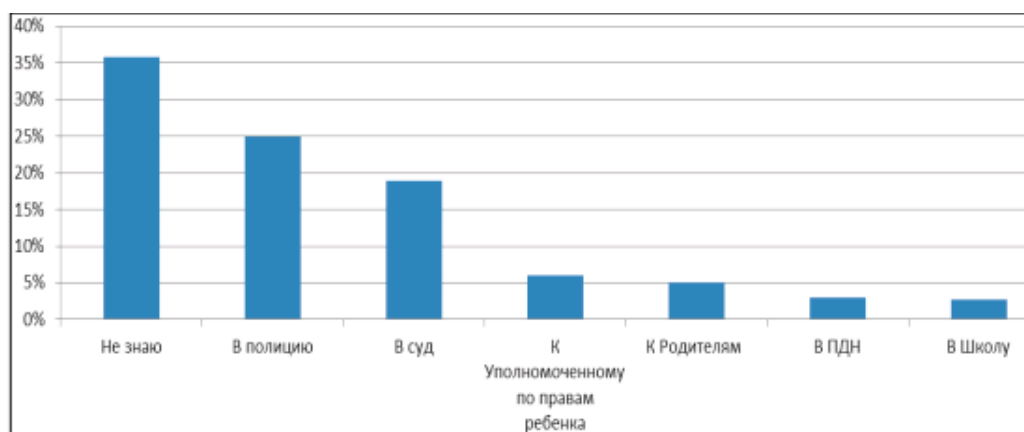


Рис. 9. Инстанции, куда несовершеннолетние обращаются в случае нарушения их прав

Более того, молодые люди не знают социальные институты, которые должны защищать их права, а это, в свою очередь, означает, что в случае нарушения их прав они окажутся беззащитными. Сложившаяся ситуация показывает, что проблему правовой безграмотности подростков необходимо решать, а для этого необходимо как

можно более серьезно подойти к ее решению. Исследования по данной проблеме показали, что вести работу, направленную на сокращение уровня правовой безграмотности молодежи, нужно совместно с государством, школой, родителями и правоохранительными органами в частности.

Литература:

1. Ясюкова, Л. А. Правовое сознание в структуре ментальности россиян. — СПб.: Изд-во С. — Петерб. ун-та, 2008. — 167 с.
2. Гулевич, О. А. Структура правосознания и поведение в правовой сфере // Психологические исследования. — 2009. — № 5 (7).

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 3 (83) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. 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.
Матроскина Т. В.
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)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
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: Голубцов М. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4