

**Современные тенденции в социально-экономических
и гуманитарных науках: теория и практика**

Сборник научных трудов

Министерство образования и науки Российской Федерации
Байкальский государственный университет

**Современные тенденции в социально-экономических
и гуманитарных науках: теория и практика**

Сборник научных трудов

Под научной редакцией Т. Г. Озерниковой, Т. Л. Музычук

Иркутск
Издательство БГУ
2017

УДК 3(06)
ББК 60/80я43
С56

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета

Рецензенты

д-р экон. наук, проф. А. П. Киреенко,
д-р юрид. наук, проф. А. А. Протасевич,
д-р филол. наук, доц. Т. Л. Музычук,
канд. физ.-мат. наук, доц. В. В. Братищенко,
канд. физ.-мат. наук, доц. И. А. Никифорова

- С56 Современные тенденции в социально-экономических и гуманитарных науках: теория и практика [Электронный ресурс] : сб. науч. тр. / под науч. ред. Т. Г. Озерниковой, Т. Л. Музычук. – Иркутск : Изд-во БГУ, 2017. – 300 с. – Режим доступа: <http://lib-catalog.isea.ru>.

Содержит научные статьи преподавателей Байкальского государственного университета, посвященные актуальным проблемам развития социально-экономических и гуманитарных наук, результаты исследований экономических отношений современного общества, а также социально-психологических аспектов функционирования экономики. Получили освещение некоторые проблемы права, их теоретические и прикладные аспекты. Представлены исследования по актуальным проблемам современного языкознания, филологии и теории журналистики, а также статьи, посвященные математическому моделированию и информатизации в управлении сложными системами.

УДК 3(06)
ББК 60/80я43

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Авдюшина М. А. Финансовые ресурсы в малом бизнесе и альтернативные инструменты привлечения: способы анализа и подходы к оценке	6
Алганаева М. П., Зайцева Т. Е. Исправление ошибок в первичных учетных документах.....	21
Аюшинова А. А., Путырская Я. В. Особенности учета затрат на предприятиях энергетического сектора	27
Бабицкая Т. И., Кулешова А. И. Проблемы идентификации основных средств.....	35
Балашова Н. В., Эрдынеева Е. Е. Исследование научных взглядов на феномен корпоративной культуры	42
Балданова Л. П. Анализ лесосырьевой базы Иркутской области.....	48
Беликов А. Ю., Новикова И. Ю. К вопросу об инвестиционном потенциале хозяйствующих субъектов	54
Белобородова Н. А., Дятловская К. М. Малый бизнес и социальные обязательства.....	63
Богомолова Е. Ю., Павлуцкая П. Б. Уровень автомобилизации как основной фактор, формирующий спрос на нефтепродукты.....	69
Войникова Г. Н., Никитенко Е. Б. Развитие российского рынка деревянного домостроения – альтернативное решение жилищного вопроса в России	74
Ганаза О. В. Особенности имиджа программы бакалавриата «Управление персоналом» в Байкальском государственном университете	82
Горбатенко Е. О. Роль государства на рынке слияний и поглощений.....	87
Гущина И. В. Система вычетов по налогу на доходы физических лиц	92
Далбаева В. Ю., Ангаева Е. Ю. Выбор показателя для оценки уровня развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации	99
Демин С. Ю. Импортозамещение продовольствия как основа экономической безопасности России	112
Дзизинская Д. В., Донцова Ю. А. Динамика уровня жизни населения во время экономического кризиса в Иркутской области.....	124
Добровольская Т. П., Солодков М. В., Эпова Н. Р., Борисова А. О. Современные тенденции мирового рынка гостиничных услуг.....	130
Захарова Е. Н. Аудит эффективности расходов на образование.....	138

Кабанов С. В. Рациональное формирование парка машин – основа успешного развития лесного хозяйства	146
Крикун Е. С., Понетько В. А. К вопросу о факторах, влияющих на выручку предприятий, осуществляющих речные перевозки	152
Кулижская Ж. С. Проблемные вопросы определения и применения кадастровой оценки объектов на рынке недвижимости.....	160
Макаренко С. А. Расчет показателей оборачиваемости для целей включения в систему ключевых показателей эффективности деятельности предприятия	168
Мироманова Н. В., Бояркин К. Е. Изучение особенностей личностей с разной степенью шопоголизма (ониомании)	173
Одаховская Д. А., Печенникова Г. Г., Усольцев Д. Г. Бухгалтерский и налоговый учет основных средств и амортизационных отчислений в целях совершенствования подходов к оценке имущества организации	180
Петрова Е. А., Якушева А. И., Дятловская К. М. Содержание и роль внутренней социальной политики предприятия в формировании трудовой мотивации персонала.....	187
Рогачева О. А. Сопоставление социального и экономического развития регионов СФО с помощью обобщающего рейтинга.....	193
Торопов В. Д. Мотивационные аспекты управления персоналом в линейном звене предприятия	198
Хамаганова Л. Д., Близнец А. С. Европейская валютная система: проблемы и перспективы	204
Чупрова О. Г. Транснациональное образование: тенденции франко-русского сотрудничества в сфере высшего образования	211

РАЗДЕЛ 2. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

Алыпина А. В., Зайцев И. А. P2P как новый механизм инвестирования	219
Васильева Н. Ю. Исторические аспекты становления института президенства в Российской Федерации	225
Непомнящая Е. А. Проблемы формирования и наращивания собственного капитала коммерческого банка.....	231
Рыбинская Е. Т. Экологические и правовые проблемы использования энергетических ресурсов.....	238
Ширяева Е. А. Проблемы реализации гарантий прав работника при заключении трудового договора.....	244

РАЗДЕЛ 3. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ЯЗЫКОЗНАНИЯ, ФИЛОЛОГИИ И ТЕОРИИ ЖУРНАЛИСТИКИ

Дервянко А. С. Презентация русской истории на уроках РКИ.....	250
Мытарева-Дроздова Д. М. Читаем на уроке РКИ: фельетон.....	257
Хамаева О. Л. Актуальные проблемы использования литературных текстов в современной теории и практике РКИ	266

РАЗДЕЛ 4. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И ИНФОРМАТИЗАЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ СЛОЖНЫМИ СИСТЕМАМИ

Абдуллин В. Р., Абдуллин Р. З. Анализ устойчивости стационара дискретной модели Солоу с учетом запаздывания освоения инвестиций.....	273
Баторова Е. Б., Абдуллин В. Р. Пороговые эффекты в исследовании взаимосвязи между инфляцией и экономическим ростом.....	278
Бусько М. М. Количественная оценка актуальности угроз информационной безопасности в проектируемых информационных системах	285
Сорокин А. С. Моделирование электропривода подъема экскаватора ЭШ 20.90.....	290
Ступин В. В. Модель обобщенной геомагнитной пульсации	296

РАЗДЕЛ 1

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

УДК 658.14.17

М. А. Авдюшина

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ: СПОСОБЫ АНАЛИЗА И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ

В статье рассматривается финансовый механизм, совмещающий реализацию мероприятий по поддержке малого и среднего бизнеса, развитие автотранспорта и предоставление услуг учебными центрами, использующие автомобильный транспорт в качестве средства обучения на профессиональном уровне и в соответствии с программами подготовки и переподготовки требованиям категории и классности водителей. Перед малыми предприятиями встают задачи приобретения в лизинг автотранспортных средств для своей текущей деятельности с последующим выкупом как альтернативы приобретению в кредит. В качестве примера в статье предлагается рассмотреть ООО «Дифференциал» использующая в своей деятельности транспорт и оформленный через внедрение инвестиционного проекта с использованием лизингового договора. В этой связи возникает потребность для развития данного вида деятельности учитывать отраслевые особенности, новые подходы и инструменты развития, и как следствие оценивать возможности финансирования приобретения транспортных средств за счет лизинга в сравнении с альтернативой привлечения кредита.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, инвестиционный проект, долгосрочные инвестиции, финансовый анализ, дисконтирование денежных потоков, лизинг автотранспорта, кредитование, профессиональная подготовка и переподготовка.

М. А. Avdyushina

FINANCIAL RESOURCES IN SMALL BUSINESS AND ALTERNATIVE INSTRUMENTS OF ATTRACTION: WAYS OF THE ANALYSIS AND APPROACHES TO AN ASSESSMENT

The article considers the financial mechanism combining realization of actions for support of small and medium business, the development of motor transport and rendering of services by training centers using the motor transport as the tutorial at the professional level and according to programs of preparation and retraining to requirements of category and proficiency of drivers. Small enterprises face problems of acquisition in leasing of vehicles for the current activity with the subsequent repayment as alternatives to purchase on loan. As an example, the author offers to consider LLC

«Differential» using transport in its activity and issued through implementing of the investment project with use of the leasing contract. In this regard there is a requirement for development of this type of activity to consider branch features, new approaches and instruments of development, and as a result to estimate possibilities of financing of purchasing vehicles due to leasing in comparison with an alternative to attract loans.

Keywords: small and medium business, investment project, long-term investments, financial analysis, discounting of monetary flows, vehicle leasing, loan/crediting, professional training and retraining.

Финансовая оценка целесообразности и возможностей по привлечению и использованию денежных средств становится весьма актуальной и значимой, поскольку малые предприятия вынуждены оценивать не только текущие, но и будущие денежные потоки, а также анализировать всю совокупность финансовых результатов своей деятельности по оказанию услуг, по содействию и поддержке отечественных производителей и транспортной отрасли, по выходу на новые уровни в использовании всех имеющихся экономических ресурсов на всех уровнях и вертикалях управления.

В условиях финансового кризиса, который отразился на состоянии всех мировых экономик, большинство предприятий для обеспечения устойчивости текущей операционной деятельности требуется оценка такого уровня финансового состояния, которое обеспечит достаточность покрытия расходов по привлечению денежных средств для обслуживания лизинга как альтернативы кредитованию. Текущий этап развития мировой экономики направляет многие страны на инновационный вариант дальнейшего развития.

Путь модернизации российской экономики требует внедрения финансовых технологий и инструментов финансирования способных повысить капиталоемкость производств и инвестиционных вложений в том числе и за счет использования лизингового капитала. Об этом свидетельствуют и публикации в экономической среде разных авторов С. Винокурова, П. Гурьянова, А. Медведь, В. Газмана, В. А. Макаровой [4; 5; 7; 9].

Однако, удовлетворение увеличивающейся потребности предприятий в долгосрочных источниках финансирования невозможно в результате низкого уровня платежеспособности большинства отечественных предприятий, что можно назвать логичным следствием экономической нестабильности.

В качестве выбранного нами примера используется условное название предприятия учебный центр (школа) ООО «Дифференциал», которое оказывает услуги по обучению вождения всех категорий профессионального и любительского уровне. Все расчеты сделаны на основе реального предприятия по его финансовой отчетности. Вложения в инфраструктурные проекты обсуждаются в научной среде и рассматриваются как вариант повышения инвестиционной активности, с учетом передового опыта зарубежных стран в данном направлении, об этом говорит А. Ерошкин [7, с. 67–84].

В первом этапе обоснования для вложений и при разработке плана производственно-финансовой деятельности предприятия делается акцент на данные

анализа технико-экономических показателей, который позволяет отметить негативную динамику в развитии предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели экономической деятельности
ООО «Дифференциал», тыс. р.*

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Прирост за период, %		
				2014 г. / 2013 г.	2015 г. / 2014 г.	2015 г. / 2013 г.
Выручка от продажи	148 881	180 014	139 081	20,91	-22,74	-6,58
Себестоимость услуг	132 821	162 845	124 038	22,60	-23,83	-6,61
Валовая прибыль	16 060	17 169	15 043	6,91	-12,38	-6,33
Коммерческие расходы	9 257	10 216	9 085	10,36	-11,07	-1,86
Прибыль от продаж	6 803	6 953	5 958	2,20	-14,31	-12,42
Затраты на 1 р. реализованной продукции, к.	95,43	96,14	95,72	0,74	-0,44	0,30
Рентабельность реализованной продукции, %	4,79	4,02	4,48	-16,09	11,40	-6,53
Чистая прибыль	5 365	5 408	5 101	0,80	-5,68	-4,92
Среднесписочная численность работников, чел.	12,00	12,00	12,00	0,00	0,00	0,00
Среднемесячная заработная плата	36,36	38,17	39,90	4,98	4,53	9,74
Производительность труда	12 406	15 001	11 590	20,91	-22,74	-6,58

*Данные финансовой отчетности предприятия ООО «Дифференциал».

Эффективное финансирование долгосрочных инвестиций предприятий обеспечивается полноценными и доступными источниками финансирования, которые формируются как внутри предприятия, так и за их пределами. С этой целью и проводится финансовый анализ до проекта и после его завершения [3, с. 45–51].

Для анализа финансового состояния предприятия и возможностей по привлечению средств из разных источников используется аналитический баланс в агрегированном виде (табл. 2).

Таблица 2

Бухгалтерский баланс предприятия ООО «Дифференциал», тыс. р.*

Наименование позиций	Анализируемый период		
	2012	2013	2014
Основные средства	17 616	18 331	19 642
ИТОГО внеоборотные активы	17 616	18 331	19 642
Запасы	94	115	123
НДС	241	455	1 161
Дебиторская задолженность: в том числе	1 575	1 622	2 172
покупатели и заказчики	1 575	1 622	2 172
Денежные средства	61	68	174

Наименование позиций	Анализируемый период		
	2012	2013	2014
ИТОГО оборотные активы	1 971	2260	3 630
БАЛАНС	19 587	20591	23 272
Уставный капитал	224	224	224
Нераспределенная прибыль	13 420	14814	15 187
ИТОГО Собственный капитал	13 644	15038	15 411
Долгосрочные обязательства	0	306	1 023
Кредиторская задолженность:	3 440	2967	5 776
Прочие краткосрочные обязательства	2 503	2280	1 062
ИТОГО краткосрочные обязательства	5 943	5247	6 838
БАЛАНС	19 587	20591	23 272

*Данные финансовой отчетности предприятия ООО «Дифференциал».

Совокупный размер финансовых резервов предприятия и нераспределенной прибыли за анализируемый период возрос, что свидетельствует о положительной тенденции прироста собственного капитала за счет нераспределенной прибыли и указывает на рост эффективности работы предприятия.

Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия, результаты которой интересуют прежде всего кредиторов предприятия, поскольку это дает ответ на вопрос о его способности погасить свои обязательства в кратчайшие сроки. В течение анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция на уменьшение большинства коэффициентов ликвидности, и в целом, предприятие характеризуется низкой ликвидностью, и как следствие возрастает риск задолженности поставщикам. Однако, коэффициенты общей и абсолютной ликвидности предприятия имеют положительную динамику и не высокая вероятность возникновения и роста задолженности (табл. 3).

Таблица 3

Показатели, характеризующие ликвидность деятельности
ООО «Дифференциал»*

Наименование позиций	Период		
	2012	2013	2014
Коэффициент общей ликвидности	0,33	0,43	0,53
Коэффициент среднесрочной ликвидности	0,01	0,01	0,03
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01	0,01	0,03
Чистый оборотный капитал, тыс. р.	-3 972	-2 987	-3 208
Изменение коэффициента общей ликвидности	-	0,10	0,10
Влияние изменения инвестированного капитала	-	0,29	0,21
Влияние изменения постоянных активов	-	-0,12	-0,25
Влияние изменения текущих пассивов	-	-0,07	0,14
Контроль	-	0,00	0,00
Среднедневные платежи, тыс. р.	398	485	373
Текущие затраты, тыс. р.	142 078	173 061	133 123
Налоговые выплаты, тыс. р.	1 341	1 352	1 275
Прирост запасов и затрат, тыс. р.	-	21	8
Коэффициент покрытия среднедневных платежей денежными средствами	0,2	0,1	0,5

*Рассчитано автором на основе данных финансовой отчетности предприятия ООО «Дифференциал».

По результатам анализ финансовой устойчивости деятельности ООО «Дифференциал» видно, что предприятие характеризуется нормальной финансовой устойчивостью, однако, наблюдается тенденция к ее ослаблению, и следует обратить внимание на меры по поддержанию источников собственного финансирования (табл. 4).

Таблица 4

Показатели, характеризующие финансовую устойчивость деятельности ООО «Дифференциал»*

Наименование позиций	Анализируемый период		
	2012	2013	2014
Стоимость чистых активов, тыс. р.	13 644	15 038	15 411
Коэффициент автономии	2,30	2,71	1,96
Коэффициент общей платежеспособности	0,70	0,73	0,66
Коэффициент маневренности, разы	-0,29	-0,20	-0,21
Доля собственных источников финансирования оборотных активов, %	-202	-132	-88
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования	-42,26	-25,97	-26,08
Коэффициент иммобилизации	8,94	8,11	5,41

*Рассчитано автором на основе данных финансовой отчетности предприятия ООО «Дифференциал».

По результатам анализа рентабельности услуг деятельность предприятия в 2012–2014 гг. удовлетворительная и характеризуется прибыльностью от основной деятельности (табл. 5).

Таблица 5

Показатели, характеризующие рентабельность деятельности ООО «Дифференциал», %

Наименования позиций	Анализируемый период		
	2012	2013	2014
Прибыльность продаж	5	4	4
Прибыльность всей деятельности	4	3	4
Прибыльность переменных затрат	8	6	7
Прибыльность постоянных затрат	13	11	11
Прибыльность всех затрат	5	4	4
Маржинальная прибыль, тыс. р.	59 372	70 986	57 876
Ценовой коэффициент	40	39	42
Производственный рычаг	872,7	1020,9	971,4
Точка безубыточности	131 821,8	162 381,7	124 763,4
«Запас прочности»	11	10	10
Изменение «запаса прочности», разы	–	-0,02	0,00
Влияние объема реализации, разы	–	0,15	-0,27
Влияние постоянных затрат, разы	–	-0,16	0,22
Влияние цены, разы	–	-0,01	0,05
Контроль	–	0,00	0,00

*Рассчитано автором на основе данных финансовой отчетности предприятия ООО «Дифференциал».

Данное предприятие не имеет достаточного объема денежных средств, формируемых за счет чистой прибыли, тогда для прямой покупки оборудования,

ему требуется сделать выбор между двумя источниками финансирования. Типичная ситуация для большинства предприятий нуждающихся в эффективных источниках финансирования предполагает либо привлечение долгосрочного банковского кредита, и как альтернатива и/или использование лизинга. Лизинг регламентируется федеральным законом о финансовой аренде (лизинге) [1].

В расчете величины лизинговых платежей требуется учесть амортизацию по приобретаемому автотренажеру, которая установлена в виде годовой нормы – 10,4 % (табл. 6, 7). Ежегодные амортизационные отчисления рассчитываются к среднегодовой стоимости лизингового имущества. Для большей суммы возмещения амортизационных отчислений к части имущества в конце договора лизинга предлагается использовать механизм ускоренной амортизации. Тем самым происходит более быстрое восстановление и обновление основных фондов и существенное снижение налогооблагаемой прибыли. В результате использования механизма ускоренной амортизации остаточная стоимость имущества на конец 4 года составит – 56,8 тыс. р., или 35 % первоначальной стоимости оборудования.

Таблица 6

Расчет амортизационных отчислений и среднегодовой стоимости имущества ООО «Дифференциал», тыс. р.*

Показатель	Период			
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год
Стоимость имущества на начало года	162,4	158,2	124,4	90,6
Сумма амортизационных отчислений	4,2	33,8	33,8	33,8
Стоимость имущества на конец года	158,2	124,4	90,6	56,8
Среднегодовая стоимость имущества	160,3	141,2	107,5	73,7

*Расчитано автором на основе данных договора лизинга ООО «Лизинг сот» с ООО «Дифференциал».

Одним из достоинств финансового лизинга является возможность применения гибких и удобных как для предприятия-арендатора, так и для арендодателя графиков выплат лизинговых платежей. Можно также согласовать схемы возмещения стоимости приобретенного по договору лизинга автотренажера по размерам платежей: а) ежегодно равными долями; б) понижающими долями; в) возрастающими долями. Расчет лизинговых платежей с учетом размеров приведен в табл. 7–8.

Таблица 7

Расчет лизинговых платежей ООО «Дифференциал», тыс. р.*

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	Всего	% к итогу
Амортизационные отчисления	4,2	33,8	33,8	33,8	105,6	45,0
Проценты за кредит (19 % годовых)	–	24,1	17,2	11,8	53,1	22,6
Вознаграждение лизинговой компании	8,0	14,1	10,8	7,4	40,3	17,2
Общая выручка лизинговой компании	12,2	72,0	61,8	53,0	199,0	84,8
НДС (18 %)	2,2	13,0	11,1	9,5	35,8	15,2
Лизинговые платежи	14,4	85,0	72,9	62,5	234,8	100

*Расчитано автором на основе данных договора лизинга ООО «Лизинг сот» с ООО «Дифференциал».

Нами предлагается при заключении договора лизинга использование возрастающей стратегии уплаты лизинговых платежей, так как в данном случае достигается наименьшая текущая стоимость лизинга в сравнении с другими схемами выплат. Сравнение затрат предприятия по лизингу и кредиту.

Таблица 8

Расчет ежегодных выплат по лизингу по трем вариантам платежей, тыс. р.*

Стратегия выплат	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	Всего
Выплата равномерная	14,4	73,4	73,4	73,4	234,8
Выплата равномерная, %	6,1	31,3	31,3	31,3	100
Выплата убывающая	14,4	105,9	81,5	33,0	234,8
Выплата убывающая, %	6,1	45,1	34,7	14,1	100
Выплата возрастающая	14,4	33,0	81,5	105,9	234,8
Выплата возрастающая, %	6,1	14,1	34,7	45,1	100

*Расчитано автором на основе данных договора лизинга ООО «Лизинг сом» с ООО «Дифференциал».

По табл. 8 во всех вариантах стратегии 100-процентная выплата и общая сумма выплат одинаковая для всех трех вариантов – 234,8 тыс. р., с учетом коэффициентов дисконтирования в табл. 9 представлены денежные потоки.

Таблица 9

Расчет дисконтированных выплат по лизингу, тыс. р.

Стратегия выплат	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	Итого
Коэффициент дисконтирования	–	0,840	0,706	0,593	–
Равномерная	14,4	63,3	54,5	47,0	179,2
Убывающая	14,4	91,3	60,6	21,2	187,5
Возрастающая	14,4	28,4	60,6	67,9	171,3

*Расчитано автором на основе данных договора лизинга ООО «Лизинг сом» с ООО «Дифференциал».

Финансовый лизинг равнозначен займу и сравнивается с покупкой в кредит. Существует две причины по которым лизинг характеризуется как товарный кредит в основные средства предприятия, требующие качественной замены вследствие истечения срока полезного использования либо, когда требуется расширение и качественное обновление основных фондов. Причины вытекают из экономической природы лизинга. Во-первых, по содержанию сделки лизинг схож с кредитом, а по форме противоречит кредиту. При лизинге вложение денежных средств в основные средства происходит на возвратной основе, лизингодатель предоставляет их на время и через определенный срок получает обратно, в случае оформления договора без выкупа, платность за услугу поступает через комиссионное вознаграждение. В кредитной сделке также присутствуют заимодавец и заемщик, суть отношений между которыми денежные, также присутствуют обязательная платность и возвратность денежных средств. Однако, противоречие состоит в том, что в основе сделки товаром выступают деньги, а при лизинге товаром являются основные средства в виде машин, оборудования, транспорта и, прочих материально-вещественных объектов и видов имущества предприятия, как верно заметил Л. Г. Луценко [8, с. 22–32]. Лизинг признается кредитной сделкой, но вместе с тем и сохраняет финансовую компоненту.

Поэтому финансирование основных средств через использование лизинговой сделки противостоит прямой покупке через кредитование. Очевидно, что кругооборот денежной и товарной формы капитала различны по своей природе, и как следствие механизм возмещения денег по кредиту и стоимости товара в виде основных средств по лизингу, сопровождаются разными процедурами не только расчета обязательств, отражения в учете и отчетности предприятия, но разным характером выполнения обязательств и участием заинтересованных лиц.

Таблица 10

Расчет затрат предприятия по приобретению имущества за счет кредита, тыс. р.

Стратегия выплат	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	Всего
Выплата процентов по кредиту	–	26,0	18,6	9,9	54,5
Погашение основного долга по кредиту	–	46,3	53,7	62,4	162,4
Итого платежи по кредиту	–	72,3	72,3	72,3	216,9
Остаток задолженности по кредиту	162,4	116,1	62,4	0,0	–
Амортизационные отчисления	4,2	33,8	33,8	33,8	105,6
Расходы, уменьшающие налогооблагаемую прибыль (стр. 1 + стр. 5)	4,2	59,8	52,4	43,7	160,1
Экономия по налогу на прибыль (стр. 6 × 20 %)	0,84	12,0	10,5	8,7	32,0
Итого затраты по приобретению оборудования (стр. 3 – стр. 7)	–0,84	60,3	61,8	63,6	184,9

*Расчитано автором на основе данных договора лизинга ООО «Лизинг сот» с ООО «Дифференциал».

При использовании кредитных ресурсов следует обратить внимание на налоговый щит, экономию по налогу на прибыль и обеспечению дополнительного дохода в виде собственных финансовых ресурсов, которые получены в результате снижения расходов и уменьшающих налогооблагаемую прибыль. Амортизационные отчисления снижает затраты по приобретению оборудования за счет кредита [11, с. 75–94].

Расчет затрат предприятия по приобретению имущества в лизинг в приведен в табл. 11. При расчет лизинговых платежей также используется налоговая экономия по налогу на прибыль, влияние которого на расчет лизинговых платежей состоит в том, что лизинговые платежи включаются в себестоимость продукции, оказывая тем самым влияние на рост себестоимости и уменьшению налогооблагаемой прибыли, как следствие снижению налоговых отчислений в бюджет и формированию у предприятия дополнительного источника финансирования в виде чистой прибыли как источника собственных средств предприятия.

К явным достоинствам для предприятия-арендатора сделки и налоговых послаблений по налогам является также факт того, что автомобили учитываются на балансе лизинговой компании.

Таблица 11

Расчет затрат предприятия по приобретению оборудования в лизинг, тыс. р.

Стратегия выплат	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	Всего
Лизинговые платежи	14,4	33,0	81,5	105,9	234,8
Экономия по налогу на прибыль (стр. 1 × 20 %)	2,9	6,6	16,3	21,2	47,0
Затраты по приобретению оборудования в лизинг (стр. 1 – стр. 2)	11,5	26,4	65,2	84,7	187,8

*Расчитано автором на основе данных договора лизинга ООО «Лизинг com» с ООО «Дифференциал».

Общие затраты предприятия по приобретению оборудования в лизинг, с учетом экономии по налогу на прибыль, составляют – 187,8 тыс. р., что совпадает с затратами предприятия по кредиту. При этом, однако, надо иметь в виду, что расчеты по затратам фирмы на кредит произведены исходя из процентной ставки 19 % годовых, т. е. по той же ставке, что и по кредиту, предоставляемому лизинговой компании. Фактически же, как правило, банк предоставляет кредит предприятию по более высокой ставке, чем кредит, направляемый для приобретения оборудования в лизинг, так как риск по обычному кредиту выше, чем по кредиту на лизинговые операции.

Таблица 12

Сравнение затрат предприятия по лизингу и кредиту, тыс. р.

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	Всего
Коэффициент дисконтирования	–	0,840	0,706	0,593	–
Общие затраты по лизингу	11,5	26,4	65,2	84,7	187,8
Дисконтированные затраты по лизингу.	11,5	22,2	46,0	50,3	130,0
Общие затраты по кредиту	–1,0	57,9	59,7	61,8	178,4
Дисконтированные затраты по кредиту	–1,0	41,5	35,0	29,5	132,9

*Расчитано автором на основе данных договора лизинга ООО «Лизинг com» с ООО «Дифференциал».

Лизинговая компания может предоставить предприятию кредит под – 19 % годовых, при этом срок кредита соответствует сроку договора лизинга (3,5 года).

С учетом величины платежей по кредиту в табл. 14 произведен расчет затрат предприятия по приобретению оборудования за счет кредита. Таким образом из табл. 14 видно, что общая сумма затрат предприятия по кредиту, с учетом экономии по налогу на прибыль, составляет 160,1 тыс. р.

Для более адекватного сравнения затрат по кредиту и лизингу денежные потоки их требуется привести к процедуре дисконтирования для приведения в сопоставимый вид по периодам.

Соответствующие расчеты исходя из ставки дисконтирования – 19 % произведены в табл. 12.

Дисконтированные затраты предприятия по лизингу составляют – 130,0 тыс. р., по кредиту – 132,9 тыс. р. Экономия затрат при выборе схемы лизинга с возрастающей стратегией платежей по сравнению с кредитом составляет 2,9 тыс. р.

Данный эффект предприятие получает за счет экономии по налогу на прибыль, причем наибольшая сумма эффекта достигается при выборе стратегии воз-

растающих лизинговых платежей. В свою очередь, ООО «Дифференциал» при использовании лизинга обеспечивает снижение уровня кредитного риска и получает больше доходов, чем при предоставлении традиционного долгосрочного кредита.

Проектное финансирование как сегмент рынка капиталов отсутствует на российском рынке. Более того, даже в банковской практике, как сокращенно его именует автор статьи М. С. Большакова (БПФ) не реализуется в той мере, в какой он должен служить для развития экономики и предпринимательской деятельности, в частности его широкое внедрение осложняется отсутствием систематизированной информации об этом рынке. Данные по БПФ внутри кредитной организации отражаются частично в кредитном портфеле, когда в ходе реализации проекта банк выдает кредит, либо в портфеле ценных бумаг. Доходы от проектной деятельности и участия банка в инвестициях не отражаются в отчетности банков. Автор рекомендует представлять информацию подобного рода также в разделах процентного, торгового и комиссионных доходов, что значительно осложняет анализ рынка БПФ [2, с. 67–71].

Нами предлагается проект [13, с. 68–73] инвестирования по приобретению в лизинг автотранспортных средств для образовательной деятельности ООО «Дифференциал».

Предприятие планирует оформить в лизинг пять единиц легковых автомобилей марки «Renault Logan» стоимостью 590 тыс. р. за единицу.

Финансовое планирование предполагает определение выгодности проекта и демонстрацию целесообразности для инвесторов вложений в его реализацию и внедрение на предприятии. Оценка эффективности проекта проводится в соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов», утвержденными Министерством экономики РФ и Министерством финансов РФ. Данная методика оценки эффективности инвестиционного проекта учитывает рекомендации Международной организации по промышленному развитию (ЮНИДО). Согласно методике оценки эффективность инвестиционного проекта удовлетворяет положительному значению критерия чистый дисконтированный доход ($NPV > 0$), когда интегральные приведенные затраты окажутся меньше интегральных приведенных результатов.

Основные показатели проекта:

- Чистый дисконтированный доход (NPV) по проекту составляет 1,47 млн р. Срок окупаемости (PB) проекта равен 4 кв.
- Дисконтированный срок окупаемости (DPB) проекта равен 4 кв.
- Индекс прибыльности (PI) проекта равен 396,32 %.
- Внутренняя норма доходности (IRR) проекта равна 230,32 %.

Данный проект оценивается с позиции выбора источника финансирования лизинг или кредит. Проектное финансирование как способ реализации капитальных вложений развивается в законодательной части, так и в практической части.

С начала 2014 г. ряд новых положений федеральных законов, направленных на развитие проектного финансирования и секьюритизации в России, в том числе уделяется особая роль деятельности специализированного общества проектного финансирования, новых видов банковских счетов, новые виды залога, необходимые для обеспечения проектного финансирования [10, с. 74–78].

В качестве лизингодателя рассматривается компания ООО «Лизинг сом» (название компании условное), предположительный срок договора финансовой аренды три года. Общая стоимость приобретаемого в лизинг автотранспорта составит 2 950 000 р., лизинговый процент составит – 19 %, авансовый платеж – 20 %, что составляет 590 000 р. Выплаты по договору финансовой аренды по проекту представлены в табл. 13.

Таблица 13

Выплаты по договору финансовой аренды ООО «Дифференциал», р.*

Номер платежа, квартал	Остаточная стоимость имущества	Возмещение стоимости имущества	Комиссионное вознаграждение	Лизинговые платежи
1	2 360 000	159 329,03	88 500	247 829,03
2	2 200 670,97	165 303,87	82 525,16	247 829,03
3	2 035 367,10	171 502,76	76 326,27	247 829,03
4	1 863 864,34	177 934,12	69 894,91	247 829,03
5	1 685 930,22	184 606,65	63 222,38	247 829,03
6	1 501 323,57	191 529,40	56 299,63	247 829,03
7	1 309 794,17	198 711,75	49 117,28	247 829,03
8	1 111 082,42	206 163,44	41 665,59	247 829,03
9	904 918,98	213 894,57	33 934,46	247 829,03
10	691 024,41	221 915,61	25 913,42	247 829,03
11	469 108,80	230 237,45	17 591,58	247 829,03
12	238 871,35	238 871,35	8 957,68	247 829,03
Итого		2 360 000	613 948,36	2 973 948,36

*Рассчитано автором на основе данных договора лизинга ООО «Лизинг сом» с ООО «Дифференциал».

Согласно выплатам по договору финансового лизинга по проекту в табл. 13 среднеквартальный размер платежей по лизингу составит – 247 829,03 р., за весь период договора общая сумма платежа составит – 2,97 млн. р.

Выручка от продаж поквартально определяется произведением количества человека-часов и стоимости 1 часа вождения за период. Дополнительный объем продаж предприятия в результате реализации проекта составит в 1-й год – 8,2 млн р., во 2-й – 8,65 млн р., в 3-й – 8,65 млн р. Доходы реализации проекта представлены в табл. 14.

Таблица 14

Объем реализации услуг ООО «Дифференциал», р.*

Объем реализации продукции	1-й кв.	3-й кв.	6-й кв.	9-й кв.	12-й кв.
Количество учебных часов, ед.	5400	4860	5400	6480	5940
Стоимость 1 часа (без НДС)	381,36	381,36	381,36	381,36	381,36
Выручка (без НДС)	2059322	1853389	2059322	2471186	2265254
НДС к выручке	370677	333610	370677	444813	407745
Выручка с учетом НДС	2430000	2187000	2430000	2916000	2673000

*Рассчитано автором на основе данных договора лизинга ООО «Лизинг сом» с ООО «Дифференциал».

Дополнительный объем продаж ООО «Дифференциал» в результате реализации проекта составит в 1-й год – 8,2 млн р., во 2-й – 8,65 млн р., в 3-й – 8,65 млн р.

Финансовая эффективность проекта характеризуется системой показателей финансовой состоятельности проекта, отражающих соотношение затрат и результатов (табл. 15) и свидетельствуют о устойчивости проекта, наличие чистого оборотного капитала является главным условием ликвидности и финансовой устойчивости проекта.

Таблица 15

Показатели финансовой состоятельности проекта ООО «Дифференциал», %*

Показатели финансовой состоятельности проекта	1-й кв.	3-й кв.	6-й кв.	9-й кв.	12-й кв.
Коэффициент общей ликвидности, раз	2,17	2,48	5,11	6,93	8,47
Коэффициент общей платежеспособности	79,51	78,55	85,82	88,36	90,02
Себестоимость к выручке от реализации	84,41	100,38	93,33	82,76	87,56
Оборачиваемость активов, раз	1,94	1,55	1,10	1,01	0,82
Рентабельность активов	23,92	-0,89 %	5,72	13,85	8,10
Рентабельность инвестированного капитала	30,08	-1,1	6,67	15,67	9,00

*Рассчитано автором на основе данных договора лизинга ООО «Лизинг сом» с ООО «Дифференциал».

При реализации инвестиционных проектов контролируется объем и наличие собственного оборотного капитала, что представлено на рис. 1, объем чистого оборотного капитала увеличивается по мере реализации инвестиционного проекта.

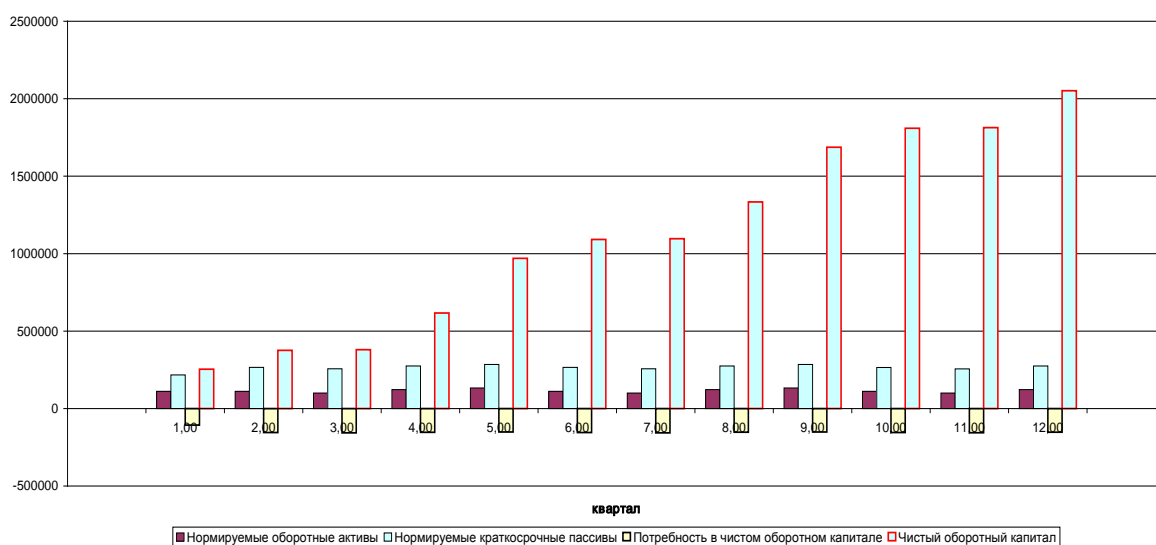


Рис. 1. Чистый оборотный капитал, р.*

(*Рассчитано автором на основе данных договора лизинга ООО «Лизинг сом» с ООО «Дифференциал»)

Рассмотрим влияние реализации данного проекта на основные показатели деятельности ООО «Дифференциал» (табл. 16). Как видно из табл. 16, в результате реализации проекта объем реализации услуг анализируемого предприятия увеличится на 6,22 %, чистая прибыль – на 12,92 %, рентабельность реализованной продукции – на 0,23 п. п.

Таблица 16

Оценка влияния реализации проекта
на деятельность ООО «Дифференциал», тыс. р.

Показатель	2016	План с учетом реализации проекта			Темп прироста 2019 г. к 2016 г., %
		2017	2018	2019	
Выручка от продажи	139 081,00	147 318,29	147 730,15	147 730,15	106,22
Полные текущие затраты	133 123,00	140 627,23	140 934,07	140 934,07	105,87
Чистая прибыль	5 101,00	5 673,74	5 758,79	5 759,89	112,92
Рентабельность реализованной продукции, %	3,67	3,85	3,90	3,90	–
Затраты на 1 р. реализованной продукции, к.	95,72	95,46	95,40	95,40	99,67
Среднесписочная численность работников, чел.	12,00	22,00	22,00	22,00	183,33

*Расчитано автором на основе данных договора лизинга ООО «Лизинг com» с ООО «Дифференциал».

На завершающем этапе анализа проводится анализ устойчивости проекта, целью которого является определение степени влияния варьируемых факторов на финансовые результаты проекта. Наиболее распространенный метод, используемый для проведения анализа чувствительности, имитационное моделирование. В качестве основных варьируемых параметров приняты цена реализации и объем реализации услуг. Анализ чувствительности чистой приведенной стоимости (NPV) проекта в зависимости от драйверов, указанных выше, дал следующие результаты. Допустим разброс значений изменения цены варьирует от 92,5 % до 107,5 %. Каждому из этих значений задается соответствующее значение изменения выручки, также находящееся в диапазоне от 90 до 110 %. В результате соответствующее изменению цены и выручки на определенном этапе от отрицательного значения переходит к положительному значению влияния изменения цены от выручки. Полученные данные свидетельствуют о том, что данный проект обладает достаточным запасом прочности по таким параметрам как цена и объем реализации товаров. По данным, предложенным в рассматриваемом примере предприятия видно, что ему выгодно согласиться на лизинговую схему и использовать данное предложение.

Несмотря на кризис и отсутствие видимых благоприятных тенденций, которые проанализированы и представлены в экономической среде, В. А. Тетушкин [12, с. 67–77] констатирует, что потенциал российских предпринимателей имеет весомый аргумент в пользу ожиданий будущих изменений к улучшению рыночной ситуации. Развитие деятельности предприятия-учебного центра ООО «Дифференциал» возможно через внедрение инвестиционного проекта приобретения в лизинг дополнительного учебного транспорта. Проект, нацеленный на то, чтобы увеличить имущественный потенциал предприятия по предоставлению услуг и по получению дополнительной стабильной прибыли отражается через улучшение финансовых показателей его работы. Лизинг как средство привлечения капитала для реализации проекта позволит предприятию получить дополнительный экономический эффект.

Разнообразие форм и видов экономической деятельности не ограничивает использование рыночных методов оценки деятельности с учетом учебной сети предприятий Министерства транспорта РФ. Финансирование в современных условиях сопровождается поиском требуемых ресурсов, внедрением и использованием методов оценки и прогнозирования финансовой устойчивости после реализации проекта, выражается через разнообразные механизмы, инструменты и институты развития.

Список использованной литературы

1. О финансовой аренде (лизинге) : федер. закон от 29 октября 1998 № 165-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения 17.04.2017).
2. Большакова М. С. Банковское проектное финансирование и тенденции его развития [Электронный ресурс] / М. С. Большакова // Банковское дело. – 2014. – № 4. – С. 67–71. – Режим доступа: <https://dlib.eastview.com/browse/doc/40674959> (дата обращения 07.05.2017).
3. Булгакова Л. Г. Роль банков в финансировании инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / Л. Г. Булгакова // Банковское дело. – № 1. – 2013. – С. 45–51. Официальный сайт. <http://www.ebiblioteka.ru>. – Режим доступа: <https://dlib.eastview.com/browse/doc/28561201> (дата обращения 25.04.2017).
4. Винокуров С. Влияние фактора доверия на международное движение капитала (на примере прямых иностранных инвестиций) / С. Винокуров, П. Гурьянов, А. Медведь // Общество и экономика. – 2017. – № 3–4. – С. 68–81.
5. Газман В. Преодоление стереотипов в лизинге [Электронный ресурс] / В. Газман // Вопросы экономики. – 2017. – № 2. – С. 136–151. Официальный сайт. <http://www.ebiblioteka.ru/> – Режим доступа: <https://dlib.eastview.com/browse/doc/48385619> (дата обращения 15.05.2017).
6. Газман В. Воздействие альтернативных моделей лизинга на финансирование инвестиций [Электронный ресурс] / В. Газман // Вопросы экономики. – 2013. – № 7. – С. 82–97. – Режим доступа: <http://www.ebiblioteka.ru/> <https://dlib.eastview.com/browse/doc/35071943> (дата обращения 12.05.2017).
7. Ерошкин А. Зарубежные тенденции финансирования инфраструктуры [Электронный ресурс] / А. Ерошкин, М. Петров // Экономист. – №1. – 2015. –

С. 67–84. – Режим доступа: <http://www.ebiblioteka.ru>. – Режим доступа: <https://dlib.eastview.com/browse/doc/43121580> (дата обращения 14.05.2017).

8. Луценко С. Дилемма выбора источника финансирования [Электронный ресурс] / С. Луценко // Общество и экономика. – 2016. – № 9. – С. 22–32. – Режим доступа: <http://www.ebiblioteka.ru/> (дата обращения 11.05.2017).

9. Макарова В. А. Эффективность риск-менеджмента: оценка и ее влияние на инвестиционную привлекательность бизнеса / В. А. Макарова // Управление финансовыми рисками. – 2015. – № 4. – С. 300–317.

10. Никонова И. А. развитие законодательной базы проектного финансирования / И. А. Никонова [Электронный ресурс] // Банковское дело. – 2014. – № 3. – С.74–78. – Режим доступа: <http://www.ebiblioteka.ru/> – Режим доступа: <https://dlib.eastview.com/browse/doc/39237351> (дата обращения 19.05.2017).

11. Теплова Т. В. Налоговый щит по персональным инвестициям / Т. В. Теплова // Финансовый менеджмент. – 2015. – № 2. – С. 75–94.

12. Тетушкин В. А. Анализ финансирования в условиях экономического кризиса / В. А. Тетушкин // Финансовый менеджмент. – 2016. – № 6. – С. 67–77.

13. Царьков В. А. Инвестиционная модель сделки по лизингу [Электронный ресурс] / В. А. Царьков // Банковское дело. – 2014. – № 6. – С. 68–73. – Режим доступа: <https://dlib.eastview.com/browse/doc/41630299> (дата обращения 18.05.2017).

Информация об авторе

Авдюшина Марина Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: Avdyushinama@mail.ru.

Author

Avdyushina Marina Anatolevna – associate professor, Chair of Finance, Baikal National University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: Avdyushinama@mail.ru.

**ИСПРАВЛЕНИЕ ОШИБОК
В ПЕРВИЧНЫХ УЧЕТНЫХ ДОКУМЕНТАХ**

В представленной статье рассмотрены типичные случаи возникновения ошибок в первичных учетных документах как в бумажном, так и в электронном виде. Особое внимание обращено на существенность ошибок в первичных учетных документах, так как это может повлиять на искажение бухгалтерской, финансовой и налоговой информации. Что может, например, привести к отказу в признании расходов для целей исчисления налога на прибыль и в применении вычетов по НДС. А также описан основной порядок исправления выявленных ошибок в первичных учетных документах.

Ключевые слова: первичные документы, формы учетных документов, исправление ошибок, электронный документ, документооборот, реквизиты.

**М. P. Alganaeva,
T. E. Zaitseva****THE CORRECTION OF ERRORS
IN PRIMARY ACCOUNTING DOCUMENTS**

The paper presents typical cases of errors in the primary documents, both in paper and in electronic form. Special attention is paid to the materiality of the errors in the primary documents as this can affect the distortion of accounting, financial and tax information. It can, for example, lead to refusal of recognition of expenses for purposes of calculating income tax and in the application of VAT deductions. And also describes the basic procedure for correcting errors in the primary documents.

Keywords: primary documents, forms, records, correction of errors, electronic document, workflow, details.

Деятельность экономического субъекта независимо от формы собственности и правового статуса будь то хозяйственная, производственная, финансовая фиксируется в документах в бумажном и электронном виде. Так в бухгалтерском учете документирование совершаемых хозяйственных операций является обязательным. Именно документирование – это один из элементов метода бухгалтерского учета. Таким образом любой факт хозяйственной жизни экономического субъекта должен быть оформлен первичным учетным документом.

В Положении о документах и документообороте в бухгалтерском учете № 105 (далее – Положение № 105) прописано, что первичные документы, поступающие в бухгалтерию, подлежат обязательной проверке по форме и содержанию. Следовательно, полнота и правильность оформления документов, заполненные реквизиты, законность хозяйственных операций, логическая увязка отдельных показателей свидетельствуют об юридической силе первичного учетного документа. Для экономического субъекта это необходимо еще для отражения хозяйственных операций в бухгалтерском учете.

С вступлением в силу Федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ (далее – Закон № 402-ФЗ) унифицированные формы первичных учетных документов не обязательны, поэтому бухгалтер или иное уполномоченное лицо может разработать документы по учету хозяйственных операций экономического субъекта, формы которых утверждает руководитель организации. Если организация принимает решение об использовании самостоятельно разработанных форм первичных учетных документов, то это должно быть отражено в бухгалтерской учетной политике. При этом должны быть учтены обязательные реквизиты первичного документа, в частности, наименование документа; дата его составления, совпадающая с фактом совершения хозяйственной операции; содержание, раскрывающее экономический смысл хозяйственной операции; измерители в стоимостном и натуральном выражении, фиксирующие данные для учета финансового положения и результата деятельности организации; наименование должности лица (лиц), совершившего (совершивших) сделку, операцию и ответственного (ответственных) за ее оформление, либо наименование должности лица (лиц), ответственного (ответственных) за оформление свершившегося события; подписи лиц, предусмотренных, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц [2]. Сам перечень реквизитов не влияет на отражение хозяйственных операций, но он необходим для идентификации аналитического учета материальных ценностей, находящихся у материально ответственных лиц.

Закон № 402-ФЗ также не запрещает организациям вводить дополнительные реквизиты первичных документов, которые бы учитывали специфику своей деятельности. Но при этом необходимо применять рациональный подход и не перегружать свой документооборот.

Исключением являются формы кассовых и банковских документов, которые по-прежнему обязательны для применения. Исправления ошибок в этих документах запрещены. Если в них обнаружена ошибка, то оформляется новый документ.

Исключением также является исправление ошибок в счет-фактуре, поскольку она относится к первичным документам налогового учета, а не бухгалтерского учета. Содержание счет-фактуры служит основанием для принятия сумм налога к вычету в порядке, предусмотренной гл. 21 п. 1 ст. 169 НК РФ [1]. Для нее действуют особые правила исправления.

В остальных первичных учетных документах исправления ошибок допустимы.

Минимальные требования к способу внесения исправлений в первичные учетные документы прописаны в ч. 7 ст. 9 Закона № 402-ФЗ, а более детализированные требования – в Положении № 105. Что дает основания для самостоятельного подхода к способу внесения исправлений в первичные учетные документы, учитывая особенности документооборота организации и закрепить его в бухгалтерской учетной политике.

Основной способ исправления ошибок заключается в зачеркивании одной чертой неправильного текста (суммы), над которым указывается верный текст

(сумма). При этом делается запись «исправлено», подтвержденное Ф.И.О. и подписью лиц, подписавших документ, а также проставлена дата внесения исправления (если есть возможность ставится печать) [5].

Первичные учетные документы будут недействительны, если были использованы корректоры и(или) был подчищен текст.

Наряду с исправленным документом необходимо хранить ошибочный первичный учетный документ в течение срока, определенного соответствующему виду документа, для выявления какой была ошибка допущена.

В ситуации, когда отсутствует на работе по уважительной причине или уволен первоначальный составитель первичного учетного документа, вместо него исправление ошибок вносит другой работник, подпись которого заверяется руководителем организации или иным должностным лицом, уполномоченным на подписание и исправление документов по доверенности.

В случае обнаружения ошибки в первичном документе в нескольких экземплярах, ее исправление должно быть внесено в каждый экземпляр.

Также необходимо отметить вероятность обнаружения ошибки в двухсторонних документах, которые составляются в двух экземплярах. Вносить изменения в такие документы нужно в каждый экземпляр, но при этом помнить, что одностороннее изменение сведений в первичном документе без взаимного согласия сторон считается незаконным. Если экземпляр еще не отправлен контрагенту, то ему можно направить новый документ со скорректированными данными, приложив к нему пояснение. В противном случае придется затребовать назад первичный документ, внести изменения и заново отправить, а на своем экземпляре двустороннего документа получить подпись контрагента.

В обстоятельствах, когда обнаружены ошибки в первичных учетных документах, полученные от контрагента, исправления должна вносить организация, допустившая ошибки. Например, при судебных разбирательствах не будет служить доказательством исправленные товарные накладные, так как изменения в них было оформлено не должным образом, поскольку покупатель их сделал, не согласовав с продавцом.

Особенное внимание уделяется к правильности оформлению первичных документов налогового учета в соответствии с законодательством РФ (п. 1 ст. 252 НК РФ), так как эти документы должны подтвердить расход при определении налоговой базы. Их неправильное заполнение, выявленное во время камеральных и выездных налоговых проверок, может привести к претензиям со стороны налоговых органов, а в дальнейшем к судебным разбирательствам.

Налоговый кодекс РФ обязывает экономический субъект зафиксировать расходы, под которыми понимаются затраты. Что должно быть подтверждено документами, оформленными в соответствии с законодательством РФ либо с правилами делового оборота иностранного государства, на территории которого были произведены соответствующие расходы, и(или) документами, косвенно подтверждающими произведенные расходы (приказом о командировке, проездными документами, отчетом о выполненной работе в соответствии с договором, таможенной декларацией). Как уже упоминалось ранее общие требования к оформлению первичных учетных документов установлены в Законе № 402-ФЗ.

Также в Налоговом кодексе РФ прописано о подтверждении данных налогового учета первичными учетными документами, в том числе справкой бухгалтера.

Обнаруженные ошибки в первичных учетных документах не препятствуют налоговым органам при проведении налоговой проверки и позволяют идентифицировать покупателя товаров (работ, услуг), продавца, имущественные права, наименование товаров (работ, услуг), их стоимость и другие обстоятельства документального оформления факта хозяйственной операции, определяющие применение соответствующего порядка налогообложения, не являются основанием для отказа в принятии соответствующих расходов в уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль [6].

В практической деятельности бухгалтера возможны ситуации, когда обнаружены существенные или несущественные ошибки в первичных учетных документах.

Существенные ошибки в первичных учетных документах возможны при несоблюдении требований к составлению первичных документов в отношении полноты и правильности заполнения всех обязательных реквизитов, достоверности содержащихся в них сведений. Следовательно, некорректность заполнения реквизитов, недостоверность сведений в первичных документах, может повлечь к отказу в признании расходов для целей исчисления налога на прибыль и в применении вычетов по НДС, а также искажению бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Несущественные ошибки в первичных учетных документах возможны при проведении налоговой проверки. Это означает, что наличие несущественных ошибок в первичном документе не является препятствием для принятия налогоплательщиком первичного документа к налоговому учету с целью подтверждения расходов, уменьшающих налоговую базу.

По общему правилу Закона № 402-ФЗ экономическому субъекту разрешено применять электронные первичные документы, формы которых организация определяет совместно с разработчиками компьютерных программ, а также они должны быть отражены в учетной политике организации для бухгалтерского и налогового учета. При разработке своих форм электронных первичных документов организация должна предусмотреть случаи несовместимости форматов документов при осуществлении электронного документооборота с внешними пользователями.

Что касается обнаружения ошибок в электронных первичных документах, то в Законе № 402-ФЗ нет детального описания порядка исправления в них. На практике, например, применяются методика по исправлению электронных документов, предусмотренная Постановлением Правительства РФ от 26.11.2011 г. № 1137 в отношении корректировочных счет-фактур. В методике предусмотрено внесение исправлений путем выставления продавцом новых экземпляров счетов-фактур и не допускаются возможности внесения исправлений в первоначально выставленный счет-фактуру [3].

В отношении других электронных первичных документов порядок исправления ошибок заключается в том, что создается новый исправленный экземпляр

электронного первичного документа. То есть также как с исправленными сче- тами-фактурами вносится дополнение «Информационное поле документа», в ко- тором указываются номер и дата исправления. При этом номер и дата исправ- ленного электронного первичного документа переносятся из первоначального электронного первичного документа.

Исправления в электронных первичных документах могут повлиять на необходимость отражения в бухгалтерских записях на разницу (сторно при уменьшении или дополнительные записи при увеличении) в случае изменения в стоимостных показателях (количество и/или цена) после проведения документа с исправлением в бухгалтерском учете; либо никак не повлиять на бухгалтерские записи в документах в случае замены в строках, например, «Адрес доставки», «Ответственные лица», «Грузоотправитель» или «Грузополучатель».

Таким образом, приведенные наиболее распространенные случаи возник- новения ошибок в первичных учетных документах и порядок их исправления не охватывают все вопросы по их выявлению и исправлению. Неправильно оформ- ленные первичные документы искажают бухгалтерскую информацию в части полноты, достоверности, своевременности, что может привести к экономиче- ским и налоговым рискам, а также к административным взысканиям. Поэтому практикующему бухгалтеру необходимо соблюдать требования к оформлению первичным документам, предъявляемые российским законодательством. Хотел- ось бы также, чтобы законодатели уделили внимание вопросу детализации ис- правления ошибок в электронных первичных документах, так как существуют технические особенности оформления последних.

Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2 [Электронный ре- сурс] : федер. закон РФ от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ef9b3e2f8e3046127b2ef57fccf5141b694e2138 (дата обращения 15.06.2017).

2. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/b24121ba7152f33673608559f2ca844ef5b6a74c (дата обра- щения 15.06.2017).

3. О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость [Электронный ресурс] : по- становление Правительства РФ от 26.12.2011 г. № 1137. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_124837/4ee876b475b4bf10d82643adea07afdedda4746a/ (дата обращения 15.06.2017).

4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная поли- тика организации» ПБУ 1/2008 [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 106н. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/1b09d30899714e0479a53741dd0366e9d4cad86 (дата обра- щения 15.06.2017).

5. Положение о документах и документообороте в бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : утв. Минфином СССР 29.07.1983 г. № 105. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_3028/ca0f30fdcc5ff9a8960502e87a8a3752f5870019 (дата обращения 15.06.2017).

6. О направлении письма Минфина России от 04.02.2015 № 03-03-10/4547 о несущественности ошибок в первичных учетных документах [Электронный ресурс] : Письмо ФНС России от 12.02.2015 г. № ГД-4-3/2104. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_175263/1d1e60eff402a4dfe3fb2afaaada8640cd57f3fe (дата обращения 15.06.2017).

Информация об авторах

Алганаева Марина Петровна – старший преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, анализа, статистики и аудита, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: alganaeva-mp@bgu.ru.

Зайцева Татьяна Евгеньевна – старший преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, анализа, статистики и аудита, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: zaitseva-te@bgu.ru.

Authors

Alganaeva Marina Petrovna – Senior Lecturer, Chair of Accounting, Analysis, Statistics and Audit, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: alganaeva-mp@bgu.ru.

Zaitseva Tatyana Evgenevna – Senior Lecturer, Chair of Accounting, Analysis, Statistics and Audit, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: zaitseva-te@bgu.ru.

**А. А. Аюшинова,
Я. В. Путырская**

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО СЕКТОРА

Раскрыта специфика деятельности предприятий энергетического сектора, влияющая на учет затрат. Обосновывается целесообразность изменения порядка учета затрат для целей управления. Предложены в качестве основных объектов учета затрат для организаций теплоснабжения места их возникновения. На примере конкретного предприятия представлены экономические расчеты себестоимости теплоэнергии в разрезе выделенных объектов учета затрат. Обоснован выбор базы распределения косвенных затрат по выделенным объектам для повышения информативности формирования себестоимости теплоэнергии. Проведен анализ потерь теплоэнергии по выделенным объектам учета затрат.

Ключевые слова: учет затрат, предприятие теплоснабжения, себестоимость теплоэнергии, распределение косвенных затрат, потери теплоэнергии.

**A. A. Ayushinova,
Y. V. Putyrskaya**

FEATURES OF ACCOUNTING OF COSTS ON ENTERPRISES OF THE ENERGY SECTOR

The specifics of the activity of enterprises of the energy sector, affecting the accounting of costs, are disclosed. The expediency of changing the order of cost accounting for management purposes is substantiated. The main objects of cost accounting for heat supply organizations are proposed as the main source of their occurrence. On an example of the concrete enterprise economic calculations of the cost price of a heat energy in a cut of the allocated objects of the account of expenses are presented. The selection of the base for the distribution of indirect costs for selected objects is substantiated in order to increase the information content of the formation of the cost of heat. The analysis of losses of heat energy on the selected objects of the account of expenses is carried out.

Keywords: cost accounting, heat supply company, cost of heat, distribution of indirect costs, heat loss.

Предприятия энергетического сектора представляют собой обособленную группу, отдельную экономическую отрасль, не только по причине специфики производимого продукта, но и по причине индивидуальности производителей этого продукта, которые, по сути, являются монополистами в своей сфере. Объединенные производством одного итогового продукта – энергии в различных ее формах, предприятия рассматриваемой отрасли дают возможность реализации деятельности не только других промышленных предприятий, но и жизни каждого отдельно взятого человека. Качество электро- и тепловой энергий, а также правильность их распределения гарантируют бесперебойность работы конечных

ее потребителей, обеспечивают комфорт и качество существования, что является основной целью предприятий энергетического сектора.

Актуальность управления затратами на предприятиях энергетического сектора обусловлена важностью повышения качества предоставляемых услуг при условии максимального снижения их себестоимости, обеспечения финансовой стабильности предприятий-производителей энергии, а также формирования гибкой ценовой политики. Снижение затрат предприятия при прочих равных условиях способствует увеличению его финансовых результатов, использование которых возможно для целей инвестиционной и социальной деятельности, позволяет улучшить позиции предприятия на рынке.

Деятельность в сфере энергоснабжения имеет свои особенности, которые влияют не только на организацию процесса работы, но и на процесс формирования затрат предприятия, а соответственно, и на формирование себестоимости продукции.

Себестоимость электрической и тепловой энергии – важнейший экономический показатель работы энергопредприятий, представляет собой совокупность затрат в денежном выражении овеществленного и живого труда в процессе производства на электростанциях, передачи и распределения энергии в сетях [2].

Особенностью методики калькулирования себестоимости в энергетике, отличной от методики калькулирования в других отраслях промышленности, является калькулирование полной себестоимости энергии на условиях франко-потребитель. Такое калькулирование обеспечивает полный учет всех затрат на производство и передачу энергии до потребителя и служит одним из критериев для рационального размещения, как энергетических мощностей, так и крупных потребителей электроэнергии. В отличие от других отраслей в электроэнергетике рассчитывается себестоимость единицы не произведенной, а отпущенной продукции (электроэнергии или тепла) потребителям.

Основные особенности формирования себестоимости в энергетике:

1. Энергия, произведенная предприятиями отрасли, потребляется, как правило, полностью, при этом имеется совпадение во времени количества произведенной энергии с объемом ее потребления, что приводит к отсутствию запасов готовой продукции на складе, и остатков незавершенного производства. Вследствие этого все сформированные за отчетный период затраты производства списываются на себестоимость выработанной и отпущенной потребителям энергии.

2. Себестоимость энергии учитывает затраты не только на производство, но и на передачу и распределение энергии.

3. Услуга по передаче энергии в большинстве случаев осуществляется непрерывно. Исключение составляет тепловая энергия, передача которой ограничивается рамками отопительного сезона.

4. На себестоимость энергии влияют расходы по содержанию резерва мощности на электростанциях и в электросетях для обеспечения бесперебойности энергоснабжения потребителей.

5. Уровень себестоимости энергии может значительно изменяться по отдельным типам электростанций и энергосистемам.

6. Зависимость себестоимости от вида и качества сжигаемого топлива.

7. Невозможность отключения от источников энергии некоторых потребителей социального назначения [3].

Все вышеперечисленные особенности формирования себестоимости имеют место быть и на предприятиях, вырабатывающих теплоэнергию.

Теплоснабжающая организация – организация, осуществляющая продажу потребителям и (или) теплоснабжающим организациям произведенных или приобретенных тепловой энергии (мощности), теплоносителя и владеющая на праве собственности или ином законном основании источниками тепловой энергии и (или) тепловыми сетями в системе теплоснабжения, посредством которой осуществляется теплоснабжение потребителей тепловой энергии [1].

Рассмотрим направления совершенствования учета затрат и калькулирования себестоимости в энергетике на примере предприятия теплоснабжения Шелеховского района Иркутской области.

Изучение существующего порядка учета затрат на предприятии, позволило выделить следующие особенности:

1. Наличие только одного объекта калькулирования – тепловой энергии и услуг по ее передаче.

2. Совпадение объекта учета затрат и объекта калькулирования.

3. Использование для учета затрат счетов 20 «Основное производство», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы». При этом затраты аккумулируются лишь по статьям, но не по местам их возникновения.

4. Формирование полной себестоимости теплоэнергии, включающей как затраты, связанные непосредственно с выработкой и передачей энергии, так и затраты, связанные с обслуживанием производственного процесса и управлением предприятием в целом.

Существующий порядок учета затрат не обеспечивал возможности для управления затратами, предприятие не анализировало их уровень, не исследовало возможности их снижения. Во многом данный факт объясняется государственным регулированием тарифов в сфере теплоснабжения. Указанные тарифы формируются исходя из цены производства тепловой энергии, которая должна возмещать затраты теплоснабжающей организации, при этом состав этих затрат детально регламентирован. Многие предприятия энергоснабжения умышленно завышают затраты для обоснования повышения тарифов и не заинтересованы в их снижении. С другой стороны, наличие детальной информации о затратах будет способствовать повышению экономической обоснованности тарифов при защите их в службе по тарифам, позволит выявить и проанализировать потери теплоэнергии, разработать мероприятия по их снижению. В связи с чем нами предложено изменить порядок учета затрат для целей управления.

Прежде всего, считаем необходимым организовать учет затрат по местам возникновения. Дифференциация затрат по местам их возникновения позволяет активно управлять процессом их формирования, обеспечивает работников предприятия детальной информацией для оперативного управления и контроля, позволяет выявить экономию или перерасход материальных, трудовых и денежных ресурсов по зависящим и не зависящим от конкретных исполнителей причинам.

Учитывая специфику деятельности предприятия и его организационную структуру, было принято решение выделить два уровня мест возникновения затрат.

В качестве мест возникновения затрат первого уровня были выделены населенные пункты, в которых осуществляет свою деятельность предприятие (их 6), места затрат второго уровня – отдельно взятые угольные и электробойлерные котельные в каждом населенном пункте.

Выделение в качестве объектов учета затрат населенных пунктов, и расположенных в них котельных и электробойлерных, позволило ввести калькулирование себестоимости теплоэнергии в разрезе указанных мест возникновения затрат.

Для этого был организован учет прямых затрат по местам возникновения затрат первого уровня – населенным пунктам. Данные по статьям затрат основного производства в разрезе мест их возникновения представлены в табл. 1.

Таблица 1

Затраты основного производства предприятия
в разрезе мест затрат за 2016 г., тыс. р.

Статья затрат	Общая сумма по МВЗ	МВЗ № 1	МВЗ № 2	МВЗ № 3	МВЗ № 4	МВЗ № 5	МВЗ № 6
Амортизация	2650	1385	618,7	307,4	154,3	154,3	30,3
Заработная плата	8107	4169,9	1894,6	972,5	495,1	482,3	92,6
Страховые взносы	2720	1415,6	634,2	320,5	163,9	154,3	31,5
Уголь	6171	3248,6	334,7	690,9	0	376,1	1520,7
Услуги сторонних организаций	9129	4031,2	2488,4	453,1	1328,7	342,2	485,4
Прочие расходы	1290	580,5	258	193,5	77,4	51,6	139
Всего	30 067	14830,8	6228,6	2937,9	2219,4	1560,8	2299,5

По результатам анализа табл. 1 можно сделать вывод, о том, что наиболее значимыми статьями прямых затрат являются заработная плата рабочих, услуги сторонних организаций (например, услуги по доставке угля) и стоимость угля.

Анализируя структуру затрат, можно сделать вывод, что на долю места возникновения затрат № 1 (МВЗ № 1) приходится 49 % всех затрат основного производства предприятия. Это объясняется, прежде всего, наличием в его составе 9 котельных, что составляет половину от их общего количества.

Помимо прямых затрат, связанных непосредственно с выработкой теплоэнергии, у предприятия есть затраты, связанные с обслуживанием производства и управлением предприятия в целом. Эти группы затрат также должны включаться в расчет себестоимости энергии и услуг по ее передаче. Поскольку эти затраты являются косвенными по отношению к местам возникновения затрат, то их необходимо распределить между этими объектами учета. В этом случае возникает вопрос о выборе базы распределения. В качестве вариантов были рассмотрены следующие базы распределения:

- прямые затраты на выработку энергии;
- заработная плата основных производственных рабочих;

- стоимость потребленного угля;
- затраты на уголь и дополнительные затраты в виде доставки угля и потребленной электробойлерными электроэнергией;
- выработка котельных и электробойлерных.

Расчеты и сравнение полученных результатов показали, что распределение относительно выработки котельных дает наиболее корректные, на наш взгляд, результаты. Так как именно выработка характеризует результаты работы котельных, с учетом их типа, состояния и качества выпускаемой теплоэнергии. Результаты расчета себестоимости 1 Гкал произведенной теплоэнергии в зависимости от выбранной базы распределения косвенных затрат представлены в табл. 2.

Таблица 2

Себестоимость 1 Гкал произведенной теплоэнергии в зависимости от базы распределения по местам возникновения, р.

База распределения	МВЗ № 1	МВЗ № 2	МВЗ № 3	МВЗ № 4	МВЗ № 5	МВЗ № 6
Прямые затраты	4781,47	4767,65	3309,09	6742,49	4282,18	14296,66
Расходы на заработную плату	5031,49	5182,17	3731,67	6498,38	4685,92	9810,24
Расходы на приобретение угля	4903,33	3448,02	3490,01	4214,34	4561,67	26208,76
Расходы на приобретение угля + доп. услуги	4719,20	4572,27	3017,78	7188,71	4128,68	18126,41
Выработка	4822,25	4813,61	3901,95	6047,98	4510,17	10769,63

Сравнение значений себестоимости произведенной Гкал тепловой энергии в разрезе мест возникновения затрат с установленным тарифом (4 989,74 р./Гкал) позволило проанализировать полученный предприятием убыток по итогам деятельности за 2016 г. Так, себестоимость по некоторым местам возникновения затрат оказалась выше установленных тарифов на теплоэнегию при любом варианте распределения (места возникновения затрат № 4 и № 6). Причиной данного факта послужила чрезвычайная ситуация, приведшая к дополнительным затратам по данным местам возникновения.

Одним из направлений сбора затрат для предприятий теплоснабжений является их группировка в зависимости от типа котельных: угольные и электробойлерные. Проведем сравнительный анализ затратности угольных котельных и бойлерных. Прямые затраты, сгруппированные по типу котельных, представлены в табл. 3.

Таблица 3

Прямые затраты предприятия по типу котельных, тыс. р.

Затраты	Всего	Угольные	Электробойлерные
Амортизация	2650	1865	785
Заработная плата	8107	6128,4	1978,6
Страховые взносы	2720	2083,7	636,3
Уголь	6171	6171	0

Затраты	Всего	Угольные	Электробойлерные
Дополнительные услуги	9129	2690,8	6438,2
Прочие расходы	1290	903	387

Распределение косвенных затрат по котельным было также произведено относительно нескольких баз распределения: уголь, дополнительные услуги, выработка. Результаты расчета себестоимости по типам котельных представлены в табл. 4.

Таблица 4

Себестоимость 1 произведенной Гкал в зависимости от базы распределения по типам котельных, р.

База распределения	Угольные котельные	Электробойлерные котельные
Уголь	5 244,70	3 911,01
Уголь + доп. услуги	3 483,42	8 776,50
Выработка	4 580,94	5 744,64

Аналогичным образом, выработка, как натуральная база, продемонстрировала наиболее обоснованные результаты. По итогам анализа и сравнения с установленным тарифом был сделан вывод о том, что затратность электробойлерных выше, чем угольных котельных.

Значимой проблемой для предприятия являются неоплачиваемые потери тепловой энергии, которые фактически по 2016 г. оказались выше, чем планировалось. Проанализируем структуру и потери теплоэнергии в разрезе мест возникновения затрат (табл. 5).

Таблица 5

Структура тепловой энергии за 2016 год в разрезе мест возникновения затрат, %

Тепловая энергия	МВЗ № 1	МВЗ № 2	МВЗ № 3	МВЗ № 4	МВЗ № 5	МВЗ № 6	Итого
Отпущенная	100	100	100	100	100	100	100
В том числе потери	8,05	11,72	7,46	10,44	3,94	0,00	8,42
собственные нужды	2,38	1,15	2,82	1,95	5,02	3,93	2,35
полезная	89,58	87,13	89,72	87,61	91,03	96,07	89,23

Как видно из таблицы, наиболее значимый удельный вес потерь наблюдался по местам возникновения затрат № 2 и № 4.

Также проанализируем структуру и потери теплоэнергии в разрезе видов котельных (табл. 6).

Таблица 6

Структура тепловой энергии за 2016 г. по типам котельных, %

Тепловая энергия	Угольные котельные	Электробойлерные котельные	Итого
Отпущенная	100	100	100
В том числе потери	7,31	11,47	8,42

Тепловая энергия	Угольные котельные	Электробойлерные котельные	Итого
собственные нужды	2,72	1,35	2,35
полезная	89,97	87,18	89,23

В результате анализа было выявлено, что потери по угольным котельным почти на 64 % больше, чем по электробойлерным. Расход же энергии на собственные нужды значительно ниже по электробойлерным в отличие от угольных котельных. Электробойлерные котельные удобны в эксплуатации, имеют меньше потерь, требуют минимального вмешательства человеческого фактора. Котельные угольные нуждаются в работниках, непрерывно контролирующую их работу, имеют большие потери и меньший коэффициент полезного действия. Однако, угольные котельные имеют и свои преимущества: затраты на приобретение и доставку угля, даже с учетом его потерь при погрузке-разгрузке, меньше, чем затраты на электроэнергию для электробойлерных. Кроме того, тарифы на электроэнергию могут меняться в течение сезона, что плохо поддается планированию. Стоимость же угля остается без изменений в течение года, на который заключается контракт с поставщиками.

Предложенные нововведения в части учета затрат имеют своей целью сравнение фактической себестоимости выпускаемой тепловой энергии по каждому месту возникновения затрат с установленным тарифом, что позволит анализировать затраты и потери, а также принимать управленческие решения, направленные на повышение эффективности работы указанных сегментов. Результаты представленных расчетов будут способствовать, на наш взгляд, повышению экономической обоснованности тарифов и являться основой для принятия управленческих решений, например, в части мероприятий по снижению потерь теплоэнергии. Кроме того, рассмотренные рекомендации могут быть полезны и другим предприятиям энергетического сектора для управления затратами, а также для построения системы управленческого учета.

Список использованной литературы

1. О теплоснабжении: федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 190-ФЗ // Российская газета. – № 168. – 2010.
2. Инструкция по планированию, учету и калькулированию себестоимости электрической и тепловой энергии в энергосистемах и на электростанциях, затрат на передачу и распределение энергии в электрических и тепловых сетях (утв. Минэнерго СССР) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: СПС КонсультантПлюс (дата обращения 15.05.2017).
3. Собянин А. В. Инструкции по планированию, учету и калькуляции себестоимости электрической и тепловой энергии в энергосхемах и на электростанциях, затрат на передачу и распределение энергии в энергетических и тепловых сетях / А. В. Собянин, Н. В. Макаричев. – М. : Аланс, 1994. – 234 с.

Информация об авторах

Аюшинова Анна Андреевна – магистр, кафедра бухгалтерского учета, анализа, статистики и аудита, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: anna-ayushinova@yandex.ru.

Путырская Яна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, анализа, статистики и аудита, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: yanochkin@list.ru.

Authors

Ayushinova Anna A. – master student, MKUZ-15, Baikal National University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: anna-ayushinova@yandex.ru.

Putyrskaya Yana V. – PhD in Economics, Associate Professor, candidate for Doctoral degree, Department of Accounting, Analysis, Statistics and Audit, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, Russian Federation, e-mail: yanochkin@list.ru.

**Т. И. Бабицкая,
А. И. Кулешова**

ПРОБЛЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В статье рассмотрены проблемные вопросы идентификации основных средств. Рассмотрена необходимость исследования института профессионального суждения в области учета основных средств для его применения в качестве инструмента для решения проблемных вопросов современной практики. Осуществлено сравнение условий признания актива в качестве основного средства, приведенных в ПБУ 6/01 и Проекте федерального стандарта бухгалтерского учета по учету основных средств. Проанализированы определения понятия «основные средства», предложено собственное определение. Проанализированы классификации основных средств, выявлены проблемы деления основных средств на производственные и непроизводственные.

Ключевые слова: основные средства, определение понятия, профессиональное суждение, классификация, непроизводственные основные средства.

**T. I. Babitskaya,
A. I. Kuleshova**

PROBLEMS OF IDENTIFICATION OF FIXED ASSETS

The article describes problematic issues of identification of fixed assets. The necessity of research of the institute of professional judgment in the field of accounting of fixed assets for its application as a tool for solving the problematic issues of modern practice is considered. The conditions for the acceptance of an asset as a fixed asset are compared in PBU 6/01 and in the Draft Federal Accounting Standard for Accounting for Fixed Assets. The definitions of the concept «fixed assets» are analyzed, and our own definition is offered. Classifications of fixed assets are analyzed, problems of dividing fixed assets into production and non-production assets are identified.

Keywords: fixed assets, definition of the concept, professional judgment, classification, non-productive fixed assets.

В современных условиях недостаточно заниматься только модернизацией и обеспечением организации основными средствами, требуется умение эффективно их использовать и грамотно управлять их движением. Должное управление невозможно без своевременной и качественной информации, зачастую играющей главную роль в обеспечении модернизации, высокой фондоотдачи. Основным источником данной информации являются данные бухгалтерского учета. Наибольшую сложность в отношении основных средств вызывают проблемы первоначальной и последующей оценки, первоначального признания, классификации, так как различное эксплуатационное назначение, долгосрочный характер использования, значительная стоимость и другие признаки могут привести к существенно большим искажениям бухгалтерской отчетности, чем если бы подобные ошибки были произведены с другими объектами бухгалтерского учета.

Именно поэтому остаются актуальными данные вопросы бухгалтерского учета основных средств.

Экономическая природа и роль основных средств в производственной и непроизводственной сферах всегда были предметом дискуссий среди специалистов и ученых в области бухгалтерского учета. Важную роль для учета основных средств играет правильное определение их сущности. Основным средствам посвящено большое количество научных работ, но по-прежнему не достигнуто единства взглядов в понимании их экономической природы.

Интерес ученых к основным средствам связан с такими проблемами учета, как:

- многообразие видов основных средств, их классификационные различия;
- отсутствие исчерпывающих, полных правил оценки, признания, отражения в учете и отчетности;
- наличие принципиальных различий национальных правил от Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

З. С. Туякова и Е. В. Саталкина в своей статье [13] выражают мнение, что самым адекватным инструментом решения проблем для изменения практики ведения учета отдельными экономическими субъектами является профессиональное суждения бухгалтера. Но в современных реалиях национального учета профессиональное суждение является относительно новым инструментом учета, оно реализуется в основном в учете крупных предприятий, как правило, составляющих отчетность по МСФО. Субъекты же малого и среднего бизнеса предпочитают формировать стандартную учетную политику, стараясь максимально приблизить ее к учетной политике для целей налогообложения. Однако именно профессиональное суждение помогает, учитывая специфику организации, формировать показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности, максимально близкие к их рыночной оценке.

При этом проблемы реализации профессионального суждения при идентификации основных средств как объектов учета недостаточно исследованы, что оказывает влияние на показатели отчетности. В качестве примера можно привести процесс поступления объектов основных средств, который представляет собой совокупность взаимосвязанных хозяйственных операций по приобретению и подготовке активов к использованию, который регулируется нормативно-правовыми актами, оперирующими разной терминологией и различными подходами непосредственно к идентификации основных средств.

Д. А. Ендовицкий и К. Н. Мокшина в своей статье отмечают, что «один и тот же объект может быть признан как основным средством, так и иным активом или не активом вовсе, а формально он относится к объектам основных средств и понимается бухгалтерами-практиками именно как основное средство» [9].

В нормативных источниках определение основных средств отсутствует. В Положении по бухгалтерскому учету основных средств ПБУ 6/01 «Учет основных средств», утвержденном приказом Министерства финансов от 30.03.2001 № 26н [4] определены условия отнесения актива к объекту основных средств:

- объект будет использоваться для производства продукции, оказания услуг, выполнения работ, для управленческих нужд экономического субъекта,

либо предназначен для предоставления за плату во временное пользование или во временное владение и пользование;

– организация предполагает использовать объект длительное время (больше 12 месяцев), либо в течение обычного производственного цикла, длительность которого превышает 12 месяцев;

– не предполагается дальнейшая перепродажа объекта;

– объект может приносить в будущем доход (экономические выгоды) организации.

Только при одновременном выполнении всех четырех условий объект может быть принят к учету как основное средство.

В Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденном Приказом Минфина России от 09.07.1998 № 34н основные средства трактуются как совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управления организации в течение периода, превышающего 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев [3].

Проект Федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства» (далее – Проект ФСБУ) [11], разработанный Фондом «НРБУ «БМЦ», по аналогии с ПБУ 6/01, не приводит определения основных средств, дает ссылку на то, что основными средствами являются активы, характеризующиеся рядом признаков (актив имеет материально-вещественную форму; предназначен для использования в ходе обычной деятельности, при выполнении работ или оказании услуг, для предоставления за плату во временное владение и/или пользование, для административных целей, обеспечения защиты окружающей среды, безопасности деятельности организации, либо для использования в целях деятельности некоммерческой организации; предназначен для использования в течение периода свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, превышающего 12 месяцев). При этом уточняется, что если актив обладает всеми признаками в совокупности, но не является полностью готовым для использования, то он признается основным средством, даже если находится в незавершенном состоянии на любой стадии создания. Такая норма является новеллой, отличается от нынешней редакции ПБУ 6/01, согласно которому актив можно принять к учету после приведения его в состояние, пригодное для использования.

Для целей налогового учета основные средства – часть имущества, используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления организацией первоначальной стоимостью более 100 000 р. (ст. 257 НК РФ [1]).

Основные средства, фонды – длительно используемые средства производства, участвующие в производстве в течение многих циклов, имеющие длительные сроки амортизации. Такое определение дано в Современном экономическом словаре [12].

Л. М. Бурмистрова считает, что основные средства это долгосрочное имущество предприятия, имеющее материальную форму: средства производства, с

помощью которых производится продукция, выполняются работы, оказываются услуги, кроме того, имущество и объекты социальной сферы [7. с. 59].

Н. П. Кондраков приводит следующее определение: основные средства – это часть активов, используемая в качестве средств труда при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, либо для управления организацией в течение периода, превышающего 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев, и стоимостью выше установленного лимита [10. с. 80]. Сравнивая эти определения, можно отметить, что Л. М. Бурмистрова сделала акцент на возможных способах применения основных средств, также на их материальной форме. Н. П. Кондраков в своем определении объединил два условия признания актива в качестве основного средства и указал на ограничение стоимости.

Нами было разработано следующее определение основных средств – это средства труда, имеющие материально-вещественную форму, сохраняющие ее в течение срока полезного использования, предназначенные для использования при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд экономического субъекта в течение периода, превышающего 12 месяцев, или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

Целью бухгалтерского учета основных средств является не только верное отражение наличия, движения и состояния объектов, но и правильное отнесение амортизационных отчислений по статьям затрат. Эта задача решается с помощью различных классификаций основных средств. Объектов основных средств на практике существует много, соответственно и видов классификаций по различным признакам также множество.

Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденные приказом Министерства финансов РФ от 13.10.2003 № 91н [5] (далее – Методические указания) выделяют два классификационных признака:

– в зависимости от имеющихся у организации прав на основные средства, они могут быть: принадлежащими на праве собственности (в том числе переданные в доверительное управление, безвозмездное пользование, сданные в аренду); находящимися в хозяйственном ведении или оперативном управлении (в том числе переданные в доверительное управление, безвозмездное пользование, сданные в аренду); полученными в аренду, безвозмездное пользование, доверительное управление;

– по степени использования основные средства могут быть: в эксплуатации, ремонте, резерве, на консервации, на стадии достройки, дооборудования, модернизации, реконструкции и частичной ликвидации.

Классификацию нельзя назвать подробной, возможно, стоит отразить дополнительные признаки для более полного описания объектов основных средств.

С. Г. Чеглакова в своем учебном пособии выделяет четыре классификационных признака: по видам, по принадлежности, по степени использования, по целевому использованию [8. с 104–105].

По видам: здания (кроме жилых), жилые строения, сооружения, транспортные средства, машины и оборудование, хозяйственный и производственный инвентарь, рабочий, продуктивный и племенной скот (кроме скота для убоя и молодняка), многолетние насаждения и прочие основные средства.

По принадлежности:

– принадлежат на праве собственности (в эту группу входят также переданные в безвозмездное пользование, доверительное управление и сданные в аренду);

– находятся на предприятии на праве хозяйственного ведения, оперативного управления (в эту группу входят также переданные в безвозмездное пользование, доверительное управление и сданные в аренду);

– полученные в безвозмездное пользование;

– полученные в аренду;

– полученные в доверительное управление.

По степени использования основные средства могут находиться: в эксплуатации, в резерве (запасе), на консервации, в стадии дооборудования, достройки, реконструкции, модернизации, частичной ликвидации.

По целевому использованию основные средства можно разделить на производственные (их использование направлено на систематическое получение дохода как основной цели деятельности, то есть непосредственно используемые в процессе производства) и непроизводственные (не используются при осуществлении обычных видов деятельности).

В целом классификацию по этим признакам можно назвать достаточной для понимания сути основных средств и их основных свойств, именно поэтому подобной точки зрения придерживаются многие авторы, например практически аналогичную дает в своем учебнике И. И. Бочкарева, заменяя наименования признаков [6, с. 93–94].

При анализе классификации по целевому использованию возникает вопрос насчет деления основных средств на производственные и непроизводственные. В нормативных документах нет определения «непроизводственные основные средства». Соответственно, возникает ряд вопросов, связанных с четырьмя условиями признания актива в качестве объекта основных средств, перечисленных в ПБУ 6/01 [4]. Например, к непроизводственным основным средствам можно отнести такие активы, как холодильник для персонала и прочая кухонная обстановка, аквариум, картина, используемые для украшения офиса. Такие объекты непосредственно не используются в управлении и процессе производства, нет никаких экономических выгод от использования, однако использование предполагается свыше 12 месяцев и не планируется перепродажа.

Проблема учета таких основных средств касается еще и формирования налоговой базы по налогу на имущество. Также неясно, возможно ли признавать в расходах, учитываемых при налогообложении прибыли, затраты на приобретение непроизводственных основных средств. Таким образом, у налогоплательщиков возникают следующие вопросы: возможно ли доказать, что эти активы являются основными средствами, или такие активы являются расходами? Если такие объекты отражены в составе основных средств, то отражать ли информацию о

них в составе бухгалтерской отчетности? Правомерно ли отражать амортизационные начисления в составе расходов, учитываемых при налогообложении прибыли? По нашему мнению, если организация сможет доказать, что актив отвечает всем условиям, то возможно отразить объект в составе основных средств.

Согласно ст. 22 Трудового кодекса РФ [2] работодатель обязан обеспечивать бытовые нужды работников. В ст. 223 указано, что работодатель должен оборудовать помещения для приема пищи, комнаты для отдыха в рабочее время и психологической разгрузки. Таким образом, все объекты, обеспечивающие нормальные условия труда, являются обязанностью руководителя, а значит, являются основными средствами и учитываются в целях налогообложения налога на прибыль, что подтверждается также подп. 7 п. 1 ст. 264 Налогового кодекса РФ [1].

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что первичное признание актива в качестве объекта основных средств представляется невозможным без применения профессионального суждения. Важно правильно определить, является ли актив основным средством, правомерна ли его постановка на учет, какое место он занимает в классификации.

Нельзя не признать, что основные средства являются важной составляющей имущества любого экономического субъекта. Правильная квалификация и классификация активов, относимых в состав основных средств, является залогом как корректного ведения бухгалтерского учета таких объектов, так и возможностью управлять затратами организации. Также правильная идентификация объектов основных средств влияет в конечном итоге на достоверность информации, отражаемой в бухгалтерском учете и отчетности экономического субъекта.

Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 05.08.2000 № 117-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
2. Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 15.05.2017).
3. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Приказ Минфина РФ от 09.07.1998 № 34н // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 12.05.2017).
4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 14.05.2017).
5. Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 13.10.2003 № 91н // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 11.05.2017).
6. Бочкарева И. И. Бухгалтерский финансовый учет : учебник / И. И. Бочкарева, Г. Г. Левина ; под ред. Я. В. Соколова. – М. : Магистр, 2010. – 413 с.
7. Бурмистрова Л. М. Бухгалтерский учет : учеб. пособие / Л. М. Бурмистрова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2014. – 320 с.

8. Бухгалтерский учет и анализ : учеб. пособие / С. Г. Чеглакова, О. В. Киселева, О. В. Скрипкина [и др.]. – М. : Дело и Сервис, 2015. – 448 с.

9. Ендовицкий Д. А. Сущность основных средств как объекта бухгалтерского учета в контексте проблем учета капитала / Д. А. Ендовицкий, К. Н. Мошкина // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2013. № 6 // СПС «Консультант Плюс».

10. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет : учебник / Н. П. Кондраков. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 681 с.

11. Проект положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bmcenter.ru/Files/proekt_FSBU_Osnovniye_sredstva (дата обращения 17.05.2017).

12. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 512 с.

13. Туякова З. С. Идентификация основных средств: профессиональное суждение бухгалтера [Электронный ресурс] / З. С. Туякова, Е. В. Саталкина // Международный бухгалтерский учет. – 2016. – № 23. – Режим доступа: СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 08.05.2017).

Информация об авторах

Бабицкая Тамара Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, кафедры бухгалтерского учета, анализа, статистики и аудита, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: babitskaya-ti@bgu.ru.

Кулешова Алена Игоревна – магистрант, кафедра бухгалтерского учета, анализа, статистики и аудита, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: kuleshovaal@yandex.ru.

Authors

Babitskaya Tamara Ivanovna – Phd economics, associate professor of chair of accounting, financial analysys, statistics and audit of Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: babitskaya-ti@bgu.ru.

Kuleshova Alena Igorevna – graduate student, Chair of Accounting, Analysis, Statistics and Audit, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: kuleshovaal@yandex.ru.

**Н. В. Балашова,
Е. Е. Эрдынеева**

ИССЛЕДОВАНИЕ НАУЧНЫХ ВЗГЛЯДОВ НА ФЕНОМЕН КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

Современные условия кризиса экономики и демографии вынуждают организации справляться с проблемами нехваткой квалифицированных сотрудников и высокого уровня риска их потери. Одним из эффективных решений таких проблем признано эффективное построение и развитие корпоративной культуры, которая, во-первых, является сильным мотивационным ресурсом сотрудников, а также позволяет использовать уникальные средства привлечения, удержания и развития персонала, существенно снизить риск увольнения специалистов, сдержать рост затрат на персонал и повысить эффективность труда сотрудников компании.

Ключевые слова: корпоративная культура, организационная культура, хронология изучения корпоративной культуры, типологии корпоративной культуры.

**N. V. Balashova,
E. E. Erdyneeva**

INVESTIGATION OF SCIENTIFIC VIEWS ON PHENOMENON OF CORPORATE CULTURE

Modern conditions of crisis in the economy and demographics are forcing organizations to deal with the problems of a lack of qualified staff and a high level of risk of loss. One of the most effective solutions to such problems found effective construction and development of corporate culture, which, firstly, is a strong motivational resource for employees, and also allows you to use unique tools to attract, retain and develop staff, to significantly reduce the risk of dismissal experts curb the rise in personnel costs and improve the efficiency of work of employees.

Keywords: corporate culture, organizational culture, chronological study of corporate culture, corporate culture typology.

Рассмотрение организаций как части культуры имеет относительно длительный путь развития. Хотя такая культура и признается важным элементом хозяйственной деятельности, тем не менее в менеджменте ее вопросу до некоторого времени не уделялось должного внимания. Актуальность темы обусловлена трансформацией условий ведения хозяйственной деятельности, скачкообразной динамикой и неопределенностью внешней среды, развитием гражданской зрелости сотрудников, что несомненно вызывает необходимость построения эффективной деловой культуры. В доказательство актуальности служат большое количество исследований в данной области, особенно остро стоит вопрос построения корпоративной культуры в крупных корпорациях и холдингах с крупной разветв-

ленной организационной структурой, в периодических изданиях все чаще мелькают статьи, посвященные деловой культуре, методикам ее диагностики и возможным путям ее совершенствования.

Слово «культура» пришло в русский язык от латинского слова «cultura» в середине 30-х годов XIX в. и означало, во-первых, хлебопашество, земледелие; во-вторых, образованность. С течением времени представление о культуре менялось и на сегодняшний день в латинском языке «culture» имеет несколько значений: земледелие и сельское хозяйство; воспитание, образование, развитие; поклонение и почитание. В России данный термин используется в самых разных смысловых значениях, затрагивая все сферы человеческой жизнедеятельности. Что касается понятия корпоративной культуры, оно в России используется не так давно, хотя уже активно и в течение многих лет исследуется за рубежом. Первые и основные результаты исследований приведены в форме хронологии изучения корпоративной культуры, представленной на табл. 1.

Таблица 1

Хронология изучения корпоративной культуры за рубежом

Временной период	Исследователи	Основные результаты и идеи
Середина 20-х – начало 30-х гг. XX века	Э. Мэйо	«Хоуторнский эксперимент»: установлена связь между производительностью труда и скрытых психологических и социальных факторов; описаны положения важности наличия общих ценностей, которые объединяют сотрудников организации; в организации параллельно с формальной организационной культурой существует социальная культура, влияющая на поведение и мотивацию сотрудников
50-е гг. XX века	М. Далтон	Книгопечатное издание «Человек, который управляет»: описаны результаты исследований возникновения культур в ведущих компаниях Канады и США
Конец 50-х гг. XX века	Р. М. Сайерт и Дж. Г. Марч	Поведенческая «теория социальных целей», суть которой состоит в том, что в процессе совместной деятельности сотрудниками формируются ключевые ценности организации
1968 г.	Д. Хэмптон	Книгопечатное издание: «Организационное поведение и практика менеджмента», автор которой особо интересуется корпоративной культурой со стороны разъединенных отдельных подразделений организации, которые необходимо объединить общей культурой компании
Начало 80-х гг.	У. Оучи Бостонская консультационная группа Т. Дила, А. Кеннеди	«Теория Z», согласно которой мотивировать сотрудников необходимо исходя из общих ценностей организации как одной большой семьи Книгопечатное издание: «Корпоративные культуры»: исследование влияния культуры организации на ее экономическую эффективность, а также ее рассмотрение как инструмент приспособления к внешней среде

Временной период	Исследователи	Основные результаты и идеи
1982 г.	Т. Дж. Питерс и Р. Уотерман	Одно из лучших книгопечатных изданий по версии Forbes «В поисках совершенства. Уроки самых успешных компаний Америки», в которой еще раз подчеркивается и обосновывается значимость построения сильной корпоративной культуры
Середина 80-х гг. XX века	Эдгар Шайн	Книгопечатное издание «Организационная культура и лидерство»: актуальные вопросы формирования деловой культуры, описание ее моделей и видов
1989 год	А. Уилкинс	Описание возможных путей избегания отрицательных элементов организационной культуры
1990-е гг. XX века	Г. Хофстед Ч. Ханди	Культура организации признана психологическим активом с возможностью ее использования для прогнозирования финансовых результатов деятельности компании; выведение типологии корпоративной культуры. Книгопечатное издание «Боги менеджмента»: определение ключевых типологий деловой культуры с их подробным описанием
1992 г.	Дж. Коттер, Дж. Хаскет	Анализ влияния корпоративной культурой на капитализацию компании; выявлены факторы культуры, влияющие на финансовые результаты: внимание к потребителям, к работникам и контрагентам и постоянное улучшение качества
Конец 90-х гг.	К. Камерон, Р. Куинн	Книгопечатное издание: «Диагностика организационной культуры»: методы диагностики культуры организации
1996 г.	Т. Парсонс	Исследование вопроса взаимодействия людей разных социальных уровней и усвоения ими культуры компании

Большинство источников признает родоначальником «корпоративной культуры» немецкого генерала-фельдмаршала и военного теоретика графа Хельмута Карл Бернхард фон Мольтке (1848–1916 гг.), который был сторонником кодекса чести офицеров и всячески навязывал указанные в кодексе правила поведения в военной среде. Свод был обширным – от тонкостей исполнения устава военного до правил вызова на дуэль. Меткой корпоративной принадлежности у немецких воинов были шрамы на лице.

В литературе понятие «корпоративная культура» употребляется наряду с понятиями «организационная культура», «управленческая культура», «производственная культура», «культура трудовых отношений», «деловая культура». Наиболее актуальной проблемой является разделение «корпоративной культуры» и «организационной культуры» как наиболее часто «взаимозаменяемых». Относительно данного вопроса существуют несколько точек зрения:

Корпоративная культура и организационная культура это одно и то же, поскольку определяются с помощью одних и тех же категорий, например: философия и идеология организации, ценностные ориентации, верования, ожидания,

нормы, важные предположения, принимаемые и разделяемые всеми членами коллектива.

Западные исследователи обычно используют термин «корпоративная культура» наряду с «организационной» («corporate culture», «organizational culture», «corporate identity»). Среди отечественных исследователей данную точку зрения придерживались: О. С. Виханский, С. В. Иванова, Л. В. Карташова, Е. Д. Малинин, В. Л. Михельсон-Ткач, В. А. Спивак.

2. Корпоративная культура – элемент организационной культуры. Такого мнения придерживаются: Л. Колесникова, Ю. Д. Красовский, Б. З. Мильнер, Е. Г. Молл, В. Перекрестов, В. В. Щербина. Некоторые авторы также считают, что организационная культура – это культура головной организации, а корпоративная – культура ее подразделений (филиалов). Однако чем эти понятия отличаются друг от друга по существу (по структуре, функциям), непонятно.

3. Корпоративная культура – это культура организаций, основанных на членстве, деятельностью которой участники управляют посредством участия в общем собрании (корпораций). Данное мнение мало распространено и не имеет обоснованных условий существования.

4. Корпоративная и организационная культуры – самостоятельные категории. Этого придерживаются многие отечественные исследователи, в том числе Т. Ю. Базаров, И. В. Грошев. В соответствии с данным утверждением эти культуры – разные феномены, которые имеют пересечение в своих элементах, среди которых: артефакты, миссия, условия труда. Однако между ними есть и существенные различия. В то время как саму структуру организации рассматривают в рамках организационной культуры, которая имеет открыто императивный характер, раскрывающийся в документах, приказах, руководствах, ценности корпоративной культуры не могут быть рассмотрены лишь в формальных рамках. Последняя содержит в себе психологический фактор.

Из-за различных подходов к изучению корпоративной культуры, различаются и ее определения. Таким образом, существует, по меньшей мере, сотня определений этой категории, в связи с чем необходимо рассмотреть основные ассоциации, связанные с корпоративной культурой, к которым относятся:

- принципы поведения, наблюдаемые при сотрудничестве работников между собой: традиции и ритуалы, совершаемые при конкретных случаях;
- установленные ценности организации: ценности, которые приняты и понятны всем сотрудникам как необходимые для выполнения, например, занять лидирующие позиции среди конкурентов в определенной сфере рынка;
- внешние правила поведения: формальный порядок и правила общения с клиентами и конкурентами;
- неформальные принципы взаимодействия сотрудников между собой: установки, которые должен знать новичок для того, чтобы стать «своим человеком» в коллективе;
- действующая практика работы: методы и принципы, которые используются сотрудниками организации в целях осуществления поставленных задач в

работе (возможна передача от сотрудников с большим опытом к новеньким; такие методы и принципы не всегда оформлены формально);

- внешние (символические) обозначения организации: позволяют отличить одну фирму от другой посредством фирменного наименования, лозунга, корпоративного стиля одежды и символики (осязаемые символы).

Таким образом, при анализе корпоративной культуры определенной организации, стоит обратить внимание на следующие моменты:

- представления сотрудников о принципах организации труда;
- принятие ценностей организации и их разделяемость большинством работников;
- стремление и ориентация сотрудников на решение стоящих перед организацией целей и задач;
- определение неформального климата между работниками;
- общие (повседневные) правила поведения в организации.

Итак, корпоративная культура – это система управляющих принципов ведения хозяйственной деятельности и ценностей персонала на уровне отдельной организации, сформированных под воздействием внешней среды и внутренними целями организации, которая оказывает влияние на персонал организации и определяет взаимодействие с партнерами по бизнесу.

Также стоит отметить, огромное количество теоретических моделей корпоративной культуры, описанных зарубежными и отечественными учеными. Среди них классификации Ч. Ханди, Т. Ю. Базарова, в основе которых лежит стиль (тип) управления; типология С. Медок и Д. Паркин, характеризующая гендерные отношения в организации; модели Ф. Клакхона и Ф. Л. Штротбека, Г. Хофстида, Г. Лэйна и Дж. Дистефано, Ф. Тромпенаарса, в которых авторы обращаются к критерию национальной принадлежности; типологии Р. Акоффа, Моутона-Блейка, П. В. Журавлева, Р. С. Седегова и В. Г. Янчевского, которые различают организации в зависимости от степени привлеченности работников и многие другие.

В больших организациях разные подразделения могут демонстрировать разную культуру. Поскольку внутри корпоративной культуры как целого существует целый ряд субкультур, для оценки корпоративной культуры организации в целом практики считают необходимым проанализировать тип культуры в каждом ее подразделении. Тип культуры в целом является одним из показателей ее комплексной оценки, на основании которой формируется стратегия ее формирования и развития. В связи с чем можно сделать вывод о том, что классификация может служить в качестве инструмента при проведении сравнительного анализа организационных культур нескольких фирм, или различных подразделений одной фирмы. Такой анализ может оказать помощь в выявлении причин конфликтов, отсутствия сотрудничества между подразделениями, которые могут быть обусловлены культурными различиями.

Информация об авторах

Балашова Надежда Валерьевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики труда и управления персоналом, Байкальский государственный университет, 664003 г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: trud.15@yandex.ru.

Эрдынеева Елена Евгеньевна – магистрант, кафедра экономики труда и управления персоналом, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: finansisty_isea@mail.ru.

Authors

Balashova Nadezda V. – candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of labour economy and personnel management, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: trud.15@yandex.ru.

Erdynееva Elena E. – undergraduate, Department of labour economy and personnel management, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: finansisty_isea@mail.ru.

АНАЛИЗ ЛЕСОСЫРЬЕВОЙ БАЗЫ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной статье приводится оценка лесосырьевой базы Иркутской области. Анализируются основные показатели состояния лесного фонда – площадь земель, покрытых лесной растительностью, лесистость территории и целевое распределение лесов; породная и возрастная структура древостоев; наличие и запас спелых и перестойных насаждений и пр. Данные показатели оцениваются с точки зрения их территориального распределения, что позволяет наиболее адекватно оценить современное состояние лесосырьевой базы региона с учетом лесорастительных и экономических условий. На основе проведенного анализа были выявлены основные факторы, сдерживающие развитие лесопромышленного комплекса региона, предложены направления по их решению.

Ключевые слова: лесные ресурсы, лесообразующие породы, лесистость территории, запасы древесины.

L. P. Baldanova

ANALYSIS OF THE TIMBER BASE IN IRKUTSK OBLAST

This article provides an assessment of the timber base in Irkutsk Oblast. Main indicators of the state of forests – the territory covered with forests, forest land and allocation of forests, species and age of forest stand, the availability and stock of mature and overmature forests, etc. are analyzed. They indicator are assessed according to their spatial distribution what allows to estimate adequately the up to date condition of timber base of the region with account of forest growth and economic conditions. The analysis revealed the main factors constraining the development of timber industry of the region and possible decisions are offered.

Key words: forest resources, tree species, forest land, wood stock.

По данным глобальной оценки лесных ресурсов ФАО (ГОЛР) за последние 25 лет площадь лесов на планете сократилась на 3,1 %, и составляет на сегодня около 4 млрд га. Данное сокращение является результатом снижением темпов конверсии лесов в одних странах и активным лесовосстановлением (лесоразведением) в других.

На десять мировых держав приходится 67 % от общей площади всех лесов мира (табл. 1). Российская Федерация является мировым лидером по площади лесов: доля лесных площадей России в общемировом плане составляет 20 %, на втором месте по площади лесов – Бразилия – 12 %, затем – Канада – 9 %, США – 8 % и Китай – 5 % [2].

Лесистость территории Российской Федерации составляет 46,5 %. При этом распределение лесов по территории страны неоднородно, так основные площади лесов относятся к Сибирскому и Дальневосточному федеральным округам (табл. 2) [2].

Таблица 1

Страны с наибольшей площадью лесов*

Страна	Площадь лесов, тыс. га	Доля площади лесов территории страны, %	Доля площади лесов мира, %
Российская Федерация	814 931	47	20
Бразилия	493 538	58	12
Канада	347 069	35	9
США	310 095	32	8
Китай	208 321	22	5
Демократическая республика Конго	152 578	65	4
Австралия	124 751	16	3
Индонезия	91 010	50	2
Перу	73 973	58	2
Индия	70 682	22	2
Всего	2 686 948		67

* По данным ГОЛР-2015.

Таблица 2

Площадь земель лесного фонда по федеральным округам РФ, тыс. га

Федеральный округ	Всего	Площадь резервных лесов	Площадь защитных лесов	Площадь эксплуатационных лесов
Российская федерация	1 146 297,40	268 518,00	279 094,40	598 685,00
Дальневосточный	496 591,80	185 684,10	92 735,00	218 172,70
Сибирский	358 475,20	82 833,90	96 485,50	179 155,80
Северо-Западный	112 879,80	0,00	40 608,20	72 271,60
Уральский	112 100,40	0,00	23 250,80	88 849,60
Приволжский	39 049,00	0,00	11 670,10	27 378,90
Центральный	22 724,00	0,00	9 867,60	12 856,40
Южный	2 753,30	0,00	2 753,30	0,00
Северо-Кавказский	1 723,90	0,00	1 723,90	0,00
Крымский	0,00	0,00	0,00	0,00

Самый высокий уровень лесистости в Иркутской области – 83,1 %, Республике Коми – 72,7 % и Пермском крае – 71,5 %. Лесистость определяется, как отношение покрытых лесом земель к общей площади, рассматриваемой административной единицы, включая акваторию озера Байкал, водохранилищ ГЭС Ангарского каскада и других водных объектов.

Иркутская область занимает площадь 767,9 тыс. км² (4,6 % от общей площади РФ). С севера на юг протяженность территории региона составляет 1 450 км, с запада на восток – 1 318 км [1]. Географическое положение области определило особенности и разнообразие лесорастительных зон. Приказом МПР России от 18 августа 2014 года № 367 «Об утверждении Перечня лесорастительных зон Российской Федерации и Перечня лесных районов Российской Федерации» (в ред. от 23 декабря 2014 года № 569) Иркутская область поделена на 3 лесорастительные зоны и

8 лесных районов: таежная зона, лесостепная зона и южно-сибирская горная зона [4]. Основная часть территории области (около 80 %) занята таежными лесами, только южную часть региона можно отнести к лесостепной. Лесостепные участки протянулись вдоль Транссибирской магистрали и далее через Ангаро-Ленский водораздел к водоразделу между р. Лена и верхним течением р. Киренга.

По данным государственного лесного реестра на 01.01.2016 г. покрытые лесной растительностью земли занимают 64,2 млн га, что составляет 82,8 % от общей площади территории области (табл. 3) [1].

По этому показателю регион относится к числу наиболее многолесных среди субъектов Российской Федерации. При этом лесистость территории региона также характеризуется крайней неравномерностью – отклонение от средней лесистости по административным районам находится в пределах от 23,9 % (Нукутский район) до 95,8 % (Усть-Кутский район) [3].

Таблица 3

Площадь, покрытых лесной растительностью земель, тыс. га

Всего	В том числе по целевому назначению лесов			Лесные земли	В том числе покрытые лесной растительностью	
	Защитные	Эксплуатационные	Резервные		Всего	Из них лесными насаждениями с преобладанием хвойных древесных пород
71 458,6	17 484,9	34 292,1	19 681,6	66 385,1	64 172,0	46 617,9

Леса Иркутской области представлены на 72,9 % насаждениями с преобладанием в составе хвойных пород, на 19,4 % – мягколиственных и менее 7,7 % занято кустарниковыми породами. Основными лесобразующими породами являются из хвойных – лиственница, сосна и кедр, из мягколиственных – береза и осина (табл. 4).

Таблица 4

Породный состав Гослесфонда, тыс. га

Порода	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Запас древесины, млн м ³
Хвойные							
Лиственница	18 503,6	18 420,1	18 416,3	18 403,4	18 548,5	18 530,6	2 557,3
Сосна	15 594,2	15 457,4	15 473,3	15 464,9	15 549,8	15 439,8	2 592,7
Кедр	7 153,8	6 907,8	6 919,3	6 930,1	6 915,8	6 924,9	1 604,3
Ель	3 326,0	3 238,0	3 242,9	3 246,7	3 213,9	3 222,0	456,5
Пихта	1 662,6	1 630,9	1 637,5	1 650,5	1 658,1	1 669,8	312,1
Мягколиственные							
Береза	8 150,7	9 279,0	9 272,8	9 262,5	9 209,9	9 291,4	796,8
Осина	2 770,8	2 832,5	2 830,8	2 825,0	2 780,6	2 817,7	359,3

Сосновые древостои произрастают на площади 15,4 млн га, или 24,5 % от покрытых лесом земель лесного фонда, уступая только древостоям с преобладанием лиственницы – 18,5 млн га. Под кедровыми лесами занято 6,9 млн га тайги

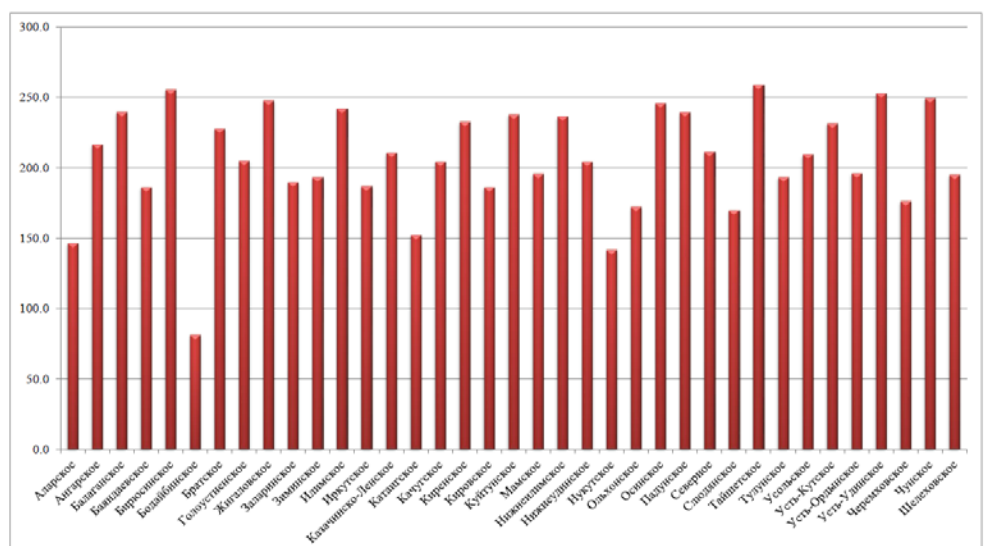
(11 %). На долю сосновых лесов области приходится 12,9 % от общей площади сосняков России (115,2 млн га) [6].

Общий запас древесины в лесах области составляет 8 720,3 млн м³, из них запас хвойных насаждений – 7 446 млн м³, в том числе запас спелых и перестойных насаждений – 4 911,9 млн м³.

На долю наиболее ценных древостоев с преобладанием хвойных пород приходится 81,2 % от общей площади эксплуатационного фонда, это позволяет оценить его как имеющего высокую ценность для лесозаготовителей.

Однако следует отметить, что пригодные к рубке лесные массивы размещены по территории области неравномерно. Так, в местах традиционных лесозаготовок древесные насаждения сильно истощены, а в северных и восточных районах области, где лесопользование развито недостаточно, наблюдается увеличение доли спелых и перестойных насаждений, пригодных для заготовки древесины. Но на данных территориях практически не развита лесная инфраструктура.

Общий запас древесины в лесах области оценивается в 8,89 млрд м³, в том числе по хвойным древостоям в 7,71 млрд м³, или 86,7 %. Средний запас древесины на 1 гектар покрытых лесом земель составляет 150 м³, в том числе по хвойным лесным насаждениям – 165 м³, по мягколиственным – 96 м³. При этом запас древесины в лесах, достигших возраста спелости, составляет более 57 % (5,07 млрд м³) от общего запаса. Средний запас древесины на 1 гектар спелых и перестойных лесов составляет 200,6 м³, в том числе в хвойных лесных насаждениях – 204,2 м³, в мягколиственных – 181,1 м³ (рис.).



Средний запас древесины на 1 гектар спелых и перестойных насаждений, м³

Наибольшие запасы спелой древесины сосредоточены в Усть-Илимском, Чунском, Киренском, Братском, Усть-Кутском, Нижнеилимском и Казачинско-Ленском районах области (рис.) [3].

Наличие в регионе таких запасов лесосырьевых ресурсов является хорошей предпосылкой для развития лесопромышленного комплекса Иркутской области на долгосрочную перспективу. Но необходимо учитывать, что не во всех

спелых и перестойных эксплуатационных лесах допускается заготовка древесины – в соответствии с п. 16 Правил заготовки древесины, утвержденных приказом Федерального агентства лесного хозяйства от 1 августа 2011 года № 337, не допускается проведение рубок спелых, перестойных лесных насаждений с участием кедра в три единицы и более в составе древостоя лесных насаждений. В особо защитных участках лесов, выделение которых предусмотрено лесным законодательством в эксплуатационных лесах, заготовка древесины допускается только в порядке проведения выборочных рубок в целях вырубki погибших и поврежденных лесных насаждений [5].

Без учета кедровников лесопокрываемая площадь эксплуатационных лесов по состоянию на 1 января 2015 года в Иркутской области составила 28,83 млн га, из которых 28,49 млн га расположено на землях лесного фонда и 0,34 млн га – на землях обороны и безопасности. Соответственно, запас спелых и перестойных лесных насаждений, расположенных в эксплуатационных лесах, в которых допускается заготовка древесины составляет 3 009,9 млн м³, в том числе хвойные – 2 432,4 млн м³ (80,8 %), мягколиственные – 577,5 млн м³ (9,2 %):

- сосна – 1 103,8 млн м³ (36,6 %);
- лиственница – 926,8 млн м³ (30,8 %);
- ель – 228,0 млн м³ (7,6 %);
- пихта – 173,8 млн м³ (5,8 %);
- береза – 343,4 млн м³ (11,4 %);
- осина – 233,9 млн м³ (7,8 %);
- другие мягколиственные древесные породы – 0,2 млн м³ (0,0 %) [3].

Ежегодный прирост всех насаждений Иркутской области составляет 97,4 млн м³, в том числе хвойных насаждений – 70,2 млн м³. Максимальный ежегодный прирост древесной массы наблюдается в Аларском (2,8 м³/га), Иркутском (2,8 м³/га), Балаганском (2,7 м³/га) и Тайшетском (2,5 м³/га) лесничествах. Наиболее медленно накапливаются запасы древесины в северных районах области, где отмечается распространение вечной мерзлоты, особенно в высокогорье. Так, ежегодный средний прирост древесного запаса в Катангском лесничестве равен всего 0,9 м³/га, в Бодайбинском – 0,7 м³/га.

Проведенный анализ лесосырьевой базы Иркутской области позволил сделать следующие выводы – в целом, лесосырьевой потенциал Иркутской области обеспечивает благоприятные условия для развития лесной промышленности, однако имеется ряд нарастающих проблем, которые требуют разрешения в ближайшем будущем.

Одной из основных проблем, сдерживающих развитие лесозаготовительной отрасли и ограничивающих общеэкономическую отдачу от использования лесосырьевого потенциала области, является снижение доли спелых и перестойных насаждений в районах с высоким уровнем развития лесопользования. Ведущие лесозаготовительные предприятия вынуждены переводить свои лесосырьевые базы в более отдаленные, транспортно-недоступные районы, что естественным образом сказывается на экономических показателях. Для решения данной проблемы на сегодняшний день наиболее перспективным является

внедрение методов ускоренного выращивания целевой древесины, основанных как на наукоемких технологиях, таких как создание ГМ-деревьев, так и на методах лесокультурного производства.

Другой не менее важной проблемой является низкая востребованность древесины лиственных пород. Отсутствие производств по переработке древесины лиственных пород ведет к накоплению в лесоэксплуатационном фонде малоценных лиственных насаждений, увеличению их доли в структуре расчетной лесосеки и, в целом, приводит к снижению эффективности лесозаготовительного и лесоперерабатывающего производства.

Список использованной литературы

1. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Иркутской области в 2015 году». – Иркутск : ООО Издательство Время странствий, 2016 г. – 316 с.

2. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2015 году». – М. : Минприроды России; НИА-Природа. – 2016. – 639 с.

Лесной план Иркутской области на 2009–2018 гг. Кн. 1. Пояснительная записка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: (<http://extwprlegs1.fao.org/docs/pdf/rus155903.pdf>) (дата обращения 11.05.2017).

3. Об утверждении Перечня лесорастительных зон Российской Федерации и Перечня лесных районов Российской Федерации : приказ МПР России от 18 августа 2014 года № 367 (в ред. от 23 декабря 2014 года № 569) – (<http://docs.cntd.ru/document/420224339>) (дата обращения 11.05.2017).

4. Правила заготовки древесины и особенности заготовки древесины в лесах, лесопарках, указанных в статье 23 Лесного кодекса Российской Федерации (утв. приказом Министерства природных ресурсов и экологии РФ от 13 сентября 2016 г. № 474). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ГАРАНТ.РУ: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71480564/#ixzz4k4z7QvpN> (дата обращения 15.05.2017).

5. Статистический ежегодник Лесной комплекс Иркутской области : стат. сб. / Иркутскстат. – Иркутск, 2014. – 87 с.

Информация об авторе

Балданова Лена Петровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и управления бизнесом, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: l.baldanova@yandex.ru.

Author

Baldanova Lena P. – Associate Professor, Department of Economics and Business Management, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, Russian Federation, e-mail: l.baldanova@yandex.ru.

**К ВОПРОСУ ОБ ИНВЕСТИЦИОННОМ ПОТЕНЦИАЛЕ
ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ**

Активизация инвестиционных процессов является определяющим условием экономического развития территорий и хозяйствующих субъектов. Поэтому особое значение приобретают теоретические аспекты сущности инвестиционной деятельности. Существуют различные категории инвестиций, однако базовым понятием в этом вопросе является инвестиционный потенциал. В статье инвестиционный потенциал отождествляется с инвестиционной емкостью субъекта хозяйствования, которая отражает максимальный объем инвестиций, необходимый для достижения экономической системой некоего целевого состояния. Инвестиционная емкость субъекта может иметь различные значения в зависимости от поставленных целей и временного периода до их достижения. В этом случае можно выделить стратегическое и тактическое планирование инвестиционной деятельности. В статье в качестве примера реализации тактической инвестиционной емкости и реализации стратегического инвестиционного плана представлен международный опыт социально-экономического развития территорий на макроэкономическом уровне и на уровне муниципалитета. Результаты инвестиционной деятельности любого хозяйствующего субъекта влекут изменения связанных с ним субъектов и всей социально-экономической системы хозяйствования. Поэтому определение значения инвестиционного потенциала позволит выявить перспективы развития оцениваемой экономической системы и экономики в целом.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиционные риски, инвестиционная активность, инвестиционная емкость, стратегическое планирование, тактическое планирование.

**A. Y. Belikov,
I. Y. Novikova****TO THE QUESTION OF THE INVESTMENT POTENTIAL
OF ECONOMIC SUBJECTS**

The activation of investment processes is a determining condition for the economic development of territories and economic entities. Therefore, theoretical aspects of the essence of investment activity acquire special significance. There are different categories of investments, but the basic concept in this matter is the investment potential. In the article, the investment potential is identified with the investment capacity of the business entity, which reflects the maximum amount of investment necessary to achieve a certain economic state by the economic system. The investment capacity of the entity can have different meanings, depending on the goals and the time period before they are achieved. In this case, one can single out strategic and tactical planning

of investment activity. In the article, as an example of the implementation of a tactical investment capacity and the implementation of a strategic investment plan, the international experience of socio-economic development of the territories at the macroeconomic level and at the municipality level is presented. The results of the investment activity of any business entity entail changes in the subjects associated with it and the entire socio-economic system of management. Therefore, the definition of the value of investment potential will help to identify the prospects for the development of the estimated economic system and the economy as a whole.

Keywords: Investment potential, investment climate, investment attractiveness, investment risks, investment activity, investment capacity, strategic planning, tactical planning.

Развитие экономики невозможно без привлечения инвестиций. Создание условий для активизации инвестиционной деятельности является приоритетной задачей каждого субъекта хозяйствования. Поэтому особую актуальность приобретают теоретические исследования, раскрывающие сущность инвестиционной деятельности. Основными категориями инвестиций являются инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиционный риск, инвестиционная активность [14, с. 272]. Однако базовым понятием в этом вопросе выступает дефиниция «инвестиционный потенциал».

Инвестиционный потенциал является одной из составляющих инвестиционной привлекательности, другой составляющей – инвестиционный риск. Инвестиционная привлекательность субъекта при этом характеризует инвестиционный потенциал, скорректированный на инвестиционный риск [5, с. 66].

Инвестиционный потенциал также является составляющей инвестиционного климата. Инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность схожие понятия, однако, инвестиционный климат, в отличие от инвестиционной привлекательности – объективная категория инвестиций, учитывающая большее количество факторов, определяющих дальнее и ближнее окружение хозяйствующего субъекта: время существования, географическое положение, наличие природных ресурсов [15, с. 55].

Инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность и, соответственно, инвестиционный потенциал тесно связаны с уровнем инвестиционной активности субъекта хозяйствования. Инвестиционная активность отражает степень интенсивности инвестиционного процесса [7, с. 116]. Чем выше уровень значений показателя инвестиционного потенциала, тем более привлекателен объект для инвестирования, тем больше значение показателя его инвестиционной активности [2, с. 137]. Таким образом, категория инвестиционный потенциал является исходной категорией, базовым понятием в теоретическом вопросе инвестиционной деятельности. Существуют различные подходы к толкованию данного понятия, однако из всего многообразия можно сделать вывод, что инвестиционный потенциал сводится к совокупности имеющихся ресурсов и возможностей субъекта, рассматривается как потенциал инвестиционных ресурсов, а

также как способность субъекта хозяйствования аккумулировать капитал и возможность своевременно направить полученные средства в определенном направлении [3, с. 10].

Инвестиционный потенциал включает факторы, определяющие его возможности, например, насыщенность территории природными ресурсами, географическое положение, уровень развития инфраструктуры и другие имеющиеся ресурсы.

Другими словами, инвестиционный потенциал можно охарактеризовать как инвестиционную емкость субъекта, как показатель, отражающий максимальный объем инвестиций, который возможно направить в развитие социально-экономической системы для достижения определенных целей или для достижения ею целевого состояния [9]. Целевое состояние – это результат достижения такого состояния социально-экономического субъекта, на который и направлен процесс управления системой.

Однако, инвестиционная емкость субъекта может иметь различные значения в зависимости от поставленных целей и временного периода для их достижения. Поэтому при определении инвестиционного потенциала необходимо учитывать фактор времени [11, с. 212]. В этом случае можно выделить как стратегическую, так и тактическую инвестиционную емкость. Стратегическая инвестиционная емкость – это необходимый объем инвестиций для реализации стратегического плана социально-экономического субъекта хозяйствования, то есть решений, определяющих приоритетные для развития задачи, ресурсы и последовательность действий по достижению поставленных целей [13, с. 110].

Стратегические и тактические решения тесно связаны между собой. Тактические решения являются составными элементами стратегии. Тактические цели более детализированы, а стратегия формулируется в более общих чертах. Таким образом, исходя из того на какой срок будет разрабатываться стратегия, инвестиционный потенциал субъектов и его реализация могут быть различными. Для каждого временного периода существуют свои цели и интересы, и чем больше горизонт стратегического планирования, тем меньше соблюдаются интересы тактического планирования. В качестве примера стратегического и тактического планирования инвестиционной деятельности, и, соответственно, различного определения инвестиционной емкости субъектов можно вспомнить социально-экономическое развитие Сингапура, на макроэкономическом уровне, и города Томска, на муниципальном уровне.

Сингапур всего за полвека достиг стремительного подъема экономики. В 1965 г. – на момент обретения независимости, Сингапур характеризовался низким качеством жизни населения, ограниченной территорией, отсутствием природных ресурсов. С этого времени началось активное экономическое развитие государства, с методической точностью были определены цели и задачи, каждый следующий этап реализации намеченного плана был взаимоувязан с предыдущим, учитывая изменения внешнего и внутреннего окружения.

Выгодное географическое положение Сингапура определило основные приоритетные направления инвестиционной деятельности, способствовало дальнейшему социально-экономическому развитию государства. Стратегическое

планирование позволило полностью реализовать имеющийся инвестиционный потенциал государства, расширяя возможности и ресурсы для создания благоприятного инвестиционного климата. Сингапур изначально задекларировал прозрачные правила ведения бизнеса и лояльную систему налогообложения, что обеспечило стране макроэкономическую стабильность и инвестиционную привлекательность. В развитии социальной политики нашел свое воплощение знаменитый тезис – каждой семье отдельную квартиру. Пенсионная накопительная система построена таким образом, что каждый пожилой житель Сингапура имеет достаточное количество средств для безбедного существования.

Сегодня Сингапур – индустриально развитое государство. Один из ведущих мировых финансовых центров, крупнейшая торговая держава региона.

Сингапур лежит на пути важнейших воздушных и морских трасс из Европы, Ближнего Востока и Южной Азии в Австралию и Океанию, а также на Дальний Восток и в Северную Америку. Сингапур, имеющий выход к двум океанам, может не только удовлетворять свои потребности в морепродуктах, но и экспортировать их. Государство обладает наиболее удобной гаванью в ЮВА, достаточно глубокой и защищенной от ветров и волнений в проливе. Глубины сингапурской гавани и проливах вполне достаточны для безопасного прохождения самых больших сухогрузных судов.

Таким образом, Сингапур – пример реализации стратегической инвестиционной емкости. Определив приоритетные для развития задачи, ресурсы и последовательность действий по достижению поставленных целей, вкладывая на каждом этапе необходимый объем инвестиций для реализации стратегического плана, Сингапур создавал базу сегодняшнего благополучия.

Иную ситуацию в реализации инвестиционного потенциала и планирования инвестиционной деятельности показывает история социально-экономического развития города Томска.

Томск в XIX в. быстро развивался как в экономическом, так и в социальном плане. В это время в России активно строился Транссиб, который должен был связать крупные города Сибири с европейской частью страны. Однако, интересы в пользу строительства железнодорожной магистрали разделились, одной из версий развития событий в то время считается, что строительству Транссиба через Томск воспротивились местные извозчики, которые могли потерять свои текущие доходы. В результате конфронтации интересов, железная дорога прошла мимо Томска, а город постепенно терял свое значение как основной перевалочный пункт Сибири. В двадцатые годы XX в. Томск уступил Новосибирску статус экономического центра, а губерния прекратила свое существование. В настоящее время удаленность от транзитного Транссиба по-прежнему не лучшим образом сказывается на экономике Томска.

Таким образом, при определении экономической целесообразности инвестиционного проекта необходимо учитывать не только текущие затраты на его реализацию и текущие доходы на определенный период времени, но и совокупную выгоду, которая образуется позже. Развитие Томска – пример учета и использования инвестиционной емкости и инвестиционной привлекательности в тактическом плане. Для того периода времени, когда принимались решения по

строительству Транссиба существовали свои цели и интересы, и при реализации инвестиционного потенциала принимались тактические решения, которые были экономически оправданы только на тот промежуток времени, не учитывая дальнейшее социально-экономическое развитие.

Также примером тактического планирования инвестиционной деятельности являются территории, характеризующиеся узкоспециализированной деятельностью, нестабильностью функционирования и развития хозяйствующих субъектов, находящихся на них.

Инвестиционная емкость таких территорий очень мала, низки их потенциальные возможности к осуществлению инвестиционной деятельности. Экономика данных территорий характеризуется высокой зависимостью от внешних условий, неспособностью к быстрой адаптации на изменения внешних условий, так как внутренний потенциал очень низок [1, с 168]. История экономического развития монопрофильного города Детройт, расположенного на севере США, является примером таких территорий. В XX в. Детройт был одним из процветающих американских городов, крупнейшим центром автомобильной промышленности. Но во второй половине столетия из-за «бензинового» кризиса заводы стали закрываться, население уезжать – город оказался в тяжелой финансовой ситуации и представлял собой серьезную экономическую проблему. В настоящее время Детройт официально признан банкротом – это крупнейшее муниципальное банкротство в истории США. Существует большое количество подобных примеров. В этом случае для обеспечения устойчивого развития необходима диверсификация экономики, расширение инвестиционных возможностей субъектов, то есть повышение их инвестиционного потенциала.

Инвестиционная емкость территории зависит от уровня социально-экономического развития (финансовых, инновационных, производственных и других возможностей) не только данной территории, но и других субъектов, находящихся во взаимодействии с ней [4, с. 140]. То есть инвестиционный потенциал субъектов микроэкономического уровня, функционирующих на определенной территории, является составляющей инвестиционного потенциала страны и ее регионов.

Совокупность инвестиционных возможностей хозяйствующих субъектов и бюджетов соответствующих уровней и решений, составляет инвестиционные возможности регионов и экономики страны в целом. В этой связи необходимо комплексное рассмотрение и анализ эффективности инвестиционной деятельности на всех уровнях экономики. Существуют различные методики оценки эффективности работы субъектов, определения и оценки их инвестиционного потенциала.

Начиная с микроэкономического уровня, реализация инвестиционного проекта может оказать влияние на развитие инвестиционной деятельности территории. На социально-экономическую эффективность реализации инвестиционного проекта могут повлиять особенности самого инвестиционного проекта, а также особенности территории, на которой проект осуществляется [8, с. 32].

Эффективность инвестиционных проектов определяется на основе следующих групп показателей: показатели экономической эффективности; показатели финансовой эффективности; показатели бюджетной эффективности; показатели социальной эффективности [6, с. 53].

Социально-экономические эффекты реализации проекта могут быть отражены посредством межотраслевых взаимосвязей и через механизм мультипликатора.

Реализация инвестиционного проекта оказывает влияние на региональное социально-экономическое развитие по основным направлениям: финансовое воздействие (доходная база бюджета региона, бюджетные расходы, изменение финансовых ресурсов предприятий), экономическое воздействие (влияние на ВРП, увеличение объемов спроса на местные товары и услуги, рост занятости, активизация инвестиционной деятельности в смежных отраслях, развитие региональной инфраструктуры), социальное воздействие (решение социальных проблем региона), экологическое воздействие [10].

Влияние на инвестиционную деятельность хозяйствующих субъектов, изменение инвестиционного потенциала возможно и в обратном направлении – от макроэкономического уровня. На уровне государства, инструментом, обеспечивающим прерывание инерционности инвестиционных процессов, является федеральное законодательство.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется органами государственной власти РФ и субъектов РФ в соответствии с ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений». В соответствии с Законом государственное регулирование включает разнообразные методы и рычаги воздействия, стимулирующие развитие инвестиционной деятельности, а именно: налоговую, амортизационную политику, защиту интересов инвесторов и другие меры экономического воздействия. Его задачей является создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности и соответственно повышение инвестиционного потенциала хозяйствующих субъектов.

Одним из методов стимулирования развития инвестиционной деятельности на уровне государства является создание свободно-экономических зон [12, с. 190]. Необходимость во внутренних и внешних капиталовложениях в экономику, недостаточный уровень притока иностранных инвестиций привели к созданию свободно-экономических зон, как механизма привлечения внешних и внутренних инвестиционных ресурсов. Поступление инвестиций в страну содействует положительным изменениям в сфере занятости, увеличению поступлений в государственный бюджет, развитию импортозамещения, конкурентной среды, диверсификации экономики.

Также для диверсификации экономики, ухода от монозависимости, снижения уровня налоговой нагрузки для предприятий, повышение инвестиционной привлекательности субъекта хозяйствования являются решения на макроэкономическом уровне о создании на определенных территориях – территорий опережающего развития.

На мезоэкономическом уровне – на уровне региона специфика инвестиционной политики заключается в более узком круге доступных инструментов регулирования инвестиционной деятельности и в некоторой подчиненности инвестиционной политике федерального уровня, особенно в сфере законодательного

регулирования. Данная специфика определена Конституцией Российской Федерации.

На практике регионы имеют возможность применять следующие методы проведения инвестиционной политики:

– предоставление налоговых льгот участникам инвестиционной деятельности (регулирование ставок некоторых федеральных налогов, поступления от которых зачисляются в региональные бюджеты, установление региональных и местных налогов в соответствии с законодательством федерального и регионального уровня, создание на своей территории свободных экономических зон с особо льготными налоговыми условиями для инвесторов);

– создание за счет средств региональных бюджетов страховых и залоговых фондов, гарантирующих соблюдение обязательств перед инвесторами;

– участие региональных органов власти в инвестиционной деятельности через предоставление бюджетных кредитов, выпуск государственных займов, государственных инвестиций.

Регионы могут влиять на методы регулирования инвестиционной деятельности на федеральном уровне – посредством законодательной инициативы.

Таким образом, инвестиционный потенциал является базовой категорией в теоретическом аспекте сущности развития инвестиционной деятельности. Все уровни экономики находятся во взаимодействии друг с другом и во взаимозависимости. Инвестиционный процесс представляет собой многостороннюю деятельность участников воспроизводственного процесса по наращиванию капитала. Результаты инвестиционной деятельности любого хозяйствующего субъекта влекут изменения связанных с ним субъектов, территорий и всей социально-экономической системы хозяйствования.

Оценка возможностей и перспектив финансово-экономического роста субъектов экономики невозможна без анализа их инвестиционного потенциала. Инвестиционный потенциал характеризует, прежде всего, ресурсные возможности инвестиционного процесса, которые формируются как многомерная система. Использование внутреннего и привлечение внешнего потенциала зависит от инвестиционной привлекательности конкретных объектов и инвестиционного климата в стране, регионе, отрасли.

Список использованной литературы

1. Бабанов А. В. Динамика развития устойчивого инвестиционного климата в регионах с нестабильной экономикой / А. В. Бабанов // Риск: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция». – 2011. – № 1. – С. 165–171.

2. Бараненко С. П. Сущность и экономическое содержание понятий «инвестиционная активность» и «инвестиционная привлекательность» / С. П. Бараненко // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 1. – С. 133–141.

3. Бакитжанов А. Р. Инвестиционная привлекательность региона: методические подходы и оценка / А. Р. Бакитжанов, С. У. Филин // Инвестиции в России. – 2011. – № 5. – С. 8–15.

4. Блюм Е. А. Обзор методик оценки инвестиционного потенциала региона / Е. А. Блюм // Молодой ученый. – 2013. – №7. – С. 137–141.
5. Веретенников О. Б. Модель оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта / О. Б. Веретенников, А. А. Паюсов // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2008. – № 2. – С.65–69.
6. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика : учеб пособие / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – М. : Изд-во «Дело» АНХ, 2008. – 1104 с.
7. Гришина И. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей / И. Гришина, А. Шахназаров, И. Ройзман // Инвестиции в России. – 2011. – № 4. – С. 114–125.
8. Добровольский В. П. Инвестиционный потенциал российской экономики и точки роста / В. П. Добровольский // Деньги и кредит. – 2010. – № 9. – С. 30–36.
9. Музыко Е. И. К вопросу исследования экономической сущности категории «инвестиционная емкость» [Электронный ресурс] / Е. И. Музыко // Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2010. – № 1 – (33). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3013> (дата обращения 15.05.2017).
10. Нагаева О. С. Оценка социально-экономической эффективности региональных инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / О. С. Нагаева // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2016. – №4. – Режим доступа: <http://eee-region.ru/article/4804> (дата обращения 15.05.2017).
11. Наролина Ю. В. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности АПК региона / Ю. В. Наролина // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. 2007. – № 3. – С. 209–215.
12. Сериков С. Г. Инструменты формирования и развития инвестиционного потенциала территории: международный опыт / С. Г. Сериков // Российское предпринимательство. – 2016. – № 2. – С. 187–206.
13. Степанов Ю. А. Инвестиционная емкость социально-экономических систем / Ю. А. Степанов // Вестник Кузбасского государственного технического университета. – 2008. – № 5. – С. 108–113.
14. Mustafin R. Assessment of regional investment attractiveness with the use of gis technologies / R. Mustafin // Journal of Economics and Economic Education Research. 2016. – № 2. – P. 270–276.
15. Pakhalov A. Methodological aspects of assessing regional investment attractiveness / A. Pakhalov // Global Markets and Financial Engineering. – 2014. – № 1. – P. 51–62.

Информация об авторах

Беликов Александр Юрьевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедры экономики и управления бизнесом, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: belikovau@rambler.ru.

Новикова Ирина Юрьевна – аспирант, кафедры экономики и управления бизнесом, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: arinkachka18@mail.ru.

Authors

Belikov Alexander Yurievich – Candidate of Economic Sciences, Associate, Professor Department of Economics and Business Management, Baikal State University, 11 Lenin St, Irkutsk, 664003, e-mail: belikovau@rambler.ru.

Novikova Irina Yurievna – Post-graduate student of the Department of Economics and Business Management, Baikal State University, 11 Lenin St, Irkutsk, 664003, Russia, e-mail: arinkachka18@mail.ru.

**Н. А. Белобородова,
К. М. Дятловская**

МАЛЫЙ БИЗНЕС И СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Исследуется динамика развития малого и среднего бизнеса в России за последние 10 лет. Авторами проводится анализ статистических данных, связанных с развитием малого и среднего бизнеса: распределение по видам экономической деятельности, темпы прироста, динамика численности занятых на малых и средних предприятиях. Сформируются тенденции, возникающие в данном секторе экономики. Выявляется взаимосвязь социальных обязательств и тенденций развития малого бизнеса. Систематизируются проблемы малого бизнеса, связанные с выполнением социальных обязательств, а также пути их решения.

Ключевые слова: малый бизнес, социальные обязательства, занятость, налоги, индивидуальный предприниматель.

**N. A. Beloborodova,
K. M. Djatlovskaja**

SMALL BUSINESS AND SOCIAL COMMITMENTS

The dynamics of development of small and medium business in Russia over the past 10 years is being studied. The authors analyze statistical data related to the development of small and medium-sized businesses: distribution by types of economic activity, growth rates, dynamics of the number of employed in small and medium-sized enterprises. The trends emerging in this sector of the economy will be formed. The interrelation of social obligations and tendencies of development of small business is revealed. The problems of small business, connected with the fulfillment of social obligations, as well as the ways of their solution, are systematized.

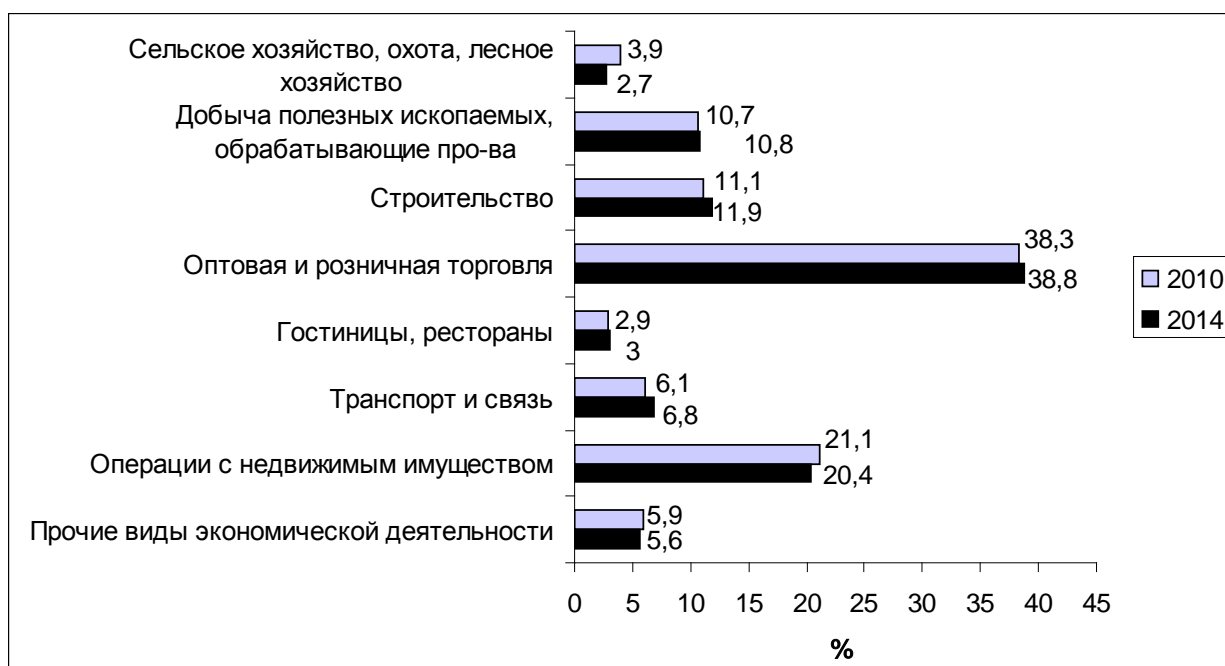
Key words: small business, social obligations, employment, taxes, individual entrepreneur.

Бизнес-среда в России не всегда благоприятна, особенно для малого и среднего бизнеса. Высокие ставки кредитования, серьезное налоговое бремя, коррупция в органах государственной власти, отсутствие поддержки со стороны региональных властей – вот далеко не полный перечень испытаний, с которыми сталкиваются предприниматели в России. Однако наиболее серьезная проблема – значительные социальные обязательства, которые малый бизнес должен выполнять.

Развитие малого бизнеса в России началось в 1986 г. с принятия федерального закона. К настоящему времени, пройдя тридцатилетний путь, малый бизнес вносит большой вклад в экономику страны и является одним из важных направлений для развития человеческого потенциала нации. Несмотря на большую работу, проделанную законодательной властью и самими предпринимателями, в России доля малого и среднего бизнеса в ВВП составляет лишь 20 %. Тогда как

в США, Англии, Франции этот показатель составляет более 50 %, в Японии, а также во второй экономике мира Китае – 60 % [1].

Распределение малых предприятий по видам экономической деятельности в России с течением времени практически не меняется (рис.).



Распределение малых предприятий по видам экономической деятельности в 2010 и 2014 гг., в %

Основная доля предпринимателей заняты в сфере оптовой и розничной торговли (38–39 %), а также операциями с недвижимостью (20–21 %). Причем динамика данного показателя за 2010–2014 гг. не выходит за рамки 1 % [2]. Привлекательность торговли и операций с недвижимостью объясняется низким уровнем затрат по сравнению, например, со строительством или добычей полезных ископаемых, а также коротким сроком оборачиваемости. Это и понятно. Каждый предприниматель стремится минимизировать свои риски, но не упустить прибыль. Тогда как присутствие малого бизнеса в сельском хозяйстве постепенно сокращается: с 3,9 % в 2010 г. до 2,7 % в 2014 г.

Одной из важнейших функций малого бизнеса в экономике страны является создание рабочих мест. В настоящее время 2,1 миллиона предприятий малого бизнеса обеспечивают занятость порядка 12 миллионов человек, включая поступления в соответствующие фонды (пенсионный, социального и медицинского страхования).

Однако темп роста создаваемых малыми предприятиями рабочих мест замедлился. Если в 2011 г. прирост составлял 3 %, то в 2014 г. он снизился до 0,4 %. Замедление демонстрирует и темп роста количества предприятий малого бизнеса. Если в 2011 году прирост составил 11,7 %, то в 2014 г. уже 2 % (табл. 1).

Динамика основных показателей развития малого бизнеса
в России за 2010–2014 гг.

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Количество предприятий малого бизнеса	1 644 269	1 836 432	2 003 038	2 063 126	2 103 780
Темп прироста предприятий малого бизнеса, %	–	11,7	9	3	2
Число замещенных рабочих мест, тыс.	11 149	11 481	11 684	11 696	11 744
Темп прироста рабочих мест на малых предприятиях, %	–	3	1,8	0,1	0,4

Неутешительные показатели темпов роста малого бизнеса напрямую связаны с непростыми условиями его ведения, а непосредственно с высокими налоговыми ставками. Выполнение порой непосильных социальных обязательств делает малый бизнес нерентабельным.

С 1 января 2011 г. большинство предпринимателей обязаны оплачивать страховые взносы в размере 34 %. Из них 26 % идет в пенсионный фонд (ПФ), 3 % – в фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС), 2,9 % – в фонд социального страхования (ФСС), и еще 2 % – в территориальные ФОМС. Причем указанный размер действует как для компаний, применяющих упрощенную систему налогообложения (УСН), так и работающих по единому налогу на вмененный доход (ЕНВД). Столь жесткая мера, прежде всего, была направлена на покрытие дефицита пенсионного фонда. Правительство планировало собрать за счет взносов дополнительно 800 млрд р.

Представители малого и среднего предпринимательства крайне негативно отнеслись к данной инициативе правительства, однако Федеральный закон № 212 от 24.07.2009 г., установивший новый размер страховых тарифов, был принят еще в 2009 г. [5]

Дальнейшее развитие ситуации однозначно охарактеризовать сложно. С одной стороны бизнес получил усиление и без того непростого налогового бремени. С другой стороны, появились новые возможности для развития. К отрицательным последствиям можно отнести тот факт, что с каждым годом темп роста количества предприятий малого бизнеса замедляется. В конечном итоге это приведет к сокращению малых предприятий, рабочих мест в них и росту безработицы в целом по экономике страны. Кроме того, чрезмерное давление на малые и средние предприятия, увеличение налоговой нагрузки приводит к росту неформальной занятости (табл. 2).

Доля неформального сектора в общей занятости, %

Показатель	2001	2004	2005	2008	2009	2010	2013	2014	2015
Всего	14,1	16,8	18,3	19,5	19,3	16,4	19,7	20,1	20,5
Мужчины	14,2	17,2	18,7	20,4	20,5	18,1	21,2	21,7	22,2
Женщины	14,0	16,4	18,0	18,6	18,0	14,7	18,2	18,5	18,7

По данным официальной статистики общий уровень безработицы снизился с 8,9 % в 2001 г. до 5,6 % в 2015 г. [2] Это самый низкий показатель со времен начала структурных изменений в экономике 90-х гг., который в данный момент сопоставим с показателем безработицы Германии. Некоторые развитые страны имеют куда более высокое его значение, например во Франции безработица превышает 10 % [4].

Однако одновременно со снижением уровня безработицы растет неформальная занятость. В 2015 г. в России она достигла своего максимального значения за последние 15 лет [2]. Причем со временем это явление приобретает гендерные различия, т. е. мужчин, имеющих неформальную занятость, становится больше, тогда как 15 лет назад такой тенденции не наблюдалось.

На наш взгляд, рост неформальной занятости в экономике стал возможен «благодаря» сокращению «белых» заработных плат из-за высокой налоговой составляющей и перевод сотрудников предприятий в теневой сектор. Государство активно борется с «серыми» зарплатами, проводя многочисленные судебные разбирательства, проверки трудовыми инспекциями и привлечение к ответственности за нарушение трудового законодательства. И плоды этих мероприятий на лицо. С одной стороны, мы говорим о росте неформальной занятости, с другой стороны нельзя не заметить наметившейся тенденции к «обелению» бизнеса. Кто-то перешел к легальным выплатам работникам под воздействием «зарплатных» комиссий, кто-то был впечатлен достаточно жесткой политикой налоговых органов. При этом, предприятия, перешедшие на «легальное» положение, как правило, не готовы вернуться в «темное» прошлое и ищут законные пути снижения страхового бремени.

К одному из таких путей относится использование мер государственной и муниципальной поддержки, а также привлечение инвестиций. Все больше малых и средних предприятий пользуется средствами господдержки, принимая участие в программе госзакупок. Так в «Стратегии развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года», принятой летом 2015 г., предполагается постепенное увеличение квот на закупки у малого и среднего предпринимательства – с 18 % в 2016 г. до 25 % в 2018 г., а компании с госучастием должны расширить долю прямых закупок у малых и средних предприятий с 10 до 15 % [3].

Однако участие в программе госзакупок требует ведения строгой отчетности в определенные сроки и в установленном формате, к которым отечественный бизнес часто не готов. В борьбе за выживание малым предприятиям придется играть по единым для всех правилам и становиться прозрачным и понятным, что в последствии даст преимущества в привлечении инвестиций, в том числе иностранных.

Среди положительных изменений можно назвать отдельные способы оптимизации страховой нагрузки, которые в последнее время получили большую популярность. Стараясь выполнить установленные государством социальные обязательства, малый и средний бизнес находит новые схемы ведения бизнеса, например перевод сотрудников на договорную основу.

Часто встречающимся способом является регистрация работников в качестве индивидуальных предпринимателей (ИП), применяющих УСН с базой «доходы» по ставке 6 %. В этом случае организация заключает с бывшим работником договор подряда или оказания услуг и производит ему выплаты гражданско-правового характера. На указанные платежи страховые взносы компанией не начисляются, их платит сам предприниматель. Взносы в ФСС данные плательщики не перечисляют. Как правило, этот механизм применяется в отношении менеджеров, мерчендайзеров, курьеров и иных сотрудников, от которых не требуется постоянного присутствия сотрудника на рабочем месте.

Однако в такой схеме есть и недостатки. Работа по договорам подряда предполагает отсутствие контроля за дисциплиной труда, что зачастую отрицательно влияет на внутреннюю мотивацию сотрудников. Кроме того, статус ИП влечет за собой необходимость своевременного оформления и сдачи отчетности, что увеличивает нагрузку на штатных бухгалтеров. Наконец, работа с ИП требует скрупулезного оформления всех документов, сопровождающих договорную работу [5].

Сложности, связанные с уплатой социальных обязательств, возникают и у компаний, имеющих в штате трудовых мигрантов. С 2012 г. действует закон, обязывающий отечественных работодателей уплачивать в Пенсионный фонд России страховые взносы за каждого легального трудового мигранта. Следует уточнить, что в фонды социального и обязательного медицинского страхования работодатель за временно пребывающих в России сотрудников платить не должен.

Подводя итоги, можно отметить, что становление малого бизнеса в России не закончено и то, как продолжится этот процесс, зависит от множества факторов. С одной стороны, государство не всегда может защитить интересы предпринимателей, проводя лояльную налоговую и инвестиционную политику. С другой стороны, малый бизнес не всегда готов, а иногда и не хочет, выполнять в полном объеме возложенные на него обязательства. Однако естественный отбор пройдут только самые целеустремленные и находчивые организации. Как показывает практика, безвыходных ситуаций не бывает, а недостаток опыта и знаний проблема временная.

Список использованной литературы

1. Бармашов К. Как мотивировать россиян к занятию предпринимательством? [Электронный ресурс] / К. Бармашов. – Режим доступа: <http://www.expert.ru> (дата обращения 12.06.2017).
2. Государственный комитет статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 10.06.2017).

3. Королева А. Бизнес от безысходности [Электронный ресурс] / А. Королева. – Режим доступа: <http://www.expert.ru> (дата обращения 12.06.2017).

4. Орлова Н. Рост занятости в госсекторе бьет по частному бизнесу и производительности труда [Электронный ресурс] / Н. Орлова. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru> (дата обращения 13.06.2017).

5. Попова О. Страховые взносы: пособие по оптимизации [Электронный ресурс] / О. Попова. – Режим доступа: <http://www.expert.ru> (дата обращения 13.06.2017).

Информация об авторах

Белобородова Нина Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики труда и управления персоналом, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: trud.isea@mail.ru.

Дятловская Ксения Максимовна – магистрант, кафедра экономики труда и управления персоналом, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: hhksu@mail.ru.

Authors

Beloborodova Nina Anatolevna – PhD in Economics, Chair of Labour Economy and Personnel Management, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: trud.isea@mail.ru.

Dyatlovskaja Kseniya Maksimovna – Graduate student, Chair of Labour Economy and Personnel Management, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: hhksu@mail.ru.

**Е. Ю. Богомолова,
П. Б. Павлуцкая**

УРОВЕНЬ АВТОМОБИЛИЗАЦИИ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР, ФОРМИРУЮЩИЙ СПРОС НА НЕФТЕПРОДУКТЫ

В статье рассматривается уровень автомобилизации населения Иркутской области, как основной фактор, формирующий спрос на автомобильное топливо в регионе. Определена корреляционная зависимость между уровнем автомобилизации и среднедушевым доходом населения в регионе. С помощью методов трендового анализа по данным статистики за период с 2009 по 2016 г. спрогнозирован уровень автомобилизации на ближайшие два года. В соответствии с этим даны рекомендации компаниям нефтегазового сектора, занимающихся розничной торговлей горюче-смазочных материалов по дальнейшему расширению хозяйственной деятельности в части районов Иркутской области, слабо охваченными автозаправочными комплексами.

Ключевые слова: уровень автомобилизации, спрос на нефтепродукты, среднедушевой доход, фактор, автозаправочные станции.

**E. U. Bogomolova,
P. B. Pavlutskaya**

AUTOMOBILE PROVISION LEVEL AS THE MAIN FACTOR, WHICH FORMS DEMAND FOR OIL PRODUCTS

The article presents automobile provision level of Irkutsk Region population as the main factor, which forms demand for automotive fuel in the region. Correlation dependence has been defined between the automobile provision level and per capita income in the region. According to the statistics during the period since 2009 to 2016, the automobile provision level has been predicted for the next 2 years using trend analysis' methods. According to this recommendations for further economic activity expansion in some poorly covered by filling complexes districts of Irkutsk Region are given to companies of the oil and gas sector, which are engaged in retail of fuels and lubricants.

Keywords: automobile provision level, demand for petroleum products, per capita income, factor, filling station.

Спрос на нефтепродукты изменяется под влиянием различных факторов, в частности: сезонности, цены и, конечно, количества транспортных средств.

Фактор сезонности вполне очевиден, спрос на ГСМ увеличивается в весенне-осенний период, так как проводятся сельскохозяйственные работы, на дорогах больше легковых автомобилей, по сравнению с зимним периодом и т. п., несмотря на то что в зимнее время увеличивается расход топлива на прогрев транспортного средства.

Что касается такого фактора, как цена, не всегда «срабатывает» экономический закон спроса и предложения. Так, в работе М. Филькина говорится, что изменение цены на продукцию НГК не влияет напрямую на спрос, так как на

него в большей степени влияет уровень автомобилизации, поскольку в этом случае растет количество конечных потребителей [4].

Автомобилизация – обеспеченность населения автомобилями, уровень которой рассчитывается из показателя среднего количества индивидуальных транспортных средств, приходящихся на 1 000 жителей региона.

Рост уровня автомобилизации в России связан не только со стремлением следовать западным стандартам потребления и повышением уровня жизни, а также с более широкой доступностью банковских кредитов, но и с тем обстоятельством, что автомобиль перестал быть предметом роскоши и стал настоящим средством повышения мобильности населения. Россия уступает по уровню автомобилизации странам Европы, и средняя оснащенность автомобилями в России составляет 284 ТС/1000 чел.

В связи с тем что Российская Федерация полностью себя обеспечивает продукцией нефтегазового комплекса и не импортирует нефтепродукты, уровень их потребления коррелирует с уровнем автомобилизации, т. е. находится с ним в статистической взаимосвязи. Таким образом, рост потребления нефтепродуктов конечными потребителями ограничен количеством автомобилей и связанными с этим обстоятельством факторами социально-экономического развития страны и управления экономикой со стороны государства.

Иркутская область – крупный регион Сибирского Федерального округа России. По данным Государственной статистики на 01.01.2017 г. в регионе проживает 2 055 965 чел. [3] Количество транспортных средств на эту же дату составляет 838 748 единиц, включая легковой и грузовой транспорт, автобусы, мототранспорт и прицепы [2].

Мелкооптовая реализация на рынке нефтепродуктов осуществляется в рамках жесткой конкуренции. На территории области расположено около 45 нефтебаз и нефтескладов, в том числе две нефтебазы по хранению нефтепродуктов Росрезерва (Комбинат «Прибайкалье», станция Мальта и Комбинат «Алмаз», станция Юрты). Большая часть нефтескладов принадлежит промышленным предприятиям и используется ими на собственные нужды. Основные предприятия, занимающиеся мелкооптовой реализацией – АО «Иркутскнефтепродукт», ООО «Контterra+» («КрайсНефть»), ООО ТД «Илим-Роско», ООО «Сибтранзитойл», АО «Фаст-Ойл», ООО «Полюс-М», ООО «Квант» (ОМНИ) и другие. Основные конкурентные преимущества этих компаний: гибкое ценообразование, предоставление отсрочек платежа, низкие цены, удачное расположение нефтебаз.

Ужесточение конкурентной среды отчасти является результатом ввода в эксплуатацию новых АЗС предприятиями, а также расширением сети крупными сетевыми операторами розничного рынка нефтепродуктов Иркутской области. Стоит отметить, что новые автозаправочные комплексы (АЗК) строятся на удобных участках автомагистралей и внутригородских автодорог, на них устанавливаются современные многотопливные топливораздаточные колонки, оформленный в фирменном стиле навес с неоновым освещением и т. п. Как правило, бесплатно предоставляются услуги заправщиков и подкачки шин, имеется минимаркет, шиномонтажная мастерская, автомойка и пр.

Нами исследован рынок Иркутской области для оценки потенциальных возможностей увеличения рынка сбыта нефтепродуктов.

Количество легковых автомобилей в Иркутской области увеличивалось с каждым годом, однако в 2016 г. наблюдается снижение этого показателя. На изменение числа транспортных средств могут оказывать влияние различные факторы: средняя численность населения, социально-экономические условия в регионе и т. д. На рис. 1 представлена динамика уровня автомобилизации Иркутской области за 2009–2016 гг. Эту динамику хорошо описывает полиномиальная линия тренда с очень высоким коэффициентом детерминации 0,9874. Присмотревшись к этому прогнозу, можно увидеть, что в ближайшие годы будет резкое снижение количества автомобилей, если, конечно, не улучшится ситуация в стране в целом, и не повысится среднедушевой доход населения.

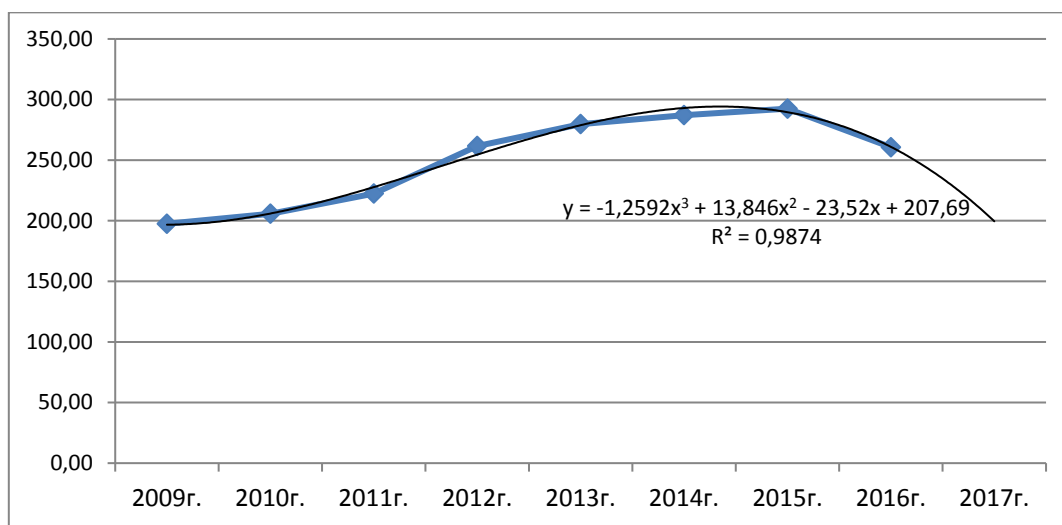


Рис. 1. Динамика уровня автомобилизации в Иркутской области, ТС/тыс. чел.

Рассмотрим влияние уровня среднедушевого дохода населения на уровень автомобилизации. На рис. 2 видно, что существует прямая зависимость между этими показателями.

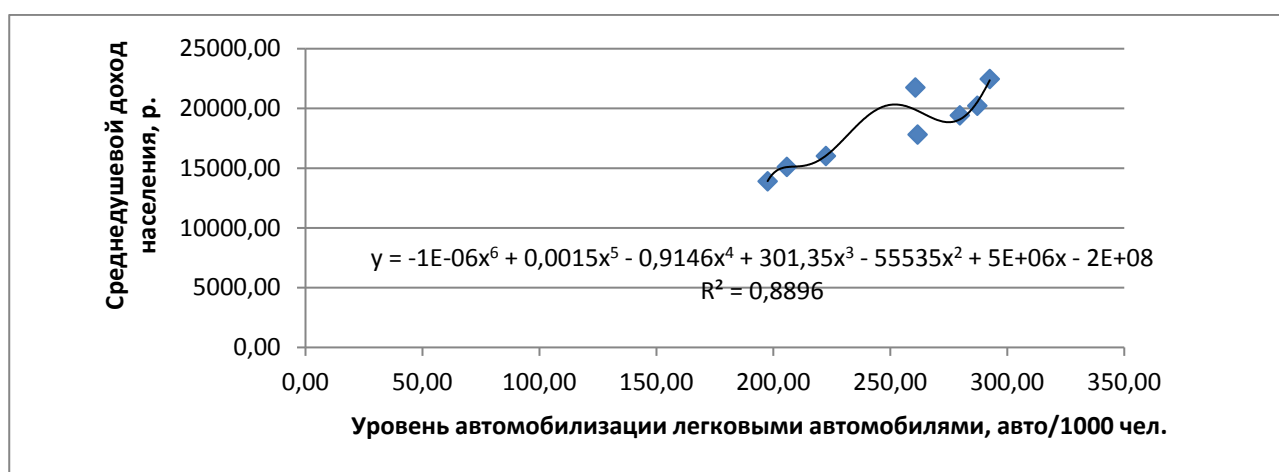


Рис. 2. Взаимосвязь уровня автомобилизации и среднедушевого дохода населения за период 2009–2016 гг.

Также это подтверждает и значение коэффициента корреляции, который равен 0,889 6, что говорит о сильной зависимости между исследуемыми показателями. Если обратить внимание на прогноз, то повышение среднедушевого дохода будет уже в меньшей степени отражаться на росте уровня автомобилизации. Подобная ситуация была доказана в статье Л. В. Эдер, в которой говорится, что на определенном этапе возникает «насыщенность» на рынке и темпы роста автомобилизации отстают от темпов роста среднедушевого дохода [5].

Иркутская область – достаточно большой регион и расселен он неравномерно. Поэтому нами проведен анализ количества зарегистрированных автомобилей по районам. Анализ показал, что в 2016 г. произошло уменьшение количества зарегистрированных транспортных средств по всем районам. Это может быть связано с оттоком населения из Иркутской области в другие регионы, а также с падением среднедушевого дохода населения. Наиболее автомобилизированными районами Иркутской области являются Бодайбинский (364 ТС/1 000 чел.), Качугский (426 ТС/1 000 чел.) и Жигаловский (362 ТС/1 000 чел.) районы. Высокий уровень автомобилизации в этих районах может быть связан с неразвитостью общественного транспорта в этих районах и достаточно длинными расстояниями внутри района. Самый низкий уровень автомобилизации населения в Катангском (129 ТС/1 000 чел.) и Мамско-Чуйском (191 ТС/чел.) районах.

Обладая данными динамики изменения количества зарегистрированных в Иркутской области транспортных средств, нами составлен прогноз на ближайшие два года с помощью уравнений линии тренда. Наиболее точные данные дает полиномиальная функция уравнения линии тренда. Несмотря на то, что полиномиальная функция наиболее подходящая для всех районов, в некоторых районах значение коэффициента детерминации невысокое: в г. Братске, Усть-Илимском районе и г. Усть-Илимске, в Усть-Кутском районе. Это говорит о том, что прогноз значений в этих районах нельзя считать достаточно значимым.

Трендовый анализ показал, что, во всех районах предполагается разная динамика показателя на ближайшие два года, но наблюдается общая тенденция снижения количества транспортных средств.

Для обеспечения всех транспортных средств топливом необходимо достаточное количество АЗС. В 2016 г. в Иркутской области насчитывалось 434 автозаправочные станции и автозаправочные комплексы [1]. И расположены по области они также неравномерно. Нами проведен анализ обеспеченности автозаправочными станциями районов Иркутской области. За основу взят Коэффициент среднего количества транспортных средств, приходящихся на одну АЗС/АЗК. Этот анализ дал нам возможность увидеть, в каких районах существует наибольшая потребность в автозаправочных станциях и комплексах. В среднем на одну АЗС/АЗК приходится 2 476 автомобилей. Наиболее обеспеченными являются Баяндаевский и Ольхонский районы, в них показатель равен 542 и 641 соответственно. В Нижнеилимском районе на 16 546 автомобилей приходится всего одна АЗС. В Казачинско-Ленском районе на 8 225 зарегистрированных автомобилей также всего одна АЗС. Следует также учитывать, что услугами АЗС пользуются и транзитный транспорт.

Таким образом, наибольшая потребность в АЗС наблюдается в Нижнеилимском и Казачинско-Ленском районах. Компаниям, реализующим нефтепродукты, стоит обратить на это внимание для повышения объемов реализации, и создавать автозаправочные станции и комплексы именно в этих районах Иркутской области, так как в центральных районах плотность АЗС достаточно высокая и прогнозируется падение уровня автомобилизации.

Конечно, данный подход не учитывает средний пробег транспортных средств, а в районах он различается, плотность и протяженность автомобильных дорог, плотность сети АЗС на один километр дорог, средний чек (количество литров, заправляемых за один раз), поэтому на наш взгляд, следует продолжить данное исследование для разработки модели определения спроса на нефтепродукты с учетом и этих факторов.

Список использованной литературы

1. АЗС в Иркутской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.benzin-price.ru (дата обращения 10.05.2017).
2. Официальный сайт ГИБДД Иркутской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gibdd.ru/r/38/news> (дата обращения 09.05.2017).
3. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 12.05.2017).
4. Филькин М. Е. Эмпирический анализ конкуренции на розничном рынке бензина : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М. Е. Филькин. – СПб., 2010. – 154 с.
5. Эдер Л. В. Перспективы энергопотребления на транспорте: методические подходы и результаты прогнозирования / Л. В. Эдер, В. Ю. Немов, И. В. Филимонова // Мир экономики и управления. 2016. – № 1. – С. 25–38.

Информация об авторах

Богомолова Евгения Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и управления бизнесом, Байкальский государственный университет, 664003; г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: bogomolova-e-u@mail.ru.

Павлуцкая Полина Борисовна – студент 4 курса по профилю подготовки бакалавриата «Экономика нефтегазового комплекса», Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: pgurova@mail.ru.

Authors

Bogomolova Evgeniya U. – PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economics and Management for Business, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003; e-mail: bogomolova-e-u@mail.ru.

Pavlutskaya Polina B. – the 4th year student of the bachelor's degree in «Economy of oil and gas complex», Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: pgurova@mail.ru.

**Г. Н. Войникова,
Е. Б. Никитенко**

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ДЕРЕВЯННОГО ДОМОСТРОЕНИЯ – АЛЬТЕРНАТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ЖИЛИЩНОГО ВОПРОСА В РОССИИ

Показано значение деревянного домостроения для регионов России, проведен анализ доступности жилья для населения, выявлены тенденции развития российского рынка деревянного домостроения, строительство деревянного домостроения в зарубежных странах, преимущества деревянных домов. Возможность развития деревянного домостроения как альтернативы в решении жилищной проблемы российских граждан.

Ключевые слова: деревянное домостроение, проблемы доступности жилья, преимущества деревянного домостроения, проблемы развития рынка деревянного домостроения, альтернатива дорогому жилью.

**G. N. Voinikova,
E. B. Nikitenko**

THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN MARKET OF WOODEN HOUSING CONSTRUCTION – ALTERNATIVE HOUSING SOLUTIONS IN RUSSIA

Shows the value of wooden housing construction in the Russian regions, the analysis of housing affordability for the population, the trends of development of Russian market of wooden house construction wooden house in foreign countries, the advantages of wooden houses. The possibility of development of wooden housing construction as an alternative in solving the housing problems of the Russian citizens.

Keywords: wood construction, the problems of housing affordability, the advantages of wooden construction, the problems of the development of the market of wooden house-building, alternative to expensive housing.

Деревянное домостроение является важнейшим, самостоятельным сектором экономики страны, базирующимся на производстве лесоперерабатывающего комплекса и одновременно захватывает сферу строительной отрасли, что обуславливает сложное соединение этих производств в единую сферу деятельности и поиск инновационных подходов в этом секторе.

Как показывает мировой опыт, деревянное домостроение востребовано во многих странах и считается одной из наиболее удобных, экологичных и дешевых технологий строительства жилых домов.

Деревянное домостроение в статье нами рассматривается как важнейший, необходимый вид производства в экономике страны, направленный для решения социальных вопросов улучшения жилищного обеспечения населения, как экологически чистое жилье, востребованное людьми, являющееся альтернативой дорогим городским квартирам.

Доступность жилья в России – самая низкая среди всех европейских стран. Уровень доходов населения не высокий, что не позволяет гражданам накопить собственные средства на приобретение жилой площади. Согласно итоговым таблицам на 2016 г., в отдельных регионах России стоимость новых однокомнатных квартир составляет от 1 900 000 р. (Владивосток, Иркутск, Ижевск и др.) до 4 400 000 р. (Москва) [5]. Данные цен на квартиры в городах России приведены в табл. 1.

Таблица 1

Цены на квартиры в городах России за 2016 г., р.

Город	Однокомнатные квартиры	Двухкомнатные квартиры
Москва	4 400 000	6 000 000
Санкт-Петербург	3 700 000	5 300 000
Новосибирск	2 400 000	3 300 000
Екатеринбург	2 400 000	3 200 000
Нижний Новгород	2 100 000	2 900 000
Ижевск	1 900 000	2 700 000
Барнаул	1 800 000	2 600 000
Иркутск	1 900 000	2 500 000
Ульяновск	1 900 000	2 600 000
Хабаровск	1 800 000	2 600 000
Владивосток	1 900 000	2 800 000

Среднемесячная заработная плата в России в номинальном выражении в январе 2016 г. составила 32 500 р. По регионам России средняя заработная плата варьируется от 17 500 р. (Кемеровская обл., Новосибирская обл. и др.) до 43 700 р. (Центральный Федеральный округ, 66 000 р. в Москве) [4]. Средняя заработная плата в регионах России приведена в табл. 2.

Таблица 2

Средняя заработная плата в регионах России в 2016 году

Субъекты Российской Федерации	Среднемесячная зарплата, тыс.р.
Российская Федерация	36,20
Центральный федеральный округ	43,78
г. Москва	66,88
Северо-Западный федеральный округ	39,16
Южный федеральный округ	25,08
Северокавказский федеральный округ	20,46
Приволжский федеральный округ	25,08
Уральский федеральный округ	39,16
Сибирский федеральный округ	30,03
Алтайский край	24,86
Забайкальский край	25,30
Красноярский край	29,26
Иркутская область	32,45
Кемеровская область	17,49
Новосибирская область	17,60
Омская область	28,82
Томская область	32,23

Субъекты Российской Федерации	Среднемесячная зарплата, тыс.р.
Дальневосточный федеральный округ	39,16
Республика Саха (Якутия)	53,46
Камчатский край	50,60

Таким образом, по данным интернет-источника, учитывая стоимость жилья на рынке, среднемесячную заработную плату, можно констатировать, что в настоящее время приобретение жилья собственными средствами для большей части населения страны является недоступной роскошью.

Правительство Российской Федерации, для поддержки молодых семей, а также малоимущих семей внедрило федеральную целевую программу «Жилище» с 2011 г. и продлило ее до 2020 г. В рамках этой программы существует подпрограмма, которая называется «Молодая семья» [3].

Государство предоставляет гражданам субсидии на приобретение жилья. Приобретаемое ими жилье изначально проектировалось ниже рыночной стоимости, и максимальная стоимость за 1 квадратный метр не должна была превышать 30 тыс. р., но после того, как программа начала функционировать эта цена взлетела до 35 тыс. р. в отдельных регионах страны. Такой скачок, в первую очередь, обусловлен ростом цен на строительные материалы, оплату рабочей силы и стоимость земельных участков. Участники программы могут рассчитывать на выплату государственной помощи (но не более 30 % от цены квартиры), что также является высоким ценовым порогом и вынуждает граждан использовать кредиты или ипотеку, загоняя себя на долгие годы в долговые обязательства «яму».

Такова ситуация в России на рынке жилой недвижимости.

Альтернативным подходом в обеспечении населения доступным жильем, необходимо рассматривать деревянное домостроение, как жилье недорогое в отличие от блочных, кирпичных конструкций, экологично-ценное и востребованное, для одних категорий населения как постоянное жилье, для других – жилье временного проживания (дачные дома).

Преимущества деревянного дома в отличии от кирпичного:

- высокая экологичность материала и строения;
- естественный воздухообмен, не требующий дополнительных систем кондиционирования;
- не дорогой материал (в сравнении с блоками, кирпичом);
- возводится как элитное жилье, так и эконом вариант;
- привлекательный внешний и внутренний вид (сказочные терема);
- высокая теплоемкость (выше бетонных блоков и кирпича);
- высокий шумопоглощающий эффект;
- упрощенный фундамент, так как вес древесины небольшой и соответственно расходы меньше;
- долговечность (натуральный сруб срок более 100 лет, так как древесина хвойных пород содержит смолу).

Однако в России доля деревянного домостроения является весьма скромной, особенно для страны, обладающей четвертью мировых запасов древесины, т. е. относительно дешевым и доступным древесным сырьем.

Таким образом, стоит отметить, что ни одна страна в мире, обладающая лесными запасами, не строит так мало домов из дерева, как Россия. Наибольшее использование древесины в качестве основы при строительстве домов отмечается в США (95 %), Финляндии (90 %), Канаде (83 %) и Швеции (78 %). Канада, Финляндия и Швеция являются лидерами по объему экспорта деревянных домов заводского изготовления. Крупнейшие импортеры деревянных домов заводского изготовления – Германия, США, Норвегия. В этих странах действуют программы по экологичному строительству и развивается заводское изготовление домов. Национальные программы стран Европейского Союза нацелены на обеспечение доли деревянных домов на уровне 75–80 % в жилом фонде.

Несмотря на схожесть климатических условий, Россия использует в строительстве жилья в 20 раз меньше дерева, чем в Финляндии или Швеции. В отличие от стран Европейского Союза в Российской Федерации отсутствует единая система (программа) строительства деревянных жилых домов.

Связано это с тем, что в Советской России было низкое качество советских деревянных домов, отсутствие современных технологий, что негативным образом сказалось на имидже этого материала: сегодня житель России скорее предпочтет каменный или кирпичный дом деревянному.

Наибольшая доля деревянного домостроения приходится на Северо-Западный регион, Уральский, Сибирский и Дальневосточный ФО [1].

Стоит также отметить то, деревянные дома принципиально отличаются от всех остальных видов по средней площади – 90–95 кв. м против 150–160 кв. м у кирпичных, каменных и блочных домов. В ходе кризиса деревянные дома оказались наиболее устойчивой категорией: их средняя площадь за 2015 г. снизилась всего на 1,5 %, а общее число даже выросло на 1,2 %.

Для того чтобы наиболее полно представить ситуацию деревянного домостроения на рынке, рассмотрим результаты работы рынка деревянного домостроения в натуральном выражении. Это весьма наглядный показатель, который позволяет увидеть, что происходит на рынке с объемами продаж [5].

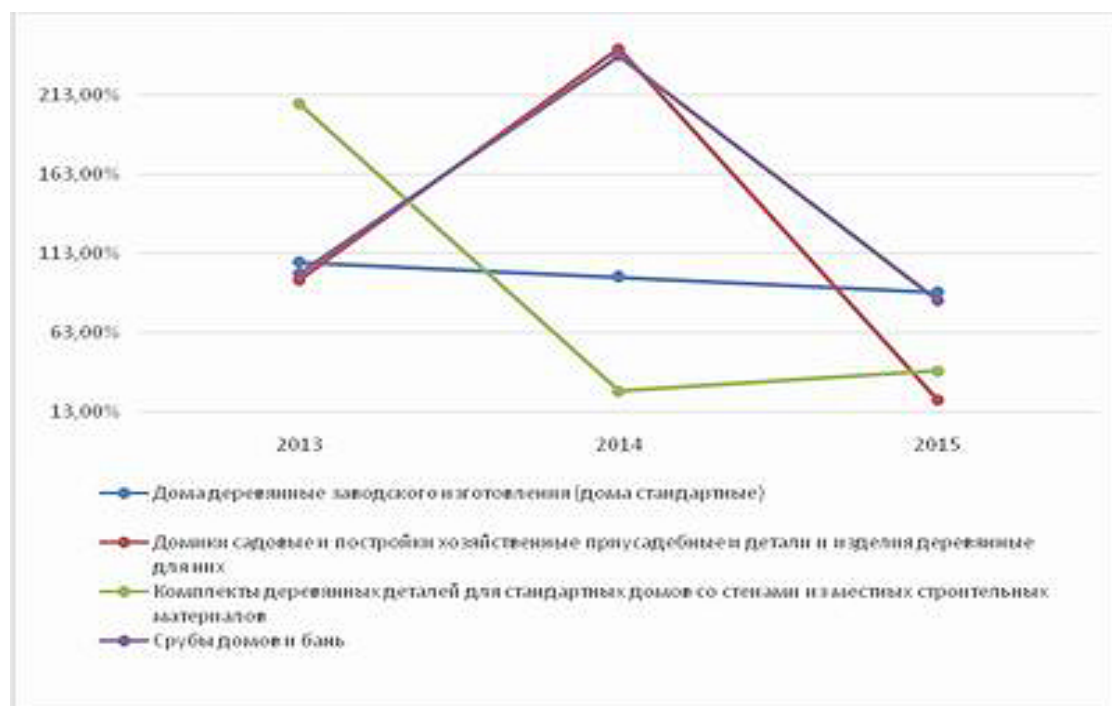
Объем продаж на рынке деревянного домостроения РФ по сегментам рынка деревянного домостроения в период за 2013–2015 гг. приведен в табл. 3.

Таблица 3

Объем продаж на рынке деревянного домостроения России по сегментам рынка

Секторы рынка	Единицы измерения	Год		
		2013	2014	2015
1. Дома деревянные заводского изготовления (стандартные дома)	тыс. кв. метров общей площади	133,39	131,17	116,08
2. Садовые домики и хозяйственные и приусадебные постройки, детали и деревянные изделия из них	штук	15 146,00	36 679,00	7 599,00
3. Комплекты деревянных деталей для стандартных домов со стенами из местных строительных материалов	тыс. кв. метров общей площади	261,25	67,98	26,33
4. Срубы домов и бань	тыс. кв. метров общей площади	13,10	31,14	25,94

Таким образом, серьезное падение по сравнению с 2013 г. наблюдается уже в 2014 г. почти в первом и третьем сегментах рынка, кроме второго и четвертого (производства сборных деревянных садовых и приусадебных строений, срубы домов и бань) и, который демонстрирует рост в 2014 г., однако в 2015 г. – падение во всех сегментах рынка, ниже того показателя, что был в 2013 г. Наглядно темпы роста сегментов рынка деревянного домостроения демонстрирует график, представленный на рисунке [6].



Темпы роста сегментов рынка деревянного домостроения в России (в период 2013–2015 гг.)

Происходит резкое падение темпов роста сегмента комплектующих деталей для заводского деревянного домостроения по сравнению с 2013 г., и как следствие говорит о неразвитости рынка этого сегмента, т. е. отсутствия предложения производства деревянных домов заводского изготовления. Безусловно, имеется спрос на срубы домов, бань, но в связи с продолжающимся экономическим кризисом этот сегмент рынка в 2015 г. также снизил объемы на 17 % по сравнению с 2014 г.

В рассматриваемый период в целом по рынку наблюдается падение на 30,33 %. В сегменте производства деревянных строительных конструкций и столярных изделий сокращение объемов выручки еще сильнее – на 46 %. В производстве сборных деревянных конструкций ситуация немного лучше: показатели снизились на 12,17 %.

Такие данные свидетельствуют, как о том, что общая покупательская способность населения, падает, так и о том, что происходит переориентация некоторой части потребителей на дешевые сборные деревянные строения щитового

типа, спрос на которые сходит на нет в 2015 г., когда падение рынка становится еще более серьезным.

Помимо всего прочего, на рынке деревянного домостроения в целом, можно отметить тот факт, что цены не снижаются, а постоянно растут, несмотря на падение объемов продаж, но куда более низкими темпами, чем обесценивание национальной валюты. Об этом свидетельствуют данные представленные в табл. 4.

Таблица 4

Индексы цен по основным видам продукции деревянного домостроения РФ в период 2013–2015 гг.

Секторы рынка	Год		
	2013	2014	2015
1. Дома деревянные заводского изготовления (стандартные дома)	112,25	107,55	110,78
2. Конструкции (здания сборные деревянные) сборные, деревянные строительные	116,29	103,16	130,36
3. Конструкции (кроме сборных зданий) деревянные строительные и столярные изделия	100,44	102,32	119,82
4. Конструкции деревянные строительные и столярные изделия, не включенные в другие группировки	106,38	101,98	125,03
5. Производство деревянных строительных конструкций, включая сборные деревянные строения и столярных изделий	102,12	101,9	115,48
6. Изменение курса доллара США к рублю	105,10	172,20	129,68

Самый высокий рост индекса цен наблюдался по второму и четвертому сегменту рынка – конструкции сборные деревянные строительные и составлял всего 56,39 %, что объясняет рост выручки в этом сегменте рынка. Наименьший рост индекса цен наблюдается в первом сегменте рынка – дома деревянного заводского изготовления и составляет 3 %, что в свою очередь подтверждает снижение прироста товарооборота и соответственно отсутствие предложения данной продукции на рынке.

Для того, чтобы рынок деревянного домостроения имел дальнейшее развитие в структуре лесопромышленного комплекса, есть все объективные условия, такие как:

- наличие территорий для малоэтажного строительства;
- древесные ресурсы для деревянного строительства.

Огромная проблема, стоящая перед рынком деревянного домостроения, это созданные на нем искусственным образом, через государственное регулирование экономики, институциональные условия, которые заключаются в серьезной монополизации сектора жилищного строительства: высока цена входа на рынок для малого бизнеса, и сектора лесного хозяйства: невозможность малому бизнесу заготавливать лес для производства деревянного домостроения; а также сложность получения лесных участков через аукционы, в силу недостоверности данных аукционных участков, не соответствующих действительности.

Подобная ситуация на рынке деревянного домостроения приводит к тому, что в среде экспертов и потребителей сложилось искаженное представление об

этом сегменте деревянного жилищного строительства. Россияне в большинстве своем воспринимают рынок деревянного домостроения как рынок, на котором небольшие компании предлагают строительство небольших дачных домиков, luxury-коттеджей, таунхаусов, беседок, в то время как во всем мире он уже давно вышел за рамки узкого сегмента малоэтажного жилого домостроения [7].

Сегодня постоянно дорожают основные строительные материалы (цемент, кирпич и т. п.), топливно-энергетические ресурсы. Для удаленных северных регионов страны высоки транспортные расходы на их доставку. Поэтому стоимость квадратного метра жилья будет и впредь повышаться. Стоимость деревянного дома зависит от многих факторов. Дорожать может древесина на корню, инфляции подвержены другие затраты, которые входят в себестоимость деревянного дома (например, транспортные и общецеховые расходы, заработная плата рабочих и т. п.). Однако во многих регионах страны цена одного квадратного метра жилья в деревянном исполнении значительно ниже, чем в кирпичных или бетонных зданиях.

Динамика цен на деревянные жилые дома зависит от изменений как внешних, так и внутренних факторов. На российском рынке деревянного домостроения наблюдается устойчивый спрос и недостаточно предложений, что негативно сказывается на доступности деревянных домов для большей части населения России. Также в регионах недостаточно мощностей домостроительных комбинатов, заводов панельных и клееных конструкций.

Век коммуникаций, цифровых технологий, с пыльными, грязными городами, заставляет многих людей задуматься о своем здоровье и экологической обстановке в целом в регионах, стране, мире. Сегодня возвращается мода на традиционные деревянные дома (особенно бревенчатые), которые доказали свою практичность, эффективность и востребованность.

Поэтому при участии государства, необходимо возродить массовое индустриальное производство индивидуальных деревянных домов по различным технологиям. А технологий современных, высококачественных, экологичных, в деревянном домостроении достаточно много, сегодня активно используются техники русской, финской, канадской, норвежской, шведской рубки домов, каждая из которых имеет свои особенности, предпочтения и спрос.

Список использованной литературы

1. Цены на квартиры в 25 крупнейших городах России и прогноз по рынку недвижимости 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: IQReview.ru/economy/prices-for-apartments-2016 (дата обращения 11.05.2017).

2. Средняя зарплата в 2016 году по регионам России и другим странам мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: bs-life.ru/rabota/zarplata/srednyaya-zarplata2016.html (дата обращения 14.05.2017).

3. Программа «Молодая семья» в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://god2017.com/novosti/programma-molodaya-semya-v-2017-godu> (дата обращения 08.06.2017).

4. Деревянные дома: исследование рынка в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vashdom.ru/articles/research_27.htm (дата обращения 08.06.2017).

5. Объем продаж на рынке деревянного домостроения России по сегментам рынка [Электронный ресурс] // ООО «Авторские бревенчатые дома». – Режим доступа: <http://irkutsk.tizu.ru/company/8294210> (дата обращения 08.06.2017).

6. Шальнев А. Рынок деревянного домостроения вчера, сегодня и завтра [Электронный ресурс] / А. Шальнев // ЛесПромИнформ. – 2016. – № 3. – Режим доступа: <http://lesprominform.ru/jarchive/articles/itemshow/4376> (дата обращения 18.05.2017).

Информация об авторах

Войникова Галина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедры экономики и управления бизнесом, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, e-mail: gnvoynikova@mail.ru.

Никитенко Елена Борисовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедры экономики и управления бизнесом, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, e-mail: nikitenkolen@mail.ru.

Authors

Voinikova Galina Nikolaevna – Ph. D., associate Professor, Chair of Economics and business administration, Baikal State University, Irkutsk, Russia, e-mail: gnvoynikova@mail.ru.

Nikitenko Elena Borisovna – Ph. D., associate Professor, Chair of Economics and business administration, Baikal State University, Irkutsk, Russia, e-mail: nikitenkolen@mail.ru.

**ОСОБЕННОСТИ ИМИДЖА ПРОГРАММЫ БАКАЛАВРИАТА
«УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ» В БАЙКАЛЬСКОМ
ГОСУДАРСТВЕННОМ УНИВЕРСИТЕТЕ**

Обосновывается целесообразность формирования имиджа программ обучения бакалавриата в вузе. Рассматриваются результаты исследования имиджа программы обучения бакалавриата «Управление персоналом». Приводится перечень факторов, формирующих имидж программы обучения в вузе. Изучаются факторы, учитываемые абитуриентом при выборе вуза, направления обучения, а также факторы формирования имиджа научно-педагогических кадров, студента. Приведен анализ вариантов действий опрошенных студентов после получения диплома бакалавра, наиболее запомнившиеся по мнению отвечающих события в 2016-2017 учебном году. Рассмотрены варианты слогана программы обучения бакалавриата «Управление персоналом».

Ключевые слова: имидж программы обучения, факторы формирования имиджа, исследование имиджа программы обучения «Управление персоналом».

О. V. Ganasa

**FEATURES THE IMAGE OF THE BACHELOR PROGRAM
«MANAGEMENT STAFF» IN THE BAIKAL STATE UNIVERSITY**

The expediency of image formation, programs of training of bachelor in the University. Discusses the results of the image studies program of study the undergraduate course «Personnel Management». Provides a list of factors forming the image of a program of study at the University.

Keywords: image of the training program, factors of image formation, a study of image training programs «Personnel Management».

Формирование эффективного имиджа различных программ обучения бакалавров в значительной мере сказывается на имидже образования в вузе. Формированию имиджа редко уделяется внимание, а ведь это система, которую необходимо развивать, поддерживать, адаптировать к изменяющимся условиям.

Ежегодно студенты 4 курса по дисциплинам «Маркетинг персонала», «Маркетинговые исследования рынка труда» в Байкальском государственном университете проводят исследование, целью которого изучить особенности имиджа программы обучения бакалавров «Управление персоналом».

Основными задачами данного исследования являются: формулировка ряда представлений об имидже программы обучения бакалавров «Управление персоналом», способствующих эффективному продвижению данной программы в конкурентной среде на рынке образовательных услуг; изучение востребованности, возможности карьерного роста выпускников по данной программе обучения.

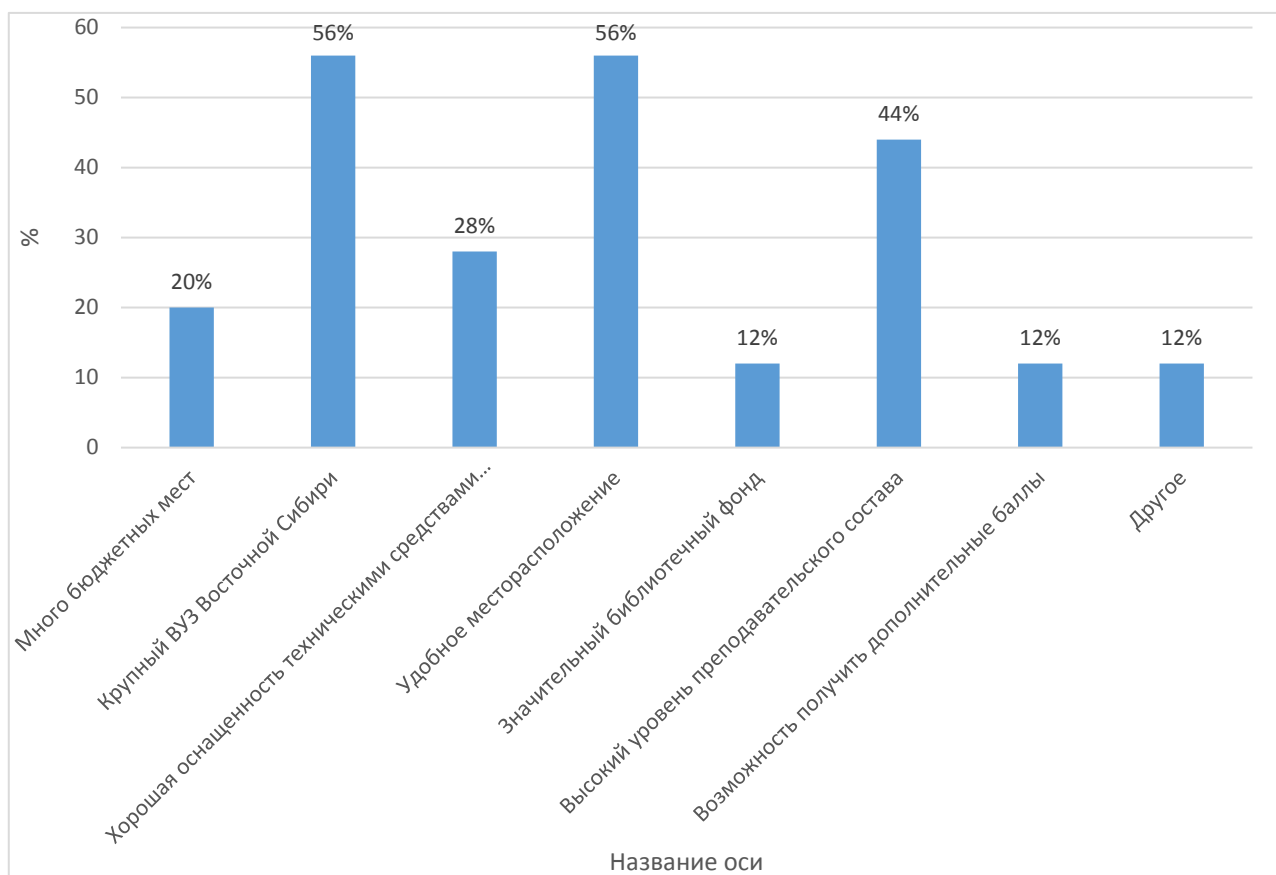


Рис. 1. Факторы, учитываемые абитуриентами при выборе вуза

В рамках сплошного исследования в 2017 г. были опрошены студенты с первого по четвертый курс, обучающиеся по программе бакалавриата «Управление персоналом» в Байкальском государственном университете.

Основные причины выбора Байкальского государственного университета среди остальных вузов, ведущих подготовку по данной программе обучения представлены на рис. 1.

Обучение бакалавров по данной программе ведут такие вузы, как Иркутский государственный университет на факультете сервиса и рекламы, Иркутский государственный университет путей сообщения.

Основными источниками информации о программе обучения бакалавров «Управление персоналом» в Байкальском государственном университете стали: сайт вуза, День открытых дверей, выставка-ярмарка «Выбери профессию» в Сибэкспоцентре, рассказы друзей, реклама в соцсетях. Единицы респондентов указали на следующие причины выбора: «реклама программы обучения в школе», «выбор осуществлен спонтанно в приемной комиссии».

Основная причина выбора абитуриентами программы обучения бакалавров «Управление персоналом» – ее многоплановость, учебный план по программе включает в себя ознакомление с различными предметными областями: социологией, психологией, управлением, трудовым правом, экономикой.

По мнению студентов, принявших участие в опросе, при выборе программы обучения учитывались следующие факторы: учебный план по программе (данный фактор выбрали 52 % респондентов); уровень заработной платы специалистов в области управления персоналом (данный фактор выбрали 48% отвечающих); востребованность на рынке труда выпускников данной специальности (на данный фактор указали 44 % респондентов); на возможность карьерного роста указали 24 % отвечающих. К сожалению спонтанный выбор программы обучения был осуществлен 36 % респондентами.

Студенты, принявшие участие в исследовании, не только учатся, но и работают, 44 % отвечающих среди всех респондентов указали на подработку. Средний стаж работы составил 11 месяцев.

Большинство студентов имеют опыт работы, не связанный со специальностью. Основные должности, которые занимали респонденты: менеджер по продажам, мерчендайзер, официант, водитель, тренер, профессиональный мастер бровист и визажист, проводник пассажирского вагона.

Должности стажера, помощника менеджера по персоналу занимают 8 чел.

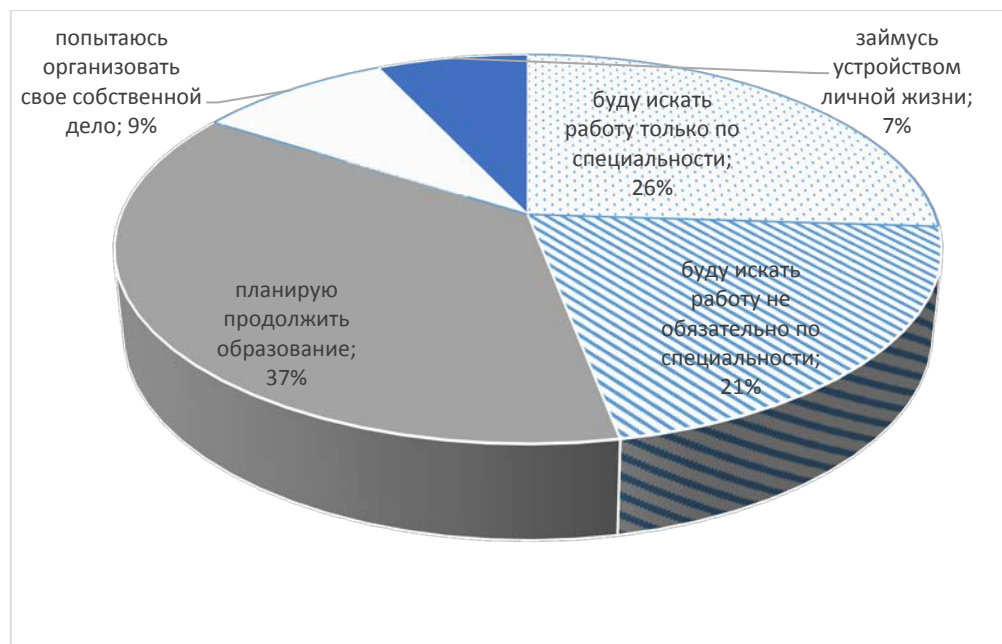


Рис. 2. Варианты действий опрошенных студентов после получения диплома бакалавра

Анализ анкет показал, что студенты, обучающиеся по программе бакалавриата «Управление персоналом», после получения диплома в своем большинстве (26 %) будут устраиваться на работу обязательно по специальности. Значительная часть респондентов (37 %) указала на желание продолжить обучение в магистратуре.

Важной составляющей имиджа программы обучения «Управления персоналом» является имидж научно-педагогических кадров. Оценка имиджа научно-педагогических кадров представлена на рис. 3.

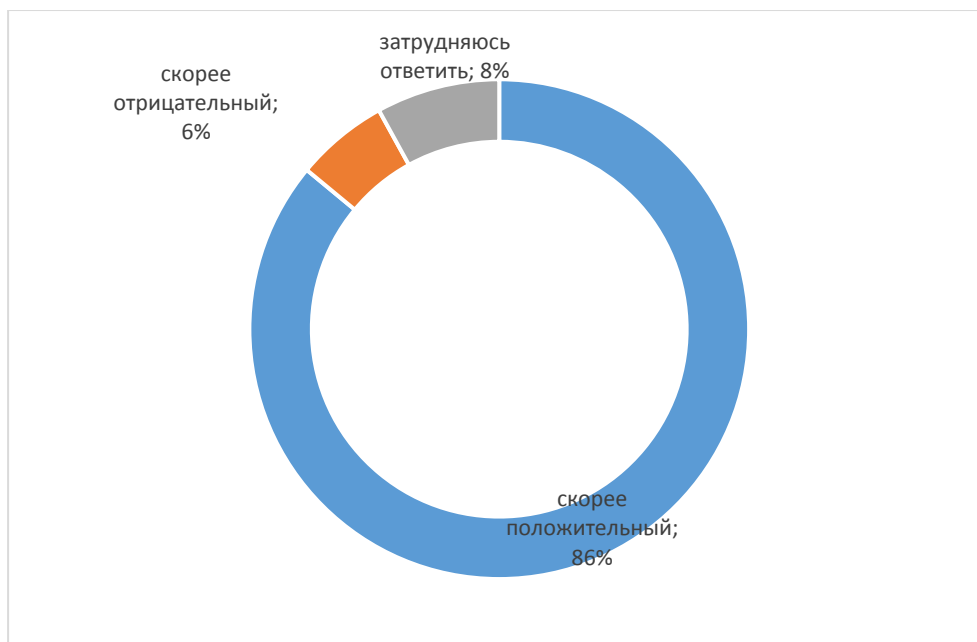


Рис. 3. Оценка имиджа научно-педагогических кадров

Факторы формирования положительного имиджа научно-педагогических кадров экономики труда и управления персоналом: общительность, доброжелательность, готовность помочь студентам (83 % респондентов указали этот фактор), высокий профессиональный уровень: опыт, постоянное повышение квалификации, глубокие знания своего предмета, увлеченность своим предметом (76 % отвечающих выбрали этот фактор).

Факторы, способствовавшие формированию отрицательного имиджа научно-педагогических кадров кафедры: высокая теоретизация знаний (43 % респондентов выбрали этот фактор), совпадение информации по дисциплинам учебного плана (26 % отвечающих отметили этот фактор), невысокая активность научной деятельности (18 % респондентов выбрали этот фактор).

Респондентами, участвующими в исследовании, оценен имидж студента, изучающего программу бакалавриата «Управление персоналом», «скорее положительным» – 86 % отвечающих выбрали этот вариант ответа; «скорее отрицательным» – 4 % респондентов выбрали этот вариант ответа, затруднились ответить 12 % респондентов от общего числа отвечающих.

Факторы, способствующие формированию отрицательного и положительного имиджа студента, изучающего программу обучения «Управление персоналом» представлены в табл. 1.

Таблица 1

Факторы, способствующие формированию имиджа студента, изучающего программу обучения «Управление персоналом»

Факторы, способствующие формированию отрицательного имиджа студента	Доля респондентов, выбравших данный фактор, от общего числа отвечающих, %	Факторы, способствующие формированию положительного имиджа студента	Доля респондентов, выбравших данный фактор, от общего числа отвечающих, %
Необоснованные амбиции, завышенные требования в отношении условий труда и уровня оплаты труда	8	Обучаемость, широкий кругозор	57
Отсутствии необходимой практической подготовки	24	Навыки коммуникации	46
Неготовность выпускников к интенсивному труду, отсутствие трудовых навыков	24	Мобильность, самостоятельность	21

Главным запоминающимся событием в 2016/17 учебном году для участвующих в исследовании были конкурс «Мисс УЧР¹» и посвящение студентов в первокурсники.

Студентам предлагалось придумать слоган специальности «Управление персоналом», самый популярный «Кадры решают все», второй по популярности «Управление свет, а не управление тьма».

Формирование имиджа программы обучения бакалавриата «Управление персоналом» возможно при помощи корпоративных ценностей, ритуалов. Основная ценность данной программы, которую отметили отвечающие: – «Единая общность «Мы»: педагоги, студенты, выпускники».

В заключении, необходимо отметить, что большая часть студентов ознакомлены с символикой программы обучения «Управление персоналом» – трудолюбивой пчелой, удовлетворены процессом обучения, высоко оценивают имидж программы обучения «Управление персоналом» в Байкальском государственном университете.

Информация об авторе

Ганаза Ольга Владимировна – старший преподаватель, кафедра экономики труда и управления персоналом, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, e-mail: ganaza-ov@mail.ru.

Author

Ganasa Olga Vladimirovna – senior lecturer, Department of labour economy and personnel management, Baikal state University, Irkutsk, Russia, e-mail: ganaza-ov@mail.ru.

¹ УЧР – управление человеческими ресурсами.

Е. О. Горбатенко

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА НА РЫНКЕ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Рассмотрена одна из специфических особенностей российского рынка слияний и поглощений, а именно сильное присутствие на этом рынке государства. Дана небольшая историческая оценка рынка. Приведены данные по приватизации государственных компаний за более чем двадцатилетний период. Сформулированы основные цели государства на рынке М&А. Государство оценивается не только как продавец, но и как покупатель. Выделены отрасли, в которых наращивается присутствие после 2006 г., а именно: нефтегазовую, энергетическую и финансовую. Выделены виды сделок, которые чаще всего осуществляются с участие государства.

Ключевые слова: слияния, поглощения, рынок М&А, приватизация, консолидация.

Y. O. Gorbatenko

THE VALUE OF THE STATE IN THE MARKET OF MERGERS AND ACQUISITIONS

The article discusses one of the specific features of the Russian market of mergers and acquisitions, the participation of the state in the market M&A. Historical assessment of the market presented by the author. Data on privatization of public companies for more than twenty years presented. The main objectives of the state in the M&A market formulated by the author. The state is evaluated not only as a seller but as a buyer. The industries with the increasing influence of the state after 2006, namely: oil and gas, energy and Finance is allocated. The types of transactions that are often carried out with the participation of the state in the table.

Keywords: mergers, acquisitions, M&A, privatization, consolidation.

Российский рынок слияний и поглощений начал формироваться в последнее десятилетие XX в. и еще очень молод, особенно в сравнении с рынком США, которому уже более 100 лет [4, с. 65]. В развитии рынка выделяют 4 основных этапа: с 1992–1995 гг. происходит зарождение, 1996–2001 гг. – этап передела собственности, 2002–2007 гг. выход на мировой рынок, мегасделки в сырьевых отраслях и последний этап начался в 2008 году и характеризуется спадом активности сделок М&А. Однако о каком бы этапе мы не говорили, на российском рынке слияний и поглощений всегда присутствовало государство и активно участвовало во многих сделках М&А [5, с. 20–25].

На текущий момент времени роль государства на рынке М&А остается очень высокой, порядка 10 % всех сделок в стоимостном выражении проходит с участием государства. Такие цифры не дают возможности сомневаться, что государство не снижает и, видимо, не планирует снижать свою активность в сделках М&А.

Необходимо выяснить цели, которые преследовало государство, выходя на рынок M&A. На первоначальном этапе государство выступало большей частью как продавец, т. е. происходило формирование частной собственности в рамках приватизации государственных предприятий, первые результаты приватизации представлены в табл. 1. Основное количество сделок по приватизации предприятий пришлось на период с 1992 по 2002 г.

Таблица 1

Результаты приватизации российских предприятий в 1992–2015 гг.*

Год	Количество приватизированных предприятий	Получено средств от приватизации, млрд р.	Год	Количество приватизированных предприятий	Получено средств от приватизации, млрд р.
1992	46 815	0,6	2004	502	90,1
1993	42 924	0,45	2005	491	87,5
1994	21 905	1,1	2006	444	93,6
1995	10 152	3,8	2007	302	109
1996	4 997	3,2	2008	260	74
1997	2 743	26,2	2009	366	55,1
1998	2 129	17,5	2010	217	82,9
1999	1 536	12,3	2011	276	200,7
2000	2 274	41,6	2012	228	147,1
2001	2 287	16,8	2013	136	126,8
2002	2 557	22,9	2014	107	105,7
2003	434	88,7	2015	107	66,9

*Источник: [3, с. 6].

На втором этапе роль государства, как продавца, была уже не так велика, «передел собственности» происходил уже между новыми собственниками предприятий, с 2006 г. начинается количественный и стоимостной рост сделок по слияниям и поглощениям с участием государства уже как покупателя. Только за 2006–2009 гг. по данным портала mergers.ru государство участвовало более чем в 4 000 сделок по покупке на сумму более чем 300 млрд долларов. Необходимо сформулировать цели выхода государства на рынок.

Среди первоначальных целей государства можно выделить такие, как получение дохода от приватизации, за счет приватизации в бюджет РФ с 1992 по 2015 г. получил порядка 1,5 трлн р.

По разным оценкам доля госсектора в российской экономике составляет от 50 до 71 %. Согласно новому плану приватизации будут проданы (частично или полностью) госпакеты в 436 акционерных обществах и в более чем 500 унитарных предприятиях. При этом государство в большинстве приватизируемых предприятий планирует сохранить контрольный или блокировочный пакет.

В таких компаниях как

– «Государственная транспортная лизинговая компания», «Российские железные дороги», «Акционерная компания по транспорту нефти «Транснефть»,

«Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» имени Ф. Э. Дзержинского», «Объединенная судостроительная корпорация» планируется сохранить пакет до 75 % +1 акция;

– «РусГидро», «Зарубежнефть», «Банк ВТБ», «Объединенная авиастроительная корпорация» – до 50 % +1 акция;

– Акционерная компания «АЛРОСА», «Аэрофлот – российские авиалинии», «Современный коммерческий флот» – до 25 % +1 акция.

Планируется прекращение участия Российской Федерации в уставном капитале открытых акционерных обществ: «Росспиртпром», «Объединенная зерновая компания», РОСНАНО, «Ростелеком», «Международный аэропорт Шереметьево», «Аэропорт Внуково», «Международный аэропорт «Внуково».

Для компаний («Объединенная зерновая компания», «Международный аэропорт Шереметьево», «Акционерная компания «АЛРОСА», «Ростелеком», «Аэропорт Внуково», «Международный аэропорт «Внуково») возможно использование специального права на участие Российской Федерации в управлении акционерными обществами («золотой акции») [2].

«Золотая акция» дает право:

- право на уведомление о проведении общего собрания акционеров;
- право на участие в общем собрании;
- право на внесение предложений в повестку дня общего собрания право требовать созыва внеочередного общего собрания акционеров;
- право доступа ко всем документам акционерного общества;
- право вето при принятии общим собранием акционеров решений (о внесении изменений и дополнений в устав или об утверждении устава в новой редакции; о реорганизации, о ликвидации открытого акционерного общества, назначении ликвидационной комиссии и об утверждении промежуточного и окончательного ликвидационных балансов; об изменении уставного капитала; о совершении открытым акционерным обществом крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность) [1].

При таких данных и планах о продаже возникает закономерный вопрос: откуда же тогда берутся сделки по покупке. Ответ достаточно прост: при приватизации в 90-е годы были проданы предприятия, которые определяют контроль в той или иной отрасли. Соответственно к целям можно отнести желание государства увеличить свое влияние в определенной отрасли. Если смотреть на отраслевую специфику сделок госкомпаний, то можно увидеть, что наибольшая стоимостная доля приходится на нефтегазовую, энергетическую и финансовую сферу. Из этого можно сформулировать еще одну, на наш взгляд, самую важную задачу присутствия государства на рынке слияний и поглощений: поддержание социально-экономической стабильности в стране и предотвращение банкротства крупных градообразующих предприятий. Властные структуры федерального и регионального уровня могут продолжить рефинансировать задолженность предприятий перед частными инвесторами с последующей конвертацией такого долга в акции должника.

Из всего вышесказанного следует, что к основным целям государства на рынке M&A можно отнести:

- формирование частной собственности;
- получение дохода от приватизации;
- усиления влияния в определенной отрасли;
- поддержание социально-экономической стабильности через защиту крупных производственных компаний.

В рамках рассмотрения роли государства на рынке слияний и поглощений необходимо дать характеристику видам сделок, в которых принимают участие госкомпании данные представлены в табл. 2.

Таблица 2

Виды сделок с участием госкомпаний за 2006–2016 гг.*

Вид сделки	Стоимостная доля, %
Менее 25 %	5,7
Более 25 %	13,5
Более 50 %	10,6
50 %	3,3
Более 75 %	8,6
100 %	10,7
Присоединение	–
Консолидация	47,6
Слияние активов	–
Слияние форм	–

*Источник: [6].

Лидерство в стоимостном выражении занимают сделки консолидации, полное приобретение и слияние активов соответственно.

Под процессом консолидации понимается принятие прав на дополнительное участие в уставном капитале, приобретение корпоративного контроля более высокой степени. Количество участников при этом не меняется. Процесс служит связующим звеном между формами частичного приобретения, а также между частичным и полным приобретением. Таким образом, государство наращивает влияние и увеличивает контроль в тех сферах и отраслях, которые считает наиболее приоритетными.

Таким образом, можно прийти к следующему выводу, основной особенностью российского рынка слияний и поглощений, помимо его недолгого времени существования, является активное участие государства в сделках M&A, выступающего и как продавец и как покупатель. Важно отметить, что в последнее время наибольшая активность наблюдается в направлении консолидации, т. е. наращивании корпоративного контроля в приоритетных отраслях, таких как нефтегазовая и энергетическая, а также в сфере приобретения иностранных компаний. Более того, госкомпании осуществляют самые крупные сделки, так как средняя цена сделки на 21 % выше, чем в среднем по рынку.

Список использованной литературы

1. О приватизации государственного и муниципального имущества [Электронный ресурс] : федер. закон РФ 21.12.2001 № 178-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 11.04.2017).
2. Прогнозный план (программа) приватизации федерального имущества и основные направления приватизации федерального имущества на 2014–2016 гг. [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 1 июля 2013 г. № 1111-р // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 28.04.2017).
3. Калабеков И. Г. Российские реформы в цифрах и фактах / И. Г. Калабеков. – М. : РУСАКИ, 2017. – 498 с.
4. Зименков Р. И. Процессы слияний и поглощений: опыт США и Россия / Р. И. Зименков // США. Канада. Экономика – политика – культура. – 2010. – № 2. – С. 64–82.
5. Потоцкая С. Р. Россия, волны слияний и поглощений / С. Р. Потоцкая // Российское предпринимательство. – 2009. – № 10. – С. 20–25.
6. Слияния и поглощения в России [Электронный ресурс] / Аналитический сайт ReDeal Group. – Режим доступа : <http://www.mergers.ru> (дата обращения 21.05.2017).

Информация об авторе

Горбатенко Екатерина Олеговна – старший преподаватель, кафедра финансов, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: basushka@mail.ru.

Author

Gorbatenko Yekaterina Olegovna – lecturer, Chair of Finance, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: basushka@mail.ru.

СИСТЕМА ВЫЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Рассматривается действующая в настоящее время в России система стандартных, социальных, имущественных, профессиональных и инвестиционных вычетов по налогу на доходы физических лиц. Обосновывается целесообразность отнесения того или иного вычета к налоговым льготам или как к элементу структуры налога. Особое внимание уделено стандартным вычетам на содержание детей. Приводятся некоторые предложения по изменению методических аспектов предоставления вычетов с целью усиления их социального эффекта. В частности, предлагается классификация стандартных вычетов на содержание детей с целью устранения противоречий в толковании отдельных положений Налогового кодекса, изменение формулировки социального вычета по расходам на обучение членов семьи, расширение сферы применения особого порядка предоставления имущественного вычета в связи с приобретением жилья.

Ключевые слова: налог, налогообложение физических лиц, налоговые льготы, налоговые вычеты.

I. V. Guschina

THE SYSTEM OF DEDUCTIONS UNDER THE TAX TO INCOMES OF PHYSICAL PERSONS

Seen currently in Russia the system of standard-tion, social, financial, professional and investment deductions under the tax to incomes of physical persons. Proves feasible, the possibility of allocation of a deduction to a tax relief or as an element of the structure of the tax. Special attention is paid to standard deductions for child maintenance. Provides some suggestions on changing methodological aspects of the provision of deductions to enhance their social impact. In particular, a new classification standard deductions for child maintenance with the aim of eliminating contradictions in the interpretation of certain provisions of the Tax code, and to amend the social Vacha-that the costs of training family members to expand the scope of the special order of granting of a property deduction in connection with the I-teniem housing.

Keywords: tax, taxation of physical persons, tax breaks, tax you-couple.

Налогообложение доходов физических лиц на всем периоде своего существования представляет особый научный и практический интерес в любом государстве, так как затрагивает интересы каждого работающего гражданина. С одной стороны, государству необходимо обеспечить поступления в бюджет, а с другой стороны, продемонстрировать населению свое внимание и социальную поддержку путем предоставления разнообразных налоговых льгот. Поиск оптимального сочетания этих двух противоречивых задач налогообложения с учетом тенденций развития экономики, материального положения населения постоянно необходим и соответственно актуален.

Стандартные вычеты по налогу на доходы физических лиц в России всегда предоставлялись по двум направлениям. Первое направление – это индивидуальные стандартные вычеты и второе направление – вычеты, которые носят название «на содержание детей». Принято считать, что в налогообложении доходов граждан, как обязательный элемент структуры этого налога должен быть так называемый необлагаемый минимум. С точки зрения классической экономической теории необлагаемый минимум – это та часть денежных средств, которая необходима гражданину на удовлетворение его необходимых жизненных потребностей, а именно с той части дохода гражданина, которая превышает необлагаемый минимум и принято удерживать налог. В настоящее время в России такой универсальный необлагаемый минимум был отменен и в большинстве случаев налог взимается с любой суммы заработной платы по одной и той же ставке 13 %. Индивидуальные стандартные вычеты применяются только в отношении особых групп населения. В 2001 г. в сумме 3 000 р. был введен вычет для лиц пострадавших от ядерных аварий и других техногенных катастроф, инвалидам 1, 2, 3-й групп, которые стали таковыми на военной службе или вследствие выполнения обязанностей военной службы и другим категориям населения, которые перечислены в 218 статье Налогового Кодекса Российской Федерации. При этом необходимо отметить, что на момент введения в 2001 г. этот вычет составлял 93 % от средней заработной платы ($3000/3240 \times 100$), а в настоящее время составляет всего 8 % ($3000/36746 \times 100$). Аналогичная ситуация происходит и с другой группой индивидуальных стандартных вычетов. Вычет в сумме 500 р. за каждый месяц налогового периода: предоставляется: героям Советского Союза, героям Российской Федерации, лицам награжденным орденом Славы трех степеней, участникам Великой Отечественной войны, инвалидам детства, инвалидам 1 и 2-й групп, гражданам, выполнявшим интернациональный долг в Афганистане и участникам боевых действий на территории Российской Федерации и другим категориям населения, перечисленным в статье 218 НК РФ [1]. При этом уже много лет в порядке предоставления этого вычета существует небольшое противоречие, которое касается лиц, принимавших участие в боевых действиях. Льгота в 500 р. распространяется только на бывших военнослужащих, а в том случае если военнослужащий и принимал участие в боевых действиях и продолжает служить в армии до сих пор, он не может иметь право на эту льготу. Можно сказать, что существенного значения этот вычет в настоящее время уже не имеет, однако уже сам факт его наличия показывает особое, уважительное отношение государства к этим категориям населения. В том случае если гражданин имеет право на вычет и в 3 000 р. и в 500 р. одновременно, то предоставляется только один вычет – максимальный [1].

Второе направление стандартных вычетов, это вычеты которые связаны с наличием детей. Размеры и условия предоставления этих вычетов периодически изменяются. В настоящее время вычет в размере 1 400 р. за каждый месяц предоставляется на первого и второго ребенка, 3 000 р. на третьего и каждого последующего ребенка у налогоплательщиков, на обеспечении которых находится ребенок, являющихся родителями или супругами родителей, опекунами или попе-

чителями и действует до месяца, в котором доход, исчисленный с начала налогового периода работодателем, предоставляющим данный вычет, не превысил 350 000 р. Такой налоговый вычет производится на каждого ребенка в возрасте до 18 лет, а также на каждого учащегося дневной формы обучения, аспиранта, ординатора, студента, курсанта в возрасте до 24 лет у родителей, супругов, опекунов и попечителей. Специальный вычет предоставляется на ребенка-инвалида: родителям по 12 000 р., опекунам по 6 000 р. До 2016 г. вычет на ребенка-инвалида не рассматривался как дополнительный. Гражданин, имеющий на обеспечении такого ребенка имел право на вычет в размере либо 1 400 (обычный) либо в размере, который установлен на ребенка-инвалида (до 2016 г. этот размер составлял 3 000 р.) Было принято считать, что если у гражданина ребенок – инвалид являлся страшим, первым ребенком, то вычет на него в 2014 г. составлял 3 000 р. в месяц, а если ребенок-инвалид был третьим ребенком в семье, то вычет на него также был 3 000 р. Одному из граждан такое положение показалось несправедливым и он обратился в суд. Путем анализа текста соответствующей статьи Налогового Кодекса Ставропольский краевой суд в 2015 г. пришел к выводу, что вычет на ребенка-инвалида должен рассматриваться как отдельный и складываться с обычным вычетом на ребенка, т. е. по мнению суда вычет 2015 г. должен был составить либо 4 400 р. (1 400+3 000), либо 6 000 р. (3 000+3 000) в зависимости от того каким по счету является ребенок инвалид: первым или третьим. При этом налоговые органы продолжали настаивать на том, что в этой ситуации вычет не должен суммироваться, а должен предоставляться максимальный вычет, аналогично индивидуальным вычетам в 3 000 и в 500 р. Однако, решение Ставропольского суда в своем обзоре от 21 октября 2015 г. поддержал Верховный суд (Обзор практики рассмотрения судами дел, связанных с применением главы 23 Налогового кодекса Российской Федерации, утвержден Президиумом Верховного Суда РФ 21.10.2015 г.) [2] Таким образом, при неизменном тексте Налогового Кодекса изменилась практика его применения. В настоящее время, в связи с увеличением суммы вычета на ребенка-инвалида общий вычет на таких детей составляет либо 134 000 р. (1 400+12 000), либо 15 000 р. (3 000+12 000). Таким образом обычный вычет на ребенка составляет 3,8 % от средней заработной платы (1 400/36 746×100), вычет на ребенка-инвалида 36,5 % (13 400/36 746×100). Однако, пользоваться таким вычетом гражданин со средней заработной платой, сможет только 9 месяцев в календарном году, так как уже на 10-й месяц будет превышено пороговое значение в 350 000 р. (9×36 746=330714 р.; 10×36 746=367 460) и гражданин потеряет право на вычеты на содержание детей. Как представляется, было бы более целесообразно вычет на ребенка-инвалида рассматривать в отдельном пункте статьи 218 для того, чтобы исключить разное понимание текста Налогового кодекса.

Определенные проблемы вызывает и позиция Минфина, запрещающая предоставление вычетов на детей – студентов очной формы обучения, вступивших в брак. Эта позиция изложена в письме Минфина от 17 марта 2016 г. № 03-04-05/148 3, суть которого сводится к следующему. Ребенок, на содержание которого производится вычет из налоговой базы родителей, должен находиться на обеспечении у этого родителя. По мнению автора этого письма Р. А. Саакян,

вступивший в брак ребенок независимо от возраста и материального положения перестает быть на содержании у родителей и должен быть на содержании у своего супруга или супруги [3]. Абсурдной выглядит ситуация в которой на ребенка – студента очной формы обучения возрастом до 24 лет родитель имеет право на вычет, а как только ребенок вступает в брак например, с таким же студентом очной формы обучения, то родители уже теряют право на вычет, а два студента должны содержать друг друга. Неясной остается и ситуация, каким образом работодатель родителей должен контролировать такие изменения в семейном положении детей сотрудников, так как девочка как правило меняет и фамилию, и паспорт, а мальчик не меняет ни фамилии, ни паспорта, и установить факт его вступления в брак можно только путем ежегодного изучения страницы паспорта, на которой должен стоять штамп о семейном положении. Вычет в двойном размере предоставляется единственному родителю ребенка. Понятие «единственный родитель» в настоящее время не раскрыто ни в Налоговом кодексе, ни в Семейном кодексе. Однако, практика применения этого положения налогового кодекса, подтвержденная письмами Минфина позволила сформулировать перечень ситуаций при которых родитель сможет считаться единственным. Прежде всего, это наличие свидетельства о смерти родителя ребенка или его признание безвестно отсутствующим в установленном порядке. В другой ситуации может быть не установлено отцовство ребенка, т. е. в свидетельстве о рождении ребенка в графе отец – стоит прочерк или в графе отец ставится какое-либо имя и при этом прилагается справка из органов Загса о том, что отец ребенка записан со слов матери. В том случае, если родители ребенка расторгли брак и вступили в новые браки, то новые супруги родителей также будут иметь право на вычет на ребенка своих супругов от первого брака. Таким образом, если родители в браке, вычет на одного ребенка составит 2 800 р. (1 400 р. – мать и 1 400 – отец), а если родители вступили в новые браки то налоговая база уменьшается уже у 4 человек на общую сумму 5 600 р. за месяц (1 400 р. – у матери, 1 400 р. – у отца; 1 400 р. – у отчима и 1 400 р. – у мачехи). Такое положение представляется не совсем правильным, но предоставлять вычет только в той семье в которой фактически проживает ребенок в настоящее время невозможно, так как с этим в 1999 г. не согласился). Верховный Суд РФ (Определение кассационной коллегии Верховного суда РФ от 01.07.1999 г. № КАС 99-121Единственному родителю вычет производится в двойном размере. Все виды стандартных вычетов предоставляются на основании письменного заявления и подтверждающих документов только у одного (любого) из работодателей.

Налогоплательщики имеют право на получение социальных налоговых вычетов, которые подразделяются на шесть видов и размер которых может быть ограничен в зависимости от вида вычета. В настоящее время существует 6 направлений таких вычетов: расходы на благотворительность, расходы на лечение и медикаменты, на образование, на подтверждение своей профессиональной квалификации, на негосударственное пенсионное страхование и на участие в программе дополнительного софинансирования пенсии. Подробнее следует остановиться на положении законодательства, которое дает право на вычет гражданину оплатившему обучение своего брата (сестры) по очной форме обучения.

В Налоговом кодексе так и указано: брата (сестры), а не братьев (сестер), что может создать дополнительные трудности в реализации своего права на вычет, если какой-либо гражданин оплатит обучение нескольких братьев или сестер. Кроме того, в тексте Налогового кодекса не уточняется статус брата за которого оплатили обучение: полнородный, не полнородный (имеющий общих отца или мать), сводный, двоюродный и т. д.

В отношении расходов на лечение и медикаменты хотелось бы отметить то, что список медикаментов покупка которых дает право на вычет уже давно морально устарел и требует пересмотра. Время и качество оказания медицинских услуг гражданам в рамках страховой медицины уже давно вызывают множество претензий к государству и когда гражданине, затратив собственные денежные средства на лечение и медикаменты сталкиваются еще и с проблемами возврата налога по причине несовершенного законодательства, то негативное отношение к государству только усиливается. Например, на практике бывает достаточно сложно добиться письменного направления от врача на какой-либо вид дополнительного обследования, так как врач опасается претензий со стороны сотрудников медицинских страховых организаций в необоснованных назначениях.

Имущественные вычеты на которые имеют право налогоплательщики подразделяются на 4 направления. Первые два связаны с продажей имущества, а вторые два с покупкой имущества. Необходимо отметить, что существенное ужесточение законодательства произошло в отношении установления минимально возможной цены продажи имущества для целей расчета налога. В том случае, если недвижимое имущество было оформлено в собственность после 01.01.2016 г. и продается гражданином до истечения 5 (или в отдельных случаях 3) лет владения этим имуществом, то гражданин обязан уплатить налог с дохода от его продажи. При этом сумма дохода, указанная в декларации не должна быть меньше, чем 70 % от кадастровой стоимости этого имущества. Кадастровая стоимость может быть сильно завышена в результате неправильно проведенной оценки, а оспорить эту оценку у обычного гражданина шансов почти нет, так как услуги профессиональных оценщиков довольно высоки. Однако, только такая мера поможет бороться с занижениями сумм сделок, которые были значительно распространены в последнее время. В отношении вычетов на покупку имущества хотелось бы сказать следующее. Налоговым законодательством предусмотрен возврат налога за три предстоящих налоговых периода гражданам, которые приобрели квартиру или жилой дом непосредственно перед выходом на пенсию или уже после выхода на пенсию. Всем остальным гражданам налог возвращается только с тех денежных средств, которые были получены уже после покупки квартиры или жилого дома. Достаточно часто возникают ситуации, когда строительство дома не по вине гражданина затягивается, соответственно ввод дома в эксплуатацию, оформление права собственности так же происходит через несколько лет, которые гражданин проводит уже будучи на пенсии. И получается, что если эта ситуация длилась три года и больше, то пенсионер уже никогда не сможет вернуть налог, так как не работает. Поэтому в подобных ситуациях гражданам следует разрешить вернуть налог не только за три последних года, но и за

более длительный период. Кроме того, бывают ситуации, когда купивший квартиру, работавший гражданин становится не своей воле безработным и теряет право на вычет. Было бы целесообразно и таким гражданам разрешить вернуть налог за три предыдущих года.

Право на профессиональные вычеты возникает у индивидуальных предпринимателей, частных охранников, нотариусов и т. п. категорий граждан. Вычеты подразделяются на три вида. Первый связан с профессиональной деятельностью и по сути во многом аналогичен расходам по налогу на прибыль организаций с той лишь разницей, что расходы уменьшают базу по НДФЛ. Если предприниматель не в состоянии подтвердить свои расходы, профессиональный налоговый вычет производится в размере 20 % общей суммы доходов. При этом доходы могут быть определены расчетным путем. Вторым видом могут применять обычные граждане, которые работают по договорам гражданско-правового характера. Вычет предоставляется в сумме фактически произведенных ими и документально подтвержденных расходов, непосредственно связанных с выполнением работ (оказанием услуг). Третий вычет предоставляется лицам, которые получают авторские вознаграждения или вознаграждения за создание, исполнение или иное использование произведений науки, литературы и искусства, вознаграждений авторам открытий, изобретений и промышленных образцов, в сумме фактически произведенных и документально подтвержденных расходов. Если эти расходы не могут быть подтверждены документально, они принимаются к вычету по установленным нормативам (например, при создании художественно-графических произведений, фоторабот – 30 % суммы дохода). Практика предоставления этих вычетов так же имеет определенные проблемы, но в целом их можно назвать устоявшимися.

Для поддержки рынка ценных бумаг в России налоговым законодательством предусмотрены инвестиционные налоговые вычеты. Первый вычет предоставляется в размере положительного финансового результата, полученного налогоплательщиком от реализации особых видов ценных бумаг, которые находились в собственности более трех лет. Ценные бумаги должны соответствовать требованиям подп. 1 и 2 п. 3 ст. 214 НК РФ [1]. Законодательством установлен предельный размер вычета, который рассчитывается по формуле с учетом даты приобретения и погашения разных ценных бумаг и в любом случае не может превышать 3 млн. р. в год и соответственно 9 млн р. за три года. Вторым вычетом связан с размещением денежных средств на инвестиционном счете. Сумма счета для целей этого вычета не должна превышать 400 000 р. Налогоплательщик сможет вернуть себе налог с той суммы денежных средств, которую он разместил на инвестиционном счете на три года, т. е. можно вернуть не больше 52 000 р. уплаченного в отчетном году НДФЛ. Третий вычет также связан с инвестиционным вычетом на три года и в сумме, не превышающей 400 000 р. Смысл вычета заключается в том, что если налогоплательщик не вернул себе 52 000 р. по второму вычету, то он может фактически не уплачивать НДФЛ с доходов, которые получит от размещения денежных средств на инвестиционном счете за три года. Естественно, что по всем вычетам существует

целый ряд особенностей предусмотренных законодательством, которые невозможно рассмотреть в рамках одной статьи.

Реализация предложенных мероприятий позволит улучшить администрирование НДСЛ, повысит доверие и уважение граждан к государству.

Список использованной литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс] от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 03.04.2017 г.). – Режим доступа: СПС Консультант плюс (дата обращения 17.05.2017).

2. Определение кассационной коллегии Верховного суда РФ [Электронный ресурс] / от 01.07.1999 г. № КАС 99-121. Об отмене решения Верховного Суда РФ от 31.05.1999 г. № ГКПИ99-376 и признании недействительным (незаконным) абзаца 8 подпункта «г» пункта 14 Инструкции Госналогслужбы РФ от 29.06.1995 № 35 «По применению Закона Российской Федерации «О подоходном налоге с физических лиц». – Режим доступа: СПС Консультант плюс (дата обращения 12.05.2017 г.).

3. О предоставлении стандартного вычета по НДСЛ на ребенка после вступления его в брак [Электронный ресурс] / Письмо Минфина России от 17.03.2016 № 03-04-05/14853. – Режим доступа: СПС Консультант плюс (дата обращения 01.05.2017 г.).

Информация об авторе

Гущина Ирина Владимировна – доцент, кафедра налогов и таможенного дела, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: 242748@mail.ru.

Author

Guschina Irina Vladimirovna – docent, Department of taxes and customs, the business, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, e-mail: 242748@mail.ru.

**В. Ю. Далбаева,
Е. Ю. Ангаева**

ВЫБОР ПОКАЗАТЕЛЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена выбору показателя для оценки уровня развития малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) в Российской Федерации. Автором рассмотрены показатели уровня развития МСП, используемые в странах с развитой рыночной экономикой, а также показатели, используемые отечественными исследователями. На основании проведенного анализа методик межрегионального сравнительного анализа развития МСП, в работе предлагается авторская методика. Высокие показатели тесны связи между результатами ранжирования субъектов РФ по уровню развития МСП по методике автора и девятью разным рассматриваемым методикам, рассчитанные методом ранговой корреляции Спирмена, свидетельствуют о состоятельности предлагаемого оценочного показателя.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, показатели развития МСП, методика оценки уровня развития МСП, рейтинг регионов по уровню развития МСП.

**V. Yu. Dalbaeva,
E. Yu. Angayeva**

CHOICE OF INDICATOR FOR ESTIMATION OF THE LEVEL OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN RUSSIAN FEDERATION

The article is devoted to the choice of an indicator for assessing the level of development of small and medium-sized businesses (hereinafter – SMEs) in the Russian Federation. The author examined the indicators of the level of development of SMEs used in countries with developed market economies, as well as indicators used by domestic researchers. Based on the analysis of the methods of interregional comparative analysis of the development of SMEs, the author suggests a technique. The high correlation between the ranking results of the subjects of the Russian Federation in terms of the level of development of SMEs according to the author's methodology and nine different methods considered, calculated by the Spearman rank correlation method, indicate the validity of the proposed estimate.

Keywords: small and medium-sized business, SME development indicators, methodology for assessing the level of development of SMEs, rating of regions according to the level of development of SMEs.

В условиях рыночной экономики малое и среднее предпринимательство выступает в качестве важнейшего ресурса развития экономики. Поэтому наблюдаемые в настоящее время низкие темпы развития экономики и низкий уровень развития МСП в стране составляют сложный комплекс проблем.

Самостоятельной является проблема развития отечественного МСП, в которой можно выделить три относительно самостоятельных аспекта: резкое отставание России от других стран по ряду показателей уровня развития МСП, медленные темпы развития МСП и отсутствие общепринятого показателя для оценки уровня развития сектора МСП. Данная статья посвящена последнему аспекту.

Поиск показателя для оценки уровня развития МСП диктуется рядом обстоятельств.

МСП – сектор экономики, но ни теорией, ни практикой не установлены оптимальные или нормативные отношения между ними. Поэтому ориентир ведется на передовые страны и достигнутые ими показатели. Рассмотрим пример.

Из данных табл. 1 видно, что МСП в ВВП зарубежных стран составляет более 50 % (в России – 21 %), а количество малых и средних предприятий на 1 000 человек населения находится в России на сопоставимом с другими странами уровне.

Таблица 1

Показатели уровня развития субъектов малого и среднего предпринимательства в различных странах*

Страна	Количество МСП на 1 000 человек, ед.	Доля занятых на МСП, %	Вклад МСП в ВВП, %
США	20	42	62
Канада	33	47	27
Австралия	40	69	35
Япония	45	77	63
Малайзия	21	56	47
Чехия	85	51	35
Венгрия	55	48	50
Великобритания	27	35	50
ЮАР	39	60	60
Россия	39	25	21

*Источник: [1].

В этих условиях определить, насколько Россия отстает от других стран становится дилеммой. Дилеммой остается задача по определению уровня развития МСП в стране и ее регионах.

Основные показатели деятельности малого и среднего предпринимательства публикуются Федеральной службой государственной статистики ежегодно. В сборнике Росстата «Малое и среднее предпринимательство в России» приводятся данные для сектора МСП по обороту, инвестициям, финансовому состоянию предприятий и многим другим показателям. Эти данные в динамике характеризуют деятельность субъектов МСП по отдельным показателям, но ни один из них не может служить измерителем уровня развития сектора МСП в регионе и ответить на вопрос, насколько уровень развития одного региона отличается от уровня развития другого региона.

В этих условиях многие исследователи стали разрабатывать методики межрегионального сравнительного анализа развития малого и среднего предпринимательства на основе рейтинговой оценки его развития.

Первая попытка сравнить уровень развития МСП в регионах России была осуществлена в 2005 г. в диссертации Я. Б. Гинзбурга под названием «Закономерности и стратегия развития малого бизнеса в регионе» [3]. Исследователь предлагает три варианта расчета сводного индекса развития МСП в регионе, на основе которого составляется соответствующий рейтинг. В первом варианте используется два показателя («Доля среднесписочной численности работников малых предприятий в численности экономически активного населения региона» и «Доля валового выпуска продукции (работ, услуг) малыми предприятиями в ВРП»), во втором варианте в расчет вводится еще один показатель («Доля малых предприятий в общей численности хозяйствующих субъектов в регионе»), в третьем варианте добавляется еще два показателя («Плотность распространения малых предприятий на 1 000 чел. экономически активного населения в регионе», «Выручка в расчете на одного работника малого предприятия»).

В 2008 г. в диссертационной работе С. В. Беляевой [4] была предложена методика составления рейтинга, основанная на непараметрических методах многомерного анализа (метод «Паттерн», метод многомерной средней) с использованием уже шести частных показателей:

1. «Количество зарегистрированных малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей».
2. «Среднесписочная численность работников, занятых на малых предприятиях».
3. «Инвестиции в основной капитал».
4. «Объемы оборота малых предприятий».
5. «Поступление ЕНВД».
6. «Поступление единого налога по упрощенной системе налогообложения».

В 2012 г. были разработаны еще три методики составления межрегиональных рейтингов по уровню развития МСП:

– методика, предложенная Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства (далее – НИСИПП) [2];

– методика, предложенная Д.В. Филипповым в диссертационной работе «Оценка уровня развития малого и среднего предпринимательства в регионе на примере Республики Саха (Якутия)» [5];

– методика, предложенная С. Б. Трофимовым в диссертационной работе «Оценка функционирования и совершенствование государственного регулирования малого бизнеса в северном регионе» [6].

В вышеперечисленных работах сводный индекс развития МСП также рассчитывается на основе множества частных показателей. Так, в работе Д. В. Филиппова используется 11 показателей:

1. «Число малых предприятий на 1 000 населения».
2. «Оборот средних предприятий на душу населения».
3. «Оборот малых предприятий на душу населения».
4. «Объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг средних предприятий на душу населения».

5. «Объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг малых предприятий на душу населения».

6. «Оборот розничной торговли малых предприятий на душу населения».

7. «Оборот общественного питания малых предприятий на душу населения».

8. «Инвестиции в основной капитал на 1 малое предприятие».

9. «Доля занятых в малых предприятиях в общей численности занятых в экономике».

10. «Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников малых предприятий».

11. «Доля индивидуальных предпринимателей в общей численности».

В работе С.Б. Трофимова используется шесть частных показателей:

1. «Количество малых предприятий, приходящееся на 100 тыс. жителей территории».

2. «Доля среднесписочной численности работников, занятых на малых предприятиях в общей численности занятого населения территории».

3. «Оборот малых предприятий на душу населения».

4. «Инвестиции в основной капитал малых предприятий в расчете на 1 предприятие».

5. «Сальдированный финансовый результат малых предприятий в расчете на 1 предприятие».

6. «Производительность труда на малых предприятиях».

Сводный индекс, предложенный НИСИПП, рассчитывается на основе четырех показателей:

1. «Количество субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на 100 тыс. жителей региона».

2. «Доля среднесписочной численности занятых на малых и средних предприятиях в общей среднесписочной численности занятых в регионе».

3. «Выручка от реализации товаров (работ, услуг) малых и средних предприятий в расчете на 1 занятого на малых и средних предприятиях».

4. «Объем инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий в расчете на 1 занятого на малых и средних предприятиях».

При таком большом количестве разных показателей очень трудно определить значимость каждого из них при расчете итогового коэффициента, поэтому в вышеперечисленных методиках их принимают в качестве равнозначных. Исключение составляет методика НИСИПП и Д. В. Филиппова, в которых весовые коэффициенты определяются экспертным методом, что в свою очередь вносит сомнения в объективности полученных результатов.

Общим результатом для описанных методик является расположение регионов в соответствии с возрастанием абсолютной величины расчетного ранга и, следовательно, уровень развития сектора МСП региона оценивался относительно. Сам же уровень развития МСП не измерялся.

Для того чтобы подойти к вопросу о выборе показателя, способного количественно оценить уровень развития МСП, необходимо, прежде всего, определить требования, которым этот показатель должен отвечать.

По нашему мнению конечный показатель оценки уровня развития МСП должен удовлетворять следующим требованиям:

- служить мерой выполнения миссии, возложенной на сектор малого и среднего предпринимательства, то есть способствовать развитию экономики;
- обладать способностью оценивать изменения уровня развития в динамике;
- обладать способностью оценивать достигнутый уровень развития независимо от отраслевой принадлежности субъектов МСП;
- обладать способностью оценивать достигнутый уровень развития в муниципальных образованиях, регионах и в стране в целом;
- обладать способностью оценивать достигнутый уровень развития МСП в РФ с уровнем зарубежных стран;
- быть обеспеченным информацией, представляемой органами статистики РФ;
- представлять собой относительную величину, что вытекает из необходимости соизмерять уровень развития МСП разномасштабных территориальных образований;
- обладать простотой вычисления.

Перечисленные требования дают основание принять в качестве показателя уровня развития МСП в регионе и в других административных образованиях показатель следующего содержания: объем выручки, приходящийся на 1 жителя данного региона или данной административной единицы. Расчет ведется по формуле:

$$Y_p = \frac{Q}{N} ,$$

где Q – объем выручки, полученный субъектами малого и среднего предпринимательства,

N – Численность населения в регионе.

Теоретическое и практическое применение предлагаемого показателя легко обосновать.

Так, известно, что главная функция экономики состоит в том, чтобы создавать блага, необходимые для жизнедеятельности людей и развития общества.

МСП – сектор экономики и вышеприведенная функция относится к нему в полной мере. При этом предлагаемый показатель оценки уровня развития МСП также является носителем этой функции.

Практически все многочисленные частные показатели, которыми пользуется современная экономика, входят в предлагаемый показатель и отражаются в нем. Поэтому он может рассматриваться как конечный или интегральный показатель. Так, например, чем больше малых предприятий зарегистрировано, чем больше людей занято в МСП, тем больше будет возрастать объем выручки и, следовательно, уровень развития МСП будет возрастать, что предлагаемый показатель и подтвердит.

Необходимо также иметь в виду, что предлагаемый показатель отличается простотой исчисления. Если отсутствуют данные по выручке можно их заменить данными о валовом обороте.

Качество предлагаемого показателя можно оценить сравнением его результатов с данными, которые авторы получили с помощью ранговой оценки.

Для примера в табл. 2 сопоставлены рейтинги регионов РФ, полученные по предлагаемой автором методике оценки уровня развития МСП и рейтинги, полученные по методике С. Б. Трофимова за 2016 г.

Таблица 2

Рейтинги субъектов Российской Федерации по уровню развития МСП, определенные разными методиками*

Регион РФ	Расположение регионов по методике, предложенной	
	авторами (на основе показателя «Выручка в расчете на одного жителя»)	С.Б. Трофимовым
1	2	3
г. Москва	1	2
г. Санкт-Петербург	2	16
Калининградская область	3	20
Магаданская область	4	3
Нижегородская область	5	22
Новосибирская область	6	5
Тюменская область	7	8
Сахалинская область	8	7
Свердловская область	9	4
Камчатский край	10	1
Приморский край	11	18
Ивановская область	12	12
Омская область	13	19
Ханты-Мансийский автономный	14	24
Республика Татарстан	15	11
Самарская область	16	10
Ярославская область	17	34
Краснодарский край	18	6
Хабаровский край	19	35
Пермский край	20	26
Московская область	21	9
Калужская область	22	37
Липецкая область	23	25
Смоленская область	24	21
Ростовская область	25	15
Кировская область	26	13
Иркутская область	27	33
Белгородская область	28	23
Воронежская область	29	17
Республика Башкортостан	30	30
Республика Марий Эл	31	14
Вологодская область	32	36

Регион РФ	Расположение регионов по методике, предложенной	
	авторами (на основе показателя «Выручка в расчете на одного жителя»)	С.Б. Трофимовым
Красноярский край	33	38
Мурманская область	34	44
Удмуртская Республика	35	27
Челябинская область	36	55
Ставропольский край	37	51
Брянская область	38	41
Рязанская область	39	32
Тульская область	40	43
Республика Коми	41	47
Ямало-Ненецкий автономный округ	42	46
Ульяновская область	43	39
Томская область	44	52
Пензенская область	45	28
Новгородская область	46	54
Костромская область	47	40
Тамбовская область	48	29
Республика Карелия	49	42
Владимирская область	50	45
Республика Саха (Якутия)	51	49
Чувашская Республика	52	31
Курская область	53	50
Архангельская область	54	60
Алтайский край	55	48
Псковская область	56	56
Тверская область	57	59
Кемеровская область	58	58
Волгоградская область	59	57
Ленинградская область	60	53
Орловская область	61	62
Саратовская область	62	72
Ненецкий автономный округ	63	67
Республика Адыгея	64	61
Оренбургская область	65	70
Амурская область	66	63
Еврейская автономная область	67	71
Республика Мордовия	68	68
Астраханская область	69	76
Чукотский автономный округ	70	69
Курганская область	71	73
Республика Хакасия	72	77
Республика Бурятия	73	80
Республика Дагестан	74	65
Республика Северная Осетия-Алания	75	82
Забайкальский край	76	81
Карачаево-Черкесская Республика	77	78
Республика Алтай	78	64

Регион РФ	Расположение регионов по методике, предложенной	
	авторами (на основе показателя «Выручка в расчете на одного жителя»)	С.Б. Трофимовым
Чеченская Республика	79	66
Кабардино-Балкарская Республика	80	74
Республика Ингушетия	81	75
Республика Калмыкия	82	79
Республика Тыва	83	83

*Составлено авторами.

Сходимость ранговых значений в графах 2 и 3 табл. 3 оценена методом ранговой корреляции Спирмена, который показал их ранговую близость (коэффициент корреляции равен 0,9).

Аналогичным образом рассчитана сходимость ранговых значений по методике автора и методикам других исследователей. Результаты сравнений приведены в табл. 3.

Таблица 3

Теснота связи между рейтингами регионов РФ, полученными по методике автора и методикам других исследователей*

Автор рейтинговой методики	Коэффициент корреляции
1. НИСИП	0,6
2. Гинзбург Я.Б. (Вариант 1)	0,9
3. Гинзбург Я.Б. (Вариант 2)	0,9
4. Гинзбург Я.Б. (Вариант 3)	0,8
5. Беляева С.В.	0,9
6. Филлипов Д.В.	0,8
7. Трофимов С.Б. (Вариант 1)	0,9
8. Трофимов С.Б. (Вариант 2)	0,8
9. Трофимов С.Б. (Вариант 3)	0,8

*Составлено авторами.

Данные табл. 3 показывают тесную связь между результатами ранжирования по методике автора и другим методикам.

При этом методика автора по оценке уровня развития МСП отличается простотой и позволяет не только осуществить рейтингование регионов, но и измерить уровень развития региона, то есть определить его численное значение.

В табл. 4 регионы РФ расположены в порядке убывания абсолютных значений по показателю «Выручка в расчете на 1 жителя» (см. гр. 2). Значение оценочного показателя (см. гр. 2 табл. 4) находится в широком интервале значений: от 12,63 тыс. р. выручки, приходящейся на одного жителя региона, до 483,83 тыс. р. Первое значение относится к Республике Дагестан, второе – к городу Москва. Поэтому целесообразно регионы РФ сгруппировать по величине оценочного показателя, то есть регионы страны расклассифицировать по уровню развития МСП.

Таблица 4

Оценка уровня развития малого и среднего предпринимательства в регионах Российской Федерации
и его классификация*

№	Регион РФ	Выручка в рас- чете на 1 жи- теля, тыс. р.	Присвоенный класс уровню развития	Интервал значений показателя уровня развития, тыс. р.	Наименование класса уровня развития	Количе- ство реги- онов, ед.
1	г. Москва	483,83	1	400 и выше	Оптимальный	2
2	г. Санкт-Петербург	470,05				
3	Магаданская область	327,71	2	300–400	Хороший	2
4	Камчатский край	316,86				
5	Сахалинская область	294,44	3	200–300	Средний	27
6	Новосибирская область	281,44				
7	Приморский край	274,05				
8	Ярославская область	257,11				
9	Калининградская область	254,39				
10	Свердловская область	240,22				
11	Тюменская область	239,50				
12	Хабаровский край	235,82				
13	Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	233,21				
14	Воронежская область	231,28				
15	Республика Татарстан	225,00				
16	Нижегородская область	223,13				
17	Московская область	219,00				
18	Самарская область	218,51				
19	Вологодская область	218,28				
20	Пермский край	215,52				
21	Смоленская область	213,16				
22	Ямало-Ненецкий автономный округ	212,60				
23	Костромская область	212,43				
24	Ивановская область	207,15				
25	Мурманская область	206,55				
26	Калужская область	206,28				

№	Регион РФ	Выручка в расчете на 1 жителя, тыс. р.	Присвоенный класс уровню развития	Интервал значений показателя уровня развития, тыс. р.	Наименование класса уровня развития	Количество регионов, ед.
27	Белгородская область	205,42				
28	Липецкая область	203,81				
29	Красноярский край	203,51				
30	Томская область	200,36				
31	Челябинская область	198,92	4	100–200	Низкий	42
32	Кировская область	197,14				
33	Рязанская область	196,68				
34	Иркутская область	194,04				
35	Владимирская область	193,25				
36	Республика Коми	189,68				
37	Ростовская область	186,25				
38	Ненецкий автономный округ	182,25				
39	Республика Саха (Якутия)	180,88				
40	Тульская область	180,51				
41	Краснодарский край	179,99				
42	Омская область	179,63				
43	Ленинградская область	177,12				
44	Архангельская область	176,36				
45	Алтайский край	174,20				
46	Республика Карелия	169,47				
47	Удмуртская Республика	168,15				
48	Новгородская область	168,05				
49	Тверская область	164,06				
50	Амурская область	161,46				
51	Курская область	159,79				
52	Пензенская область	154,98				
53	Республика Хакасия	153,55				
54	Ульяновская область	153,21				
55	Брянская область	151,61				
56	Кемеровская область	150,33				

№	Регион РФ	Выручка в расчете на 1 жителя, тыс. р.	Присвоенный класс уровню развития	Интервал значений показателя уровня развития, тыс. р.	Наименование класса уровня развития	Количество регионов, ед.				
57	Ставропольский край	149,76								
58	Орловская область	148,06								
59	Волгоградская область	147,13								
60	Тамбовская область	144,04								
61	Псковская область	143,02								
62	Республика Башкортостан	141,99								
63	Республика Мордовия	138,81								
64	Чувашская Республика	134,38								
65	Республика Марий Эл	130,50								
66	Еврейская автономная область	128,60								
67	Саратовская область	119,43								
68	Оренбургская область	117,76								
69	Республика Адыгея	116,87								
70	Курганская область	114,78								
71	Республика Бурятия	112,26								
72	Республика Алтай	105,79								
73	Астраханская область	105,23								
74	Кабардино-Балкарская Республика	94,10					5	до 100	Очень низкий	10
75	Забайкальский край	91,35								
76	Чукотский автономный округ	83,86								
77	Республика Северная Осетия – Алания	75,93								
78	Карачаево-Черкесская Республика	74,87								
79	Республика Калмыкия	67,01								
80	Республика Тыва	64,02								
81	Чеченская Республика	54,41								
82	Республика Ингушетия	13,65								
83	Республика Дагестан	12,63								

*Составлено авторами.

Предложенные автором пять классов для оценки уровня развития МСП в регионах, и закрепленные за каждым из них интервальные значения оценочного показателя (см. гр. 3 и гр. 4 табл. 4), позволяют четко отнести каждый регион к определенному классу и характеризуют состояние развития МСП России в 2010 г. В графе 5 табл. 4 каждому классу присвоено наименование, которое дополняет восприятие численного значения оценочного показателя. Так, первому классу уровня развития МСП присвоено имя «оптимальный», имея ввиду, что выручка в расчете на одного жителя региона выше 400 тыс. р. характерна для экономически развитых стран Запада.

Из анализа данных табл. 4 следует, что МСП в России слабо развито, что иллюстрируется следующими показателями:

- больше половины регионов страны (42 единиц) относятся к 4-му классу, то есть к классу с низким уровнем развития, для которого выручка в расчете на одного жителя региона находится в интервале 100–200 тыс. р.;

- 10 регионов относятся к 5-му классу, характеризующемуся как класс, включающий регионы, в которых выручка в расчете на одного жителя региона ниже 100 тыс. р.;

- регионы, относящиеся к 1-му и 2-му классу, носят эпизодический характер. В каждом из этих классов насчитывается по два региона.

Данные табл. 4 подсказывают, что повышение уровня развития МСП в стране должно базироваться на тактике подтягивания отстающих по развитию регионов к регионам более высокого уровня развития.

Список использованной литературы

1. О мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Агентство стратегических инициатив : офиц. сайт. – Режим доступа : <https://asi.ru/reports/34893> (дата обращения 15.05.2017).

2. Индекс развития малого и среднего предпринимательства в регионах России в 2010 году [Электронный ресурс] // Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства : офиц. сайт. – Режим доступа : http://nisse.ru/analytics/monitoring/?ELEMENT_ID=21141&spphrase_id=1276858 (дата обращения 15.05.2017).

3. Гинзбург Я. Б. Закономерности и стратегия развития малого бизнеса в регионе : автореферат дис. ... канд. экон. наук / Я. Б. Гинзбург. – Иркутск, 2005. – 20 с.

4. Беляева С. В. Малое предпринимательство в регионах Российской Федерации: оценка, анализ, тенденции, перспективы : автореф. дис. ... канд. экон. наук / С. В. Беляева. – Ставрополь, 2008. – 23 с.

5. Филиппов Д. В. Оценка уровня развития малого и среднего предпринимательства в регионе на примере Республики Саха (Якутия) : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Д. В. Филиппов. – Якутск, 2012. – 27 с.

6. Трофимов С. Б. Оценка функционирования и совершенствование государственного регулирования малого бизнеса в северном регионе : автореф. дис. ... канд. экон. наук / С. Б. Трофимов. – Апатиты, 2012. –27с.

Информация об авторах

Далбаева Валентина Юрьевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра банковского дела и ценных бумаг, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: dalbaeva_v@mail.ru.

Ангаева Евгения Юрьевна – аспирант, кафедра экономики и государственного управления, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: ongor1986.86@mail.ru.

Authors

Dalbaeva Valentina Yurievna – cand. econ. sciences, art. teaching staff. Department of Banking and Securities, Baikal State University, 664003, Irkutsk, ul. Lenin, 11, e-mail: dalbaeva_v@mail.ru.

Angaeva Evgenia Yurevna – post-graduate student, Department of Economics and Public Administration, Baikal State University, 664003, Irkutsk, ul. Lenin, 11, e-mail: ongor1986.86@mail.ru.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

В статье рассматривается проблема импортозамещения продовольственной безопасности как основной составляющей экономической безопасности страны. Охарактеризованы критерии продовольственной безопасности и проведен анализ современного состояния рынка продовольствия по основным продуктам питания. Рассматривается структура производства основных продуктов питания в стране. Определены возможные угрозы для продовольственной безопасности страны. Приводится оценка состояния современного сельского хозяйства, а также отраслей без которых невозможно дальнейшее развитие аграрного производства, в том числе сельхозмашиностроения. Предлагаются рекомендации по устранению возможных угроз обеспеченности населения продовольствием и пути решения проблем, связанных с обеспечением продовольственной безопасности России.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, продовольствие, импортозамещение продуктов питания, продукты питания отечественного производства.

S.Y. Demin

IMPORT SUBSTITUTION OF FOOD AS THE BASIS OF RUSSIA'S ECONOMIC SECURITY

In article the problem of import substitution of food security as the main making economic security of the country is considered. Criteria of food security are characterized and the analysis of the current state of the market of food on the main food is carried out. The structure of production of the main food in the country is considered. Possible threats for food security of the country are defined. The assessment of a condition of modern agriculture, and also branches without which further development of agrarian production, including agricultural mechanical engineering is impossible, is given. Recommendations about elimination of possible threats of security of the population with food and solutions of the problems connected with ensuring food security of Russia are offered.

Keywords: food security, import substitution, foodstuffs, food products of domestic production.

Обострение геополитической обстановки в мире и возникающие в связи с тенденцией изменения во всех сферах взаимодействия между странами, экономическими субъектами привели к формированию гаммы новых факторов, влияющих на состояние целых отраслей, регионов, стран. Экономический кризис, экономические войны в различной степени затронули все страны и регионы, изменили уровень доходов населения, скорректировали все производственные отношения [1–3]. Особое место в вопросах, требующих научного изучения,

занимают проблемы безопасности [4]. Позиции практически всех политиков, экспертов, несмотря на имеющиеся, нередко противоположные взгляды, сходятся в одном – уровень национальной (ее составляющих – экономической, продовольственной, финансовой и других) безопасности стран и регионов снижается. В положение о снижении уровня безопасности включаются различные смыслы – от прямых угроз в военной сфере до косвенных – ослабление национальной безопасности при понижении темпов экономического развития, спаде в производстве, снижении цен на энергоресурсы, девальвации валюты, понижении реальных доходов населения и многих других аспектов.

Болезненным и важным моментом в комплексе проблем безопасности является обеспеченность населения продовольствием. От решения этого основного вопроса жизнеобеспечения – снабжения в достаточном объеме и хорошего качества продовольствием в итоге зависит социальноэкономическая ситуация в стране [5].

Продовольственная безопасность является важнейшей частью экономической и национальной безопасности государства. При оценке обеспеченности продовольствием в качестве критерия продовольственной независимости в мировой практике используется уровень поставок импортного продовольствия в размере 30 % общих объемов его потребления в стране, поскольку при прочих равных условиях превышение указанного уровня порождает стратегическую зависимость государства от других стран [6].

Определение национальной безопасности основывается на различных показателях, включая существующий уровень потребления продовольствия на душу населения и коэффициент самообеспеченности страны. Индекс продовольственной безопасности хотя и показывает степень уязвимости страны, но не дает полного представления о действительном уровне обеспечения населения продовольствием.

Аграрный сектор, сельское хозяйство в экономике любой страны занимают особое место. Производство продуктов питания, как основа жизнедеятельности людей и воспроизводства рабочей силы, производство сырья для многих видов непродовольственных потребительских товаров и продуктов производственного значения обуславливают специфичность роли, отведенной сельскому хозяйству. Из этого следует, что уровень развития сельского хозяйства во многом определяет уровень экономической и продовольственной безопасности страны [7]. В современном мире наряду с энергетическими сложностями, периодически повторяющимися финансовыми кризисами, прибавилась еще одна серьезная проблема – продовольственная. В ряде стран вопросы продовольствия обострились до предела. Анализ сложившегося положения в России свидетельствует о том, что нам потенциально грозит и то, и другое [8].

Значимость данной проблемы определяется прежде всего тем, что в структуре потребностей человека потребность в пище относится к первой группе, а степень ее удовлетворения недостаточна. Кроме того, из-за тесной связи производства продовольствия и природной среды неэкологическое сельское хозяйство может привести к возникновению опасных факторов, влекущих

за собой процессы, связанные с уменьшением количества и ухудшением качества природных ресурсов, от которых прямо или косвенно зависит производство продовольствия, а, следовательно, и продовольственная безопасность [9].

Укрепление продовольственной безопасности на национальном и региональном уровнях – обязательное, но недостаточное условие для обеспечения продовольствием людей. Существенное сокращение потребления продовольствия значительной частью населения – серьезный индикатор снижения качества жизни жителей России и прямая угроза ее экономической независимости.

Данная ситуация, угрожающая продовольственной безопасности РФ, возникла в результате ошибочных предпосылок аграрных реформ, проводившихся в стране. Быстрый рост независимости по мясу начался с осуществления приоритетного национального проекта по развитию агропромышленного комплекса. Как отмечал председатель Правительства Д. А. Медведев, что по основным продуктам питания, которые входят в Доктрину продовольственной безопасности, в 2014 г. достигнут высокий уровень собственного. По зерну, сахару, растительному маслу и картофелю фактические уровни продовольственной безопасности выше значений, предусмотренных в Доктрине (по зерну – 98,9 % при целевом показателе – 95 %), по молоку – 77,4 % (в Доктрине целевой показатель – 90 %); по мясу – 82,3 % (целевой показатель – 85 %); по рыбе – 79,4 % (целевой показатель – 80 %); по пищевой соли – 54,7 % (целевой показатель – 85 %) [10].

Для подъема сельского хозяйства сегодня нужен государственный протекционизм, связанный с бюджетным финансированием важнейших целевых программ (направленных на повышение плодородия земель, развитие социальной и производственной инфраструктуры сельских поселений). Необходимо стимулирование отечественных производителей через использование федеральных и региональных заказов, предоставление налоговых льгот предприятиям торговли и переработки, закупающим отечественную продукцию, совершенствование кредитования и финансирования агропромышленного комплекса.

Развитие аграрного сектора оказывает стабилизирующее действие на всю макроэкономическую ситуацию. Это происходит при условии медленного роста цен на продукцию сельского хозяйства.

В условиях кризиса ни одна страна мира не смогла обеспечить выход из него на чисто рыночной основе. Слишком много нестабильных факторов.

В данном вопросе наиболее разумным было бы обратиться к опыту развитых стран. При рассмотрении дел в производстве продовольствия в западных странах можно выделить примерно следующие моменты:

1. Сельское хозяйство и продовольственный рынок не являются саморегулирующимися. Это объясняется тем, что спрос на продовольствие как на товар первой необходимости характеризуется низкой эластичностью, которая свойственна и сельскому хозяйству как отрасли весьма консервативной. В то же

¹ Первый Всероссийский форум продовольственной безопасности получил одобрение премьер-министра и тысяч участников. URL: http://forumprodbezopasnost.ru/news/?ELEMENT_ID=96.

время цены на рынке продовольствия чрезвычайно эластичны и склонны к большим колебаниям, поэтому необходимо государственное воздействие на цены агропродукции, иначе последние из-за высокой изменчивости и гибкости начинают играть разрушительную роль по отношению и к потребителю, и к производителю.

2. В современных концепциях ценообразования на сельскохозяйственную продукцию в странах с развитой экономикой предусматривается активное государственное вмешательство в формирование цен, их регулирование. Государство устанавливает лимиты цен, производит дотации и компенсации, но цены от этого не перестают быть важным рыночным инструментом. Происходит это потому, что они отрегулированы на рынке путем спроса и предложения. В рыночных условиях государство должно проводить политику активного воздействия на функционирование продовольственного рынка, создавая экономические предпосылки для развития сельскохозяйственного производства в нужных объемах и пропорциях. Государство компенсирует сельскохозяйственным товаропроизводителям отклонение от рыночной цены в размерах, необходимых для их деятельности при заданном уровне доходности.

3. В развитых странах проводится мониторинг и регулирование цен на сельхозпродукцию, организовано слежение за динамикой ряда экономических показателей.

Концепция продовольственной безопасности на национальном уровне не означает самообеспечение населения страны продовольствием, она предполагает, что страна должна производить достаточно продуктов для собственных нужд, но, если сравнительные преимущества не способствуют этому, она должна быть в состоянии импортировать необходимое количество продовольствия.

Однако есть принципы разумной достаточности. Сейчас объем импорта продовольствия в Россию равен 22–26 млрд дол. Столь высокий уровень импорта продовольствия несет определенные угрозы продовольственной безопасности страны. Они обусловлены прежде всего ущербом, наносимым отечественным производителям продовольствия и сельскохозяйственного сырья. Этот ущерб может быть выражен через систему более или менее конкретных показателей и критериев. Во-первых, речь идет о прямом вытеснении отечественных сельхозпроизводителей с внутреннего продовольственного рынка, сужении рынка сбыта их продукции и лишении их потенциальных дополнительных доходов от ее реализации.

Во-вторых, ухудшаются практически все показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий, рекомендуемые, в частности, соглашением по защитным мерам Всемирной торговой организации для оценки ущерба, который несет отрасль национальной экономики вследствие возросшего импорта соответствующего товара (группы товаров). К таким показателям относятся темпы роста импорта данного товара в абсолютных и относительных величинах, доля возрастания импорта на национальном рынке, изменения в уровнях продаж, производства, производительности, загрузки мощностей, доходов и потерь, занятости. В-третьих, подорван производственно-финансовый потенциал сельского

хозяйства и истощены естественные факторы сельского хозяйства, причем истощение грозит принять необратимый характер. Либерализация цен в России и сопровождавшая ее гиперинфляция привели предприятия агропромышленного комплекса к моментальной утрате собственных оборотных средств и многократно усилили диспаритет цен. В-четвертых, в связи с укреплением позиций зарубежных производителей на отечественном продовольственном рынке Россия превращается в регион сбыта недоброкачественной, с истекшими сроками хранения продукции. Угрозы продовольственному самообеспечению населения страны следует связывать прежде всего с импортом продуктов питания, с политикой внешнеэкономической деятельности.

В последнее время правительства западных государств проявляют особый интерес к российской экономике. Научными структурами и спецслужбами этих стран разработаны «индикаторы чувствительности», с ориентацией на которые принимаются соответствующие тактические и стратегические решения. Индикаторы ранжированы в такой последовательности:

- стабильность социально-политической ситуации и ее возможное изменение в долгосрочной и среднесрочной перспективе;
- уровень управленческой деятельности правительства и возможность ухода его в отставку (даются варианты тех, кто может прийти на смену);
- уровень компетентности директорского корпуса;
- характеристика официальной оппозиции;
- характеристика нелегальной оппозиции;
- тенденции в экономической политике правительства страны, отношение представителей ветвей власти к зарубежному капиталу;
- риск национализации капитала и возможные варианты его компенсации; уровень коррумпированности высших руководителей;
- степень государственного вмешательства в экономику, удельный вес государственной собственности (не следует обольщаться по поводу выделения иностранных кредитов без целевого их использования в стране с учетом интересов иностранного бизнеса) [11].

Вызывает большую озабоченность подконтрольность значительной части крупнейших производителей сельхозпродукции и продовольствия иностранным юридическим лицам. Так, в 5 из 10 крупнейших производителей сельхозпродукции в число собственников прямо или через ряд юридических лиц входят компании, зарегистрированные за рубежом (пакеты акций от 36 до 99 %). У 5 крупнейших производителей сахара (общий объем производства – более 60 % от производства в стране) контрольными пакетами владеют компании, зарегистрированные за рубежом. Выявление масштабов этого явления и его природы позволит предотвратить риски в части замораживания счетов компаний, сокращения производства в критических ситуациях. В этой связи и в России целесообразно выявить масштабы явления, сформировать осознанную политику в отношении крупных землевладений, в том числе в руках иностранных лиц [12].

Продовольственную безопасность России нельзя рассматривать с позиции двух крайностей – 100 % самообеспечения и неограниченного ввоза продовольствия.

Импортозамещение, провозглашенное как реальная возможность повысить степень обеспеченности населения продовольствием собственного производства, пока не приносит серьезных успехов. Под степенью обеспеченности понимается достаточность ассортимента и объема продовольствия, качество которого по потребительским и медицинским оценкам может считаться соответствующим требованиям.

Не заметен и рост отечественного производства. Если рассматривать текущий момент, можно сказать, что пока наблюдается перерождение политики импортозамещения в политический лозунг, о чем в свое время предупреждал Д. Медведев. Отсутствие драйверов роста в агропромышленном комплексе наряду с ограничением импорта продовольствия стало серьезным фактором ограничения конкуренции на рынке продовольствия, что в условиях отсутствия активизации развития собственного производства привело к давлению на цены. Нехватка инвестиций, кредитных средств не позволяет проводить масштабное расширение производства. Поэтому в настоящее время тенденция роста цен на продовольствие является неким следствием снижения объема импорта, структуры производства, оттока инвестиций, девальвации рубля.

Процесс развития сельского хозяйства, агропромышленного комплекса пока не сформировался окончательно и не приобрел устойчивого, необратимого характера. Множество причин носят объективный характер, нельзя забывать и о временном лаге (в среднем от 2 до 5 лет) вывода новых предприятий на плановый производственный уровень. Прежде всего, необходимо восстановить сельскохозяйственное машиностроение и оснастить отрасль современной техникой. Производство многих видов техники вообще приостановлено.

В данной связи стоит подчеркнуть, что наполнение внутреннего рынка зарубежными поставками на 20 % и более принято считать пороговым уровнем, критическим для продовольственной независимости, а следовательно, и для продовольственной безопасности страны в целом.

На самом деле все висит на волоске. Достаточно нашим западным контрагентам по той или иной причине всего на месяц-другой перекрыть поставки продовольствия в Россию, а Федеральной резервной системе США заморозить российские валютные активы – как дело будет сделано: мы со своими двухмесячными импортными продовольственными запасами получим дефицит продовольствия в стране.

Все приведенные цифры указывают как на значительный потенциал аграрного производства в России, так и на абсолютно неудовлетворительный характер его использования в рамках действующего варианта динамической модели обеспечения ее продовольственной безопасности, который условно можно обозначить как «нефть в обмен на продовольствие».

Данный вариант нельзя признать соответствующим требованиям продовольственной и национальной безопасности России, особенно на ближайшую перспективу, поскольку на нисходящем (кризисном) участке в

ближайшее время будет происходить снижение стоимости энергоресурсов и рост стоимости продовольственных товаров. Это представляет существенную угрозу для действующей модели обеспечения России продовольствием, требуя существенного и быстрого роста сельскохозяйственного производства – прежде всего в тех сферах, где зависимость страны от внешней конъюнктуры критически высока, а именно – говядины и свинины, молочных продуктов.

Аграрный сектор характеризуется еще и особым отношением общества к нему. Протекционизм, как экономическая политика защиты отечественного товаропроизводителя, присущ и сельскому хозяйству. Наряду с общими аргументами в пользу протекционизма (противодействия демпингу, защита становящейся отрасли, безработица и т. д.) в аграрной сфере используют и специфические доводы. В первую очередь – это стремление к продовольственной безопасности нации.

Тенденции не могут вносить оптимизм в оценку экономической и как ее составляющей – продовольственной безопасности. По основным показателям продовольственной безопасности: объемам производства продуктов сельского хозяйства; производству валового внутреннего продукта на одного работника в сельском хозяйстве и соотношения с аналогичным значением по экономике в целом; уровню износа основных фондов; обеспеченности сельскохозяйственных организаций техникой; покупательной способности населения (доле населения с доходами ниже прожиточного уровня); степени душевого удовлетворения потребности в основных видах сельскохозяйственной продукции в соответствии с нормами рационального питания; степени обеспеченности основными продуктами питания собственного производства; доле расходов населения на покупку продовольственных товаров в среднедушевом денежном доходе уровень продовольственной безопасности невысок.

К определению категории «продовольственная безопасность» существуют различные подходы, ориентирующиеся либо на импорт продуктов питания, либо на самообеспечение, либо на сочетание импорта и собственного производства продовольствия. Согласно наиболее распространенному в мире определению, продовольственная безопасность достигается путем обеспечения физического и экономического доступа к продовольствию [12].

В Доктрине продовольственной безопасности РФ подчеркивается, что «Продовольственная безопасность Российской Федерации – состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни» [13].

В настоящее время в России лишь небольшая доля населения имеет возможность питаться согласно медицинским нормам, рекомендованным Институтом питания РАМН, дифференцированным по возрасту, характеру работы, региональным особенностям и традициям. Анализ уровня доходов населения по-

казал, что около 20 % населения могут обеспечить для себя здоровый тип питания, примерно 17 % населения страны хронически не доедают, а около 3 % испытывают самый настоящий голод, поскольку их уровень доходов не позволяет нормально питаться. Доля расходов на питание россиян стабильно составляет 30–35 % от всех потребительских расходов, а у 5 % населения превышает 65 %, в то время как в США и в странах Евросоюза она не превышает 15–17 %. Это связано как с более низким уровнем доходов россиян сравнительно с американцами или европейцами, так и с более высокой стоимостью большинства продовольственных товаров на российском рынке. Отмечен существенный рост цен на практически независимые от импорта товары: на крупы и бобовые – на 46,1 %, сахарпесок – на 44 %. В итоге доля затрат на продукты питания в потребительских расходах населения выросла с 27,7 % в 2013 г. до 29,8 %. По итогам 2 квартала 2015 г. почти 14 % населения России (более 20 млн чел.) имеют доходы ниже прожиточного минимума. Снижения уровня доходов населения ведет к повышению планки доступности к продуктам питания [14].

Оценку состояния продовольственной безопасности в сфере сельскохозяйственного производства и национальной конкурентоспособности предлагается проводить путем определения объемов производства сельскохозяйственной продукции, прогнозной продуктивности используемых в сельском хозяйстве земельных ресурсов. Для оценки состояния продовольственной безопасности в качестве критерия определяется удельный вес отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов (с учетом переходящих запасов) внутреннего рынка соответствующих продуктов, имеющих пороговые значения в отношении: зерна – не менее 95 %, молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) – не менее 90 %, мяса и мясопродуктов – не менее 85 % и т. д.¹

В конце 2013 г. министр сельского хозяйства РФ Н. Федоров сообщил, что Россия в 2013 г. почти достигла безопасного уровня производства мяса птицы, следовательно, наблюдается положительная динамика. С одной стороны, с 2000 г. в России растет производство мяса птицы, с другой стороны, около 30 % мяса и мясопродуктов по-прежнему импортируется, экспорт незначителен.

Недостаток собственного производства, высокая зависимость по многим видам продовольствия от его импорта вызвали резкое повышение цен на внутреннем рынке. Необходимо отметить, что в настоящее время существенно возросла ориентация товаропроизводителей, а вернее их посредников, на экспорт сельскохозяйственной продукции. Естественно, кто занимается экспортом, получают от этого огромные прибыли. Экспортированный путь развития порождает одну из серьезнейших угроз продовольственной безопасности страны, выраженную в захвате национального зернового рынка иностранными компаниями: контроль рынка в современных условиях тождественен контролю сельского хозяйства в целом [15]. Утверждается, что «в условиях серьезных

¹ Доктрина продовольственной безопасности РФ. URL: <http://www.mc.ru/documents/documents/show/14857.19htm>.

колебаний валовых сборов зерна его экспорт является оптимальным, самым выгодным способом «санации излишков» (использование того, что превышает внутренние потребности). При этом рынок, мол, – «избыточное» производство зерна, с одной стороны, является условием стабильности внутреннего рынка и страховкой от неурожая; с другой стороны, перепроизводство зерна грозит обрушением цен, чреватым разорением сельхозтоваропроизводителей. Отсюда и необходимость господдержки зернового экспорта, т. е. «экспорт – это не цель, а средство поддержки отечественного производителя» [16]. Россия находится на третьем месте (после США и Евросоюза) по экспорту зерновых. В тоже время импортирует незначительное количество высококачественного зерна (около 1 % от общего объема сбора). Общее потребление России составляет 32 млн т зерна в год. При урожае всех зерновых в России в 2013 г. (91 млн т) очевидно, что продовольственная безопасность России по зерну обеспечена с запасом.

В Доктрине продовольственной безопасности РФ определено, что наращивание экспорта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия возможно только по мере насыщения ими внутреннего рынка¹. Продолжается постепенное снижение зависимости внутреннего рынка РФ от импорта основных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия. По данным Министерства сельского хозяйства РФ, импорт товаров агропромышленного комплекса в 2012 г. уменьшился на 5,5 % до 40,2 млрд дол., а экспорт возрос на 24,5 % до 16,6 млрд дол.

Как показывают данные², импортные поставки продовольствия устойчиво занимают свыше четверти национального потребительского рынка. Для России, как и для других стран с трансформируемой экономикой, импорт играет определенную положительную роль в формировании рыночных отношений в аграрной сфере, способствуя развитию конкуренции на внутреннем продовольственном рынке. Исходя из изложенного, можно сделать вывод, что обеспечение продовольственной безопасности является приоритетным направлением государственной политики, так как охватывает широкий спектр национальных, экономических, социальных, демографических и экологических факторов.

Вступление России во Всемирную торговую организацию практически дает «зеленый свет» для скупки российских сельскохозяйственных земель и предприятий агропромышленного сектора крупными иностранными компаниями, имеющими доступ к дешевым кредитным ресурсам международных финансовых институтов. Противостоять их экспансии отечественные производители самостоятельно, без государственной поддержки не смогут, и это не только зафиксировало, но и усугубило текущее положение дел как в самом аграрном секторе, так и в смежных с ним отраслях экономики: производстве удобрений, гербицидов и пестицидов, сельскохозяйственной техники, в пищевой промышленности и т. д. Не говоря уже о «выравнивании» инфраструктурных цен и тарифов со «среднемировыми» показателями и критическом сокращении

¹ Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации.

² Федеральная служба государственной статистики : офиц. сайт. URL: www.gks.ru.

размеров господдержки национального сельского хозяйства, включая налоговые льготы [17].

Несмотря на кризисное урезание бюджетных расходов, сельское хозяйство РФ – единственная сфера, для которой финансирование не снизили, а повысили. В 2015 г. на развитие агропромышленного комплекса было дополнительно направлено 54 млрд р. На ускорение импортзамещения в 2019–2020 гг. выделяют более 0,5 трлн р.¹

На сегодняшний день отечественному сельскому хозяйству удается с большим трудом справляться с возложенной на него функцией импортзамещения. Сельское хозяйство не будет иметь возможности к достойному развитию без участия и прогрессивного развития отечественного машиностроения, которое, на сегодняшний день, находится, к сожалению, в плачевном состоянии.

Сложившаяся ситуация имеет немало причин, но среди всех можно выделить несколько основных:

1. «Голландская болезнь», начавшая охватывать экономику России в постсоветский период. Экспорт сырья препятствует высокому уровню производства добавленной стоимости в сельском хозяйстве.

2. Отсутствие баланса между вложениями, в том числе и бюджетными, в виде государственной поддержки, в развитие отрасли и самим уровнем ее развития.

3. Отсутствие мотивационного аспекта в подготовке кадров для сельскохозяйственной отрасли недостаточно развитая система привлечения в отрасль специалистов рабочих профессий, а также неотлаженная система последующего трудоустройства.

Чтобы устранить угрозу продовольственной безопасности РФ необходимо устранить ряд проблем:

1. Существенно изменить финансовую (в том числе налоговую и кредитную) политику сельскохозяйственного производства и связанных с ним отраслей национальной экономики.

2. Провести ренационализацию земли Российской Федерации как основы существования и развития государства. Усовершенствовать законодательство об отчуждении и национализации неиспользованных сельскохозяйственных земель. Внедрить новый земельный кадастр.

3. Существенно ужесточить требования к качеству импортируемого продовольствия, в частности, к содержанию в нем вредных и опасных для здоровья человека химических и биогенетических компонентов.

Список использованной литературы

1. Кричевский Н. А. Россия: сквозь санкции – к процветанию! / Н. А. Кричевский. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2015. – 216 с.

2. Копеин В. В. О влиянии кризиса экономической системы на региональную безопасность / В. В. Копеин // Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества: материалы III Междунар. науч.-практ. конференции. – Саратов, 2014. – С. 100–103.

¹ Министерство сельского хозяйства России : офиц. сайт. URL: www.mcsx.ru.

3. Фальцман В. К. Критические точки политики импортозамещения [Электронный ресурс] / В. К. Фальцман // Российское предпринимательство. – 2015. – № 2. – 241–264. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/journals/index.php/rp/article/view/73> (дата обращения 03.05.2017).
4. Сенчагов В. К. Бюджет России: развитие и обеспечение экономической безопасности : монография / В. К. Сенчагов. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 384 с.
5. Национальная экономика: обеспечение продовольственной безопасности в условиях интеграции и глобализации : монография / под ред. Э. Н. Крылатых, проф. В. З. Мазлоева. – М. : Инфра-М, 2015. – 239 с.
6. Назарчук А. АПК на современном этапе экономической реформы: о концепции аграрной политики и продовольственного обеспечения Российской Федерации / А. Назарчук // Экономист. – 2009. – № 5. – С. 34–44.
7. Климова Н. В. Продовольственная безопасность в обеспечении конкурентоспособности страны [Электронный ресурс] / Н. В. Климова. – Режим доступа: <http://econf.rae.ru/article/6075> (дата обращения 14.05.2017).
8. Демин С. Ю. К проблеме продовольственной безопасности и импортозамещения продовольствия в России / С. Ю. Демин // Социально-экономическое развитие России и Монголии: проблемы и перспективы : 4-я Междунар. науч.-практ. конф., Улан-Батор, 12–15 мая 2015 г. – Улан-Батор : Вост.-Сиб. гос. ун-т технологий и управления, 2015. – С. 111–115.
9. Красильникова Л. Е. К вопросу о продовольственной безопасности России / Л. Е. Красильникова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2014. – Вып. 13. – С. 154–161.
10. Копеин В. В. К вопросу продовольственной и экономической безопасности России в современных условиях / В. В. Копеин, Е. А. Филимонова // Техника и технология пищевых производств. – 2015. – № 4. – С. 162–168.
11. Красильникова Л. Е. Механизм и инструменты устойчивого развития АПК региона в конкурентной среде / Л. Е. Красильникова, К. А. Миков, А. Н. Пыткин. – Екатеринбург: Ин-т экономики Урал. отд-ния РАН, 2013. – 160 с.
12. О продовольственной безопасности России : докл. группы экспертов Избор. клуба под рук. акад. РАН С. Ю. Глазьева // Изборский клуб. – 2013. – № 7. – С. 42–64.
13. Внешняя торговля РФ : учеб. пособие / под ред. В. Н. Бурмистрова. – М. : Юристь, 2001. – 384 с.
14. Демин С. Ю. Роль импортозамещения в обеспечении продовольственной безопасности в России [Электронный ресурс] / С. Ю. Демин // Baikal Research Jounl. – 2016. – Т.7 – №2 – С. 111–115. – Режим доступа: <http://brj-bguer.ru/reader/article.aspx?id=20673> (дата обращения 22.05.2017).
15. Шагайда Н. И. Продовольственная безопасность в России: мониторинг, тенденции и угрозы / Н. И. Шагайда, В. Я. Узун. – М. : Дело: Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте РФ, 2015. – 110 с.

16. Климова Н. В. Продовольственная безопасность – основа обеспечения безопасности региона / Н. В. Климова // *Фундаментальные исследования*. – 2012. – № 9–1. – С. 214–219.

17. Сафин Ш. Т. Современное состояние продовольственной безопасности Российской Федерации / Ш. Т. Сафин // *Управление инновационным развитием экономики: теория, методология, практика* : сб. науч. тр. – Челябинск : Челяб. фил. Финуниверситета, 2014. – 233 с.

Информация об авторе

Демин Сергей Юрьевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента, маркетинга и сервиса, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: demin@bgu.ru.

Author

Demin Sergey Yurievich – candidate of economic sciences, associate professor, department of management, marketing and service, Baikal State University, 664003, Irkutsk, ul. Lenina, 11, e-mail: demin@bgu.ru.

**Д. В. Дзизинская,
Ю. А. Донцова**

ДИНАМИКА УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ВО ВРЕМЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье говорится о важности решения проблем уровня жизни населения в условиях экономического кризиса. В начале статьи приводятся результаты общественного мнения о наиболее актуальных проблемах в настоящий период. Далее приводятся статистические показатели, характеризующие уровень жизни населения. Рассматриваются показатели динамики денежных доходов, потребительских расходов и сбережений населения Иркутской области. Изучаются причины роста бедности населения за последние 5 лет. В статье приводятся показатели средней заработной платы, численности работников по экономике региона в целом и отдельным видам деятельности. Также затрагиваются вопросы доступности жилья.

Ключевые слова: уровень жизни населения, доходы населения, потребительские расходы населения, средняя заработная плата, прожиточный минимум, бедность, доступность жилья.

**Y. A. Dontsova,
D. V. Dzizinskaya**

DYNAMICS OF POPULATION LIVING STANDARDS DURING THE ECONOMIC CRISIS IN THE IRKUTSK REGION

The article talks about the importance of solving the problems of the standard of living of the population in the conditions of the economic crisis. At the beginning of the article the results of public opinion on the most urgent problems are presented. The following are statistical indicators that characterize the standard of living of the population. The indicators of the dynamics of monetary incomes, consumer spending and savings of the population of the Irkutsk region are considered. The reasons for the growth of poverty in the last 5 years are being studied. The article shows the indicators of the average wage, the number of employees for the economy of the region as a whole and for certain types of activity. The issues of housing availability are also touched upon.

Keywords: standards of living, income of population, consumption expenditures of population, average salary, living wage, poverty, availability of housing.

В условиях экономического кризиса особую актуальность имеют вопросы, связанные с уровнем жизни населения. В настоящее время важную роль играет решение проблем удовлетворения потребностей населения в товарах, услугах, жилье при росте потребительских цен и снижении реальных доходов населения.

Приведем данные исследования Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) в мае 2017 года, которые отражают основные причины обеспокоенности российских граждан. «По итогам мая этого года первое место в списке проблемных тем заняли низкие зарплаты – 23 % россиян назвали

их одной из важнейших проблем страны. Эта доля выше, чем в начале года (18 % в январе) и в мае 2016 года (15 %), – свидетельствуют данные ВЦИОМ. – Также с января (16 %) выросло беспокойство относительно состояния экономики в целом – до 24 % в апреле, в мае показатель составил – 21 %».

По данным исследования, в первую тройку самых актуальных проблем еще в конце 2016 г. вошло здравоохранение, и актуальность данной темы пока не снижается – 20 % в мае этого года против 12 % год назад. По вопросам социальной политики в феврале – апреле показатель держался на уровне 18–19 %, а в мае составил 15 %.

В данной статье мы рассмотрим основные аспекты уровня жизни населения в Иркутской области в динамике за 2012–2016 гг.

Начнем со статистики доходов и расходов населения (табл. 1).

Таблица 1

Среднедушевые доходы, потребительские расходы и норма сбережения в Иркутской области в 2012–2016 гг.

Показатель	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
Денежные доходы на душу населения, р.	17447	19262	20464	22607	21737
Потребительские расходы на душу населения, р.	11334	12514	13704	13951	14055
Норма сбережения, %	35,0	35,0	33,0	38,3	35,3

Из данных таблиц видно, что среднедушевые денежные доходы населения с 2012 г. росли до 2015 г., в 2016 г. произошло снижение на 3,84 %. Потребительские расходы на душу населения неуклонно росли.

Ежегодный средний прирост потребительских расходов составил 5,53 %.

Норма сбережения за 5 лет колебалась от 33 до 38,3 %. Наибольший удельный вес сбережений в денежных доходах населения наблюдался в 2015 г.

Особое место в статистике доходов занимает изучение бедности и расслоения населения.

Бедность – социально-экономическое явление, при котором часть населения и семей имеет низкое обеспечение денежными, имущественными и иными ресурсами и, как следствие, испытывают трудности в удовлетворении физиологических, материальных и духовных потребностей.

Показателем абсолютной бедности считается величина прожиточного минимума или его продовольственная часть. В табл. 2 приведены данные об удельном весе населения Иркутской области с денежными доходами ниже прожиточного минимума.

Таблица 2

Доля населения Иркутской области с денежными доходами ниже прожиточного минимума в 2012–2016 гг.

Показатель абсолютной бедности, в % к общей численности населения Иркутской области	Год				
	2012	2013	2014	2015	2016
	16,8	17,0	18,6	20,1	20,9

Как показывает табл. 2, доля абсолютно бедного населения за 5 лет выросла на 4,1 %.

Основными причинами бедности в нашей стране являются: низкий уровень заработной платы, пенсий и социальных пособий; неравенство в распределении доходов; длительная безработица.

В табл. 3 приведены индексы средней заработной платы и численности работников по видам деятельности.

Таблица 3

Динамика средней заработной платы и численности работников Иркутской области по видам экономической деятельности в 2014–2016 гг.

Вид экономической деятельности	Темп прироста средней заработной платы, % к предыдущему году			Темп прироста численности работников, % к предыдущему году		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Всего	8,12	4,13	8,58	-1,26	-0,82	-2,90
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	16,03	15,88	18,63	-2,87	-5,34	-4,20
Рыболовство, рыбоводство	28,43	72,63	67,36	-20,29	14,55	69,84
Добыча полезных ископаемых	12,30	9,31	10,42	3,59	3,43	3,70
Обрабатывающие производства	11,64	8,70	10,57	-4,91	0,91	-2,63
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	7,57	5,79	7,90	-2,43	-0,87	-5,71
Строительство	0,82	-8,07	18,48	-4,62	-15,01	-3,24
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств	2,93	4,97	17,66	2,84	2,71	-7,50
Гостиницы и рестораны	11,91	6,94	4,39	-2,47	4,96	4,80
Транспорт и связь	5,37	4,71	7,05	-1,24	-0,56	-1,79
Финансовая деятельность	3,97	0,54	4,32	-1,20	-6,00	-4,12
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	10,46	9,73	10,33	3,51	3,61	-2,81
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	4,74	-1,36	3,19	-0,91	-3,32	-2,61
Образование	9,32	0,72	2,24	-2,94	-1,91	-1,80
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	11,59	1,10	4,55	-0,23	0,83	-0,93
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	15,44	8,58	3,04	-4,91	-2,39	-7,55

По экономике в целом наблюдается небольшой прирост номинальной заработной платы. В 2016 г. он составил 8,58 %. Однако темпы прироста инфляции

опережают темпы роста заработной платы, что негативно сказывается на реальных доходах населения. Наибольший рост заработной платы отмечается в отраслях рыболовства и рыбоводства, оптовой и розничной торговле. В строительстве в 2015 г. заработная плата снизилась на 8,07 %, однако в 2016 г. был отмечен ее рост в размере 18,48 %.

Что касается численности работников, то и по экономике в целом, и по отдельным отраслям наблюдается снижение данного показателя. Исключением является рыболовство, рыбоводство и гостиничное хозяйство.

В 2015–2016 гг. были ликвидированы некоторые крупные производства в регионе (ОАО «Ангарское управление строительства», ООО «Черемховский механический завод» и др.), часть предприятий перешла на режим неполной занятости и высвобождение работников.

О неполной занятости в 2016 г. представили сведения 29 организаций о 1 289 работниках, из них 1 217 чел. на 27 предприятиях осуществляли работу на условиях неполного рабочего времени. Фактически высвободилось в 2016 г. 12 980 чел. [3].

Министерством труда и занятости Иркутской области при участии 14 федеральных и региональных ведомств был сделан прогноз баланса трудовых ресурсов по отраслям экономики.

Согласно данным прогноза баланса трудовых ресурсов Иркутской области рост численности занятых будет наблюдаться в сельском хозяйстве на 13,5 %, строительстве – на 8,4 %, гостиничном и ресторанном бизнесе – на 30,4 %, в добывающей промышленности – на 22,5 %.

Рост численности занятых в сельском хозяйстве связан с субсидиями в размере 2,5 млрд р. в 2016 г., что на 9 % больше, чем в 2015 г.

В строительстве прогноз роста численности занятых обусловлен планируемыми программами по улучшению транспортной инфраструктуры (приведение в нормативное состояние более 60 % дорог и устранение 30 наиболее аварийно-опасных участков) в рамках федерального проекта «Безопасные и качественные дороги» с 2017 г. Также в Иркутской области в 2017 г. планируется ввод жилой площади в размере 900 тыс. кв. м.

Увеличение численности занятых в гостиничном бизнесе обусловлено прогнозом роста туристического потока в Иркутскую область. К 2019 г. туристический поток должен составить 1 841,9 тыс. чел. (для сравнения в 2016 г. объем туристического потока составил 1 525,8 тыс. чел.).

Рост численности занятых в добыче полезных ископаемых в основном обеспечит продолжение действующих и начало реализации новых инвестиционных проектов компаний, задействованных в отрасли добычи топливно-энергетических полезных ископаемых (ООО «Иркутская нефтяная компания», ПАО «Верхнеченскнефтегаз», ООО «Газпром добыча Иркутск») [3].

Снижение численности занятых в период до 2019 г. согласно прогнозу произойдет в финансовой деятельности на 32 %, рыболовстве и рыбоводстве – на 20,1 %, в образовании – на 2,8 %.

Уменьшение численности занятых в финансовой сфере обусловлено снижением численности работников сферы страхования, в отрасли рыболовства и

рыбоводства – снижением квот на промышленный вылов омуля, в сфере образования – снижением количества негосударственных образовательных организаций в связи с не подтверждением аккредитации, структурными изменениями организаций среднего профессионального образования после перехода полномочий с федерального уровня на региональный.

Таким образом, намечается тенденция к структурным изменениям на рынке труда.

Как уже было сказано выше, снижение реальных доходов, занятости, рост бедности населения влияет на уровень потребления товаров и услуг, жилищные условия.

В табл. 4 приведена структура потребительских расходов за 2012–2016 гг.

Таблица 4

Структура потребительских расходов населения Иркутской области
в 2012–2016 годах, %

Год	Расходы, всего	В том числе				
		На покупку продуктов для домашнего питания	На питание вне дома	На покупку алкогольных напитков	На покупку непродовольственных товаров	На оплату услуг
2012	100	31,8	2,4	1,2	41,2	23,2
2013	100	31,1	1,6	1,3	40,9	23,8
2014	100	32,3	1,6	1,3	42,5	23,3
2015	100	30,6	1,8	1,3	45,5	20,8
2016	100	34,4	1,8	1,2	37,6	25,0

В структуре потребления наибольший удельный вес занимают расходы на покупку непродовольственных товаров. Однако в 2016 г. произошли структурные сдвиги в потреблении. Доля расходов на непродовольственные товары снизилась в 2016 г. по сравнению с 2012 г. на 3,6 %. В то же время доля расходов на питание увеличилась на 2,6 %, доля расходов на оплату услуг увеличилась на 1,8 %.

Одной из приоритетных задач в области повышения уровня жизни является обеспечение доступности жилья.

Мы рассчитали показатели доступности жилья с учетом прожиточного минимума в динамике с 1-го квартала 2013 г. по 1-й квартал 2017 г. Сравнивались данные за первый квартал каждого года. Результаты приведены в табл. 5.

Таблица 5

Показатели доступности жилья для населения Иркутской области

Показатель доступности жилья	1 кв. 2013 г.	1 кв. 2014 г.	1 кв. 2015 г.	1 кв. 2016 г.	1 кв. 2017 г.
Первичный рынок	7,35	7,97	6,74	7,07	7,10
Вторичный рынок	6,15	6,28	6,20	5,98	5,69

Результаты расчетов показывают, что несмотря на снижение реальных доходов населения, доступность жилья растет. Особенно это касается вторичного рынка жилья. Так, семья из 3 чел. в начале 2013 г. могла накопить на квартиру общей площадью 54 квадратных метра на первичном рынке за 7,35 года, на вторичном рынке – за 6,15 года. Те же показатели в первом квартале 2017 г. составляли соответственно 7,1 и 5,69 года.

Таким образом, важность такой экономической проблемы, как снижение уровня жизни населения не вызывает сомнений. Это абсолютно негативное явление в экономике любого региона и страны в целом, которое отрицательно отражается как на развитии государства, так и на жизни каждого гражданина.

Искоренять нужно не просто бедность, а причины, способствующие появлению подобной ситуации в обществе.

Список использованной литературы

1. Среднедушевые доходы, потребительские расходы и норма сбережения [Электронный ресурс] / Росстата. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 14.05.2017).

2. Структура потребительских расходов населения Иркутской области [Электронный ресурс] / Иркутсстата. – Режим доступа: <http://irkutskstat.gks.ru> (дата обращения 14.05.2017).

3. Прогноз баланса трудовых ресурсов Иркутской области на 2017 год и на период до 2019 года министерства труда и занятости Иркутской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://irkzan.ru/home/ministerstvodeyatel/rinok/rinoktrudaprognoz.aspx> (дата обращения 12.05.2017).

Информация об авторах

Дзизинская Диана Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, анализа, статистики и аудита, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: rusnak_diana@mail.ru.

Донцова Юлия Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, анализа, статистики и аудита, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: r.vs.j@ya.ru.

Authors

Dzizinskaya Diana Viktorovna – Associate Professor, Chair of Accounting, Analysis, Statistics and Audit, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: rusnak_diana@mail.ru.

Dontsova Julia Anatolievna – Associate Professor, Chair of Accounting, Analysis, Statistics and Audit, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: r.vs.j@ya.ru.

**Т. П. Добровольская,
М. В. Солодков,
Н. Р. Эпова,
А. О. Борисова**

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО РЫНКА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

Статья посвящена рассмотрению основных тенденций, складывающихся в настоящее время на международном рынке гостиничных услуг. Проанализированы особенности некоторых основных типов средств размещения (международные гостиничные сети, малые гостиницы), обозначены направления развития международной индустрии средств размещения. В статье сделан акцент на одну из современных тенденций в мировой экономике, характерную, в том числе и для гостиничной индустрии – масштабное внедрение информационных технологий. Указана необходимость развития российских компаний, действующих в сфере гостиничной индустрии, с учетом общемировых тенденций и международного опыта.

Ключевые слова: гостиничные услуги, гостиничная индустрия, средства размещения, тенденции гостиничной индустрии, тенденции мирового рынка, международный туризм.

**T. P. Dobrovolskaya,
M. V. Solodkov,
N. R. Epova,
A. O. Borisova**

MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL HOTEL SERVICE MARKET

The article considers the main current trends of the international hotel service market. Special characteristics of the some basic types of accommodation means (international hotel chains, small hotels) have been analyzed. The article indicates directions of development of accommodation means international industry. It is emphasized in the article that such modern tendency in the world economy as total introduction of information technology is also typical for the hotel industry. The authors mention the necessity of development of Russian companies that operate in the sphere of hotel service taking into account global trends and international practice.

Keywords: hotel service, hotel industry, accommodation means, trends of hotel industry, trends of global market, international tourism.

В настоящее время международный туризм является одной из крупнейших отраслей мировой экономики: по данным Всемирной туристской организации, на него приходится 10 % мирового ВВ П, 7 % мирового экспорта, в том числе около 30 % экспорта услуг. Можно говорить о системе международного туризма, в которой совместно и взаимозависимо действуют различные отрасли эконо-

мики. Обслуживанием международных туристских потоков занимается транспортная, развлекательная индустрия, индустрия общественного питания, экскурсионные бюро, финансовая, торговая отрасли и др. Одной из наиболее значимых составляющих туристского обслуживания на сегодняшний день является инфраструктура размещения – сеть объектов, предоставляющих туристам условия для ночевки и временного проживания в специально отведенных помещениях. Услуги размещения относятся к тем видам услуг, без которых не может осуществляться туристская деятельность, в связи с чем уровень их развития оказывает значительное влияние на конкурентоспособность стран и регионов на международном туристическом рынке.

Успешность развития гостиничной индустрии, в свою очередь, в существенной степени зависит от учета местными органами государственной власти и представителями бизнеса актуальных тенденций мирового рынка, отражающих современные потребности иностранных туристов и результаты многолетнего опыта мировых лидеров гостиничной отрасли. К таким тенденциям на сегодняшний день можно отнести:

- образование международных гостиничных цепей;
- развитие малых средств размещения;
- углубление специализации гостиничных предложений;
- интеграцию гостиничного бизнеса с другими сферами обслуживания;
- внедрение компьютерных и интернет-технологий [3, с. 345; 10, с. 83; 11].

На международные гостиничные цепи на сегодняшний день приходится четверть всех коллективных средств размещения мира. Среди наиболее известных компаний можно назвать Starwood Hotels, Holiday Inn, Accor, Marriott, Choise Hotels, Cendant Corp. и др. Сетевые отели работают под единым брендом и гарантируют одинаково высокий уровень обслуживания туристов в любой точке планеты. Когда сетевой бренд становится хорошо известным и узнаваемым, его дальнейшее использование (как правило, по схеме франчайзинга) позволяет существенно увеличить заполняемость гостиниц и поднять их репутацию. Гостиничные сети наиболее распространены в США, Европе и странах-лидерах по въездному туризму [1, с. 61]. В России они стали появляться, в первую очередь, в крупных городах (таких, как Москва, Санкт-Петербург, Сочи), причем большинство гостиниц были ориентированы на предоставление услуг в сегменте 4–5 звезд. В настоящее время иностранные сети расширяют сферу своего присутствия на российском рынке, осваивая также региональные центры (Краснодар, Уфа, Иркутск, Казань, Красноярск) и предлагая услуги среднего и эконом-класса (2–4 звезды) [2, с. 31].

Конкуренцию зарубежным гостиничным сетям в России составляют национальные гостиничные группы. Однако, как отмечают эксперты, российский рынок сетевых средств размещения все еще находится в стадии формирования, и лишь малая часть присутствующих на нем фирм занимают устойчивые позиции. Практически отсутствуют единые узнаваемые стандарты гостиничных сетей, так как в портфелях активов их управляющих компаний собраны крайне разнородные объекты. Это затрудняет узнаваемость российских брендов и снижает их

конкурентоспособность по сравнению с иностранными сетями [7]. На сегодняшний день крупнейшей российской гостиничной сетью является Azimut Hotels, общий номерной фонд которой по России и странам Европы насчитывает 5 500 единиц. Сеть Amaks Grand Hotels включает более 20 санаториев и гостиниц в России и Белоруссии. Примерно равной по величине является гостиничная сеть Heliopark Hotels & Resort, на счету которой 18 гостиниц класса 3–4 звезды. Старейшая российская гостиничная сеть, основанная в 1998 г., носит название Best Eastern Hotels и объединяет более 800 отелей по России, странам Балтики и ближнего зарубежья.

Помимо сетевых отелей важную роль в мировой туристической индустрии размещения играют малые средства размещения, пользующиеся особой популярностью в Европе. В их число входят гостиницы, отели, кемпинги, туристические базы, апартаменты, пансионаты и др. Малые средства размещения позволяют создавать уникальные, отличные друг от друга гостиничные продукты, что соответствует общей тенденции диверсификации мирового рынка туризма. Для малых средств размещения характерен более внимательный и чуткий подход к клиентам, персонализированный стиль обслуживания, в том числе с учетом национальных особенностей. Потребность в малых гостиницах возникает при развитии определенных видов туризма (например, этнического туризма или экотуризма) [8, с. 93], что связано как с предпочтениями туристов, так и с техническими и формальными ограничениями строительства.

С точки зрения экономики малые средства размещения обладают рядом преимуществ перед крупными и средними гостиницами: они меньше зависят от изменений рыночной конъюнктуры, способны к относительно быстрой смене ценовой политики и, таким образом, характеризуются большей маневренностью и выживаемостью на рынке [6, с. 53]. Малые предприятия размещения привлекательны и с инвестиционной точки зрения, т. к. затраты на строительство и эксплуатационные расходы в них относительно невелики, а управлять ими в разы проще [3, с. 345]. Кроме того, небольшие гостиницы и отели не требуют огромных площадей, в связи с чем их владельцы менее ограничены в выборе места расположения по сравнению с владельцами крупных отелей [1, с. 61]. Целевая аудитория малых средств размещения – это, как правило, небольшие группы путешественников, семейные пары и те категории туристов, которые хотят получить комфортные условия проживания и не переплачивать за роскошь и бренд раскрученных дорогих отелей.

Однако в то же время малые гостиницы сталкиваются в своем развитии с проблемами, свойственными малому бизнесу в целом. К таким проблемам можно отнести сложности с привлечением заемных средств, высокую чувствительность к изменениям ситуации на рынке, низкий профессионализм менеджеров.

Следующей актуальной тенденцией мирового рынка размещения является углубление специализации гостиничных предложений. Существование этой тенденции объясняется социальной неоднородностью международных туристских потоков, существенными различиями в финансовых возможностях, покупательских ожиданиях, различием требований к условиям размещения и качеству обслуживания, а также желанием гостиниц и отелей укрепить свои позиции. Концентрация на

определенном сегменте туристического рынка позволяет существенно упростить маркетинговое продвижение, повысить эффективность менеджмента и повысить удовлетворенность клиентов предприятий гостиничной индустрии [10, с. 84]. По сути, тенденция диверсификации рынка гостиничных услуг демонстрирует углубление процессов международного разделения труда со всеми вытекающими преимуществами для соответствующей сферы экономики.

Благодаря диверсификации индустрии размещения появился целый ряд новых специализированных гостиничных продуктов – например, гостиниц в национальном стиле или spa-отелей различных типов. Популярными становятся арт-отели (отель «Chambers» в Нью-Йорке, «Au Vieux Panier hotel» в Марселе), характерные своеобразным обликом, атмосферой музея и привлекающие соответствующую публику: творческую интеллигенцию, коллекционеров, ценителей искусства. Исторические отели могут быть устроены в старинных монастырях или замках – наибольшее распространение данный вид отелей получил в странах западной Европы (Италии, Испании, Франции, Португалии), а также в некоторых Азиатских странах (например, Южной Корее). Одним из самых популярных типов отелей, активно используемых для массового туризма, является бунгало, которое включается в 70 % предложений туроператоров мира. Ботели, флотели, представляющие собой гостиницы на воде, часто используются при организации круизных бизнес-туров или конгресс-туров. Для развития экологического туризма отлично подходят отели на деревьях, ледяные и снежные отели [9].

Также ярким примером диверсификации рынка услуг размещения может служить появление хостелов – гостиниц эконом-класса с номерами различной вместимости, предназначенных для малобюджетных туристов. Возникновение спроса на хостелы связано с популяризацией такого вида туризма, как бэкпэкинг – туризм, организуемый туристом самостоятельно (без использования услуг туроператоров) и с минимальными затратами. Бэкпэкеры, пользующиеся услугами хостелов, готовы довольствоваться минимальным набором удобств, они активны, любят общаться и готовы к приобретению нового опыта и впечатлений. Чаще всего это молодежь и туристы-одиночки, реже – семьи. Структура целевой аудитории во многом обусловлена спецификой хостелов: наличие общего пространства, свойственное этому виду средств размещения, является отличным условием для непринужденного общения между путешественниками разных возрастов и национальностей с различными религиозными и политическими убеждениями [1, с. 62]. Следует отметить, что хостелы в туристических центрах России в настоящее время являются одним из перспективных видов бизнеса по обслуживанию туристов, набирающим популярность с каждым годом.

Все чаще в мировой практике гостиничный бизнес начинает объединяться с другими сферами обслуживания. Это выражается в появлении новых многофункциональных объектов, совмещающих в себе средства размещения, предприятия общественного питания, развлекательные, спортивные, деловые комплексы, что делает их крайне удобными для туристов [10, с. 83]. Такая интеграция выгодна и для инвесторов, которые могут существенно сэкономить на гостиничной инфраструктуре и выиграть в качестве и количестве сопутствующих услуг: во-первых, не нужно строить отдельный спортзал или аквапарк для гостей

отеля, если можно воспользоваться услугами уже существующего; во-вторых, в условиях конкурентной борьбы владельцы специализированных объектов, как правило, более склонны следить за качеством обслуживания, материальной базой и соответствием современным рыночным требованиям, нежели владельцы аналогичных объектов в составе гостиничных комплексов; в-третьих, ассортимент услуг, предоставляемых даже пятизвездочными гостиницами, будет, скорее всего, проигрывать ассортименту современных крупных торгово-развлекательных или бизнес-центров. Кроме того, многофункциональные комплексы являются отличным решением в условиях сезонных колебаний туристского спроса и малой загрузки объектов, предоставляющих дополнительные услуги. Также расположение средств размещения вблизи популярных городских культурных или развлекательных объектов может существенно повысить востребованность гостиницы. Примером многофункциональных объектов с интегрированными гостиничными комплексами может служить «Swissotel Красные Холмы» в Москве, включающий гостиницу, бизнес-центр и международный Дом музыки [12, с. 107] или отель The Address, расположенный в популярном торговом центре Dubai Mall в Дубае.

Еще одной тенденцией, характерной не только для гостиничного бизнеса, но и практически для всех сфер современной мировой экономики, является широкое внедрение информационных технологий. Повсеместно разрабатываются и внедряются программы для обучения и управления гостиничным персоналом, формирования бухгалтерской отчетности, автоматизации гостиничных бизнес-процессов, осуществления экономических расчетов [10, с. 84].

Особое значение для привлечения иностранных клиентов имеет представление услуг в сети Интернет, где размещается подробная информация о гостиницах и отелях, их номерном фонде, актуальных ценах, акциях, скидках, особых предложениях. Большой популярностью пользуются системы бронирования и оплаты номеров в режиме онлайн. Сайты средств размещения являются их визитной карточкой и формируют представление о предоставляемом уровне обслуживания на расстоянии тысяч километров, а продвижение на популярных туристских ресурсах и в поисковых системах позволяет пользователям среди огромного количества предложений обратить внимание именно на данную гостиницу. Согласно исследованию, проведенному гостиничным Интернет-провайдером Hotel Club с целью выявления ключевых предпочтений в организации путешествий, 60 % туристов используют Интернет в качестве основного источника информации при выборе средств размещения. Для сравнения: на телевидение приходится лишь 12 %, на туристические журналы – чуть более 8 %. Более 73 % опрошенных отметили, что предпочитают заказывать гостиничные услуги через Интернет [5, с. 367]. В случае, если номер не был забронирован заранее, около 40 % туристов останутся в гостинице, о которой видели информацию в Интернете, а 15 % оставят там свои отзывы после отдыха. И даже те туристы, которые не занимаются самостоятельной организацией отдыха и прибегают к услугам турагентств, перед приобретением путевки ищут информацию о средствах размещения в Интернете: исследования показывают, что к таким путешественникам относится около 24 % опрошенных [4, с. 101].

Таким образом, интернет-технологии сегодня являются одной из главных движущих сил развития гостиничной индустрии, т. к. они обеспечивают оперативность предоставления необходимой информации и удобство ее использования, широту покрытия. Интернет является мощнейшим инструментом формирования имиджа средств размещения, а на основе данных активности интернет-пользователей можно анализировать динамику потребительских ожиданий и предпочтений, которую нельзя отследить, используя соцопросы. Возможности, предоставляемые информационными технологиями, значительно повышают качество анализа внешней и внутренней среды гостиничных предприятий и эффективность принимаемых ими управленческих решений, поэтому использование современного программного обеспечения и возможностей Интернета является, фактически, необходимым условием для участия в конкурентной борьбе на мировом рынке средств размещения.

В этой связи следует заметить, что российские гостиницы, особенно небольшие, в настоящее время недостаточно используют возможности Интернета. Многие из них не имеют собственных сайтов и представлены в сети только в виде упоминания в различных поисковых сервисах. Кроме того, подавляющее большинство небольших гостиниц не используют зарубежные Интернет-площадки, которые весьма популярны, например, у европейских туристов.

В условиях глобализации, совершенствования технологий, развития средств транспорта и связи, а также изменения структуры и предпочтений международных туристских потоков учет международных тенденций является основой успешного развития как туризма в целом, так и гостиничной индустрии в частности. Все рассмотренные тенденции – развитие малых гостиниц и крупных гостиничных сетей, диверсификация гостиничных предложений и их интеграция с другими гостиничными объектами, внедрение новых технологий – затрагивают, в первую очередь, наиболее развитые туристские дестинации, опережающее развитие которых определяет направления движения всей отрасли. Менее развитые с точки зрения туризма страны заинтересованы в копировании и адаптации зарубежных моделей, что позволяет им повышать свою конкурентоспособность на международном рынке и привлекать большее количество иностранных туристов. Для российского гостиничного бизнеса, в настоящее время существенно отстающего по уровню развития от большинства туристических центров, это означает необходимость комплексного учета и использования имеющегося зарубежного опыта, а также согласования проектов дальнейшего развития с общемировыми тенденциями.

Список использованной литературы

1. Адамеску А. А. Современные тенденции развития рынка средств размещения в международном туризме / А. А. Адамеску, В. Ю. Воскресенский // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 6 (99). – С. 60–66.
2. Барашок И. В Гостиничный рынок России: становление, модернизация, перспективы развития / И. В. Барашок, Н. П. Овчаренко, Л. Л. Руденко // Известия Сочинского государственного университета. – 2014. – № 1 (29). – С. 28–34.

3. Барашок И. В. Гостиничный рынок России в XXI веке. От постсоветского коммунального хозяйства до новых бизнес-моделей / И. В. Барашок, Л. Л. Руденко, И. Л. Фоминых // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 12. – С. 342–345.

4. Белая Д. А. Значение интернет-сайта в гостиничном бизнесе / Д. А. Белая // *Россия молодая : материалы 4-й Всерос. науч.-практ. конф.*, г. Кемерово, 24–27 апр. 2012 г. / под науч. ред. В. Ю. Блюменштейн. – Кемерово : Изд-во КГТУ им. Т. Ф. Горбачева, 2012. – С. 101–102.

5. Дроздов Г. Д. Модернизация сферы сервиса на основе Интернет-технологий / Г. Д. Дроздов, В. А. Бабурин // *Проблемы современной экономики*. – 2011. – № 4. – С. 366–369.

6. Дышлевский А. С. Современные проблемы сервиса и туризма / А. С. Дышлевский // *Сфера туризма и гостиничного бизнеса: теория и практика*. – 2007. – № 2. – С. 50–59.

7. Золотых М. Скованные одной сетью [Электронный ресурс] / HoReCa magazine. – Режим доступа: <http://www.horeca-magazine.ru/article/304> (дата обращения 13.06.2017).

8. Лебедева Г. Н. Факторы развития малых гостиниц и аналогичных коллективных средств размещения в регионе / Г. Н. Лебедева // *Сервис plus*. – 2008. – № 4. – С. 92–97.

9. Мартышенко Н. С. Нестандартные средства размещения и их роль в формировании туристских потоков дестинаций / Н. С. Мартышенко // *Концепт*. – 2013. – № 11. – С. 56–60.

10. Мачалкин С. Е. Современные тенденции развития и модели организации гостиничного бизнеса: зарубежный опыт / С. Е. Мачалкин // *Вестник Тамбовского университета*. – 2012. – № 8. – С. 82–88.

11. Морозов К. В. Тенденции развития современного гостиничного хозяйства [Электронный ресурс] / К. В. Морозов // *Российское предпринимательство*. – 2007. – № 1 (85). – Режим доступа: http://tourlib.net/statti_tourism/morozov2.htm (Дата обращения 13.06.2017).

12. Худякова Т. А. Инновационные форматы гостиничного бизнеса: реалии и перспективы устойчивого развития / Т. А. Худякова // *Известия Тульского государственного университета*. – 2013. – № 5–1. – С. 101–108.

Информация об авторах

Добровольская Татьяна Петровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра мировой экономики и международного бизнеса, Байкальский государственный университет, e-mail: ulybka_tasha@mail.ru.

Солодков Михаил Викторович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра мировой экономики и международного бизнеса, Байкальский государственный университет, e-mail: detrester@ya.ru.

Эпова Наталья Рудольфовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра мировой экономики и международного бизнеса, Байкальский государственный университет, e-mail: natalia_epova@mail.ru.

Борисова Алина Олеговна – аспирант, кафедра мировой экономики и международного бизнеса, Байкальский государственный университет, e-mail: a-li-na-08@yandex.ru.

Authors

Dobrovolskaya Tatiana P. – PhD in Economics, Associate Professor, Department of World Economics and International Business, Baikal State University, e-mail: ulybka_tasha@mail.ru.

Solodkov Mikhail V. – PhD in Economics, Associate Professor, Department of World Economics and International Business, Baikal State University, e-mail: detrester@yandex.ru.

Epova Natalia R. – PhD in Economics, Associate Professor, Department of World Economics and International Business, Baikal State University, e-mail: natalia_epova@mail.ru.

Borisova Alina O. – postgraduate student, Department of World Economics and International Business, Baikal State University, e-mail: a-li-na-08@yandex.ru.

АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ НА ОБРАЗОВАНИЕ

Рассматривается организация аудита эффективности использования бюджетных средств, направленных на образование. Даются определения аудита эффективности, как части государственного финансового контроля, определены цель и задачи аудита эффективности. Проводится анализ исполнения расходов бюджета Иркутской области на образование. Характеризуются направления осуществления аудита эффективности в деятельности министерства образования Иркутской области, как субъекта финансового контроля. Предлагаются методики проведения аудита эффективности расходов на образование с использованием оценки финансового состояния бюджетных организаций по данным годовой отчетности бюджетных учреждений.

Ключевые слова: аудит эффективности, государственный финансовый контроль, бюджет, финансовые коэффициенты, расходы на образование.

E. N. Zakharova

AUDIT OF EFFICIENCY OF EXPENSES FOR EDUCATION

The organization of audit of efficiency of use of the budgetary funds allocated for education is considered. It is given efficiency audit definitions as parts of the state financial control, the purpose and tasks of audit of efficiency are defined. The analysis of execution of expenses of the budget of the Irkutsk region on education is carried out. The directions of implementation of audit of efficiency in activity of the Ministry of Education of the Irkutsk region as subject of financial control are characterized. Techniques of carrying out audit of efficiency of expenses for education with use of an assessment of a financial condition of budgetary organizations according to the annual reporting of budgetary institutions are offered.

Keywords: efficiency audit, state financial control, budget, financial coefficients, expenses for education.

Переход организации бюджетного процесса на принципы результативности использования бюджетных средств, который начат в России, требует создания таких механизмов государственного финансового контроля, которые позволят определять степень достижения социально-экономических результатов.

По нашему мнению, именно такие механизмы содержит аудит эффективности использования бюджетных средств.

Аудит эффективности является частью финансового контроля [5, с. 16]. В свою очередь государственный финансовый контроль является одной из наиглавнейших функций государственного управления, так как представляет собой систему мероприятий по проверке законности, целесообразности и эффективности действий по формированию, распределению и использованию финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении федерального правительства, региональных органов власти, а также органов местного самоуправления [1, с. 133–134].

В экономической литературе существуют различные трактовки аудита эффективности. Вместе с тем, принят стандарт финансового контроля (СФК 104) «Проведение аудита эффективности использования государственных средств» на основании которого работают контролирующие органы.

Согласно данному стандарту аудит эффективности представляет собой вид внешнего государственного аудита и применяется в целях определения эффективности использования федеральных и иных ресурсов, полученных объектами аудита для достижения запланированных целей, решения поставленных задач социально-экономического развития Российской Федерации и осуществления возложенных на Счетную палату функций [3, с. 16].

Данное определение можно распространить для всех субъектов, наделенных контрольными полномочиями в бюджетной сфере, равно как цель и задачи аудита эффективности.

Так, целью аудита эффективности государственных расходов является определение того, насколько экономно, производительно и результативно федеральные и региональные органы исполнительной власти, и бюджетные учреждения используют бюджетные ассигнования в процессе осуществления своих функций и выполнения поставленных перед ними задач.

Среди основных задач аудита эффективности можно выделить:

- оценка и повышение эффективности использования федеральных и иных ресурсов, на основе подготовленных по результатам аудита эффективности рекомендаций и их внедрения в деятельность объектов аудита;

- информирование о результатах аудита эффективности о том, насколько результаты использования федеральных и иных ресурсов обеспечивают удовлетворение общественных потребностей, а также в какой степени достигаются цели и решаются задачи социально – экономического развития РФ.

Предметом аудита эффективности является использование федеральных (средства федерального бюджета, средства бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации, федеральная собственность) и иных (средства бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов – получателей межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, средства бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов в части средств, переданных из Федерального фонда обязательного медицинского страхования, средства, полученные государственными учреждениями от приносящей доход деятельности, и другие) ресурсов.

В России субъектами государственного финансового контроля являются органы государственного финансового контроля, созданные при законодательной власти, и государственные органы исполнительной власти, которые являются распорядителями бюджетных средств, администраторами поступлений в бюджет и источников покрытия дефицита бюджета и структурные подразделения различных министерств, ведомств и государственных организаций, наделенных соответствующими контрольными полномочиями.

Финансовым контролем, в том числе и аудитов эффективности расходования бюджетных средств в министерстве образования Иркутской области занимается управление финансово-экономической работы, анализа и контроля

[10, с. 265–270]. В управлении три отдела, выполняющие контрольные функции. Ими являются отделы управления финансово-экономической работы, анализа и контроля: контрольно-ревизионный отдел по работе с государственными образовательными организациями Иркутской области, отдел межбюджетных отношений и анализа, отдел планово-экономической работы.

В табл. 1 и 2 представлены результаты анализа исполнения расходов бюджета Иркутской области на образование за период 2014–2015 гг.

Таблица 1

Анализ исполнения расходов бюджета Иркутской области
на образование за 2014 г.*

Наименование	Утверждено, тыс. р.	Исполнено, тыс. р.	Исполнено, %
Дошкольное образование	9 952 134,50	9 959 660,50	100,08
Общее образование	20 742 090,60	20 570 635,00	99,17
Среднее профессиональное образование	3 863 238,80	3 809 312,20	98,60
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	210 308,70	194 718,90	92,59
Молодежная политика и оздоровление детей	732 375,30	721 922,30	98,57
Другие вопросы в области образования	450 652,80	444 258,70	98,58
Итого образование	35 950 800,70	35 700 507,60	99,30

*Источник: Составлено и рассчитано автором [7].

Таблица 2

Анализ исполнения расходов бюджета Иркутской области
на образование за 2015 г.*

Наименование	Утверждено, тыс. р.	Исполнено, тыс. р.	Исполнено, %
Дошкольное образование	9 765 244,90	9 764 861,10	100,00
Общее образование	19 170 050,40	19 173 100,30	100,02
Среднее профессиональное образование	3 389 963,50	3 390 022,70	100,00
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	196 381,20	194 971,80	99,28
Молодежная политика и оздоровление детей	675 390,10	673 516,20	99,72
Другие вопросы в области образования	245 256,30	233 906,10	95,37
Итого образование	33 442 286,40	33 430 378,20	99,96

*Источник: Составлено и рассчитано автором [8].

По разделу «Образование» расходы областного бюджета за 2014 г. исполнены на 99,30 %. По подразделу классификации расходов «Дошкольное образование» в 2014 г. – 100,08 %. Исполнение расходов по подразделу «Общее образование» исполнение по расходам составило 99,17 %, по подразделу «Среднее профессиональное образование» – 98,6 %. Также исполнение по подразделам «Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации»,

«Молодежная политика и оздоровление детей» и «Другие вопросы в области образования» составило на 92,59 %, 98,57 % и 98,58 % соответственно.

По разделу «Образование» расходы бюджета Иркутской области за 2015 г. были исполнены на 99,96 % утвержденных расходов. По подразделу классификации расходов «Дошкольное образование» в 2015 г. расходы были исполнены на 100 % утвержденных. По подразделу «Общее образование» исполнение бюджета по расходам составило 100,02 % от утвержденных. А исполнение расходов по подразделу «Среднее профессиональное образование» составило также, как и два предыдущие подразделы 100 %. По подразделам «Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации», «Молодежная политика и оздоровление детей» и «Другие вопросы в области образования» расходы были исполнены на 92,59 %, 98,57 % и 98,58 % соответственно.

В табл. 3 представлен анализ динамики исполнения расходов бюджета Иркутской области на образование за 2014–2015 гг.

Таблица 3

Анализ исполнения расходов бюджета Иркутской области на образование за 2014–2015 гг.*

Наименование	Исполнено за 2014 г., %	Исполнено за 2015 г., %	Изменение
Дошкольное образование	100,08	100,00	-0,08
Общее образование	99,17	100,02	0,85
Среднее профессиональное образование	98,60	100,00	1,40
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	92,59	99,28	6,69
Молодежная политика и оздоровление детей	98,57	99,72	1,15
Другие вопросы в области образования	98,58	95,37	-3,21
Итого образование	99,30	99,96	0,66

*Источник: Составлено и рассчитано автором.

Так, по подразделу «Дошкольное образование» исполнение расходов бюджета области в 2015 г. на 0,08 % ниже чем в предыдущем периоде. В 2015 г. по подразделу «Общее образование» исполнение по расходам на 0,85 % выше аналогичного показателя за 2014 г., по подразделу «Среднее профессиональное образование» в 2015 г. было исполнено на 1,4 % выше, чем в предыдущем периоде. Самый высокий показатель роста исполнения расходов областного бюджета в 2015 году – по подразделу «Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации». Рост составил 6,69 %. Наибольшее снижение исполнения расходов бюджета было по подразделу «Другие вопросы в области образования» со снижением на 3,21 % и по подразделу «Молодежная политика и оздоровление детей» исполнение повысилось в 2015 г. на 1,15 % по сравнению с аналогичным показателем в 2014 г.

В целом контрольные мероприятия в министерстве образования Иркутской области проводятся по двум направлениям: оценка эффективности субсидий и оценка качества предоставления услуг и деятельности образования подведомственных профессиональных образовательных организаций Иркутской области.

Министерство ежегодно проводит оценку эффективности предоставления субсидий по формуле:

$$\text{Эф} = \frac{K_{в/т}}{З_{ф/З_{пл}}} \times 100 \%, \quad (1)$$

где Эф – эффективность предоставления субсидий;

$K_{в}$ – общее количество муниципальных образований – получателей субсидии, достигших высокой результативности использования субсидии;

t – общее количество муниципальных образований – получателей субсидии;

$З_{ф}$ – сумма фактических затрат на выплату субсидий муниципальным образованиям – получателям субсидии;

$З_{пл}$ – сумма плановых затрат на выплату субсидий муниципальным образованиям – получателям субсидии.

Эффективность предоставления субсидии признается высокой в случае, если значение Эф выше, либо равно 90 %. Эффективность предоставления субсидии признается средней в случае, если значение Эф выше, либо равно 70 %. Эффективность предоставления субсидии признается удовлетворительной в случае, если значение Эф выше, либо равно 50 %. Эффективность предоставления субсидии признается неудовлетворительной в случае, если значение Эф менее 50 %.

Оценка качества предоставления услуг и деятельности образования подведомственных профессиональных образовательных организаций Иркутской области проводится в соответствии с определенными критериями:

1. Открытость и доступность информации об организации – данный критерий означает возможность получения гражданами требуемой информации об организации в удобной форме и с понятным содержанием.

2. Комфортность условий предоставления социальных услуг и доступность их получения – данный критерий определяются уровнем материально-технического обеспечения организации; территориальным расположением организации, в том числе относительно остановок общественного транспорта; перечнем предоставляемых услуг и используемыми технологиями их предоставления; удобством организации внутреннего пространства, где предоставляются услуги; условиями, созданными для людей с ограниченными возможностями и прочим. Для измерения этих показателей используются балльная система (от 0 до 10 баллов).

3. Комфортность условий предоставления социальных услуг и доступность их получения – данный критерий предполагает оценку профессиональных и личностных качеств работников организаций социальной сферы. Для измерения используется система (от 0 до 100 %).

4. Удовлетворенность качеством оказания услуг – данный критерий определяется на основе изучения мнений потребителей услуг с использованием прямого вопроса на тему об удовлетворенности качеством полученных услуг по различным аспектам. Для измерения этих показателей также используется процентная система (от 0 до 100 %).

По нашему мнению, одним из способов оценки деятельности бюджетного учреждения может стать оценка его финансового состояния. С ее помощью, возможно, осуществлять контроль за деятельностью бюджетного учреждения, а также выявлять пути повышения эффективности деятельности использования бюджетных средств, оценить результативность деятельности, в том числе и работников.

Следует отметить следующие особенности анализа финансового состояния бюджетного учреждения:

- некоммерческий характер деятельности и затратный принцип финансирования не предполагают формирование положительного финансового результата;
- организации вынуждены расходовать ресурсы не столько в соответствии с фактической необходимостью в них, сколько исходя из объема выделенных средств;
- анализ должен проводиться с целью установить, насколько эффективно используются бюджетные средства и соответствуют ли качество и объем услуг, оказываемых населению или другим субъектам хозяйствования, затратам, которые несет государство по их оказанию;
- анализ финансирования предполагает изучение обеспеченности учреждения бюджетными средствами, а также полноты их использования.

Анализ финансового состояния предприятия основывается на данных финансовой отчетности и представляет собой систему обобщающих показателей, которые характеризуют итоги финансовой деятельности предприятия.

Возможность проведения финансового анализа предполагает наличие информационной базы, в качестве которой выступает данные бухгалтерского учета и отчетности учреждения [11, с.187].

Для того чтобы провести финансовый анализ учреждения, следует рассчитать коэффициенты финансового анализа, представленные в табл. 4.

Таблица 4

Система финансовых показателей, порядок их расчета*

Показатель	Формула для расчета
Динамика имущества	Нефинансовые активы на конец года / Нефинансовые активы на начало года
Доля внеоборотных нефинансовых активов в составе имущества	Внеоборотные нефинансовые активы(ОС, НМА, НПА) / Нефинансовые активы
Доля оборотных нефинансовых активов в составе имущества	Оборотные нефинансовые активы / Нефинансовые активы
Доля реальных нефинансовых в составе имущества	Реальные нефинансовые активы / Нефинансовые активы
Доля материальных затрат в оборотных активах	Материальные запасы / Оборотные активы
Доля нефинансовых активов в общей сумме актива	Нефинансовые активы / Валюта баланса
Доля финансовых активов в общей сумме актива	Финансовые активы / Валюта баланса
Коэффициент задолженности	Заемные средства / Бюджетные и внебюджетные средства (Денежные средства)

Показатель	Формула для расчета
Коэффициент финансовой независимости	Бюджетные и внебюджетные средства / Валюта баланса
Коэффициент абсолютной ликвидности	Денежные средства / Обязательства
Коэффициент быстрой ликвидности	Денежные средства и дебиторская задолженность / Обязательства

*Источник: Составлено автором с использованием [2; 4; 6; 9; 11].

Применение коэффициентного анализа, при реализации аудита эффективности позволит министерству образования более полно оценивать подведомственные учреждения и формировать достаточные выводы об эффективности использования бюджетных средств, направленных на образование.

Список использованной литературы

1. Алеева Е. Г. Аудит бюджетных средств / Е. Г. Алеева, И. В. Сугаипова // Вестник Адыгейского государственного университета – 2015. – № 4. – С. 132–138.
2. Арлашкин И. Ю. Коэффициентный анализ финансового состояния бюджетных и автономных учреждений / И. Ю. Арлашкин // Государственное управление. Электронный вестник. – 2014. – № 47. – С. 183–198.
3. Аудит эффективности использования государственных средств [Электронный ресурс] : федер. стандарт внешнего государственного аудита (контроля) СФК 104 от 9.06.2009 г. (с изменениями и ред. от 30.11. 2016 г.). – Режим доступа: // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 13.05.2017).
4. Иркутская область в XXI веке: проблемы и ресурсы развития / А. П. Кириенко, С. В. Чупров, Л. В. Санина. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2014. – 422 с.
5. Кондрат Е. Н. Государственный финансовый контроль и финансовая безопасность России. Правовые аспекты : монография / Е. Н. Кондрат. – М. : Юстицинформ, 2013. – 640 с.
6. Куницына С. Ю. Основы финансовой диагностики : учеб. пособие / С. Ю. Куницына, Е. Н. Захарова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2005. – 279 с.
7. Об исполнении областного бюджета за 2014 г. [Электронный ресурс] : закон Иркутской области от 09.10.2015 г. № 72-ОЗ – Режим доступа: // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 17.05.2017).
8. Об исполнении областного бюджета за 2015 г. [Электронный ресурс] : закон Иркутской области от 29.06.2016 г. №60-ОЗ – Режим доступа: // СПС «Консультант Плюс» (дата обращения 21.05.2017).
9. Рой О. Ю. Оценка эффективности использования бюджетных средств / О.Ю. Рой // Материалы междунар. Науч.-практ. конф. – Иркутск : Изд-во БГУ, 2016. – С. 149–155.
10. Татарникова А. Е. Нормативно-подушевой метод финансового обеспечения муниципальных образовательных организаций региона / А. Е. Татарникова // Материалы междунар. науч.-практ. конф. – Иркутск : Изд-во БГУ, 2016. – С. 265–270.
11. Филиппова Л. В. Отчетность как индикатор эффективности бюджетного учреждения / Л. В. Филиппова // Новые технологии. – 2015. – № 2. – С. 186–192.

Информация об авторе

Захарова Елена Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедры финансов, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: Zaharovaen68@yandex.ru.

Author

Zakharova Elena Nikolaevna – Associate Professor, Chair of Finance, Baikal National University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: Zaharovaen68@yandex.ru.

РАЦИОНАЛЬНОЕ ФОРМИРОВАНИЕ ПАРКА МАШИН – ОСНОВА УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА

Главная проблема, которую необходимо решить работникам лесной отрасли, обеспечить удовлетворение потребителей в древесине необходимого количества и качества, и осуществить программу восстановления леса. Для повышения эффективности труда работников в лесной отрасли необходимо осуществлять полную механизацию всех трудозатратных технологических процессов. В составе парка машин, которые эксплуатируются в настоящее время преобладают машины и оборудование возраст которых от пяти и более лет, полученные показатели выработки существенно отличаются от расчетных. Большинство предприятий имеют машины, которые выработали установленные сроки эксплуатации. В качестве базовой стратегии лесной отрасли определено интенсивное ведение хозяйственной деятельности, а также использование эффективных мероприятий не только по разработке лесных территорий, но и по лесовосстановлению и уходу за лесом, при этом качество проводимых работ и результативность затрагивают основную роль в повышении рентабельности лесной отрасли в целом. Рассмотрены вопросы рациональной эксплуатации парка машин. Изложены подходы к организации комплексного формирования и использования машин, оборудования и тракторного парка на предприятиях лесной отрасли.

Ключевые слова: лесное хозяйство, комплексная механизация, машинно-тракторный парк, система машин, лесоуправление.

S. V. Kabanov

THE RATIONAL FORMATION OF A FLEET OF VEHICLES IS THE BASIS FOR THE SUCCESSFUL DEVELOPMENT OF FORESTRY

One of the main objectives facing workers of forestry is the full requirements satisfaction of the country in wood and restoration of the wood. A basis of increase in labor productivity in forestry is complex mechanization of all labor-intensive engineering procedures. Now as a part of the park cars with a length of life prevail more than five years, the actual indicators of productivity are significantly lower than settlement. Effective actions for reforestation and care of the wood are the cornerstone of intensive forestry, at the same time quality of works and efficiency of expenses play a key role in ensuring profitability of forestry in general. Questions of rational use of the machine park are considered. Approach to the organization of completing and use of the machine and tractor park in forestry is stated.

Keywords: forestry, complex mechanization, machine system, development of forestry

Основные экономические виды деятельности, которые осуществляются в лесном хозяйстве, положены в основу его определения: лесная отрасль экономики осуществляет управление лесами, их охрану и защиту, организует пользование лесом как источником материальных и духовных благ и воспроизводство леса.

В лесохозяйственной деятельности выделяют два направления: лесоправление и лесохозяйственное производство, которые содержат многообразные функции, работы и мероприятия.

Функции лесоправления (управления лесами) можно определить в следующие группы: обеспечение лесного фонда; организация пользования лесом; охрана права собственности на леса; охрана лесов от пожаров; защита леса от вредителей и болезней; надзор за состоянием и воспроизводством лесов.

Важнейшей задачей, которая определена министерством, перед арендаторами и работниками лесной отрасли, является удовлетворение потребностей страны в деловой древесине и сохранение леса. В условиях развития рыночной экономики обеспечение потребителей соответствующими объемами качественной древесиной может быть достигнуто путем повышения производительности труда и снижении затрат на воспроизводство леса. Для повышения производительности труда в лесной отрасли осуществляется комплексная механизация операций и большинство трудоемких технологических процессов выполняется с помощью техники, которая достигается путем формирования и эксплуатации оптимальной системы машин. При формировании парка машин необходимо учитывать принципы, при которых социальные, технические, экономические и технологические критерии должны обеспечивать поэтапное исполнение важнейших и дополнительных видов операций всего технологического цикла.

В настоящий период в лесничествах при осуществлении работы по восстановлению лесного фонда эксплуатируются машины, которые выпускались большими партиями еще в 60–70-х годах XX века. В экономике страны, среди всех отраслей в лесной отрасли самый большой коэффициент характеризующий износ основных производственных фондов, а коэффициент обновления имеет тенденцию к снижению.

Из-за ограниченности в финансовых средствах, большинство лесничеств России за последний промежуток времени не проводили техническое обновление парка машин. В действующем парке по возрастной структуре списочного состава тракторов и транспортных машин более 70 % приходится на полностью амортизированную технику, которая по действующим и нормативно-правовым документам может быть списана.

При проведении анализа парка машин по возрасту выявлено, что в настоящее время, преобладают машины со сроком службы от пяти лет и выше, фактические показатели выработки существенно ниже расчетных, сформированных заводом производителем.

Пониженный технический и технологический уровень производства, который отражается в реальных показателях выработки и эффективности лесной техники, в слабом обновлении основных промышленно-производственных фондах и их высоком износе, в большей мере связан с тем, что цены на технические средства повысились в несколько раз. У организаций из-за дефицита средств нет возможности покупать совершенные машины и оборудование.

При проведении технологических работ, направленных на восстановление леса основной проблемой, становится рост технического и эксплуатационного

уровней развития отечественных машин для лесной отрасли, специализированных автомобилей для перевозки древесины и отходов производства усугубляет и то, что при активном развитии внешнеэкономической деятельности возрастает приток иностранной техники на отечественный рынок. В связи с этим можно отметить, что ставка на зарубежную технику не соответствует стратегическим подходам развития и совершенствования экономики в целом и лесной отрасли в частности, что отражено в принятой Стратегии развития производства машин для лесной отрасли Российской Федерации на период до 2020 года. В Стратегии, отражены направления, которые учитывают восстановление и инновационное развитие машиностроения для лесной отрасли, которое должно обеспечить потребителей продукции лесной отрасли способной конкурировать с зарубежными аналогами машинами и оборудованием в заданных объемах.

При покупке импортного оборудования, часто не принимают во внимание следующие моменты:

- значительный дефицит подготовленных операторов машин, водителей, способных управлять гидравлическим краном для погрузки и разгрузки, часто затрудняет использовать заложенную заводскими параметрами мощность этих машин в полном объеме (в несколько смен по 11 часов), что необходимо для экономически эффективной эксплуатации;

- не все фирменные производители техники могут осуществлять быстрые и качественные сервисные услуги с учетом территориальной разобщенности

- филиалов предприятий, что часто приводит к продолжительным простоям техники в ожидании запасных частей, расходных материалов и т. д.

Формирование рыночных отношений в большей мере проявляются при лесозаготовке и производстве деловой древесины и в меньшей степени – в лесной отрасли, которая в настоящий момент остается на сметно-бюджетном финансировании и получает государственные средства по остаточному принципу. Точнее сказать, не «получает», а «выпрашивает» их у Минфина России, так как нормативные расходы не имеют экономического обоснования на работу и мероприятия лесной отрасли.

Это утверждение справедливо для предприятий лесной отрасли, организованных государственными органами управления на не арендованных лесных участках. На арендованных участках лесное управление осуществляется на основе рыночных условий в затратной части предпринимателя с удельным весом в себестоимости лесозаготовок от 7 до 14 %.

Ближайшее время лесная отрасль в России должна повысить интенсификацию своей деятельности путем перехода от экстенсивного хозяйствования к интенсивной модели ведения всех технологических видов деятельности лесной отрасли, что закреплено в документах, принятых на уровне правительства, в которых регулируются отношения между производителями и потребителями лесной отрасли.

В основе использования стратегии интенсификации лесной отрасли предполагается использовать прогрессивные подходы, направленные на восстановление и уход за лесными насаждениями, при этом особое внимание уделяется качеству работ и оптимизации затрат, которые играют основную роль при обес-

печении и повышении рентабельности лесной отрасли в целом. Постоянное увеличение нехватки кадров, необходимых для работы в лесу, и возрастание цены рабочей силы приводит к росту интереса к механизации работ, проводимых в лесной отрасли.

Качество производимых работ по восстановлению лесных угодий и уходу залесными насаждениями, а также оптимизация связанных с ними затрат играют важнейшую роль в формировании рентабельности лесной отрасли. Зачастую, как это сложилось на большинстве предприятий значительная часть работ по лесовосстановлению, и по уходу за молодым древостоем, как правило, выполняется с использованием ручного труда в большом объеме. Только обработка почвы в плановом объеме проводится на предприятиях занятых лесовосстановлением механизированным способом. Увеличение стоимости ручного труда, как правило при проведении ухода за молодым древостоем, и для других работ и прогнозируемый на будущий период рост дефицита кадров при проведении работ в лесу приводит к повышению заинтересованности в развитии и совершенствовании средств механизации при проведении работ. Так, например, при использовании механизированного способа лесовосстановления некоторые рабочие операции, такие как обработка почвы и посадка лесных культур на лесокультурной площади – могут выполняться с помощью одного типа техники или даже одной силовой машины, что обеспечивает существенную эффективность, экономию затрат, а также обеспечивает повышение уровня качества работ и сокращение потребности в использовании ручного труда.

Система машин, созданная и внедряемая в лесную отрасль, предусматривает полную комплексную механизацию основных видов работ:

- заготовка семян и выращивание посадочного материала;
- создание технологичных лесных культур;
- содействие естественному возобновлению леса;
- создание защитных лесных насаждений;
- защита леса от вредителей и болезней;
- охрану леса от пожаров;
- осушение лесных заболоченных площадей;
- механизацию рубок ухода за лесом;
- строительство в лесу новых и ремонт существующих дорог;
- расчистка и уборка площадей от древесной растительности и ее остатков.

Основным резервом для повышения эффективности производства лесотехнологических работ является интенсификация использования техники.

Организация рационального комплектования и использования машинно-тракторного парка основана на соблюдении ряда важнейших условий:

- система машин формируется в соответствии с принятой системой ведения хозяйства и как ее часть с учетом почвенно-климатических условий;
- структура и количественный состав машинно-тракторного парка планируется с учетом принятой системы машин, производственной программы, его специализации;

– система машин должна обеспечить внедрение прогрессивных технологий, комплексную механизацию всех производственных процессов, высокую производительность труда, окупаемость капиталовложений и доходность производства.

При организации использования техники для выполнения ряда последовательных работ руководствуются теми же техническими и экономическими принципами функционирования производства, что и при организации рабочих процессов: специализация, пропорциональность, ритмичность, поточность, параллельность, непрерывность, согласованность. Их соответствие обеспечивает повышенную производительность, эффективность и качество работы, снижение затрат на единицу продукции. Это особенно важно, так как процент амортизации и операционных расходов в стоимости лесной продукции систематически растет.

Вместе с тем организация использования техники имеет свои особенности. Прежде всего, лесному хозяйству присуща сезонность выполнения механизированных операций из-за несоответствия между рабочим временем и временем производства. Производственные процессы должны выполняться в строго определенные сроки, которые обусловлены биологическими характеристиками роста растений, временем года, местом расположения хозяйствующего субъекта и другими условиями.

Основная часть рабочих машин в течение года имеют кратковременную занятость (до 150 ч и менее) и точно обозначенное в технологических картах время выполнения работ, что влечет за собой необходимость готовить машины и оборудование к работе в назначенный срок.

В течение сезона имеет место разновременная занятость машин: некоторые агрегаты работают в один рабочий период (например – подготовка почвы к посеву), другие – в другой (например – борьба с сорняками, вредными насекомыми и болезнями леса) и т. д. Данная особенность вносит существенные коррективы, которые существенно влияют на состав и размер производственных подразделений, а также формируют особые меры по стимулированию труда.

Маневр оборудования и использование техники, т. е. передислокация по мере необходимости с одного производственного объекта на другой, применяется часто. Изменяется состав взаимосвязанных и взаимодействующих машин в течение рабочего периода и дня. Такие ситуации возникают, когда появляется необходимость перестроиться с одних работ на выполнение других работ из-за погодных условий.

Взаимодополняемость разнородных машин позволяет выполнять различные работы комплексами машин и системами, которые включают в себя специальные машины для проведения лесовосстановительных работ.

Для того чтобы определить суммарную потребность в тракторах, оборудовании и машинах по всем проводимым видам работ, в том числе в напряженные периоды, составляется план-задание, в котором отражается необходимое количество в технике на весь период работ. После формирования плана-задания потребного количества парка тракторов, оборудования и т. п. по всем видам осуществляемых работ проводится анализ. Прежде всего, выявляются периоды с максимальной нагрузкой по объему работ и периоды наибольшей потребности в

технике. Затем осуществляется работа по изысканию возможности выполнения задания за счет сглаживания чрезмерно высокой «пиковой» потребности. Это выполняется различными методами: введением многосменной работы, повышением коэффициента технической готовности для этого задания, перераспределения части работ для выполнения тракторами других марок, у которых в этот период нагрузка невелика.

После внесения изменений в задание период максимальной нагрузки на технику и будет характеризовать потребность предприятия (или его подразделения) в машинах, оборудовании и тракторах определенной марки. При этом особое внимание необходимо обратить на коэффициент технической готовности машинного парка. И если значение коэффициента оставляет желать лучшего необходимо иметь в резерве часть тракторов, оборудования определенной марки и назначения. При сравнении плановой потребности в тракторах, оборудовании и транспортных средствах с их фактическим наличием, то можно определить количество техники, которую необходимо дополнительно привлечь в планируемом году.

Высокая цена живого труда является одним из существенных факторов, влияющих при принятии решения о комплектовании собственного машинотракторного парка более высокопроизводительной, энергонасыщенной техникой. При низкой стоимости живого труда делается вывод, о выгодном применении менее производительной техники, требующей большего количества механизаторов.

Таким образом, для повышения и улучшения критериев использования техники важное значение имеет прогрессивный выбор организационно-экономической формы использования технических средств.

Список использованной литературы

1. Винокуров О. И. Машины и механизмы лесного хозяйства и садово-паркового строительства : учебник для вузов / О. И. Винокуров; под ред. В. Н. Винокурова. – М. : Академия, 2004. – 400 с.
2. Новиков В. Интенсификация лесного хозяйства: миф или реальность? / В. Новиков //Леспромформ. – 2016. – № 2. – С. 64–68.

Информация об авторе

Кабанов Сергей Васильевич – старший преподаватель, кафедра экономики и управления бизнесом, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: 2016isea@mail.ru.

Author

Kabanov Sergey Vasilyevich – senior teacher, Chair of Economy and Business management, Baikal National University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: 2016isea@mail.ru.

**Е. С. Крикун,
В. А. Понетько**

К ВОПРОСУ О ФАКТОРАХ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВЫРУЧКУ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ РЕЧНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

Иркутская область занимает третье место по протяженности внутренних водных путей – 8,69 тыс. км или 8,5 % всех внутренних водных путей Российской Федерации. Организация предприятий водного транспорта Иркутской области осуществляется в условиях широко разветвленной речной сети. В настоящее время водный транспорт в Иркутской области является неотъемлемой частью туризма. Перевозки пассажирскими судами формируют основную долю доходов судоходных предприятий. Результативность функционирования предприятий, осуществляющих речные перевозки, непосредственно зависит от способности обеспечить нужную величину выручки от продаж. На размер выручки от продаж предприятий – перевозчиков, влияют различные факторы, как внешние, так и внутренние. В данной статье рассмотрены вопросы, касающиеся степени влияния факторов на формирование выручки предприятий, осуществляющих речные перевозки. Природно-климатический фактор, организация направлений маршрутов пассажирских судов оказывают непосредственное влияние на величину и динамику финансового показателя.

Ключевые слова: выручка от продаж, факторы, водный транспорт, речные перевозки, пассажирские перевозки, паромное хозяйство.

**E. S. Krikun,
V. A. Ponet'ko**

TO THE QUESTION OF THE FACTORS INFLUENCING REVENUE THE ENTERPRISES MAKING RIVER TRANSPORTATIONS

The Irkutsk region takes the third place on the extent of internal water ways – 8,69 thousand km or 8,5 % of all internal waterways of the Russian Federation. The organization of the enterprises of the water transport of the Irkutsk region is carried out in the conditions of widely extensive river network. Now the water transport in the Irkutsk region is an integral part of tourism. Transportations by passenger ships form the main share of the income of the navigable enterprises. Effectiveness of functioning of the enterprises making river transportations directly depends on ability to provide the necessary size of proceeds from sales. On the size of proceeds from sales of the enterprises – carriers, various factors, both external, and internal influence. In this article the questions concerning degree the degree of influence of the formation of the revenue of the enterprises making river transportations are considered. The climatic factor, the organization of the directions of routes of passenger ships exert direct impact on size and dynamics of financial indicator.

Keywords: proceeds from sales, factors, water transport, river transportations, passenger traffic, shipping company.

Россия издавна считается крупной речной державой, имеющей протяженные внутренние водные пути, которые использовались для перевозки большого количества грузов. В настоящее время развитие транспортных потоков и узлов в РФ невозможно без эффективного функционирования водного транспорта, и прежде всего речного.

Организация предприятий водного транспорта Иркутской области осуществляется в условиях широко разветвленной речной сети. По территории Иркутской области протекают крупнейшие судоходные реки – Ангара, Лена, Нижняя Тунгуска, находятся Иркутское, Братское, Усть-Илимское водохранилища, а также озеро Байкал [2, с. 82]. Водоемы Иркутской области обусловили развитие водного транспорта, на долю которого приходится около 10 % общего грузооборота. Крупнейшие порты расположены на реке Лена – Киренск и Осетрово (Усть-Кут), через них осуществляется перевалка грузов в республику Саха (Якутия) и северный морской порт Тикси и по праву считается «воротами» на север Киренск, Братск и озерный Порт Байкал.

Вместе с тем, несмотря на наличие столь крупных водных артерий, водный транспорт в пределах области, развит относительно слабо. Это объясняется сезонностью судоходства, разобщенностью водных путей (плотины Иркутской и Братской ГЭС) и мелководностью верхнего течения р. Лены. Еще одним фактором, снижающим роль водного транспорта в регионе, является удаленность водных путей от многих промышленных объектов.

В настоящее время, включая пути на озере Байкал, грузооборот предприятий речного транспорта составил более 3 млн тонн на км, ежегодно перевозится пассажиров более 600 тыс. человек [1, с. 69]. Основными предприятиями речного транспорта области являются: ПАО «Восточно-Сибирское речное пароходство» (г. Иркутск) и ПАО «Осетровский речной порт» (г. Усть-Кут).

Нельзя не отметить, что объемы пассажирских перевозок иностранных граждан, как в Иркутске, так и в Иркутской области с годами возрастает, большую долю въезжающих в Иркутскую область составляют китайцы и монголы – почти 80 %, остальные 20 % занимают жители Европейских стран. Такой большой объем приезжающих иностранных граждан связан с туристическим месторасположением Иркутска и близлежащее озеро Байкал.

Предприятия, осуществляющие речные перевозки, активно развиваются как партнеры или как самостоятельные субъекты туристических предприятия. В частности, речь идет о круизном бизнесе. На Байкале круизным бизнесом занимаются предприятия, имеющие множество больших, средних и малых кораблей и яхт – начиная от трехпалубных на 100 пассажиров, теплоходов-катеров на 10–20 пассажиров и оканчивая мини-яхтами на 2–3 человека.

На территории Иркутской области работает 86 туроператоров и 245 компаний, осуществляющих турагентскую деятельность. Из всего указанного числа туристских организаций только 32 фирмы занимаются особым и относительно сложным для Приангарья видом деятельности – водными байкальскими круизами [3, с. 46]. В составе этих «круизных» фирм можно выделить три типа организаторов официальных круизных маршрутов. Так, организаторами круизов и, одновременно, прямыми владельцами водных судов являются 6 фирм (20 %),

18 фирм (55 %) – предоставляют круизные услуги на арендованных судах; 8 фирм (25 %) используют смешанный способ.

Основным судовладельцем, осуществляющим по Байкалу главные пассажирские перевозки, является группа компаний «Истлэнд», в состав которой и включается ПАО «Восточно-Сибирское речное пароходство» – крупнейшее судоходное предприятие Иркутской области. ПАО «ВСРП» осуществляет пассажирские и грузовые перевозки речным транспортом в Иркутской области, по реке Ангаре и озеру Байкал. Флот компании от пассажирских перевозок можно разделить условно на два вида: пассажирские суда и паромы.

Выручка от продаж предприятий, осуществляющих речные пассажирские перевозки, является важнейшим показателем, характеризующим результативность операционной коммерческой деятельности. Ее структура позволяет анализировать тенденции в развитии предприятий. В частности, как свидетельствуют данные таблицы 1, для ПАО «ВСРП», в части пассажирских перевозок, преобладают перевозки пассажирскими судами, их доля в 2014 г. составляла 76 %, а в 2016 г. – 80 %. При этом пассажирские перевозки, осуществляемые на пароме, составляют около 20 %, от общего объема перевозок. Следовательно, при такой структуре анализ выручки от продаж предприятий речных перевозок, предполагает выявление факторов, определяющих ее динамику.

Таблица 1

Динамика и структура выручки от пассажирских перевозок
ПАО «ВСРП» за период 2014–2016 гг.*

Наименование перевозок	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	р.	Доля, %	р.	Доля, %	р.	Доля, %
Пассажирские суда	53 605 780	76	53 138 763	79	50 805 682	80
Паромы	17 378 442	24	14 290 333	21	12 487 850	20
Итого совокупный доход	70 984 222	100	67 429 096	100	63 293 532	100

* Составлено авторами по данным финансовой отчетности ПАО «ВСРП»

Прежде всего, следует обратить внимание на организацию и результативность эксплуатации пассажирских судов ПАО «ВСРП» (табл. 2).

Таблица 2

Эксплуатация пассажирских судов ПАО «ВСРП» за период 2014–2016 гг.*

Наименование судна	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	Количество рейсов	Пассажиров, чел.	Количество рейсов	Пассажиров, чел.	Количество рейсов	Пассажиров, чел.
Восход – 59	96	11 082	97	11 539	167	11 891
Восход – 75	86	9 637	102	11 131	102	10 188
Баргузин – 1	27	4 402	49	7 613	69	11 138
Баргузин – 2	32	6 044	17	3 358	0	0
Баргузин – 3	52	4 318	49	4 437	157	5 196
Комета – 15	18	2 803	18	2 807	16	2 762
Прочие суда (5ед.)	794	29 059	721	24 351	804	26 431
Всего	1 106	67 345	1 053	65 236	1 315	67 606

* Составлено авторами по предоставленным данным ПАО «ВСРП».

Как следствие эксплуатации пассажирских судов, динамика и структура выручки ПАО «ВСП» за период 2014–2016 гг. представлена в табл. 3.

Таблица 3

Динамика и структура выручки от эксплуатации пассажирских судов
ПАО «ВСП» за период 2014–2016 гг.*

Наименование судна	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	р.	Доля, %	р.	Доля, %	р.	Доля, %
Восход-59	5 559 301	11	4 956 516	9	3 962 694	8
Восход-75	5 463 336	10	4 986 073	10	3 926 075	8
Баргузин-1	6 134 732	11	10 864 373	20	12 881 771	26
Баргузин-2	7 961 654	15	5 420 478	10	0	0
Баргузин-3	8 712 902	16	8 776 226	17	9 647 382	19
Комета-15	9 234 192	17	8 990 130	17	9 492 908	18
Прочие суда (5ед.)	10 539 663	20	9 144 967	17	10 894 852	21
Итого выручка	53 605 780	100	53 138 763	100	50 805 682	100

* Составлено авторами по предоставленным данным ПАО «ВСП».

Данные табл. 2, 3 показывают, что среди пассажирских судов наибольший вес в выручке приносят теплоходы «Баргузин-1» и «Баргузин-2». Наличие высокой выручки по данным теплоходом связано с выполнением многочисленных разнообразных маршрутов.

Доля выручки от использования теплохода «Комета-15» в среднем – 18 %. Теплоход «Комета-15» обслуживает маршрут «Иркутск – б. Загли (о. Ольхон) – Нижнеангарск – б. Загли (о. Ольхон) – Иркутск». Этот маршрут самый длинный, курсирующий на Байкале, считается популярным. На 2017 год данный маршрут был исключен из расписания и заменен на экскурсионный рейс.

Как видно из анализа, ежегодная выручка, полученная от эксплуатации теплохода «Баргузин-3», стабильно возрастает. Это связано с тем, что теплоходом в 2016 г. выполнено огромное количество фрахта. Также «Баргузин-3» обслуживает экскурсионный маршрут по КБЖД.

Формирование выручки от пассажирских перевозок происходит и при эксплуатации паромов. В табл. 4 представлено значение выручки и ее структура от использования паромов. На динамику и величину общей выручки от продаж, по сравнению с выручкой, полученной от эксплуатации пассажирских судов, выручка от эксплуатации паромов влияет незначительно.

Таблица 4

Динамика и структура выручки от эксплуатации паромов ПАО «ВСП»
за период 2014–2016 гг.*

Наименование парома	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	р.	Доля, %	р.	Доля, %	р.	Доля, %
Панкратьев	3 857 947	22	4 246 740	30	4 232 927	34
Байкальские воды	3 878 545	22	4 307 358	30	2 699 486	22

Наименование парома	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	р.	Доля,%	р.	Доля,%	р.	Доля,%
Благовещенск	9 641 949	55	5 736 234	40	5 555 435	44
Дорожник	0	0	0	0	0	0
Ольхонские ворота	0	0	0	0	0	0
Итого выручка	17 378 442	100	14 290 333	100	12 487 850	100

* Составлено авторами по предоставленным данным ПАО «ВСПП».

В частности, в 2014 г. выручка от эксплуатации пассажирских судов составила около 53 млн р., а выручка по паромам – 17 млн р., или 24 % от совокупной суммы, в 2015 г., соответственно: 53; 14; или 21 %, в 2016 г., соответственно: 51; 12; или 19 %. Как видно в динамике общая выручка по паромам в анализируемых периодах снижается. Снижение непосредственно связано с использованием парома «Байкальские воды». В настоящее время компания заключает государственные контракты на оказание услуг по использованию паромов. Так, в 2014–2016 гг. заключались госконтракты на использование паромов «Дорожник» и «Ольхонские ворота», осуществляющие перевозку пассажиров с п. Сахюрта (МРС) на о. Ольхон на Байкале. В начале 2017 году заключен трехлетний госконтракт на все паромы, находящиеся у компании ПАО «ВСПП», кроме парома «Байкальские воды». По контракту паромы будут осуществлять переправы без взимания платы с пассажиров.

Следует отметить, результативность деятельности предприятия, осуществляющего речные перевозки, связана с природными условиями, и прежде всего полноводностью рек и озер. Достаточно обратиться к такому региональному фактору, как колебания уровня воды в озере Байкал. Колебание уровня воды в 2016 г. происходило в течение всего периода навигации. Так, в мае уровень Истока был на 30 см ниже нормы, в июне – на 5 см, лишь в июле месяце показатель имеет положительный рост – 16 см выше нормы. В 2016 г. из-за уровня воды полноценная навигация для теплоходов «Восход» началась только с 22 июля, что сильно повлияло на размер выручки от продаж компании. Так, по данным таблицы 5, период эксплуатации, например «Восхода 59» зависит от начала периода навигации. Снижение в 2015 г. периода эксплуатации на 16 дней, привело к снижению выручки на 10,8 %. В 2016 г., по сравнению с 2015 г., произошло снижение периода эксплуатации на 50 дней, что негативно сказалось на выручке, она сократилась на 20,1 %.

Таблица 5

Влияние уровня воды озера Байкал на выручку от продаж ПАО «ВСПП» за период с 2014–2016гг.*

Показатель	«Восход-59»			«Восход-75»		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Выручка, тыс. р.	5 559	4 956	3 962	5 463	4 986	3 926
Период навигации с Иркутска, дни	с 24.05 по 22.09	с 15.06 по 28.09	с 26.07 по 19.09	с 29.05 по 29.09	с 15.06 по 28.09	с 22.07 по 26.09
Количество перевезенных пассажиров, чел.	11 082	11 539	11 891	9 637	11 131	10 188
Уровень воды в истоке на 1 июня, см.	210	185	160	210	185	160

*Составлено авторами по предоставленным данным ПАО «ВСПП»

Навигационный период зависит от уровня воды в истоке. Следовательно, и объем выручки от продаж предприятия, осуществляющего речные перевозки, зависит от уровня воды в истоке. В 2017 г. начало навигации состоялось 3 июня, количество навигационных дней у теплохода «Восход-59» – 107 дней, данные наиболее приближены к 2015 г. Следовательно, можно предположить, что выручка в этом году по данному теплоходу составит приблизительно 5 150 тыс. р. Кроме того, от условий погоды зависит количество выпущенных рейсов на маршрут, соответственно, и величина выручки от продаж. На снижение количества рейсов может повлиять и чрезвычайная ситуация: 2 августа 2015 года сгорел один из теплоходов ПАО «ВСРП» – «Баргузин-2».

Одним из важнейших факторов, влияющих на величину и динамику выручки от продаж предприятия, осуществляющего речные перевозки, является направление маршрутов. Этот же фактор может быть задействован при определении путей по увеличению выручки от продаж.

В 2017 г., как было отмечено, заменен самый длинный и долгодействующий маршрут по озеру Байкал «Иркутск – о. Ольхон – Северобайкальск – Нижнеангарск» на экскурсионный маршрут «Иркутск – о. Ольхон – Иркутск». Как показывают данные таблице 6, наиболее востребованным направлением в 2016 году является Иркутск – Нижнеангарск – Иркутск. По данному маршруту было перевезено 73 % всех пассажиров теплохода «Комета-15», что подтверждает целесообразность решения руководства компании о прекращении действия данного маршрута.

Таблица 6

Структура выручки по направлениям теплохода «Комета-15» в 2016 г.*

Направление	Количество пассажиров, чел.	Выручка, р.	Доля, %
Иркутск – Нижнеангарск	1 023	3 512 376,33	37
Нижнеангарск – Иркутск	998	3 417 447,24	36
Иркутск – б. Загли	450	1 518 865,44	16
б. Загли – Иркутск	291	1 044 219,99	11
Всего	2 762	9 492 908,99	100

*Составлено авторами по данным, предоставленным ПАО «ВСРП».

Показатели плановой выручки на 2017 г. по новому маршруту теплохода «Комета-15» представлены в табл. 7.

Таблица 7

Анализ выручки от эксплуатации теплохода «Комета-15» по маршруту «Иркутск – б. Загли – Иркутск» за 2016 и 2017 (план) года*

Показатель	2016 г.	2017 г.	
Количество круговых рейсов, шт.	18	35	
Количество рейсов в одном направлении (туда и обратно), шт.	36	70	
Вместимость теплохода «Комета-15», чел.	102	102	
Возможность перевозки пассажиров за навигацию, чел	3 672	7 140	
Перевезенных пассажиров за навигацию, чел	741	2 170	2 870
Процент наполняемости теплохода, %	20	30	40
Количество занятых мест в одном направлении, шт.	21	31	41

Показатель	2016 г.	2017 г.	
Выручка за навигацию по маршруту, тыс. р.	2 563	7 595	10 045
Общая выручка теплохода за навигацию, тыс. р.	9 493	7 595	10 04

*Составлено авторами.

Данные показывают, что наполняемость теплохода в 2016 г. по маршруту «Иркутск – б. Загли – Иркутск» была всего 20 %. Следует предполагать, что даже при увеличении процента наполняемости судна в 2017 г. до 30, плановая выручка за навигацию составит лишь 80 % от значения выручки 2016 г. при эксплуатации теплохода по старому маршруту. Плановая выручка может быть сохранена при увеличении наполняемости теплохода в два раза. Кроме того, ПАО «ВСРП» в 2017 г. уменьшило количество рейсов в пос. Большие Коты. Таким образом, в целях увеличения выручки от продаж, предприятия, осуществляющие речные перевозки сталкиваются с принятием серьезных управленческих решений, связанных, и в том числе с утверждением речных маршрутов. В данном случае, логично внести дополнительные остановочные пункты. Например, для рейса «Иркутск – Б. Дюны – б. Песчаная – Б. Дюны – Иркутск» включить остановочные пункты в п. Листвянка и п. Большое Голоустное.

Итак, результативность деятельности предприятия, осуществляющего речные перевозки, связана с природными условиями, и прежде всего полноводностью рек и озер. Изменение уровня воды является важнейшим внешним фактором, оказывающим непосредственное влияние на выручку от продаж от эксплуатации каждого конкретного пассажирского судна, и в целом выручки от этого вида деятельности. При определении путей по увеличению выручки от продажи, одним из внутренних факторов, влияющих на величину и динамику выручки предприятия, осуществляющего речные перевозки, является утверждение направления коммерческих маршрутов.

Список использованной литературы

1. Белозерцева Н. П. Структура и особенности современного рынка грузоперевозок / Н. П. Белозерцева, М. С. Ярайкина // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 1. – С. 64–72.
2. Доминова Д. Г. Анализ современного состояния морского и внутреннего водного транспорта в России / Д. Г. Доминова // Вестник Московского государственного лингвистического университета. – 2014. – № 6. – С. 77–90.
3. Кородюк И. С. Перспективы формирования коммуникационных коридоров на территории Иркутской области и их значение для транспортного комплекса региона / И. С. Кородюк // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2003. – № 2. – С. 42–46.

Информация об авторах

Крикун Екатерина Станиславовна – старший преподаватель, кафедра финансов, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: eskrikun@yandex.ru.

Понетько Виктория Александровна – студентка, кафедра финансов, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: loka@mail.ru.

Authors

Krikun Ekaterina Stanislavovna – senior lecturer, Chair of Finance, Baikal State University, 11, Lenin str., 664003, Irkutsk, Russia, e-mail:eskrikun@yandex.ru.

Ponet'koViktoria Aleksandrovna – student, financial and economic faculty, Baikal State University, 11, Lenin str., 664003, Irkutsk, Russia, e-mail: loka@mail.ru.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

В работе рассмотрен особый сегмент экономики – рынок недвижимости во всех своих сложностях образования, функционирования и взаимодействия с другими сферами. Обосновывается необходимость перехода с инвентаризационной к кадастровой стоимости различных объектов недвижимости. Рассматриваются проблемы определения кадастровой стоимости недвижимости, в том числе земельных участков, ее оспаривания с позиции бюджетной наполняемости, социальной значимости и справедливости. На примере Иркутской области определяются очаги бюджетной, предпринимательской и социальной напряженности в сфере налогообложения и учета объектов недвижимого имущества. Проводится сравнительная характеристика опыта введения налога на имущество по кадастровой стоимости в различных регионах РФ и за рубежом. Определяются основные векторы развития кадастрового налогообложения в экономике России.

Ключевые слова: кадастровая стоимость, недвижимость, налог на имущество, инвентаризационная стоимость, оспаривание.

Zh. S. Kulizhskaya

PROBLEMATIC ISSUES OF DEFINITION AND APPLICATION OF A CADASTRAL ESTIMATION OF OBJECTS OF THE REAL ESTATE MARKET

The work is taken into consideration a particular segment of the economy – the real estate market in all its complexities formation, functioning and interaction with other areas. The necessity of this crossing-but with inventory on the cadastral value of different real estate objects, including land plots. Discusses the problems of determination of cadastral value and challenging it from a position of budget utilization, social value, and justice. For example, Irkutskaya region are defined by the centers budget, business and social tension in the sphere of taxation and accounting of objects of non-movable property. Comparative characteristics of the experience of the introduction of property tax on cadastral value in different regions of Russia and abroad. Defines the basic vectors of development, land use planning model of taxation in Russian economy.

Keywords: cadastral value; real estate, property tax, inventory valuation, challenging.

Рыночная трансформация российской экономики способствовала активному развитию рынка недвижимости в России. Рынок недвижимости представляет собой взаимосвязанную систему рыночных механизмов, обеспечивающих создание, эксплуатацию, передачу и финансирование объектов недвижимости, передачу и защиту прав на эти объекты, а также инфраструктурных механизмов, обеспечивающих функционирование этого рынка [1]. Он чутко реагирует на из-

менения экономической и политической ситуации в стране и вопросы, возникающие при его функционировании требуют от государства, собственников и пользователей сооружений, зданий, земельных участков пристального внимания.

Кризисные явления в экономике сразу же отразились на спросе на недвижимость как на вторичном рынке, так и в новостройках. Результаты исследований в рамках программы WIN Crisis Index («Всемирный барометр финансового кризиса» – международный проект, основной задачей которого является оценка восприятия финансово-экономического кризиса в разных странах) показали, что всего 12 % граждан России хотят купить недвижимость в период кризиса, и считают такое вложение рентабельным, 46 % россиян предпочитают не осуществлять сделок с недвижимостью и не видят никакой выгоды в подобных вложениях.

Мировые тенденции в кризисные периоды также показывали, что примерно 41 % от общего числа опрошенных, считали, что в период экономического кризиса не целесообразно покупать какую-либо недвижимость. Наиболее негативно к приобретению любой недвижимости относятся жители стран Латинской Америки: в Бразилии – 60 % граждан, в Мексике – 63 %, в Аргентине – 77 % населения. В Европе по отрицательным настроениям лидируют Италия – 63 % и Нидерланды 65 %.

Однако постепенно возникают и оптимистичные настроения. В США, где ипотечный кризис вызвал негативные экономические изменения по всему миру, отрицательно к покупке недвижимости относятся всего 22 % респондентов. 41 % – предусматривают широкие возможности извлечения выгоды из вложений в недвижимость, именно в кризисный период. А в Австралии более половины (54 % населения) уверены, что кризис не является препятствием для покупки, и готовы приобрести в собственность различную недвижимость [1].

Владение недвижимостью всегда было показателем достатка для физических лиц и показателем надежности и обеспеченности бизнеса для юридических лиц. Недвижимость – это устойчивые по показателям вложения, понятные и прозрачные для большинства людей. Вложения в недвижимость часто рассматриваются с позиции инвестиционной привлекательности, при этом владельцу интересен результат изменения цен и способ извлечения дохода, например, от сдачи в аренду помещений.

На сегодняшний день, с учетом экономической ситуации, вложения в недвижимость, с целью получения дохода в ближайшие годы, вряд ли обеспечат желаемую доходность в размере 10–12 %. Окупаемость в жилом секторе сегодня составляет около 13 лет. Коммерческая недвижимость также показывает невысокую окупаемость 5–7 %. Однако в будущем стоимость недвижимости расти будет, и недвижимость, как инвестиция, себя окупит. Время стремительного повышения цен уже прошло, так что сегодня покупка недвижимости с целью инвестирования – стратегия «терпеливых».

При этом необходимо отметить, что инвестиции в недвижимость неплохо справляются с защитой от девальвации, однако при этом надо учитывать, что такие вложения сопряжены с массой сопутствующих расходов – это налоги, ремонт, юридическое оформление и т. д.

В данной статье хотелось подробнее рассмотреть вопрос применения различных видов стоимости недвижимых объектов и их применения в налогообложении.

С момента появления понятия «кадастровая оценка» в России в 1999 г. этим занимались компании и физические лица, получившие специальные лицензии на осуществление оценочной деятельности. Осуществлялся государственный контроль за их деятельностью, но отзывы лицензий не повышали ответственность оценщиков, как и не улучшалась методология расчетов, что приводило к разнице в стоимости одного и того же объекта недвижимости в несколько раз. С 2009 г. права на такой вид деятельности были переданы саморегулируемым организациям (СРО). Также была введена персональная имущественная ответственность оценщиков. Таких СРО сейчас в России 16, и в них собраны 22,8 тысячи участников этого рынка [2].

Также была введена процедура оспаривания кадастровой стоимости – сделать это можно было в отношении последней (актуальной) оценки, изменения применялись с года подачи обращения об оспаривании и, кроме суда, работали специальные комиссии. В РФ в первые четыре месяца 2017 г. число заявлений в такие комиссии было подано на 61 % больше, чем в аналогичный период 2016 г., а рассмотрено 8,3 тыс. заявлений в отношении 18,3 тыс. объектов (с результатом в пользу заявителей в 56,5 %). И особенно важным при оспаривании является тот факт, что кадастровая стоимость подлежит не опровержению, а «уточнению», учитывающему индивидуальные особенности недвижимости. Последние постоянно меняются – уровень развития инфраструктуры, транспортная доступность, удаленность от центра, экологичность и т. д. И без оспаривания эти изменения должны также учитываться – переоценка кадастровой стоимости по закону должна проводиться раз в три – пять лет, а в г. Москве, г. Санкт-Петербурге и г. Севастополе – раз в два года – пять лет [3].

Различия между рыночной и кадастровой стоимостью недвижимости заключаются в самой природе этих стоимостей - кадастровая стоимость определяется в результате государственной кадастровой оценки, а рыночная диктуется спросом и предложением и ее определяет независимый оценщик. В идеале эти две величины должны быть сопоставимы. И, если собственник не согласен с кадастровой стоимостью своей недвижимости (считает, что она значительно выше рыночной), то он может ее оспорить в комиссии или суде. Законом определено такое основание для пересмотра кадастровой стоимости, как установление кадастровой стоимости в размере рыночной.

Но в связи с многочисленными случаями оспаривания возникает вопрос объективности самого процесса определения стоимости для целей налогообложения. Необходимо найти здоровый баланс между проводимой кадастровой оценкой и тем, что происходит после установления кадастровой стоимости недвижимости. Должно быть понимание, что кадастровая оценка – это не просто механизм оценки недвижимости. Это та самая база, по которой определяется налог, который гражданин обязан заплатить в бюджет. Соответственно, для гражданина это должна быть честная и справедливая оценка, а для бюджета –

уверенность в том, что определенная сумма попадет в бюджет. Ведь исходя из нее планируются те или иные расходы региональных и местных бюджетов.

Стоит признать тот факт, что в некоторых регионах, например в Иркутской области, кадастровая оценка земли была проведена некорректно. Оценочная фирма из г. Тамбова в 2013 г., не зная местных особенностей допустила достаточно грубые ошибки в расчетах. Около 600 тыс. земельных участков в городах и поселках Приангарья специалисты этой фирмы оценили за 1,5 месяца. Так, одна сотка земли на участке в Ленинском районе г. Иркутска была оценена почти в 1 млн р. Следовательно, 145 соток под недостроенной базой должны стоить примерно 125 млн р. Через областной арбитражный суд собственники этого участка добились снижения стоимости земли до 16 млн рублей. Также арбитражный суд принял решение больше чем в 10 раз сократить стоимость земли под производственной базой в г. Ангарске – до 21,8 млн р., ранее в постановлении правительства была утверждена сумма 215,1 млн р. за 165 тыс. кв. м. Из судебных решений, находящихся в свободном доступе, наибольшее расхождение в стоимости – в оценке участка площадью 270 соток в Шелехове. До судебного разбирательства земля под производственной базой стоила 71,2 млн р. После того как было вынесено решение, стоимость участка упала более чем в 20 раз – до 3,4 млн. В некоторых случаях стоимость, утвержденная постановлением, была завышена в 19 раз. Справедливости ради стоит отметить, что был обнаружен и факт занижения показателя – на целых 58 %. В итоге произошли колоссальные потери муниципальных бюджетов. Когда происходит массовая отмена результатов кадастровой оценки, отменяется и масса мероприятий, запланированных в бюджете. Ведь налог на землю — практически единственный надежный источник муниципальных бюджетов. В результате такого оспаривания муниципальные бюджеты Иркутской области в 2015 г. году потеряли более 1 млрд р., а в 2016 г., согласно прогнозным расчетам, потеряют еще 500 млн р.

В 2016 г. работы по оценке земель населенных пунктов Иркутской области проводила ООО НПП «Универсал» (г. Пермь), по оценке земель сельскохозяйственного назначения – ООО «АФК-Аудит» (г. Санкт-Петербург). По окончании работы, после утверждения Правительством Иркутской области ее результатов, новая кадастровая стоимость будет вновь установлена более чем для 600 тыс. земельных участков населенных пунктов и 190 тысяч земельных участков сельскохозяйственного назначения. Результаты новой оценки повлияют на величину налога на землю, и уже с 2018 г. земельный налог будет уплачиваться собственниками по кадастровой стоимости, установленной в 2016 г. А пока происходит дальнейшее оспаривание – так, за два месяца 2017 г. жители Иркутской области смогли оспорить кадастровую стоимость на общую сумму 2,745 млрд р. и снизить ее в среднем на 70 %, т. е. бюджеты не дополучат уже 28,8 млн р. Основанием для подачи заявления о пересмотре кадастровой стоимости была недоверность сведений о земельном участке, использованных при определении его кадастровой стоимости, а также установление его рыночной стоимости [2].

Все проблемы, возникшие с кадастровым налогообложением земельных участков, к сожалению, могут проявить себя и при изменении базы обложения налогом на имущество физических и юридических лиц.

Ведь Иркутская область была в числе двенадцати субъектов Российской Федерации, в которых в первоочередном порядке была проведена кадастровая оценка недвижимого имущества. Но введение налогообложения по данной стоимости было отложено до 2014 г. С течением времени, и особенно с введением на федеральном законодательном уровне с 2015 г. нового порядка расчета налога на имущество по кадастровой, а не инвентаризационной стоимости, на эту систему перешли 28 субъектов федерации, в 2016-м — еще 49, так что Иркутская область в этом смысле находится в меньшинстве. И это подталкивает региональные власти к скорейшему введению нового порядка расчетов на территории области.

При этом результаты проведенной в 2016 г. новой кадастровой оценки объектов капитального строительства (провела ее компания ООО «Оценка и Консалтинг» (г. Казань) в отношении более чем для 1,3 миллиона объектов), которая является шагом к переходу на основанное на кадастровой стоимости недвижимого имущества налогообложение уже есть и, анализируя их, можно говорить об объективности данной кадастровой стоимости и сравнивать ее с рыночной или инвентаризационной стоимостью.

К примеру, средняя кадастровая стоимость квадратного метра квартир и комнат в г. Иркутске составляет 32 032 р., в г. Ангарске — 22 798 р., в г. Братске — 14 958 р., в г. Усолье-Сибирском — 13 970 р., в г. Усть-Илимске — 11 965 р., в г. Саянске — 16 594 р. Данные цифры являются близкими к рыночным ценам на недвижимость в регионе.

Средний уровень кадастровой стоимости жилых домов в г. Иркутске — 28 529 р., в г. Ангарске — 14 529 р., в г. Братске — 11 102 р., в г. Усолье-Сибирском — 8 794 р., в Усть-Илимске — 8 693 р., в г. Саянске — 7 842 р. за квадратный метр [2]. Стоит отметить, что исполнитель привлекал к работе местных оценщиков. Это позволяет надеяться, что новая кадастровая стоимость недвижимости будет корректной и оспариваний будет немного.

Необходимо сказать, что негативное ожидание налогоплательщиками резкого увеличения платежей за имущество не всегда имеет под собой обоснование и некорректно сравнивать кадастровую и инвентаризационную стоимости применительно к возможности роста налоговой нагрузки на собственников после введения новых правил исчисления налога. Базой для расчета инвентаризационной стоимости являются устаревшие сборники восстановительной стоимости 1969 года. Последние сведения об инвентаризационной стоимости объектов поступили в налоговые органы до 1 марта 2013 года и с тех пор не обновлялись, хотя конечно, применялся коэффициент — дефлятор. Кадастровая же стоимость объектов должна по методике расчета базироваться на актуальной рыночной информации, состоящей из предложений о продаже объектов недвижимости и сведениях о совершенных сделках. Но нельзя считать, что увеличение кадастровой стоимости приведет к соответствующему росту налога. При расчете налога от инвентаризационной стоимости максимальная налоговая ставка составляет 2 %, а при кадастровой — 0,3 %, то есть разница между этими максимумами более чем шестикратная. Кроме того, ставки налогов могут регулироваться нормативными правовыми актами муниципальных образований, степень свободы в

принятии решений в этих вопросах определит пока не принятый в Иркутской области закон.

Новые объекты строительства жилой и коммерческой недвижимости данное изменение существенно не коснется, ведь их стоимость и так является рыночной. Коснется существенным образом это старых объектов, особенно торговой недвижимости в центральных дорожных районах.

Но тем не менее, региональным и местным властям необходимо внимательно подойти к вопросу установления ставок налогов на имущество. В конце 2016 г. инициатива Правительства Иркутской области состояла в введении максимальной ставки для торговой и офисной недвижимости площадью более 1 000 кв.м – 2 % с января 2017 г., но она не получила поддержки и введение кадастрового налогообложения данной недвижимости было перенесено еще на один год.

Действительно, к введению этого налога во многих субъектах РФ подошли более осмотрительно и осторожно. К примеру, власти Республики Бурятия в 2015 г. ввели данный налог при ставке 0,2 %, сейчас там действует ставка – 0,3 %. В Томской области начали со ставки 0,5 %, в Забайкальском крае – с 1 %. На ставку 2 % большинство из них выйдут к 2019–2020 г., как того требует федеральное законодательство (табл. 1).

Таблица 1

Постепенный рост ставок имущественного налога в отдельных субъектах РФ*

Регион	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Республика Татарстан	1,2	1,2	1,5	1,8	2	2
Томская область	0,5	1	1,5	2	2	2
Приморский край	0,3	0,6	1	1,5	2	2
Забайкальский край	1	1,5	2	2	2	2
Республика Бурятия	0,2	0,3	0,4	0,5	0,5	2
Калининградская область	–	0,75	1	1,5	1,5	2

*Составлено автором.

Наиболее приемлемым вариантом для Иркутской области в начале пути кадастрового налогообложения, например, коммерческой недвижимости, будет введение сплошного налогообложения по пониженной ставке – 0,5 % с последующим доведением до 2 %. Иначе резкое повышение налоговой нагрузки для некоторых объектов негативно скажется на их деятельности.

Столь же осторожно следует действовать и в отношении ставок кадастрового налогообложения жилой недвижимости. Например, в Москве для жилья стоимостью до 10 млн р. налоговая ставка составляет 0,1 %, от 10 до 20 млн р. – 0,15 %, от 20 до 50 млн р. – 0,2 %, от 50 до 300 млн р. — 0,3 %. Полную сумму имущественного налога москвичи станут платить с 2020 г., пока действует переходный период: ставка налога ежегодно будет повышаться на 20 %. И с учетом экономических условий в Иркутской области следует тщательно разработать шкалу и ставки обложения.

Относительно размера ставки налогов на имущество и некоторыми возражениями по поводу необходимости введения и размеров кадастрового налогообложения, можно провести небольшой сравнительный анализ с опытом зарубежных стран (табл. 2).

Таблица 2

Страновые различия ставок налога на недвижимость

Страна	Ставка налога на жилую недвижимость
Великобритания	0,01–2%
Швейцария	До 40%
Кипр	0,6–1,7%
США	До 20%
Франция	11–22%, а также налог на богатство
Венгрия	До 1,8%
Чехия	До 2%
Австрия	До 12%
Германия	0,98–2,84%
Испания	0,2–2,5%, а также налог на богатство

*Источник: <https://realty.rbc.ru>.

Как видно из табл. 2, в РФ нельзя говорить о завышенных ставках (налог на богатство отсутствует в принципе) и непомерном налоговом бремени на имущество, тем более что сейчас идет плавный переходный период, и только от региональных и местных властей зависит то, какие условия для своих налогоплательщиков – владельцев недвижимости они установят.

В настоящее время в данной системе идут перемены и на федеральном уровне. С января 2017 г. запущена новая реформа, которая должна завершиться к 2020 году. Президент РФ Владимир Путин призвал защитить интересы граждан при оценке их недвижимого имущества. С 1 января 2017 г. вступил в силу федеральный закон «О государственной кадастровой оценке», по которому процедура определения кадастровой стоимости до 2020 года будет передана в специально созданные государственные учреждения. А для того чтобы не допустить неконтролируемого роста налоговой нагрузки и избежать социально-экономической напряженности, в июле 2016 г. Правительством России был введен мораторий, который фактически пока «заморозил» кадастровую оценку.

С 2017 по 2020 г. во всех регионах должны появиться государственные бюджетные учреждения, которые будут заниматься кадастровой оценкой недвижимости. Ими могут быть как вновь созданные, так и уже существующие учреждения, наделенные соответствующими полномочиями. Это позволит обеспечить преемственность результатов кадастровой оценки, придаст единообразие методикам расчета и сформирует систему ответственности бюджетных учреждений за результаты кадастровой оценки и систему надзора. Оспаривать кадастровые оценки, проведенные созданными бюджетными учреждениями, можно будет не раньше 2019 г. – только после того, как они эти оценки проведут.

Список использованной литературы

1. Орденко Н. В. Проблемы и перспективы развития рынка недвижимости в свете мирового экономического кризиса [Электронный ресурс] / Н. В. Орденко // Российское предпринимательство. – 2010. – № 7–1. – С. 107–113. – Режим доступа: <http://bgscience.ru/lib/6105/https://rosreestr.ru> (дата обращения 11.05.2017).

2. Средний уровень кадастровой стоимости жилых домов в г. Иркутске [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/realty> (дата обращения 16.05.2017).

Информация об авторе

Кулижская Жанна Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедры финансов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, e-mail: zhkulizhskaya@gmail.com.

Author

Kulizhskaya Zhanna Sergeevna – associate professor, Department of Finance, Baikal State University, Irkutsk; e-mail: zhkulizhskaya@gmail.com.

РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ВКЛЮЧЕНИЯ В СИСТЕМУ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В последнее время в экономической литературе системе ключевых показателей эффективности деятельности уделяется достаточно много внимания. Это связано с тем, что ключевые показатели используются в качестве основы при планировании и анализе деятельности компании, они обеспечивают возможность сбалансированного управления предприятием исходя из выбранной стратегии. В статье рассматриваются вопросы формирования отдельных ключевых показателей эффективности деятельности, в частности показателей оборачиваемости. Для расчета показателей оборачиваемости предлагается использовать уточненный вариант формулы И. Ф. Шерра. Это позволит более точно рассчитывать оборачивать активов, придерживаясь при этом выбранной стратегии деятельности предприятия.

Ключевые слова: система ключевых показателей эффективности деятельности предприятия, методика расчета показателей оборачиваемости.

S. A. Makarenko

CALCULATION OF TURNOVER INDICATORS FOR THE PURPOSES OF INCLUSION IN THE SYSTEM OF KEY PERFORMANCE INDICATORS OF COMPANY

Recently, a lot of attention has been paid to the system of key performance indicators in the economic literature. This is due to the fact that key indicators are used as a basis for planning and analyzing the activities of the company, they provide the opportunity for a balanced management of the enterprise based on the chosen strategy. The article considers the formation of certain key performance indicators, in particular, indicators of turnover. To calculate the turnover indicators it is proposed to use the refined version of the Sherr I.F. formula. This will allow you to more accurately calculate the turnaround of assets, while adhering to the chosen strategy of the enterprise.

Keywords: system of key performance indicators, methodology for calculating turnover indicators.

Как правило, система ключевых показателей эффективности деятельности формируется в рамках системы сбалансированных показателей, в части ее финансового аспекта [1]. Поэтому при создании системы ключевых показателей эффективности необходимо опираться на стратегию деятельности предприятия, которая является основой системы сбалансированных показателей. По сути, целью применения ключевых показателей эффективности является контроль достижения стратегических задач предприятия [2, с. 294].

Для того чтобы показатель был включен в систему, он должен отвечать следующим требованиям. Во-первых, показатель должен быть значимым или

существенным с точки зрения характеристики деятельности предприятия (соответствие стратегии, бизнес-процессам и отрасли). Во-вторых, показатель должен быть измеримым (количественно или качественно). В-третьих, с помощью показателя необходимо иметь возможность принятия управленческого решения. В-четвертых, за формирование значений показателя (плановых и фактических) должен быть назначен ответственный. В-пятых, необходимо осуществлять регулярный расчет показателя и формировать его пороговое значение. В-шестых, показатель должен быть планируемым. Это необходимо для поиска соответствующих резервов при последующем анализе показателя [2, с. 295].

Безусловно, показатели оборачиваемости отвечают всем перечисленным выше требованиям и, как правило, включаются в систему ключевых показателей эффективности деятельности любого предприятия при оценке его деловой активности. Вместе с тем, расчет показателя носит общий характер и не учитывает стратегии деятельности предприятия.

В настоящее время формула расчета оборачиваемости любого актива, как правило, имеет следующий вид:

$$Kоб = \frac{N}{\bar{A}} \quad (1)$$

где N – выручка от продаж;
 \bar{A} – среднегодовая стоимость актива.

Или в днях (период оборота):

$$Tоб = \frac{360 \cdot \bar{A}}{N} \quad (2)$$

Формула (2) показывает по сути период времени, в течение которого активы превращаются в денежные средства при полном кругообороте хозяйственных средств предприятия. Вместе с тем активы могут приобрести денежную форму на любой стадии кругооборота. Например, можно дождаться полного оборота дебиторской задолженности, а можно эту дебиторскую задолженность досрочно продать. При досрочной продаже активов на любой стадии их кругооборота сумма к поступлению определяется сложившимися рыночными условиями на текущий момент времени.

Все зависит от текущей стратегии деятельности предприятия. Если предприятие находится в кризисном состоянии, то его стратегия связана с выживанием. Такая стратегия может потребовать от предприятия досрочной продажи каких-либо активов, но без нанесения ущерба для непрерывности его деятельности.

В связи с этим можно ввести понятия цикличной и внецикличной оборачиваемости активов предприятия.

Под цикличным периодом оборота активов понимается период времени, в течение которого активы превращаются в денежные средства при полном кругообороте хозяйственных средств предприятия.

Внецикличный период оборота – период времени, необходимый активам, для принятия денежной формы при их продаже на любой стадии кругооборота [3].

Для целей осуществления стратегии выживания в кризисных условиях предлагается использовать формулу И. Ф. Шерра [4]. Вообще в формуле учитывается длительность прохождения активов по стадиям хозяйственного кругооборота: как долго актив учитывается на счете, то есть время его нахождения в той или иной материально-вещественной или иной форме активов. Кредитовый оборот отражает суммы «ухода» и, как правило, «перехода» актива из одной формы в другую.

Считается, что данная формула более точно рассчитывает оборачиваемость активов и обязательств, поскольку является универсальной:

$$Kоб = \frac{O}{CO} \quad (3)$$

$$\text{или в днях } T = \frac{\overline{CO}}{O} \cdot t \quad (4)$$

где \overline{CO} – средний остаток по счету за период t ;
 t (дни) – период времени, за который рассчитан \overline{CO} ;
 O – сумма кредитового оборота по счету учета активов за период t .

При этом средняя величина актива определяется по формуле средней арифметической:

$$\overline{CO} = \frac{CO_n + CO_k}{2} \quad (5)$$

где CO_n , CO_k – величина активов соответственно на начало и конец периода или по формуле средней хронологической:

$$\overline{CO} = \frac{1/2 CO_n + CO_{1,01} + \dots + 1/2 CO_k}{n - 1} \quad (6)$$

n – число слагаемых в числителе.

При этом формулу И. Ф. Шерра предлагается уточнить [3]. В уточненном варианте обороты по счетам, не приводящие к поступлению денежных средств на предприятие исключаются (неисправимый брак, внутренние обороты и т. д.); исключаются обороты, связанные с продажей активов, т. к. они учитываются при внециклической оборачиваемости.

Расчет циклического периода оборота активов может осуществляться по формуле:

$$T = \frac{\overline{CO}}{O - o} \cdot t \quad (7)$$

где \overline{CO} – средний остаток по счету за период t ;
 t (дни) – период времени, за который рассчитан \overline{CO} ;

O – сумма кредитового оборота по счету учета активов за период t .

o – сумма кредитового оборота по счету учета активов за период t в корреспонденции со счетами, обороты с которыми не приводят к поступлению денежных средств в организацию или связаны с внециклической оборачиваемостью.

Для различных активов необходимо проводить соответствующие уточнения расчета общей величины оборота.

Например, расчет циклического периода оборота сырья и материалов, учитываемых на счете 10 «Материалы» может осуществляться по формуле:

$$T_M = \frac{\overline{CO}}{O - o} \cdot t \quad (8)$$

где \overline{CO} – средний остаток по счету 10 «Материалы» за период t ;

t (дни) – период времени, за который рассчитан \overline{CO} ;

O – сумма кредитового оборота по счету 10 «Материалы» за период t .

o – сумма кредитового оборота по счету 10 «Материалы» за период t в корреспонденции со счетами: 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», 79 «Внутрихозяйственные расчеты», 91 «Прочие доходы и расходы» (сумма внециклического оборота), 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» (если не установлено виновное лицо), 99 «Прибыли и убытки» и т. д.

Таким образом, использование уточненного варианта расчета оборачиваемости активов в рамках системы ключевых показателей эффективности позволит предприятию знать период оборота при циклической оборачиваемости. Что бывает особенно важным, когда стратегия деятельности – выживание предприятия. Также формула может использоваться при планировании и прогнозировании циклической оборачиваемости активов предприятия.

Список использованной литературы

1. Акулов А. О. Системы сбалансированных показателей : учеб. пособие [Электронный ресурс] / А. О. Акулов. – Кемерово, 2014. – 142 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=278243 (дата обращения 19.05.2017).

2. Мельник М. В. Анализ и контроль в коммерческой организации : учебник / М. В. Мельник, В. В. Бердников. – М. : Эксмо, 2011. – 560 с.

3. Макаренко С. А. Анализ ликвидности активов организации: теоретические и методические: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12. – Иркутск, 2007. – 162 с.

4. Шерр И. Ф. Бухгалтерия и баланс. – М. : Экономическая жизнь, 1925. – 575 с.

Информация об авторе

Макаренко Светлана Александровна – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедры бухгалтерского учета, анализа, статистики и аудита, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: makarenko_svetla@mail.ru.

Author

Makarenko Svetlana Aleksandrovna – PhD, senior lecturer, Department of accounting, analysis, statistics and auditing, the Baikal National University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: makarenko_svetla@mail.ru.

**Н. В. Мироманова,
К. Е. Бояркин**

ИЗУЧЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ЛИЧНОСТЕЙ С РАЗНОЙ СТЕПЕНЬЮ ШОПОГОЛИЗМА (ОНИОМАНИИ)

Изучаются стадии развития потребительской зависимости у экономически активной и материально независимой категории людей. Данные соотносятся со склонностью к аддикциям, которая может быть обусловлена как наследственной отягощенностью, так и факторами среды. Изучается самооценка личностей с разной степенью омниомании. Отношение к деньгам рассматривается по пяти шкалам: 1. Позитивное и рациональное отношение к деньгам. Искусство управлять деньгами; 2. Фиксация на деньгах. Мотив экономии; 3. Тревожность из-за денег. Мотив финансовой безопасности; 4. Негативные эмоции по отношению к деньгам. Напряжение из-за денег; 5. Терапевтическая функция денег, деньги как удовольствие или лекарство. Корреляционный анализ полученных в исследовании результатов.

Ключевые слова: склонность к омниомании, изучение аддиктивной склонности, риск зависимого поведения, самооценка, отношение к деньгам.

**N. V. Miromanova,
K. Y. Boyarkin**

FEATURES OF PERSONALITIES WITH DIFFERENT DEGREE OF SHOPAHOLISM (ONIOMANIA)

The stages of consumer addiction of economically active and materially independent category of people are being researching. Data is being correlating with propensity to addictions, which may be conditioned by hereditary burdening or environmental factors. Self-evaluation of personality with different degree of oniomania is being researching. Attitudes towards money being observed by 5 scales: 1. Positive and rational attitudes towards money; 2. Focus on money. Economy motive; 3. Anxiety because of money; Financial safety motive; 4. Negative emotions towards money. Stress because of money; 5. Therapeutic function of money, money as pleasure or drug. Correlation analysis of data received in research.

Keywords: propensity to oniomania; addictive propensity research; addictive behavior risk; self-evaluation, attitudes towards money.

Сегодня витрины магазинов и супермаркетов наполнены всевозможными товарами, способными удовлетворить любую потребность современного человека. Купить нужную вещь можно, не выходя из дома, с помощью интернет-сайтов или по телефону. Разнообразие, новизна, многофункциональность, творческий дизайн и престижность товаров заманивают потребителей, побуждая делать все новые и новые покупки. Как показывает практика, зачастую купленные вещи не являются предметом первой необходимости, и, более того, человек может вообще ими не воспользоваться [2, с. 105].

Шопоголизм (ониомания, покупательская аддикция) – навязчивое желание осуществлять покупки в количествах, выходящих за пределы рациональности. Шопоголизм на сегодня является довольно актуальной проблемой, так как приблизительно 8 % населения страдает патологическим влечением покупать. Между тем, природа феномена шопоголизма до сих пор является слабо изученной [3, с. 12].

Целью нашего исследования стало изучение особенностей личностей с разной степенью шопоголизма (ониомании).

В исследовании приняли участие 78 чел., из них 57 % – женщины, 43 % – мужчины. Возраст испытуемых – от 18 лет до 45 лет. Диапазон возраста обусловлен тем, данная категория населения является наиболее экономически активной, и материально независимой, что дает возможность оценить уровень покупательской аддикции.

Для проведения исследования были использованы методики [1, с. 384]:

- интегрированный тест на выявление приверженности аддикции и аддиктивному поведению;
- опросник «Аддиктивная склонность» В. В. Юсупова;
- методика «Исследование самооценки личности» С. А. Будасси;
- опросник «Отношение к деньгам» А. Фернама, М. Аргайл (модификация М. Ю. Семенова).

С помощью интегрированного теста на выявление приверженности аддикции и аддиктивному поведению мы смогли установить уровень склонности респондентов к ониомании и конкретные признаки, говорящие о наличии аддикции (табл. 1).

Таблица 1

Степень развитости потребительской аддикции у респондентов (чел.)

Отсутствуют ярко выраженные признаки аддикции	Имеется 1 признак аддикции	Стадия развития аддикции	Высокая степень аддикции
46	14	11	7

Как видно из табл. 1, у 46 испытуемых признаки аддикции не выявлены, однако 32 чел. демонстрируют признаки потребительской зависимости, причем 7 из них имеют высокую степень шопоголизма.

Качественный анализ результатов, показал, что лидируют такие признаки аддиктивного поведения, как «Изменение толерантности» и «Потеря контроля». Как и ожидалось, шопоголики нетерпимы в ситуациях с возможностью покупки и не могут контролировать свое поведение, также совершают покупки «несмотря на» различные причины, рационально препятствующие им.

Далее с помощью опросника В. В. Юсупова «Аддиктивная склонность», мы смогли установить общую склонность респондентов к аддиктивному поведению. Оценка склонности к аддикциям проводилась по четырем шкалам: 1) «аддиктивная предрасположенность» – определяет наследственную отягощенность; 2) «аддиктивная склонность» определяет отношение к

дисгармоничной семье и сверстникам с девиантным поведением (микросоциальный риск); 3) «аддиктивное поведение» – злоупотребление и поисковая активность в отношении психоактивных веществ (доклинический этап); 4) «аддиктивное расстройство» – сформированная зависимость. При оценке результатов следует учитывать, что шкалы не являются взаимоисключающими. Данная методика ориентирована на изучение склонности к употреблению психоактивных веществ, однако, мы сочли возможным использовать данную методику и при изучении особенностей личностей с покупательской аддикцией. Результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты респондентов по методике «Аддиктивная склонность»

Измерение	Аддиктивная предрасположенность	Аддиктивная склонность	Аддиктивное поведение	Аддиктивное расстройство
чел	33	55	52	26
%	42	71	67	33

Данные говорят о том, что у большинства респондентов прослеживается определенный уровень аддиктивного поведения и аддиктивной склонности в целом. Почти треть респондентов имеет выраженные клинические критерии сформированной зависимости. Полученные результаты помогут нам судить о том, как связана ониомания с другими аддикциями и со склонностью к аддикциям в целом.

Методика позволяет определить общий уровень аддиктивной склонности по всем четырем шкалам. Для этого значения по всем шкалам суммируются. (табл. 3).

Таблица 3

Общий уровень аддиктивной склонности по методике «Аддиктивная склонность»

Риск зависимого поведения не выражен	Умеренно выраженный риск зависимого поведения	Выраженные признаки аддиктивной склонности
41	21	16

По результатам корреляционного анализа были установлены следующие уровни корреляции склонности к ониомании со шкалами методики «Аддиктивная склонность» В. В. Юсупова

Таблица 4

Взаимосвязь уровня склонности к ониомании с аддиктивной склонностью в целом

Шкалы опросника В. В. Юсупова				
Аддиктивная предрасположенность	Аддиктивная склонность	Аддиктивное поведение	Аддиктивное расстройство	Аддиктивная склонность (общая)
$r = -0,04$	$r = 0,6$	$r = 0,33$	$r = 0,34$	$r = 0,61$

Данные говорят о том, что не существует значимой связи между склонностью к ониомании и генетической предрасположенностью к другим

аддикциям. Между склонностью к ониомании и шкалой «аддиктивная склонность» существует умеренный уровень взаимосвязи. В данной методике эта шкала говорит о степени воздействия микросоциального фактора (семья, сверстники и т. п.) на склонность к аддиктивному поведению, а также воздействия других внешних стимулов. Взаимосвязь склонности к ониомании с общим уровнем аддиктивной склонности оказалось весьма значимой. Можно утверждать, что склонность к ониомании, как и ожидалось, взаимосвязана со склонностью к другим аддикциям в целом.

Самооценку респондентов мы изучили с помощью методики Будасси. Распределение респондентов по уровню самооценки выглядит следующим образом (рис.).



Распределение респондентов по уровню самооценки

Таким образом, в данной выборке можно сказать, что показатели самооценки смещены в сторону положительных значений. Коэффициент корреляции Спирмена между уровнем самооценки и уровнем склонности к аддиктивному поведению в отношении покупок равен (-0,3). Это говорит о наличии слабой обратной связи. То есть более высокая склонность к ониомании подразумевает в среднем более низкий уровень самооценки. Люди, имеющие данную аддикцию, имеют тенденцию воспринимать себя несколько хуже, нежели те, у кого нет данной аддикции.

Мы предполагали, что шопоголизм связано с определенным отношением к деньгам. Для исследования этой гипотезы мы использовали опросник «Отношение к деньгам» А. Фернама, М. Аргайл (модификация М. Ю. Семенова). В нем имеется 5 шкал: 1. Позитивное и рациональное отношение к деньгам. Искусство управлять деньгами; 2. Фиксация на деньгах. Мотив экономии; 3. Тревожность из-за денег. Мотив финансовой безопасности; 4. Негативные эмоции по отношению к деньгам. Напряжение из-за денег; 5. Терапевтическая функция денег, деньги как удовольствие или лекарство.

Рассмотрим полученные результаты. Первая шкала говорит нам, что 27 респондентов не умеет управлять деньгами, пренебрежительно и нерационально относятся к ним, демонстрируют невнимание к денежным отношениям. Им неинтересны темы, связанные с деньгами. Деньги для них не выступают инструментом управления другими. 6 человек имеют нулевые значения по данной шкале. 45 человек адекватно и рационально относятся к деньгам, имеют «экономический» склад ума и владеют искусством управлять деньгами. Тема денег не является для них «табу», они часто обсуждают денежные проблемы с окружающими. Деньги могут быть для них символом независимости и власти и использоваться для управления другими.

Шкала 2. «Фиксация на деньгах. Мотив экономии» показывает нам, что 30 респондентов недооценивает значимость денег. Они не стараются экономить, не следят за конъюнктурой рынка, редко пользуются купонами и скидками. Собственное финансовое положение для них менее важно, чем отношения к ним окружающих. Они не обращают особого внимания на то, куда тратят деньги. Не сочувствуют бедным. 8 человек имеют нулевые значения по данной шкале. 40 человек высоко ценят деньги. Они стараются экономить, не тратить деньги зря, это «охотники за скидками». Собственное финансовое положение для них часто важнее отношения к ним окружающих. Не используют деньги и дорогие вещи для демонстрации своего финансового положения.

Шкала 3. «Тревожность из-за денег. Мотив финансовой безопасности» делит наших респондентов пополам. 39 респондентов спокойны и уверены в финансовом плане и вообще редко тревожатся из-за денег. Легко могут потратить большую сумму денег или совершить дорогую покупку, быстро выбирают и не переживают. Не страдают излишним контролем своих финансов, не ведут учет расходов. Редко проверяют содержимое своего кошелька или банковского счета. Потеря финансовых источников не воспринимается как трагедия. Не завидуют финансовому благополучию окружающих. Часто рассказывают о своих денежных делах. 39 человек часто тревожатся из-за денег, когда необходимо потратить большую сумму или совершить дорогую покупку, долго выбирают, часто нервничают, переживают. Ведут учет расходов. Потеря финансовых источников воспринимается как трагедия. Могут завидовать финансовому благополучию окружающих. Редко берут и еще реже дают деньги в займы. Переоценивают значимость денег. Стараются не обсуждать с другими свои финансовые дела.

Шкала 4. «Негативные эмоции по отношению к деньгам. Напряжение из-за денег». У 32 респондентов с деньгами связаны нейтральные или положительные эмоции, отсутствует чувство вины из-за денег. Они используют деньги достаточно рачительно и рационально. Считают, что деньги достаются напряженным трудом. 8 респондентов имеют нулевые значения по данной шкале. Для 38 человек деньги – зло. Они испытывают чувство вины от имеющихся денег. При этом сравнивают людей по деньгам и по достатку. Характерно презрение к деньгам и скрытое стремление избавиться от них. Есть желание отложить деньги на случай непредвиденных обстоятельств. Деньги воспринимаются как средство влияния на других, а иногда – унижения. Они считают, что деньги достаются нечестным трудом.

Шкала 5. «Терапевтическая функция денег, деньги как удовольствие или лекарство». Для 20 респондентов деньги редко находятся в центре внимания. Они игнорируют свои финансовые возможности и проблемы. Не обращают внимания на цену вещей и покупают их, исходя из насущных потребностей, не обращают внимания на скидки и распродажи. Деньги могут тяготить, редко переживают из-за потери денег или финансового ущерба. 11 респондентов имеют по данной шкале нулевые значения. 47 чел. часто думают, фантазируют, мечтают о деньгах. Деньги дают им ощущение независимости. Они гордятся своими финансовыми достижениями и возможностями. Используют деньги как лекарство от неудач. Предприимчивы, готовы рискнуть ради денег и деньгами, но если потерпят крах – не расстраиваются.

Корреляционный анализ полученных результатов показал следующее (табл. 5).

Таблица 5

Взаимосвязь уровня склонности к ониомании с отношением к деньгам по методике А. Фернама

Шкалы методики «Отношение к деньгам»				
Позитивное отношение к деньгам	Мотив экономии	Тревожность из-за денег	Напряжение из-за денег	Терапевтическая функция денег
$r = -0,27$	$r = -0,14$	$r = -0,40$	$r = -0,17$	$r = 0,57$

Как видно из табл. 5, взаимосвязь со шкалой 3 (Тревожность из-за денег. Мотив финансовой безопасности) является слабой и отрицательной. Благодаря этим сведениям, разумно полагать, что люди, более склонные к ониомании, в среднем менее склонны тревожиться из-за денег. Им легче потратить большую сумму денег при совершении покупок, в том числе и дорогостоящих. Их степень готовности расстаться с деньгами выше, чем у людей не страдающих шопоголизмом. Наибольший интерес представляет взаимосвязь склонности к шопоголизму со шкалой 5 (Терапевтическая функция денег. Деньги как удовольствие или лекарство). В данном случае прослеживается связь средней силы. Люди, склонные к ониомании, более склонны к мыслям, фантазиям и мечтам о деньгах. Деньги с большей вероятностью будут давать ощущение свободы, нежели людям, не склонным к ониомании. Они чаще гордятся своими финансовыми достижениями и возможностями, используют деньги как лекарство от депрессии и хандры.

Итак, в результате проведенного исследования мы выяснили, что люди с потребительской зависимостью теряют контроль над своим покупательским поведением в магазинах, совершают покупки несмотря на понимание иррациональности своего поведения. Омниомания не связана с биологическим наследованием, однако, выявлено влияние микросреды на формирование потребительской аддикции, что можно считать социальным наследованием. Также была установлена значимая связь склонности к ониомании с общей аддиктивной склонностью. Шопоголики имеют сниженную самооценку, тревожны по отношению к деньгам и их тратам и в то же время, совершают покупки для повышения само-

оценки, получения удовольствия и символического решения проблем. Таким образом, мы пришли к выводу, что шопоголизм тесно связан с проблемами развития эмоциональной сферы личности.

Список использованной литературы

1. Александров А. А. Психодиагностика и психокоррекция / А. А. Александров. – СПб. : Питер, 2008. – 384 с.
2. Дмитриева Н. В. Проблемы возникновения и развития шопоголизма / Н. В. Дмитриева // Психология. Историко-критические обзоры и современные исследования. – 2006. – № 4. – С. 103–108.
3. Егоров А. Ю. Аддикция к покупкам / А. Ю. Егоров // Дневник психиатра. – 2014. – № 2. – С. 11–13.

Информация об авторах

Мироманова Наталья Викторовна – старший преподаватель, кафедра социальной и экономической психологии, социологии и социальной работы, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: mirtas2000@mail.ru.

Бояркин Константин Евгеньевич – студент, кафедра социальной и экономической психологии, социологии и социальной работы, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: kendless.ko@gmail.com.

Authors

Miromanova Natalia Viktorovna – senior lecturer, Chair of social and economical psychology, sociology and social work, Baikal National University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: mirtas2000@mail.ru.

Boyarkin Konstantin Yevgenyevich – student, Chair of social and economical psychology, sociology and social work, Baikal National University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: kendless.ko@gmail.com.

**Д. А. Одаховская,
Г. Г. Печеникова,
Д. Г. Усольцев**

**БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ
И АМОРТИЗАЦИОННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ
В ЦЕЛЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОДХОДОВ
К ОЦЕНКЕ ИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ**

В статье описывается методика учета основных средств и амортизационных отчислений в сравнительной характеристике видов учета, в частности бухгалтерского и налогового учета при поступлении и формировании первоначальной стоимости внеоборотных активов, их оценки, движении и амортизации. В статье даются рекомендации по совершенствованию бухгалтерского и налогового учета основных средств и амортизационных отчислений, при этом единственной объективной и реальной базой для расчета налогов будут являться данные системного бухгалтерского учета, построенного на принципах реального учета издержек производства. Реализация этих предложений даст возможность упорядочить бухгалтерский учет и ликвидировать неоправданный и искусственный разрыв бухгалтерского и налогового учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, основные средства, первоначальная стоимость, амортизационные отчисления.

**D. A. Odahovskaya,
G. G. Pechenikova,
D. G. Usoltsev**

**ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING OF FIXED ASSETS
DEPRECIATION AND AMORTIZATION IN ORDER IMPROVING
APPROACHES TO ASSESSMENT THE PROPERTY
OF THE ORGANIZATION**

The article describes the methodology of accounting for fixed assets and depreciation in the relative performance of the types of accounting, such as accounting and tax accounting at admission and formation of initial cost of fixed assets, their assessment, movement and depreciation. The article gives recommendations on improvement of accounting and tax accounting of fixed assets and depreciation, with the only real objective and the basis for calculating tax will be the system of accounting based on principles and realistic in terms of production costs. The implementation of these proposals will give the opportunity to streamline accounting and to eliminate the unnecessary and the artificial divide of accounting and tax accounting.

Keywords: accounting, tax accounting, fixed assets, original cost, depreciation.

В условиях роста конкуренции успех деятельности многих организаций в значительной степени зависит от эффективного управления активами. Организация бухгалтерского и налогового учета всех внеоборотных активов, в том числе

основных средств требует особой тщательности, так как влияние этих объектов на финансовое положение и финансовые результаты деятельности экономического субъекта продолжается в течении длительного периода времени.

Актуальными являются задачи определения первоначальной стоимости внеоборотных активов, срока полезного использования средств, способа начисления амортизации объектов основных средств. Необходимо определить круг задач, поставить цели для их достижения и постараться их решить, как можно безболезненнее для организации, а так же разработать способы и факторы, которые в дальнейшем повлияют на величину налоговых отчислений.

Бухгалтерский и налоговый учет основных средств постоянно меняется, так с 1 января 2016 года была изменена статья 256 Налогового кодекса РФ. Согласно статье 256 амортизируемым имуществом признается имущество, а также результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у налогоплательщика на праве собственности, используются им для извлечения дохода и стоимость которых погашается путем начисления амортизации [1]. Амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 100 000 р., но данный стоимостной критерий можно применить только по тем объектам, которые были приобретены после 1 января 2016 года. Объекты, которые приобрели до этой даты необходимо амортизировать по старым правилам.

В бухгалтерском учете активы, согласно ПБУ 6 «Учет основных средств», стоимостью в пределах лимита, установленного в учетной политике организации, но не более 40 000 р. за единицу, могут отражаться в составе материально-производственных запасов [4], которые сразу можно списать на расходы отчетного периода, но данные объекты для сохранности, необходимо учитывать на забалансовом счете, в течении срока полезного использования данных активов. Если приобретен объект стоимостью 100 000 р. за единицу, в налоговом учете вся сумма будет признана расходом отчетного периода, в первом месяце эксплуатации, а в бухгалтерском учете это будет амортизируемый объект и расходы будут признаны постепенно путем начисления амортизации в течение срока полезного использования, поэтому в налоговом учете расходы отчетного периода будут больше, чем в бухгалтерском, возникнет временная налогооблагаемая разница, которая умножается на ставку налога на прибыль, 20 % и начисляется отложенное налоговое обязательство, при этом делается бухгалтерская запись Д 68 «Расчеты по налогам и сборам»/ Налог на прибыль» К 77 «Отложенное налоговое обязательство», тем самым обязательство по начислению и уплате налога на прибыль временно уменьшается. По правилам бухгалтерского учета этот объект необходимо амортизировать, в противном случае данный факт единовременного списания суммы будет расцениваться как занижения налогооблагаемой базы по налогу на имущество, поэтому постепенно по мере начисления амортизации, расходы превысят в бухгалтерском учете, так как в налоговом учете расходы были признаны в прошлом месяце, возникнет разница, которую умножают на ставку налога на прибыль и будет списываться ранее начисленное

отложенное налоговое обязательство, при этом делается запись Д 77 «Отложенное налоговое обязательство» К68 «Расчеты по налогам и сборам»/ Налог на прибыль», обязательство по начислению и уплате налога на прибыль будет увеличиваться в течении последующего срока эксплуатации объекта.

Основные средства у хозяйствующих субъектов довольно сильно изношены или морально устарели, в этих условиях целесообразно разработать механизмы применения коэффициентов ускорения амортизационных отчислений основных средств с тем, чтобы было возможно в определенное время в оптимальном объеме обновить или модернизировать объекты основных средств. В существующей практике данные коэффициенты возможно использовать лишь когда объект основных средств используется в агрессивной среде или передается в лизинг [2].

Начисленные проценты по полученным кредитам банков, которые имеют инвестиционную направленность, до принятия к учету основного средства в бухгалтерском учете, включаются в инвентарную первоначальную стоимость основного средства [7] и делается запись Д 08/3 «Вложения во внеоборотные активы / Строительство объектов основных средств» К 66,67 «Расчеты по краткосрочным или долгосрочным кредитам», или Д 08/4 «Вложения во внеоборотные активы / Приобретение основных средств» К 66,67 «Расчеты по краткосрочным или долгосрочным кредитам». После ввода в эксплуатацию объекта основного средства начисленные проценты по ПБУ 10/99 «Расходы организации» [6] отражаются как прочие расходы и относятся на счет 91/2 «Прочие доходы и расходы /прочие расходы», при этом делается запись Д 91/2 «Прочие доходы и расходы /прочие расходы» К 66,67 «Расчеты по краткосрочным или долгосрочным кредитам».

В налоговом учете независимо от назначения кредита, начисленные проценты отражаются как внереализационные расходы, при этом формируется разная первоначальная стоимость основных средств в бухгалтерском и налоговом учете. Принимаемые расходы в налоговом учете будут временно больше, чем принимаемые расходы в бухгалтерском учете в связи с чем возникает временная налогооблагаемая разница, которая умножается на ставку налога на прибыль, тем самым начисляется отложенное налоговое обязательство и делается бухгалтерская запись Д 68 ««Расчеты по налогам и сборам» / Налог на прибыль» К 77 «Отложенное налоговое обязательство», обязательство по начислению и уплате налога на прибыль, при этом уменьшается. Затем по мере начисления амортизации по объектам основных средств расходы превысят в бухгалтерском учете, так как бухгалтерская инвентарная стоимость превысит стоимость имущества по данным налогового учета, возникнет разница, которую умножают на ставку налога на прибыль и будет списываться ранее начисленное отложенное налоговое обязательство Д 77 «Отложенное налоговое обязательство» К68 ««Расчеты по налогам и сборам» / Налог на прибыль», обязательство по начислению и уплате налога на прибыль будет увеличиваться, в течении всего срока амортизации объекта основных средств.

В бухгалтерском учете согласно пункта 18 ПБУ 6 «Учет основных средств» начисление амортизации объектов основных средств производится одним из четырех возможных способов (линейным способом, способом уменьша-

емого остатка, способом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способом списания стоимости пропорционально выпущенному объему продукции, выполненным работ или оказанных услуг) [4].

Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов, производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в данную амортизационную группу.

В налоговом учете может применяться линейный или нелинейный способ (статьи 256–259 НК РФ) списания стоимости основных средств [1].

Налогоплательщик по статье 258 НК РФ имеет право включать в состав расходов отчетного (налогового) периода расходы на капитальные вложения в размере не более 10 процентов (не более 30 процентов – в отношении основных средств, относящихся к третьей – седьмой амортизационным группам, сроком полезного использования от 3 до 20 лет включительно) первоначальной стоимости основных средств (за исключением основных средств, полученных безвозмездно), а также часть расходов, которые понесены в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации основных средств [1], стоит отметить, что такая минимизация в бухгалтерском учете невозможна.

Так как могут применяться разные способы начисления амортизации или единовременное списание до 30 процентов стоимости, в бухгалтерском и налоговом учете, возникают временные вычитаемые или налогооблагаемые разницы.

Если расходы будут больше в бухгалтерском учете, чем в налоговом и возникнет временная вычитаемая разница, которую умножают на 20 процентов налога на прибыль и начисляется отложенный налоговый актив и делается запись Д 09 «Отложенный налоговый актив» К 68 «Расчеты по налогам и сборам» / Налог на прибыль», обязательство по начислению и уплате налога на прибыль будет увеличиваться, но в периоде когда расходы станут больше в налоговом учете, чем в бухгалтерском, возникнет разница, которую умножают на ставку налога на прибыль и будет списываться ранее начисленный отложенный налоговый актив, и составляется бухгалтерская запись Д 68 «Расчеты по налогам и сборам» / Налог на прибыль» К 09 «Отложенный налоговый актив», обязательство по начислению и уплате налога на прибыль, при этом будет уменьшаться до полного списания объекта.

В бухгалтерском учете применяется способ уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения до трех или способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, или способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ), в налоговом учете линейный способ. Расходы будут больше в бухгалтерском учете, чем в налоговом и возникает временная вычитаемая разница, которую умножают на 20 % налога на прибыль, начисляется отложенный налоговый актив и делается запись Д 09 «Отложенный налоговый актив» К 68 «Расчеты по налогам и сборам» / Налог на прибыль», обязательство по начислению и уплате налога на прибыль будет увеличиваться, затем постепенно в следующих налоговых периодах, когда расходы станут больше в налоговом учете, возникнет разница, которую умножают на ставку налога на прибыль и будет списываться ранее начисленный отложенный налоговый актив

и составляется бухгалтерская запись Д 68 «Расчеты по налогам и сборам» / Налог на прибыль» К 09 «Отложенный налоговый актив», обязательство по начислению и уплате налога на прибыль, при этом уменьшается.

В случае досрочного списания объекта основных средств (продажа, авария, передача в качестве вклада в уставный капитал другой организации или ином выбытии) в связи с которым был ранее начислен отложенный налоговый актив счет 09 «Отложенный налоговый актив», списывается ранее начисленный отложенный налоговый актив, и составляется бухгалтерская запись Д 99 «Прибыли и убытки» К 09 «Отложенный налоговый актив», что приведет к уменьшению прибыли отчетного периода.

Если в бухгалтерском учете применяется линейный способ, в налоговом учете нелинейный способ или единовременно включаются в состав расходов отчетного (налогового) периода расходы на капитальные вложения в размере не более 10 % (не более 30 %) первоначальной стоимости основных средств, при этом расходы будут больше в налоговом учете, чем в бухгалтерском, возникнет временная налогооблагаемая разница, которая умножается на ставку налога на прибыль, начисляется отложенное налоговое обязательство и делается бухгалтерская запись Д 68 «Расчеты по налогам и сборам» / Налог на прибыль» К 77 «Отложенное налоговое обязательство», обязательство по начислению и уплате налога на прибыль, при этом уменьшается, в следующем месяце, когда расходы превысят в бухгалтерском учете, возникнет разница, которую умножают на ставку налога на прибыль и будет списываться ранее начисленное отложенное налоговое обязательство, делается бухгалтерская запись Д 77 «Отложенное налоговое обязательство» К 68 «Расчеты по налогам и сборам» / Налог на прибыль», обязательство по начислению и уплате налога на прибыль будет увеличиваться в течении оставшегося срока эксплуатации объекта.

Если начислялось отложенное налоговое обязательство, счет 77 «Отложенное налоговое обязательство», в случае досрочного списания объекта основных средств (продажа, авария, передача в качестве вклада в уставный капитал другой организации или ином выбытии) в связи с которым было ранее начислено отложенное налоговое обязательство, данный счет будет списываться, при этом делается бухгалтерская запись Д 77 «Отложенное налоговое обязательство» К 99 «Прибыли и убытки», что приведет к увеличению прибыли отчетного периода и налоговых отчислений.

Различия правил учетной политики для бухгалтерского и налогового учета, необходимо свести к минимуму, а в частности отменить стоимостной лимит отнесения объектов к амортизируемому имуществу, как в ПБУ 6 «Учет основных средств», так и в Налоговом кодексе. Разрешив тем самым субъектам хозяйственной деятельности самостоятельно определять амортизационную политику, так как в связи с применением разных способов начисления амортизации в бюджет в конечном счете поступят одни и те же суммы налога на прибыль.

В бюджет поступления налога на прибыль будут разными лишь по времени, в суммовом выражении в конечном итоге разниц не возникает, так как первоначально начисляется отложенный налоговый актив на счете 09 «Отложенный налоговый актив» или начисляется отложенное налоговое обязательство на счете 77

«Отложенное налоговое обязательство», в следующих периодах данные счета будут закрываться.

Все различия по признанию доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете, которые по ПБУ 18 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» [8], приведут к возникновению временных разниц, а затем отложенного налогового обязательства или отложенного налогового актива, необходимо отменить, разрешив налогоплательщику самостоятельно устанавливать правила и методику отражения в учете различных объектов. Самостоятельно принимать решения, какой стоимостной критерий отнесения объектов к основным средствам рассматривать, какие способы начисления амортизации применить без всяких ограничений, так как это приводит к временным разницам, обязательства разграничиваются, распределяются только по времени.

Различия по признанию доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете, которые по ПБУ 18 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций», приведут к возникновению постоянных разниц, а затем постоянного налогового обязательства или постоянного налогового актива, необходимо сначала накапливать на отдельных счетах или субсчетах, которые являются свободными в действующем едином плане счетов организаций [3], например на счете с 30 по 39, 64, 65, 74, 78 как расходы, не принимаемые для целей налогообложения, при этом будет сделана бухгалтерская запись Д 74 К разных счетов, а затем списывать за счет прибыли Д 99 К 74, все данные будут прозрачными, а система учета затрат и система уплаты налогов будут построены на единых принципах и правилах учета, тем самым будут максимально сближены правила учетной политики для бухгалтерского и налогового учета [2].

Единственной объективной и реальной базой для расчета налогов будут являться данные системного бухгалтерского учета, построенного на принципах реального учета издержек производства. Отпадет необходимость конструировать надуманную «налогооблагаемую» прибыль, оторванную от реальной экономической базы – бухгалтерской прибыли, возникнет возможность облагать налогом реальную бухгалтерскую прибыль, сформированную на счетах бухгалтерского учета. Реализация этих предложений даст возможность упорядочить бухгалтерский учет и ликвидировать неоправданный и искусственный разрыв бухгалтерского и налогового учета.

Список использованной литературы

1 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1 и 2) от 05.08.2000 № 117-ФЗ [Электронный ресурс] / (ред. от 07.04.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 07.04.2017. – Режим доступа: Консультант плюс (дата обращения 13.05.2016).

2 Одаховская Д. А. Совершенствование бухгалтерского и налогового учета основных средств и амортизационных отчислений // Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: материалы междун. науч.-практ. конф., Иркутск, 23 апр. 2016 г. / под науч. ред. Е. М. Сорокиной. – Иркутск : Изд-во БГУ, 2016. – 388 с.

3 План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению (в ред. Приказов Минфина РФ от 08.11.2010 № 142н).

4 Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» [Электронный ресурс] / ПБУ 6/01 (в ред. Приказов Минфина РФ от 16.05.2016 № 64н). – Режим доступа: Консультант плюс (дата обращения 01.05.2016).

5 Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» [Электронный ресурс] / ПБУ 9/99 (в ред. Приказов Минфина России от 06.04.2015 г. № 56н). – Режим доступа: Консультант плюс (дата обращения 24.05.2016).

6 Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [Электронный ресурс] / (в ред. Приказов Минфина России от 06.04.2015 г. № 57н). – Режим доступа: Консультант плюс (дата обращения 18.05.2016).

7 Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по займам и кредитам» [Электронный ресурс] / ПБУ 15/08 (в ред. Приказов Минфина России от 06.04.2015 №57н). – Режим доступа: Консультант плюс (дата обращения 16.05.2016).

8 Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» [Электронный ресурс] / ПБУ 18/02 (в ред. Приказов Минфина России от 06.04.2015 №57н). – Режим доступа: Консультант плюс (дата обращения 09.05.2016).

Информация об авторах

Одаховская Далья Ардалионовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, анализа, статистики и аудита, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: odadalia@yandex.ru.

Печенникова Галина Геннадьевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, анализа, статистики и аудита, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.

Усольцев Дмитрий Геннадьевич – старший преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, анализа, статистики и аудита, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.

Authors

Odahovskaya Dallyan Ardalionovna – candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of accounting, analysis, statistics, and audit, Baikal state University, 664003, Irkutsk, Lenin str., 11, e-mail: odadalia@yandex.ru.

Pechennikova Galina Gennad'evna – candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of accounting, analysis, statistics, and audit, Baikal state University, 664003, Irkutsk, Lenin str., 11.

Usoltsev Dmitry Gennadievich – senior lecturer of Department of accounting, analysis, statistics, and audit, Baikal state University, 664003, Irkutsk, Lenin street, 11.

**Е. А. Петрова,
А. И. Якушева,
К. М. Дятловская**

СОДЕРЖАНИЕ И РОЛЬ ВНУТРЕННЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

В статье рассматривается трудовая мотивация персонала, показана роль внутренней социальной политики предприятия в формировании трудовой мотивации персонала, проанализированы различные подходы к ее определению, систематизированы основные направления корпоративной социальной политики и рассмотрены факторы ее эффективности. Авторами сформулировано определение внутренней социальной политики предприятия определены объекты и субъекты, а также принципы реализации внутренней социальной политики предприятия. Рассмотрен социальный пакет предприятия. Показаны корпоративные социальные программы, которые являются важнейшим инструментом формирования и развития человеческого потенциала предприятия.

Ключевые слова: внутренняя социальная политика предприятия, факторы эффективности корпоративной социальной политики, принципы реализации социальной работы на предприятии.

**E. A. Petrova,
A. I. Yakushev,
K. M. Dyatlovskaya**

THE CONTENT AND THE ROLE INTERNAL SOCIAL STRATEGIES OF THE ENTERPRISE IN THE FORMATION OF THE LABOUR MOTIVE-TION OF THE STAFF

The article discusses the work motivation of the personnel the role of internal social policy of the enterprise in the formation of labour motivation of personnel, analyzes different approaches to its definition, is systematized the main directions of corporate social policy and examines the factors of its effectiveness. The authors have formulated the definition of internal social policy of the enterprise identified objects and subjects, as well as the principles of realization of domestic social policy. The social package of the enterprise. Shown corporate social programs, which are essential tools for the formation and development of human potential of the enterprise.

Keywords: internal social policy of the enterprise, factors of efficiency of corporate social policies, the implementation of the principles of social work at the enterprise.

В условиях современной кризисной экономической ситуации государство не способно в полной мере оградить своих граждан от снижения качества жизни. В подобных ситуациях возрастает значение другого агента социальной сферы общества, которым становятся социально-ответственные предприятия (преимущественно крупные).

Субъектами социальной политики на предприятии выступают: собственники предприятия, руководители, социальная служба, отдел управления персоналом, первичная профсоюзная организация.

Объектом внутренней социальной политики предприятия (СПП) являются не только работники, вступившие с социально-трудовые отношения с работодателем, но и члены семей работников.

При этом выплаты в рамках корпоративных социальных программ, зафиксированные в коллективном договоре, иных локальных нормативных документах организации, становятся такими же обязательными для исполнения, как и те, что гарантированы в соответствии с трудовым законодательством.

Прежде всего отметим, что эра исследований в области социальной ответственности предприятий начинается с книги Ховарда Бауэна «Социальная ответственность бизнесмена», изданной в 1953 г. Еще тогда, в середине прошлого века, он указал на то, что социальные инвестиции бизнеса могут принести прибыль в долгосрочной перспективе, создать вокруг компании благоприятный социальный климат [4 с. 207].

Необходимость СПП обусловлена также тем, что денежная мотивация по своей природе является «не насыщаемой», и человек быстро привыкает к новому, более высокому уровню оплаты, в среднем это происходит около 8 месяцев. Тот уровень оплаты, который еще вчера мотивировал на высокую трудовую отдачу, очень скоро становится привычным [2, с. 1]. И работник, без колебаний может уйти на более высокооплачиваемую работу. В решении данной проблемы особое значение занимает корпоративная социальная политика компании в формировании лояльности персонала, благодаря которой «включается» определенная модель мышления работника, – при которой сотрудник чувствует, что многим обязан компании, удовлетворен социально-трудовыми условиями на предприятии, и вряд ли задумается о смене работы.

Стоит отметить также и то, что «...создание привлекательного социального пакета предприятия связывается не только с механизмами привлечения молодых работников, но и механизмами безболезненного высвобождения прежнего персонала на пенсию. В этом контексте речь идет о негосударственном пенсионном страховании как одного из приоритетных направлений социальных программ на предприятии» [8, с. 401].

Основное значение социальной политики организации А. Н. Аверин [1] видит в обеспечении роста прибыли организации, повышении качества труда работников, закреплении квалифицированных специалистов.

Другого мнения придерживаются некоторые специалисты журнала «Кадровик», в частности Н. Ненашев [7] в своих работах пишет, что прямого влияния корпоративных социальных программ на рост прибыли нет. Социальная политика предприятия по определению носит неприбыльный характер и в связи с этим не должна строиться на основном аргументе повышения прибыльности.

Тем не менее практика реализации внутреннего направления корпоративной социальной ответственности многих предприятий подтверждает позитивное

влияние социальной деятельности компании на элементы трудовых отношений – как на общую удовлетворенность трудом, так и степень трудовой отдачи персонала.

Наряду с вышеперечисленными подходами, в научно-практической литературе нередко встречаются подходы, включающие в социальную политику предприятия обеспечение гарантий и прав работников, заложенные федеральным законодательством.

Однако такой подход к определению социальной политики предприятия, с нашей точки зрения, не представляется целесообразным, так как не справедливо утверждать о наличии социальной политики предприятия в тех организациях, в которых обеспечивают работников только установленными государством правами. Ведь, трудовые права и гарантии должны обеспечиваться всеми организациями, независимо от их форм собственности и позиции руководителей организации. Несоблюдение социально-трудовых прав и компенсаций, заложенных федеральным и региональным законодательством является незаконным.

Данного подхода придерживается и Международная организация «Центр системных бизнес-технологий «SATIO», которая определяет социальную активность бизнеса как добровольный вклад в развитие персонала и общества, и выходящая за рамки определенного законом минимума [5, с. 13].

Таким образом, необходимо разделять определенные трудовым законодательством гарантии, которые являются обязательными для всех работодателей, независимо от позиции руководства или собственников предприятий, и льготы, предоставляемые конкретным предприятием свыше обязательных. Последние и представляют собой социальную политику предприятия, которая является ее преимуществом.

Анализ изученной литературы показал, что вместе с разнообразием подходов к определению понятия «внутренняя социальная политика предприятия», существует проблема отсутствия единого понимания данного направления деятельности, кроме того, некоторые подходы к определению СПП противоречат друг другу. Поэтому автор формулирует собственный подход, согласно которому *внутренняя социальная политика предприятия* – это составная часть политики управления персоналом предприятия, которая представляет собой совокупность социально-трудовых преференций (льгот, услуг, социальных выплат и программ) стимулирующего и компенсационного характера, предоставляемых работникам, сверх законодательно установленных прав и гарантий.

Внутренняя социальная политика предприятия включает множество форм и направлений реализации, так согласно социологическому подходу, направления корпоративной социальной политики включают [4 с. 208]:

- развитие персонала, повышение профессионально-квалификационного уровня работников;
- формирование корпоративной культуры;
- оздоровление и рекреация работников;
- оказание материальной помощи сотрудникам;
- спортивные программы;
- помощь детям сотрудников.

Таким образом, социальный пакет предприятия можно классифицировать по определенным признакам [6, с. 5]:

- по формам воздействия на работников и по характеру удовлетворения их потребностей: экономические (денежные, неденежные), профессионально-развивающие (обучение, повышение квалификации), гарантирующие занятость и реализацию трудовых прав, улучшение условий труда и обеспечение охраны труда.

- в зависимости от объекта выплат: индивидуальные и коллективные.

- по степени периодичности: регулярные и эпизодические.

- по широте применения: массовые и эксклюзивные.

Следующая важнейшая проблема, требующая рассмотрения, связана с комплексом факторов эффективности корпоративной социальной политики. Этот вопрос подробно исследуется рядом авторов, в частности, И. В. Долгорукова пишет: «...на развитие корпоративной социальной политики оказывают влияние две группы факторов: внешние факторы, связанные с воздействием внешней среды на предприятие (государственная поддержка предприятия в целом и его социальных инициатив; законодательная база предпринимательской деятельности, система налогообложения предприятий, социальная защищенность предпринимательской деятельности, экономическая и социальная стабильность государства и т. п.).

И внутренние факторы (экономическая успешность предприятия, эффективность деятельности профсоюза, кадровая стабильность предприятия [3 с. 3], также мы относим к данным факторам, – размер предприятия, заинтересованность собственников и руководителей в совершенствовании социальной работы на предприятии, компетентность специалистов, регулярность контроля эффективности социальных программ предприятия и наличие взаимосвязи между вознаграждениями и показателями трудового вклада работника.

При реализации социальной работы на предприятии необходимо соблюдать следующие принципы:

- система корпоративных преференций должна быть связана с показателями эффективности работы сотрудника, отделов, предприятия в целом, т. е. ориентация персонала на достижение необходимого трудового результата);

При этом, компенсационный пакет предприятия не следует связывать с результатами труда, – такой подход противоречит этическим нормам (например, охрану здоровья аморально ставит в зависимость от эффективности труда). Напротив, привязка соц. пакета к стажу работы на предприятии (например, через корпоративные пенсии) вполне понятна работникам, ориентирует их на верность предприятию [6, с. 7].

- мониторинг эффективности социальных программ;

- всеобщее информирование правил получения тех или иных бонусов, льгот, выплат.

- при разработке социальных программ необходимо учитывать интересы и потребности персонала.

Таким образом, корпоративные социальные программы являются важнейшим инструментом развития человеческого потенциала предприятия,

имеют множество направлений, качество реализации которых зависит от внешних и внутренних факторов. При этом эффективная социальная политика организации не может быть ограничена обязательными социальными гарантиями, т. к. конкуренция на рынке труда требует наличие дополнительного социального пакета.

Основное назначение социальной политики предприятия состоит в создании условий для самореализации людей как профессионалов, раскрытии их трудового потенциала, сохранении их здоровья и предоставлении возможности повышать свое качество жизни за счет своего трудового вклада в развитие организации.

Список использованной литературы

1. Аверин А. Н. Социальная политика и социальная ответственность предприятия / А. Н. Аверин. – М. : Альфа Пресс , 2008. – 96 с.

2. Багирова И. Х. Социальная политика компании как инструмент мотивации персонала / И. Х. Багирова // Проблемы современной экономики: материалы междунар. науч. конф. – Челябинск : Два комсомольца, 2011. – С. 110–115.

3. Бобров Д. В. Корпоративная социальная политика: содержание, основные направления, факторы эффективности [Электронный ресурс] // Наукосведение : Интернет-журнал. – 2013. – № 2. – С. 1–6.

4. Долгорукова И. В. Современные практики реализации корпоративной социальной политики на российских предприятиях [Электронный ресурс] / И. В. Долгорукова. – Режим доступа: <http://ehd.mgimo.ru/IORManagerMgimo/file?id=7012617B-BAE6-431A-2E46-B81AE27F065C> (дата обращения 20.04.2016).

5. Корчагин А. В. Корпоративные социальные программы российских предприятий как форма социальной ответственности бизнеса: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А. В. Корчагин – М., 2008. – 30 с.

6. Левченко А. П. Социальный и компенсационный пакеты: соотношение инструментов социальной политики предприятия [Электронный ресурс] / А. П. Левченко. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnyu-i-kompensatsionnyu-pakety-sootnoshenie-instrumentov-sotsialnoy-politiki-predpriyatiya> (дата обращения 10.05.2016).

7. Ненашев Н. Как оценивать эффективность корпоративных социальных программ [Электронный ресурс] / Н. Ненашев. – Режим доступа: <https://www.lawmix.ru/bux/41253> (дата обращения 25.04.2016).

8. Плотникова Е. Социальная политика современных российских предприятий: традиции и инновации / Е. Плотникова // Журнал исследований социальной политики. – 2012. – № 3. – С. 397–408.

Информация об авторах

Петрова Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики труда и управления персоналом, Байкальский государственный университет, 664003 г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: e_apetrova@mail.ru.

Якушева Анастасия Игоревна – магистрант, кафедра экономики труда и управления персоналом, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: na-yakus@yandex.ru.

Дятловская Ксения Максимовна – магистрант, кафедра экономики труда и управления персоналом, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: hhksu@mail.ru.

Authors

Petrova Elena Aleksandrovna – candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of labour economy and personnel management, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: e_apetrova@mail.ru.

Yakushev Anastasia Igorevna – undergraduate student, Department of Labour Economy and Personnel Management, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: na-yakus@yandex.ru.

Dyatlovskaya Kseniya Maksimovna – undergraduate student, Department of Labour Economy and Personnel Management, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: hhksu@mail.ru.

СОПОСТАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ СФО С ПОМОЩЬЮ ОБОБЩАЮЩЕГО РЕЙТИНГА

Предлагается сопоставить уровни экономического и социального развития регионов Сибирского Федерального Округа на основе рассчитанного обобщающего рейтинга. Интегральный или обобщающий рейтинг исчисляется методом суммы мест по системе социальных показателей и по системе экономических показателей, что позволяет проранжировать регионы СФО по социальному и экономическому положению. Особое внимание уделяется месту Иркутской области в рейтинге регионов. Приводится таблица сопряженности рассчитанных рейтингов и исчисляется коэффициент ранговой корреляции между обобщающими показателями социального и экономического развития. Доказывается высокая согласованность рейтингов.

Ключевые слова: рейтинг, метод суммы мест, уровень жизни, экономическое положение, корреляция рангов.

О. А. Rogacheva

COMPARISON OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS OF THE SIBERIAN FEDERAL DISTRICT WITH THE HELP OF THE GENERALIZED RATING

It is proposed to compare the levels of economic and social development of the regions of the Siberian Federal District on the basis of the calculated synthesis rating. Integrated or summary rating is calculated by the method of sum of places in the system of social indicators and economic indicators, which allows to rank the regions of the Okrug's social and economic status. Special attention is paid to the location of Irkutsk oblast in the rating of regions. Given a contingency table is calculated the ratings and calculated the rank correlation coefficient between generalizing indicators of social and economic development. Proved high consistency ratings.

Key words: ranking method, the amount of seats, quality of life, economic situation, correlation of ranks.

Категории экономического и социального развития – комплексные понятия, в широком понимании охватывающее практически все стороны социально-экономических и демографических составляющих жизни населения. Для сравнительной оценки таких явлений в международной статистической практике используются интегральные или обобщающие показатели.

В статье автор проводит анализ соответствия экономического и социального развития регионов сибирского федерального округа. При этом для оценки экономического положения рассматривается система основных экономических показателей, выделяемых Росстатом. Для оценки социального положения рас-

считается система основных показателей уровня жизни населения. Показатели, включаемые в каждую систему, имеют разную размерность и единицы измерения и в исходном виде не пригодны для обобщения. Большинство показателей, построенные как обобщенные или интегральные, носят характер рангового показателя. Это такие показатели как индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), индикатор напряженности и другие показатели, построенные на факторных нагрузках, векторной основе, приемах осреднения ранговых показателей или стандартизированных значений. Такие показатели не могут дать однозначную оценку уровня исследуемого явления, однако могут активно использоваться для целей сравнительного и временного анализов.

Самым простым способом ранжирования единиц исследования можно считать метод, основанный на суммировании мест (рангов) отдельных показателей и определения итогового места по полученным суммам. Метод заключается в переходе от интервальной шкалы измерения показателя к порядковой. К достоинствам этого метода можно отнести его простоту, понятность. К недостаткам относится равнозначное соединение исходных показателей и сокрытие истинного расстояния между объектами исследования.

Для оценки рейтинга социального развития регионов были отобраны 12 показателей уровня жизни населения, выраженные в относительном виде, сравнимом по различным территориям:

1. Общий коэффициент рождаемости (на 1 000 чел. населения).
2. Общий коэффициент смертности (на 1000 чел. населения).
3. Коэффициент младенческой смертности (на 1000 новорожденных).
4. Ожидаемая продолжительность жизни (лет).
5. Общий уровень безработицы (% от экономически активного населения).
6. Уровень зарегистрированной безработицы (% от экономически активного населения).
7. Среднедушевой доход к прожиточному минимуму (%).
8. Среднемесячная начисленная заработная плата к прожиточному минимуму (%).
9. Средний размер назначенных пенсий к прожиточному минимуму (%).
10. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума (%).
11. Заболеваемость (на 1000 чел. населения).
12. Число зарегистрированных преступлений (на 100 000 чел. населения).

Для оценки рейтинга экономического развития регионов было отобрано 12 показателей, также выраженных в относительном виде, сравнимом по различным территориям:

1. Валовой региональный продукт (ВРП) (р. на душу населения);
2. Основные фонды в экономике (по полной стоимости на конец года) (р. на р. ВРП);
3. Инвестиции в основной капитал (р. на р. ВРП);
4. Объем промышленной продукции (р. на р. ВРП);
5. Продукция сельского хозяйства (р. на р. ВРП);
6. Объем работ, выполненных собственными силами, по виду деятельности «Строительство» (р. на р. ВРП);

7. Ввод в действие жилых домов (кв. м общей площади на 1000 чел. населения);
8. Грузооборот транспорта общего пользования (т-км на 1000 чел. населения);
9. Оборот розничной торговли (р. на р. ВРП);
10. Платные услуги населению (р. на человека);
11. Внешнеторговый оборот (р. на р. ВРП);
12. Индекс потребительских цен, % к предыдущему году).

В ранжировании участвовало 12 регионов Сибирского Федерального округа (без выделения автономных округов в составе субъектов). Первый ранг ставился лучшему показателю, последний – худшему. При одинаковых значениях показателей регионам выставлялись одинаковые ранги таким образом, чтобы итоговое количество рангов всегда составляло 12. В соответствии с суммарным значением рангов выставлялся итоговый ранг региона по социальному положению и по экономическому.

В табл. 1 представлены регионы по итоговому рангу социального положения и экономического. Таким образом, первое место по итоговому рангу и среди экономических и среди социальных показателей занимает Красноярский край, последнее место – Республика Тыва. Можно отметить, что по обобщенному рейтингу экономического развития Иркутская область попадает в первую четверку регионов. А по социальному развитию – только в первую половину.

Таблица 1

Итоговые места регионов

Регион	Итоговый рейтинг	
	По социальному положению	По экономическому положению
Республика Алтай	10	11
Республика Бурятия	9	9
Республика Тыва	11,5	12
Республика Хакасия	8	10
Алтайский край	11,5	7
Забайкальский край	7	8
Красноярский край	1	1
Иркутская область	5	3,5
Кемеровская область	3,5	2
Новосибирская область	3,5	3,5
Омская область	6	6
Томская область	2	5

Полученный рейтинг регионов дает некую сравнительную оценку социального развития (уровня жизни населения) в регионах и экономического развития, исходя из выбранной системы показателей.

Оценить эмпирически соответствие между рангами можно с помощью коэффициентов ранговой корреляции, например, с помощью коэффициента Спирмена. Значение этого коэффициента для наших данных составило 0,86, что сви-

детельствует об очень сильном соответствии между рейтингами показателей экономического и социального развития (чем ближе значение к 1, чем выше корреляционная зависимость).

Для систематизации полученных результатов выделим 3 группы (обозначим их как «лучшие», «средние» и «худшие») регионов по итоговому рейтингу социальных и экономических показателей. В первую группу попадут, таким образом, 4 региона с самыми высокими местами, а в последнюю – с самыми низкими. В табл. 2 для каждого региона укажем группу, в которую он попадает по итоговому рангу социальных и экономических показателей.

Таблица 2

Места регионов по укрупненным группам

		Ранги по социальным показателям			Итого
		1–4	5–8	9–12	
Ранги по экономическим показателям	1–4	Красноярский Кемеровская Новосибирская (3)	Иркутская (1)	(0)	4
	5–8	Томская (1)	Омская Забайкальский (2)	Алтайский (1)	4
	9–12	(0)	Хакасия (1)	Бурятия Алтай Тыва (3)	4
Итого		4	4	4	12

Данная таблица позволяет наглядно увидеть, что отсутствуют регионы с противоположными рейтингами развития. В первую ячейку попала группа регионов с лучшими показателями социального и экономического развития. Это Красноярский край, Кемеровская и Новосибирская области. Группа регионов с худшими показателями сосредоточена в последней ячейке – это республики Бурятия, Алтай и Тыва. Омская область и Забайкальский край занимают среднее положение по обоим развития. Остальные ячейки занимают регионы, которые также, как и Иркутская область, получили различающиеся рейтинги по социальному и экономическому развитию. В Томской области и Республики Хакасия рейтинг социального развития регионов выше рейтинга экономического развития. А у Алтайского края, также как у Иркутской области, экономический рейтинг выше социального.

Таким образом, используя простой метод нахождения обобщающего рейтинга как суммы мест анализируемых показателей, можно увидеть не только соответствующее место региона, но и сопоставить такие обобщающие рейтинги по разным системам показателей.

Список использованной литературы

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 г. : стат. сб. [Электронный ресурс]. – М. : Росстат, 2017. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_14p/Main.htm (дата обращения 18.05.2017).

Информация об авторе

Рогачева Ольга Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедры бухгалтерского учета, анализа, статистики и аудита, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11; e-mail: oar30@mail.ru.

Author

Rogacheva Olga Aleksandrovna – candidate of economic Sciences, associate Professor, Department of accounting, analysis, statistics, and auditing, Baikal State University, Irkutsk, Russian Federation, e-mail: oar30@mail.ru.

МОТИВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ЛИНЕЙНОМ ЗВЕНЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Известно, что мотивация трудовой деятельности формируется как под воздействием внутренних факторов (потребностей), так и внешних (стимулов). Следовательно, мотивация труда персонала, в том числе и линейных подразделений, тогда наиболее эффективна, когда она воздействует на те факторы, которые согласуются с внутренними установками человека. Анализ существующих на многих отечественных предприятиях систем мотивации труда персонала линейного звена позволяет отметить следующие деструктивные моменты: недостаточная общая трудовая активность работников, низкая значимость общественных мотивов труда, служебного, профессионального и квалифицированного роста, неустойчивый социальный статус личности, не полное соответствие оплаты труда уровню потребностей. Кроме того, мотивация во многих случаях не носит ярко выраженной направленности по категориям работников цеха и не обязывает линейных руководителей внедрять конкретные показатели результативности труда подчиненных, что в свою очередь не позволяет раскрыть в полной мере потенциал личности. Основываясь на выше перечисленном, в статье представлена оценка существующих систем мотивации в линейном звене предприятия. Предложены пути их совершенствования и развития с учетом современных требований.

Ключевые слова: мотивация, комплексный подход, гармонизация интересов.

V. D. Toropov

MOTIVATIONAL ASPECTS OF PERSONNEL MANAGEMENT IN THE LINEAR COMPONENT OF THE ENTERPRISE

It is known that motivation is formed under the influence of internal factors (needs) and external (stimuli). Therefore, the motivation of labour of personnel, including linear units are most effective when it influences the factors that are consistent with inner attitudes of man. Analysis of the current many domestic enterprises of systems of motivation of staff line managers, the following destructive moments: a General lack of labour activity of workers, low the importance of social motives for labor, service, professional and qualified growth, unstable social status of the individual, not full compliance with wage requirements. In addition, the motivation in many cases is not pronounced focus on categories of workers obliges managers to adopt specific performance indicators of work of subordinates, which in turn allows you to unlock the full potential of the individual. Based on the above, the paper presents the evaluation of existing systems of motivation in the linear management of the enterprise. The ways of their improvement and development to meet modern requirements.

Keywords: motivation, integrated approach, the harmonization of interests.

Известно, что эффективность функционирования любой системы управления организацией определяется ее вкладом в достижение организационных целей. Это тем более справедливо в отношении управления человеческими ресурсами, пронизывающего все аспекты деятельности организации и влияющего на эффективность других систем управления.

Следовательно, управление персоналом эффективно настолько, насколько успешно сотрудники используют свой потенциал для реализации поставленных перед ними целей, насколько вся система управления персоналом соответствует состоянию внешней среды и культуре организации [1, с. 294–297].

Таким образом, важное значение приобретает осознанное, мотивированное исполнение работниками своих обязанностей, гармонизация интересов предприятия и внутренних установок персонала. Достаточная мотивация создает благоприятные условия для роста производительности труда, увеличения чистой прибыли и наоборот.

По сути дела, вступая в договорные отношения с работодателем, персонал дает согласие на управление собой в процессе производства, гарантируя свою вовлеченность в решение бизнес-задач и здесь приобретает особое значение дилемма «свобода – необходимость».

В этой связи заслуживает внимания японская стратегия управления качеством производства «кайдзен», основным девизом которой является: что бы Вы ни делали, Вы можете это сделать лучше. Но это не просто стратегия, в которую вовлечены все – от менеджеров до рабочих, это философия, предполагающая, что жизнь работников в целом (трудовая, общественная и частная) должна быть ориентирована на постоянное улучшение. Эта мысль настолько естественна и очевидна для японцев, что они следуют ей, совершенно не задумываясь. Иначе говоря, это отношение, дух, который всегда витает в компании [2, с. 18–35].

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что эффективная система управления человеческими ресурсами предполагает и эффективную мотивацию персонала, формирующую чувство постоянной сопричастности работников к интересам предприятия, где бы они не находились: на рабочем месте, среди сотрудников или вне предприятия.

Объектом особого внимания в процессе производства выступает цех, как основная структурная единица. Наделенный определенной самостоятельностью в организационном, техническом и административном отношении он получает единое плановое задание, регламентирующее объем выполненных работ, качественные показатели и предельные затраты. Поэтому, реализация здесь той или иной системы мотивации предполагает глубокое знание специфики и содержания трудовой деятельности персонала, особенностей рабочей среды, морально-психологического климата. Каждый работник цеха должен хорошо представлять себе, к каким результатам надо стремиться. Только в этом случае люди будут искать компромисс между личными и коллективными интересами, чтобы удовлетворяя свои потребности, вносить весомый вклад в общее дело [3, с. 430–431].

Известно, что мотивация трудовой деятельности формируется как под воздействием внутренних факторов (потребностей), так и внешних (стимулов). Следовательно, мотивация труда персонала, в том числе и линейных подразделений,

тогда наиболее эффективна, когда она воздействует на те факторы, которые согласуются с внутренними установками человека.

Анализ существующих на многих отечественных предприятиях систем мотивации труда персонала линейного звена позволяет отметить следующие деструктивные моменты: недостаточная общая трудовая активность работников, низкая значимость общественных мотивов труда, служебного, профессионального и квалифицированного роста, неустойчивый социальный статус личности, не полное соответствие оплаты труда уровню потребностей. Кроме того, мотивация во многих случаях не носит ярко выраженной направленности по категориям работников цеха и не обязывает линейных руководителей внедрять конкретные показатели результативности труда подчиненных, что в свою очередь не позволяет раскрыть в полной мере потенциал личности.

Вышеуказанное требует развития мотивации и снятие тех тормозов, которые подавляют инициативу и предприимчивость. Для достижения высокой эффективности функционирования предприятия необходим иной тип работника, ориентированного на максимальное достижение в труде, берущего на себя ответственность не только за свою судьбу, но и за судьбу общего дела, знающего свои права и рассчитывающего прежде всего на собственные силы. Такой работник стремится к повышению квалификации, так как именно с ней связывает свои возможности в труде.

Таким образом, только комплексный подход к формированию и развитию системы мотивации в линейном звене позволяет добиться сочетания личных и общественных интересов работников, раскрыть интеллектуальные возможности индивидуума в повышении эффективности и результативности работы предприятия. Суть формирования комплексной системы мотивации заключается в следующем: выделив виды и направления трудовой активности, в зависимости от конкретной ситуации и поставленных целей избираются формы и средства воздействия на линейный персонал, а так же методы управления.

Известно, что трудовая активность работников проявляется в личном труде на конкретном рабочем месте и в деятельности по улучшению работы коллектива.

Видами трудовой активности в первом случае являются повышение эффективности живого труда и повышение эффективности прошлого труда. Во втором случае – это сотрудничество и взаимопомощь в рабочем коллективе, совершенствование работы предприятия.

Направлениями трудовой активности выступают действия работника, основанные на осознании им необходимости личного вклада в общее дело. Следует отметить тесную взаимосвязь и взаимозависимость этих направлений. Их реализация обязывает работника повышать свою квалификацию с учетом интересов коллектива. Так, без высокой квалификации невозможно сбережение рабочего времени и повышение интенсивности труда. Более полное использование оборудования, экономия сырья, топлива, энергии не имеет смысла без рационализации технологического процесса.

В свою очередь, передача опыта, совмещение профессий, участие в планировании, управлении, контроле на основе высокой квалификации служат развитию коллективных начал в достижении поставленных перед подразделениями задач, сочетанию личного и общественного интереса в процессе трудовой деятельности, обретению смысла трудовой жизни для каждого работника подразделения и предприятия в целом.

Закреплению и развитию вышеуказанных направлений трудовой активности служат формы, средства и методы воздействия, реализуемые в системе управления персоналом предприятия.

Методы управления (экономические, организационные, общественно-воспитательные) в комплексной системе мотивации реализуются через средства воздействия: материальное стимулирование, совершенствование организации труда, моральное стимулирование, воспитание на трудовых традициях коллектива.

Как показывает опыт, действенными факторами роста трудовой активности выступают наставничество, пропаганда передового опыта, участие в конкурсах профессионального мастерства, в работе постоянно действующих общественных организаций.

Таким образом, комплексная система мотивации персонала линейного звена предполагает двухсторонний процесс в отношении объекта управления (персонала) и субъекта управления (службы управления персоналом).

Важное значение имеют такие компоненты системы мотивации, как культура предприятия, участие работников в распределении общего хозяйственного результата, привлечение к принятию решений.

Комплексное решение проблемы стимулирование трудовой активности служит достижению следующих целей:

- удовлетворенность работников своим трудом;
- обеспечение привлекательности трудовой деятельности;
- развитие самостоятельности, инициативы, творческой, инновационной способности;
- формирование мышления работников с учетом интересов предприятия;
- обеспечение персонифицированного характера проводимой с персоналом работы.

Комплексная система мотивации персонала основана на представлении о том, что:

- во-первых, для человека работа носит естественный характер; во-вторых, каждый человек по своему талантлив и если на работе ему не дают возможности проявить свои способности, то он становится апатичным к выполнению своих обязанностей;
- в-третьих, свобода творчества раскрывает потенциальные возможности работника для совершенствования производства и принесет ему удовлетворение работой;
- в-четвертых, любой работник стремится к ответственности, если только его не отучили от этого плохим руководством. И наконец, система мотивации

должна обеспечить не столько гарантии государства, сколько гарантии способностей личности.

При определении основных направлений мотивации необходимо проведение углубленного социологического исследования, включающего анкетирование и интервьюирование персонала линейных подразделений. Как это ни парадоксально, в ряде случаев руководители линейных подразделений негативно, порой с раздражением воспринимают результаты исследований, что свидетельствует о недооценке ими информационной составляющей управленческой деятельности. Ведь забота об условиях труда, справедливое отношение к персоналу, выраженное в идее «лучше работаешь – лучше живешь», обратная связь выступают важнейшими принципами управления, сформулированными в свое время Г. Эмерсоном и другими выдающимися исследователями.

Сама сущность философии управления персоналом организации заключается в том, что работники имеют возможность удовлетворить свои личные потребности [4, с. 85]. Иначе говоря, создаются условия для справедливых, равноправных, открытых и доверительных отношений, когда каждый сотрудник может полностью использовать свои навыки, играть активную роль в принятии решений, находясь в безопасных и здоровых условиях труда.

Эффективность мотивации достигается ее направленностью по категориям персонала с учетом его особенностей профессиональных и личных качеств, стажа и опыта работы.

Мотивация каждого в отдельности приводит к образованию общей мотивационной среды на участке, установке, цехе, заводе. В условиях усложнения человеческого труда за счет автоматизации рабочих мест все более возрастает важность стремления персонала к освоению новой техники.

Наличие большого количества теорий мотивации еще не гарантирует их эффективной реализации на практике, что ни в коем случае не умаляет их роли и значения. Как показывает опыт, реальная эффективность систем мотивации в конкретных условиях зависит, прежде всего, от таких факторов как компетентность высшего руководства и служб управления персоналом, экономическое состояние предприятия, активная позиция профсоюза, уровень и зрелость корпоративной культуры.

Ведущие российские компании активно используют такие методы мотивации и стимулирования своих работников как экономическое соревнование за звание «Лучшая технологическая установка», «Лучший цех», «Лучшее предприятие». Положительную роль играют ежегодные конкурсы профессионального мастерства в масштабах предприятия и всей компании. Оценка итогов соревнований и конкурсов носит комплексный характер, учитывая не только технико-экономические показатели, но и состояние экологии, охраны труда, производственной дисциплины.

Совершенствование и развитие таких подходов способствует достижению высокой результативности и эффективности труда, наполнению его творчеством и здравым смыслом, слиянию интересов работников и предприятия в решении поставленных задач.

В то же время следует помнить, что управление персоналом – это сложный процесс. Сочетающий в себе элементы науки и искусства. Постоянное усложнение процесса обусловлено непредсказуемыми изменениями во внутренней и внешней средах [5, с. 75].

Наконец, именно работники линейного звена, составляют ядро кадрового резерва на должности директора и главных специалистов заводов, производственных объединений, что и определяет важность мотивационной составляющей процесса их развития.

Список использованной литературы

1. Имаи М. Гемба кайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества / Масааки Имаи. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 345 с.
2. Управление персоналом организаций : учебник/ под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА – М, 2010. – 695 с.
3. Маршев В. И. История управленческой мысли : учебник / В. И. Маршев. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 731 с.
4. Фатхутдинов Р. А. Производственный менеджмент : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Дашков и К°, 2002. – 472 с.
5. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации : учеб. пособие / Шекшня С. В. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 336 с.

Информация об авторе

Торопов Виктор Дмитриевич – кандидат технических наук, доцент, кафедры экономики труда и управления персоналом, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: vdtor@yandex.ru.

Author

Toropov Viktor Dmitrievich – candidate of technical Sciences, associate Professor of Department labour Economics and personnel management, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: vdtor@yandex.ru.

**Л. Д. Хамаганова,
А. С. Блинец**

ЕВРОПЕЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье анализируется современное состояние Европейского валютного союза. Выявлены причины продолжающегося кризиса в еврозоне и перспективы ее дальнейшего развития. Одна из главных причин кризиса является то, что на наднациональный уровень произошла передача лишь денежно-кредитной политики. Основные направления экономической политики не стали общими для всех стран, такие как бюджетно-налоговая политика. Для стабилизации экономик стран зоны евро Европейский центральный банк использовал механизм мягкой монетарной политики (политику дешевых денег). В итоге эти меры вызвали дефляцию в периферийных государствах еврозоны, кризис государственных долгов и способствовали росту теневой банковской системы.

Ключевые слова: Европейская валютная система, еврозона, Европейский Центральный банк, Греция, PIIGS, валюта евро, кризис, МВФ.

**L. D. Khamaganova,
A. S. Bliznets**

THE EUROPEAN MONETARY SYSTEM: PROBLEMS AND PROSPECTS

The article analyzes the current state of the European Monetary Union. The reasons for the ongoing crisis in the euro area and the prospects for its further development are revealed. One of the main causes of the crisis is that the supranational level has occurred only transmission of monetary policy. The main directions of economic policy were not common to all countries, such as fiscal policy. For the stabilization of the economies of the Euro zone, the European Central Bank used the mechanism of loose monetary policy (cheap money policy). In the end, these measures caused the deflation in the peripheral countries of the Eurozone, the public debt crisis and contributed to the growth of the shadow banking system.

Keywords: the European monetary system, euro area, European Central Bank, Greece, PIIGS, Euro, crisis, IMF.

Актуальность темы исследования объясняется тем, что в настоящее время система международных экономических отношений в рамках ЕС претерпевает значительные изменения, наблюдается обострение кризиса в зоне евро, поэтому необходимо выявить особенности современного состояния, проблем и перспектив дальнейшего развития Европейской валютной системы.

Путь к созданию Европейского валютного союза и введения единой денежной единицы «евро» был сложным и длительным.

Первые предпосылки создания европейской интеграции появились еще после Второй мировой войны, поскольку европейские страны были озабочены проблемой поиска новых вариантов развития и модернизации экономики, экономического сотрудничества, создания новых рабочих мест, снижения безработицы и т. д. [1, с. 42]. Так с 1951 г. началось становление Европейского союза.

Первым шагом к образованию Европейской валютной системы было подписание соглашения об экономическом и валютном сотрудничестве между государствами-членами Европейского экономического сообщества, которое вступило в силу в марте 1979 г. В дальнейшем потребовалось еще два десятка лет, чтобы реализовать критерии конвергенции для подготовки к созданию Европейского валютного союза. 1999 г. ознаменовался началом работы Европейского Центрального банка (ЕЦБ). Участники союза стали проводить согласованную валютную политику, и в безналичный, а с 1 января 2002 г. в наличный оборот была запущена единая европейская валюта «евро». Во многом валютное объединение стало возможным благодаря политическому взаимодействию, однако на данный момент лишь 19 из 28 стран – участниц Европейского союза отказались от национальных валют в пользу евро (табл. 1).

Таблица 1

Валюты стран – участниц Европейского союза

Страны	Валюта	Дата перехода
Австрия, Бельгия, Германия, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция (1999), Греция (2001), Словения (2007), Кипр, Мальта (2008), Словакия (2009), Эстония (2011), Латвия (2014), Литва (2015)	Евро	
Великобритания	Фунт стерлингов	Не планируется
Дания	Датская крона	Не планируется
Швеция	Шведская крона	Не планируется
Венгрия	Венгерский форинт	Срок не установлен
Польша	Польский злотый	Срок не установлен
Чехия	Чешская крона	Срок не установлен
Болгария	Болгарский лев	Срок не установлен
Хорватия	Хорватская куна	Срок не установлен
Румыния	Румынский лей	1 января 2019 г.

Источник: [2].

Ключевыми целями создания валютного союза и внедрения евро были:

- создание главного крупного финансового и валютного центра, основным инструментом которого становится новая свободно конвертируемая валюта «евро»;
- облегчение размена: непостоянность обменных курсов внутри работающей Европейской валютной системы приводит к тяжким результатам для экономик стран-участниц, которые заставлены страховать от обменных рисков;
- создание противовеса воздействию Соединенных Штатов – долларизации мировой экономики;
- согласование финансовых политик;

– ужесточение политических позиций ЕС на мировой арене.

В первые годы обращения евро нередко выражались серьезные сомнения в успехе новой валюты, в частности, эффективности проведения общей монетарной политики для государств с различными экономическими и социальными условиями. По прошествии пятнадцати лет единая валюта действительно состоялась, евро имеет перспективы, в том числе на международной арене, в качестве альтернативы американскому доллару, прежде всего, благодаря огромному экономическому потенциалу стран зоны евро, который вполне сопоставим с параметрами экономики США [3, с. 136].

Однако, несмотря на это, за прошедшие годы функционирования Экономического и валютного союза (ЭВС) в модели европейской интеграции так и не были преодолены глубинные противоречия, а именно ее неравномерность и фрагментарность.

Неравномерность ЭВС выражается в том, что страны валютного союза имеют существенные различия в уровнях развития экономик и финансовых систем. В еврозоне можно выделить две группы стран, которые заметно отстают от промышленно развитых государств. К ним относятся Греция, Португалия, Испания, Ирландия, Италия (страны PIIGS) и страны Центральной и Восточной Европы. Одна из главных причин текущего положения заключается в единой денежно-кредитной политике ЕЦБ, которая не способствует равномерному развитию всех стран ЭВС.

Важно отметить, что в начале своего становления Европейская валютная система строилась вокруг самой сильной валюты континента – немецкой марки, и в основу деятельности ЕЦБ изначально легла политика Бундесбанка, поэтому главная задача ЕЦБ в настоящее время заключается именно в обеспечении ценовой стабильности в зоне евро. При вхождении в еврозону менее развитые страны Евросоюза были вынуждены в короткие сроки достичь соответствия Маастрихтским критериям, однако их денежно-кредитные системы не успели пройти все необходимые стадии развития для реального соответствия уровню Германии и других лидеров Евросоюза. В итоге возникли серьезные проблемы для национальных хозяйств, так и для интеграционной группировки в целом.

Новым участникам зоны евро пришлось отказаться от более активного участия центрального банка в процессах формирования национальных финансовых рынков, поддержания равновесия платежных балансов, регулирования объемов кредитования. Кроме этого национальные государства лишились важнейших орудий антициклического регулирования после передачи централизованному управлению прав самостоятельно устанавливать процентные ставки и изменять обменный курс национальной валюты.

Если говорить о фрагментарности ЭВС, то следует отметить, что на наднациональном уровне произошла передача лишь денежно-кредитной политики, тогда как остальные направления экономической политики не стали общими для всех стран (например, бюджетно-налоговая политика).

Более того, введение евро лишь ослабило существовавшую ранее синхронизацию бизнес-циклов стран еврозоны. Когда происходил процесс внедрения

общей валюты, были ожидания по поводу сокращения транзакционных издержек, торговых преимуществ и т. д., но все же единая политика не способствует выравниванию уровней экономического развития отдельных стран еврозоны, повышению конкурентоспособности экономик региона, переориентации и увеличению объемов взаимных прямых инвестиций. А только это и было главным условием успешного и обоснованного введения единой валюты.

Еврозона, к сожалению, как была, так и осталась конгломератом практически автономных производственных комплексов различного уровня эффективности. И ни о каком «едином экономическом пространстве» в еврозоне до сих пор говорить невозможно, несмотря на общую валюту.

Это ведет к тому, что при неизменности экономической, промышленной и инвестиционной политики состояние наиболее слабых экономик еврозоны еще больше ухудшается. В европейской интеграции имеются и другие слабые зоны, способные испытывать дополнительные экономические трудности при высоком курсе евро.

Кроме того, очевидно, что избыточное «затягивание финансовых поясов», чрезмерное ужесточение финансовой и кредитно-денежной политики, к которым ЕЦБ пришлось прибегнуть вследствие мирового финансового кризиса 2008 г., и, учитывая неизменные рекомендации МВФ, способно ограничить суверенный экономический рост. Финансовые излишества для недостаточно сильных экономик недопустимы, но избыточное усиление финансового пресса, давящего на экономику на всех этапах производства добавленной стоимости, ограничение инвестиционного и потребительского спроса деструктивно влияют на развитие, делают стратегическую задачу повышения национальной конкурентоспособности трудновыполнимой. Что актуально не только для Греции, но и других стран.

В настоящее время ситуация в еврозоне по-прежнему нестабильна, во многом благодаря мировому финансово-экономическому кризису 2008 г., который, как показал 2011 г., оказал глубокое воздействие на динамику хозяйственного развития Евросоюза. Большинство макроэкономических показателей до сих пор не достигло докризисного уровня.

Для стабилизации экономик стран зоны евро ЕЦБ использовал ряд механизмов таких, как мягкую монетарную политику (политику дешевых денег); жесткую финансовую политику, направленную на снижение дефицита государственного бюджета и государственного долга, а также программу количественного смягчения (нетрадиционный метод регулирования государственных денежных вливаний в экономику страны путем увеличения объема активов). В итоге данные меры вызвали дефляцию в периферийных государствах еврозоны, кризис государственных долгов и способствовали росту теневой банковской системы [2, с. 4].

На сегодняшний день эти проблемы названы в ЕЦБ наиболее важными, и текущее положение вынуждает ЕЦБ более активно вмешиваться в макроэкономические процессы и дальше расширять спектр используемых им для этого инструментов.

Кроме этого, нынешний кризис наглядно показывает, что ставка на всемерное расширение еврозоны практически исчерпала свой ресурс, и назрела необходимость более решительно подходить к внутренней оптимизации сложившихся в последние годы политических и экономических механизмов с целью повышения их эффективности и нивелирования дисбалансов, накопившихся за первые годы существования зоны евро [2, с. 7].

Это понимают и страны, которые до недавнего времени относили себя к числу претендентов на вступление в еврозону. В ближайшие несколько лет лишь Румыния планирует перейти на евро (1 января 2019 г.), для остальных стран срок не установлен. Причинами этого служат нежелание населения принимать в обращение новую валюту, а также имеют место экономические причины (например, темпы инфляции страны-претендента не должны превышать более 1,5 %, чем средний показатель трех стран ЕС с наименьшей инфляцией). С учетом недавней дефляции и нынешних низких темпов инфляции в государствах-лидерах ЕС, добиться этого будет сложно.

Еврозона переживает сейчас то, что принято называть «проблемой роста». Несмотря на то, что евро создавался как конкурент доллару США, единая валюта до сих пор не имеет той степени хождения и проникновения в мировые финансовые потоки, которые за последний век наработал доллар. К тому же после становления китайского юаня резервной валютой МВФ, больше всего удельного веса в валютной корзине потерял именно евро. Теперь структура корзины МВФ выглядит так: 41,73 % – доллар США, 30,93 % – евро, 10,92 % – юань, 8,33 % – японская иена, 8,09 % – британский фунт [8].

Быстрый экономический рост Индии и Китая, накопление резервов в иностранной валюте странами Азии, корректировка глобальных дисбалансов между глобальными инвестициями, сбережениями и потреблением являются важнейшими факторами, которые могут повлиять на будущей роли евро как международной валюты [3, с. 139].

Соединенные Штаты также приложат все усилия для предотвращения серьезного ухудшения международных позиций доллара, вплоть до применения военной силы и организации так называемых «управляемых кризисов» (войны на Арабском полуострове и Украине) [3, с. 131].

В самом сложном положении на данный момент находится Греция. Сейчас она решает две проблемы. Во-первых, нужно изыскать финансовые ресурсы для обслуживания огромного государственного долга, чтобы избежать дефолта. Во-вторых, страна должна сохранить свое участие в еврозоне.

В 2015 г. уровень госдолга Греции составил 196,95 % от ВВП. В мае 2010 г. и марте 2012 г. Греции было предоставлено два кредита на общую сумму около 240 млрд евро при условии, что она выполнит все требования по пакету строгой экономии, и что все частные кредиторы будут согласны на реструктуризацию греческого долга. На ноябрь 2015 г. Греция получила 13 млрд евро из третьей программы помощи, объем которой составляет 86 млрд евро, и она рассчитана на три года. Пока средства выдает лишь Европейский стабилизационный фонд ESM (октябрь 2016 г. – 10,3 млрд евро). МВФ по-прежнему намерен полноценно участвовать в третьей программе помощи, однако он всегда четко заявлял свои

условия – реформы, фискальная траектория, устойчивость госдолга Греции. В настоящее время Греция провела только 2 из 15 политических реформ, которые были обязательными в рамках договора о финансовой помощи [5, с. 73].

Grexit из еврозоны также стоит на повестке дня, однако экономисты В. М. Пищулов и Б. М. Ческидов в своих исследованиях отмечают, что возвращение Греции к бывшей национальной валюте – драхме – нежелательный вариант действий, поскольку сама задолженность исключает возможность отказа от использования евро и попытки перевода счетов в иную валюту – набега вкладчиков банки не выдержат. Возврат к драхме невозможен и чисто технически. Поэтому для решения проблем Греции (PIIGS) В. М. Пищулов предлагает создать мультивалютную систему, то есть ввести в обращение местную валюту, которая поможет освободить из внутреннего оборота евро, который можно будет использовать для обслуживания и выплаты внешних задолженностей [4, с. 29].

Переход к такой системе видится вполне приемлемой мерой, способной во многом разрешить накопившиеся противоречия в еврозоне.

Похоже, что иных приемлемых вариантов немного. Финансовая помощь от стран Евросоюза и МВФ не решают проблем Греции, но лишь отодвигают во времени угрозу выхода из еврозоны. Нужно помнить, что другие страны PIIGS находятся в незначительно лучшем положении, поэтому они вполне могут последовать пример Греции, например, Италия.

Таким образом, данное исследование показало, одна из главных причин кризиса является то, что на наднациональный уровень произошла передача лишь денежно-кредитной политики. Основные направления экономической политики не стали общими для всех стран (например, бюджетно-налоговая политика).

Проблемы европейской валютной интеграции заключаются также в том, что в ЕС отсутствует политический союз, нет единой фискальной политики. Входящие в ЭВС страны не составляют оптимальную валютную зону, существуют значительные различия в экономическом развитии и финансовых системах государств. Критерии конвергенции также не обеспечивают однородность основных макроэкономических показателей государств ЕС.

Современный кризис в зоне евро свидетельствует о том, что переход Евросоюза к высшей стадии региональной интеграции – валютному союзу – был продиктован, прежде всего, геополитическими мотивами, а его институциональная и экономическая база были проработаны недостаточно.

Если говорить о перспективах развития Европейской валютной системы, то страны, не входящие в еврозону, пока не стремятся вводить в обращение евро, даже, наоборот, существуют противоположные тенденции (Греция, Италия). В настоящее время наиболее важными проблемами, которые нужно решать ЕЦБ, являются дефляция, рост суверенных долгов.

Список использованной литературы

1. Беспалова О. В. Обзор деятельности Европейского центрального банка (от начала создания до 2012 г.) / О. В. Беспалова // Проблемы учета и финансов. – 2013. – №1. – С. 42–56.

2. Валюты стран-участниц Европейского союза [Электронный ресурс] / Ereport.ru. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/euhyst.htm> (дата обращения 11.05.2017).

3. Гусев К. Европейский центральный банк и финансовый кризис [Электронный ресурс] / К. Гусев. – Режим доступа: <http://www.ieras.ru/pub/analitlka/anazar18.pdf> (дата обращения 11.05.2017).

4. Кондратов Д. И. Актуальные подходы к реформированию мировой валютной системы / Д. И. Кондратов // Экономический журнал ВШЭ. – 2015. – № 1. – С. 128–157.

5. Пищулов В. М. Еврозона: причины кризиса. Часть II / В. М. Пищулов // Финансы и кредит. – 2016. – № 7. – С. 27–41.

6. Поднебесная взяла высоту: юань включили в корзину мировых резервных валют кризис [Электронный ресурс] / А. Воздвиженская. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/news/329661-kitaiskii-yuan-stal-rezervnoi-valyutoi-mvf> (дата обращения 11.05.2017).

7. Ческидов Б. М. Экономические трудности Греции: монетарная составляющая электоральных процессов / Б. М. Ческидов // Деньги и кредит. – 2015. – № 11. – С. 73–75.

Информация об авторах

Хамаганова Людмила Даниловна – кандидат химических наук, доцент, кафедры мировой экономики и международного бизнеса, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: XLcapital@yandex.ru.

Близнец Александра Станиславовна – студент, факультет мировой экономики и государственного управления, Байкальский государственный университет, 664003; г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: alstbl@mail.ru.

Author

Khamaganova Lyudmila Danilovna – PhD in Chemical Sciences, Associate Professor, department of world economy and international business, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, e-mail: XLcapital@yandex.ru.

Bliznets Alexandra Stanislavovna – student, faculty of world economy and state administration, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, e-mail: alstbl@mail.ru.

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ТЕНДЕНЦИИ ФРАНКО-РОССИЙСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Рассматриваются совместные образовательные программы как комплексные формы сотрудничества европейских и российских вузов в контексте изменений в транснациональном образовании и интернационализации российского высшего образования. Представлен опыт и тенденции франко-российского меж-университетского сотрудничества. Приводится динамика студенческой мобильности в рамках совместных образовательных программ сибирских и французских вузов. Анализируются проблемы реализации совместных образовательных программ, факторы их устойчивости в долгосрочной перспективе. Приводится пример успешной реализации совместной образовательной программы двойного дипломирования по экономике и управлению в Байкальском государственном университете.

Ключевые слова: высшее образование, интернационализация, совместная образовательная программа двойного дипломирования, академическая мобильность, франко-российское междуниверситетское сотрудничество.

O. G. Chuprova

TRANSNATIONAL EDUCATION: DEVELOPMENT FRENCH-RUSSIAN INTERUNIVERSITY COOPERATION

The experience of French-Russian interuniversity cooperation in the context of Russian Higher Education internationalization is provided in the article. It gives the example of a successful implementation of Double Degree program in Baikal National University of Economics and Law as a particular form of internationalization.

Keywords: higher education, internationalization, double degree program, academic mobility, french-russian interuniversity cooperation.

Стремление расширить разнообразие связей между системой высшего образования и обществом, усилить вклад образования в экономическое развитие, способствуя укреплению позиций страны на мировом образовательном рынке, лежит в основе наблюдаемого реформирования высшего образования в различных регионах мира, включая российское.

Министерство образования Российской Федерации посредством политических инициатив и экономических механизмов поощряет диверсификацию высшего образования, общую модернизацию образовательной системы, повышение качества и открытие университетов миру посредством усиления международной деятельности вузов. Интернационализация считается необходимым условием эффективности усилий, вкладываемых в экономическое развитие России [7]. Реформирование российского образования предполагает две цели: реагирование на

потребности рынка и позиционирование на мировом уровне. Одним из критериев предоставления финансовой поддержки ведущим российским университетам является уровень интернационализации вуза как его стратегической цели, а развитие совместных образовательных программ рассматривается как важнейшее направление этой деятельности. Совместные программы вносят вклад в региональное развитие и представленность вуза на международном уровне.

В последние десятилетия Российская Федерация активизировала международное сотрудничество в сфере высшего образования и в сентябре 2003 года подписала Болонскую декларацию.

Идея Болонского процесса заключается в развитии принципов неделимости Европы до уровня образовательных стандартов европейских стран [9]. Основными направлениями реконструкции, составляющими суть формирования европейской высшей школы как единой системы, называются: «широкое распространение однотипных образовательных циклов (бакалавриат – магистратура), введение единых и легко поддающихся пересчету систем образовательных кредитов (вариант зачетных оценок), единообразие форм, фиксирующих получаемую квалификацию; обеспечение качества подготовки специалистов и т. д.» [6] В настоящее время идет становление общеевропейского образовательного и исследовательского пространства.

Сотрудничество России и ЕС в сфере высшего образования следует рассматривать в контексте единого образовательного пространства, создание которого было согласовано на саммите ЕС и России в 2005 году [3]. Основным показателем существования общего пространства в сфере высшего образования является наличие успешно осуществляемых совместных образовательных программ между ЕС и российскими высшими учебными заведениями.

Международные программы сотрудничества в сфере высшего образования появились в конце 90-х годов как инициативы, идущие от академических кругов. Их успешное развитие зависит от благоприятной внутривузовской институциональной культуры, продуманной стратегии интернационализации, заинтересованности руководства вуза и доступности централизованной поддержки. В настоящее время совместные образовательные программы – это экспериментальные площадки, поддерживающие инновационные формы международного сотрудничества, преподавания и обучения. В контексте растущей конкуренции на глобальном образовательном рынке развитие совместных программ между ЕС и Россией можно рассматривать как инструмент позиционирования на международной арене, стимулирования академических обменов и развития сопоставимости вузов. По результатам исследования, проведенного Правительством РФ, 85 % российских университетов считают необходимым развитие такой формы взаимодействия с зарубежными вузами [5], поскольку это дает им возможность выйти на международный рынок образовательных услуг, усилить свою заметность и репутацию, получить опыт организации совместных программ как основу распространения собственного влияния, как в своей стране, так и за рубежом [10]. Схожим образом считают и европейские вузы [5].

Совместная образовательная программа двойного дипломирования [11] – это программа, в которой:

- партнерами согласованы все основные элементы (учебный план, методика преподавания, система обеспечения качества, включая европейскую систему переноса зачетных единиц ECTS, правила и принципы оценки, требования к содержанию, преподавателям и набору студентов);
- предусмотрена мобильность с периодами обучения за рубежом (в университетах-партнерах), которые признаются автоматически;
- осуществляется совместное управление программой;
- всеми университетами-партнерами признаются присуждаемые дипломы/степени.

В рамках таких программ апробируются международные контакты, вводится международная сертификация дипломов и тем самым тестируются перспективы и определяются возможные риски.

По результатам исследования, проведенного в 2010 году по заказу ЕС с участием российских экспертов [5], 79 вузов России реализуют 264 ПДД на уровне бакалавриата, магистратуры и аспирантуры. Аналогичное исследование 2014 года свидетельствует о наличии 317 совместных образовательных программ, из которых 133 были выявлены в 2010 году. В силу серьезных проблем, возникающих при реализации совместных программ, многие из них не приносят желаемых результатов и оказываются нежизнеспособными в долгосрочной перспективе. 44 % ПДД, представленных в отчете 2010 года, перестали существовать [5].

Анализируя распределение ПДД по странам ЕС, нужно отметить, что по количеству заключенных договоров о создании ПДД французские университеты являются безусловными лидерами на российском рынке образовательных услуг (27 % в 2014, 38 % в 2010). 24 % (22 %) университетов-партнеров составляют вузы Германии, 11 % (16 %) – Великобритании, 12 % Финляндии и 26 % университеты других стран (Испания, Швеция и т. д.) [4, 5].

Согласно данным Посольства Франции в Москве [2], в 2012 году количество франко-российских совместных образовательных программ составляло около 140 ПДД. Всего было заключено более 400 соглашений о сотрудничестве между 190 российскими вузами из 43 городов РФ и 181 французским вузом из 54 городов Франции. Количество договоров, заключенных в СФО составляло 80, из которых 33 (59 %) по программам двойного дипломирования. 34 вуза из 11 сибирских городов сотрудничали с 36 вузами из 13 городов Франции. Лидерами по количеству подписанных договоров являлся Новосибирск (44 %, 35 договоров), Томск (18 %, 14 договоров) и Иркутск (13 %, 11 договоров), с французской стороны Париж (34 %, 27 договоров), Ницца (8 %, 6 договоров) и Сэн-Этьен (6 %, 5 договоров). Больше половины соглашений были подписаны в области естественных и инженерно-технических наук (52 %, 41 договор), 13 % (10 договоров) в области филологии и гуманитарных наук, 8 % (6 договоров) в области медицины, 4 % – право, 3 % – туризм.

В 2016 году количество соглашений о программах двойного дипломирования выросло до 170, в том числе 31 между вузами Сибири и Франции. Новосибирск остается лидером (11 ПДД), Томск (8 ПДД), Иркутск и Якутск (по 3 ПДД) идут следом [11].

Студенческая мобильность российских студентов во французские вузы составляла 2159 человек в 2012/13 учебном году (около 2000 чел. в 2010/11) и остается, практически, на прежнем уровне (2132 чел.) в 2015/16 [11]. Географическое распределение практически не меняется: 50 % (50 % в 2012/13) – Москва, 21 % (20 %) – Санкт-Петербург, 9 % (10 %) – СФО, также, как и распределение по областям знаний: 27 % в 2015/16 (31 % в 2012/2013, 37 % в 2010/11) – экономика/управление, 15 % (13 %) – филология, 16 % (12 %) – французский язык как иностранный, 10 % (6 %) – инженерные науки. Самыми популярными для российских студентов являются вузы Парижа (20 %, 442 чел.), остальные французские вузы далеко позади: Лион (4 %, 77 чел.), Ницца (3 %, 51 чел.). 42 % (919 чел.) мобильностей приходится на уровень обучения Мастер 1, 16 % (356 чел.) – Мастер 2 (первый и второй год магистратуры), далее следует бакалавриат и только 53 мобильности (2 %) соответствуют уровню аспирантуры.

До 2012 г. наблюдался рост мобильности студентов сибирских вузов, причем с самым высоким темпом по всей России: с 98 чел. в 2009/10 и 144 – в 2010/11 учебных годах до 195 в 2012/13, 41 % из которых приходилось на организованную мобильность в рамках подписанных соглашений о сотрудничестве. Лидером остается Новосибирск (31 %, 60 чел.), 22 % мобильностей (42 чел.) – Иркутск, 12 % (24 чел.) – Томск. Нужно заметить, что 8 % (16 чел.) мобильностей из Красноярска, который имеет только два соглашения о партнерстве. Наиболее популярными для сибирских студентов остаются вузы Парижа (32 %, 63 чел.) и Ниццы (19 %, 37 чел.). В 2016 году поток сибирских студентов во Францию немного снизился и составил 164 чел., из которых 59 % приходится на организованную мобильность. Лидером по количеству мобильностей стал Иркутск (35 чел., 21,2 %), следом идет Новосибирск (33 чел., 20 %) и Томск (27 чел., 16,4 %).

В городе Иркутске 8 вузов имеют 11 соглашений о сотрудничестве с 11 вузами Франции, из которых 3 по ПДД. Области сотрудничества: медицина, экономика и управление, инженерные и точные науки, гуманитарные науки и филология.

По результатам успешного партнерства в нескольких проектах Темпус, Байкальский государственный университет (БГУ) в 2000 г. подписал соглашение о сотрудничестве с университетом г. Ницца – София Антиполис (Франция) и одним из первых в России открыл в 2001 году совместную образовательную программу двойного дипломирования (ПДД) по экономике и управлению.

ПДД, созданная в БГУ на уровне двусторонних отношений, имеет успешную устоявшуюся практику и в большей части соответствует ее европейскому пониманию. Суть последнего отражают следующие характеристики: интегрированный учебный план, прозрачность (ECTS), развитие совместной системы обеспечения качества, академическая мобильность студентов и преподавателей. Это двухуровневая программа обучения (бакалавриат и магистратура), изучаемая в России, с участием в учебном процессе европейских преподавателей. Дисциплины преподаются на русском и французском языках. Преподавание блока дисциплин на французском языке обеспечивает команда преподавателей-франкофо-

нов, прошедших стажировки в университете-партнере. Письменные работы российских студентов проверяются европейскими внешними экзаменаторами. Выпускники программы получают дипломы сразу двух университетов-партнеров.

Коротко подводя итоги реализации программы, можно говорить о том, что с 2001 года 324 студента прошли обучение по ПДД и получили в общей сложности 337 дипломов различных уровней (Лисанс 1 – 104, Лисанс 2 – 134, Лисанс 3 – 77, Мастер 1 – 52, Мастер 2 – 17). 1 студент прошел обучение в аспирантуре вуза-партнера и защитил диссертацию PhD.

Однако, как и большинство ПДД в России, программа, реализуемая БГУ, имеет свои характерные особенности по ряду параметров. Академическая мобильность асимметрична и отсутствует синхронизация потоков студентов в вуз-партнер. Финансовые издержки пребывания в стране вуза-партнера ложатся на российского студента и его семью, что сокращает продолжительность образовательного периода в вузе-партнере и усугубляет неравенство среди студентов, хотя студенческая мобильность остается обязательным элементом программы. Академическая мобильность студентов – исключительно важный для личного и профессионального развития процесс, поскольку приводит к необходимости решения жизненных ситуаций и одновременного анализа их с позиций собственной и «чужой» культуры. Это развивает умение выбирать способ взаимодействия с окружающим миром; способность мыслить в сравнительном аспекте, изменять самовосприятие, признавать недостаточность знаний, а значит, определяет мотивацию к учебе; способность рассматривать свою страну в кросскультурном аспекте и т. д. Асимметричность академической мобильности выражается в односторонней мобильности российских студентов в европейский университет и европейских преподавателей в БГУ. Привлечь французских студентов в Сибирь достаточно сложно. Основными факторами отсутствия интереса являются географическая удаленность, незнание русского языка и низкая оценка важности российского диплома и дополнительных преимуществ, которые он может предоставить.

Как один из способов решения проблемы финансирования студенческой мобильности в рамках российско-французских ПДД, можно рассматривать возможность получения стипендий Посольства Франции в РФ, однако с каждым годом их количество уменьшается. В 2012/13 учебном году на все регионы России было выделено 90 стипендий (150 стипендий в 2010/11), 40 % из которых получили студенты московских вузов, 20 % – СФО, 19 % – Санкт-Петербурга. Из 18 стипендий, выделенных студентам сибирских вузов, большую часть (44 %, 8 стипендий) получили студенты Новосибирска, 10 остальных – по 1 стипендии студенты из разных городов СФО, причем в этом списке отсутствовал г. Иркутск [2]. В 2015/2016 году количество выделенных стипендий снизилось до 105, из них 27 получили студенты сибирских вузов (25,7 %), в том числе 3 – студенты ПДД БГУ. В 2015 году ЕС запустил новую программу международного сотрудничества Erasmus+ МИС, ключевым направлением которой является международная образовательная мобильность (преподаватели и студенты). В рамках

гранта, полученного университетом г. Ницца – София Антиполис по этой программе, стипендиями на обучение в 2015/16 и 2016/17 и смогли воспользоваться 10 студентов ПДД БГУ.

Опыт академического и административного сотрудничества с европейским университетом, исследования и преподавание на иностранном языке в рамках ПДД оказывают влияние на университет в целом и способствуют повышению конкурентоспособности БГУ внутри страны и узнаваемости за ее пределами. ПДД позволяет модернизировать весь учебный процесс и сделать его современным и инновационным. Студенты программы имеют неоспоримые преимущества перед сверстниками: они шире образованны, имеют опыт кросскультурной коммуникации и адаптации в иноязычной среде, приобщаются к другим системам оценки качества предоставления образовательных услуг, владеют иностранными языками, что повышает их самооценку и конкурентоспособность на международном рынке труда.

Реализация ПДД в БГУ неизбежно связана с возникновением проблем, которые в большей мере касаются финансового обеспечения развития программы: необходимость финансирования мобильности, как студентов, так и преподавателей в европейский вуз-партнер в виде стипендий и грантов, повышения оплаты труда российских преподавателей, ведущих занятия на иностранном языке. Разработка стратегии, включающей продуманные и обоснованные бизнес- и финансовые планы может стать основой устойчивого развития. Другой основной проблемой является недостаточное знание иностранного языка студентами программы: 95 % абитуриентов поступают без знания французского языка. Организация лингвистических стажировок и работа в вузе носителя языка лишь частично компенсируют недостаток часов, отводимых на изучение иностранных языков. Студенты ПДД готовы к активному использованию французского языка для образования и карьеры, но подчеркивают трудности в их полноценном освоении в рамках официального российского образования. В данной ситуации решение проблемы видится в активном взаимодействии БГУ с Альянс Франсез – Иркутск с целью повышения эффективности изучения французского языка в рамках подписанного партнерского соглашения. Помимо того, проблемы межкультурной коммуникации, возникающие в рамках мобильности студентов, встают особенно остро вследствие непродолжительного (1 семестр) пребывания за рубежом в иноязычной среде. Относительно недавнее появление ПДД на российском рынке образования объясняет осторожное отношение российских работодателей, особенно в регионах, к европейскому диплому, их вовлеченность остается ограниченной, что вызывает определенные затруднения с поиском практики для студентов ПДД. Этим же можно объяснить и трудности с набором кандидатов на ПДД. Абитуриенту требуется детальное разъяснение понятия двойного диплома и выгоды, которую он получит по окончании вуза (уникальные для внутреннего рынка компетенции, освоение иностранных языков, культурный опыт, получение международной признанной степени). В этой связи важно увеличить заметность ПДД путем разработки бренда и укрепления репутации за счет обеспечения качества, вовлеченности и интенсивной поддержки выпускников и других заинтересованных сторон.

В области российско-европейского образовательного сотрудничества накоплен большой опыт в разработке международных совместных программ. Сейчас такая форма межвузовской кооперации продолжает активно развиваться. Новые приоритеты российского правительства поддерживают развитие совместных программ в контексте стратегий модернизации и интернационализации. В центре этих стратегий – стремление привлечь в Россию таланты (преподавателей, исследователей, студентов) и обеспечить более высокие позиции в международных рейтингах для российских вузов. Опыт реализации таких программ должен использоваться в дальнейшем для совершенствования российской системы образования и интересов России в целом.

Резюмируя успешный опыт реализации ПДД в БГУ, можно утверждать, что это стало возможным благодаря всесторонней поддержке руководства вуза, высокой мотивации и преданности делу команды преподавателей, взаимному доверию и взаимопониманию, возникшим между участниками программы. Программа двойного дипломирования заложила основу для долгосрочного сотрудничества БГУ с университетом г. Ницца – София Антиполис.

Процесс интернационализации высшего образования принимает новые черты и претерпевает качественные изменения, определяемые глобализацией мировой экономики. Задача вуза в этих условиях – подготовить выпускника, способного работать в условиях профессиональной мобильности и миграции трудовых ресурсов. Изменение мотивов интернационализации от культурных и образовательных к экономическим усиливает стремление вузов расширять экспорт образовательных услуг [10]. Опыт французских вузов, работа французского посольства и различных французских организаций, которые активно стимулируют развитие программ двойного дипломирования в России, могли бы служить неким ориентиром для развития деятельности российских вузов в данном направлении.

Список использованной литературы

1. Гарета Г. Сибирь во франко-российских отношениях в области науки и образования: состояние дел и перспективы / Г. Гарета // Материалы междунар. науч.-практ. конф. «Сотрудничество с европейскими вузами в Сибири: проблемы и решения», Новосибирск, 18–20 апр. 2016 г.

2. Гарета Г. Франко-сибирское сотрудничество / Г. Гарета // Материалы междунар. науч.-практ. конф. «Сотрудничество Сибири с Францией и франкоговорящими странами в сфере высшего образования», Новосибирск, 27–28 февр. 2013 г.

3. Гретченко А. И. Болонский процесс: интеграция России в европейское и мировое образовательное пространство / А. И. Гретченко, А. А. Гретченко. – М. : КНОРУС, 2009. – 432 с.

4. Инновации и изменения в транснациональном образовании. Совместные программы между европейскими и российскими вузами [Электронный ресурс] / – Режим доступа: https://en.xing-events.com/eventResources/2/X/bAc2zFUeuMM7GL/REPORT_JOINT_PROGRAMMES_RU.pdf (дата обращения 14.05.2017).

5. Карпухина Е. А. Исследование программ двойных дипломов между университетами стран ЕС и России [Электронный ресурс] / Е. А. Карпухина, А. Б. Мишин. – Режим доступа: <http://www.tempus-russia.ru/Меропри-101110/DD-final.pdf> (дата обращения 11.05.2017).

6. Касевич В. Б. Редакторское введение / В. Б. Касевич // Вестник совета ректоров вузов Северо-Западного федерального округа. – 2003. – № 3. – С. 3.

7. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ifar.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf> (дата обращения 07.05.2017).

8. Новиков А. В. Интеграция вузов в международную образовательную систему: Южно-африканская модель бизнес-образования [Электронный ресурс] / А. В. Новиков // ЭКО: Всероссийский экономический журнал. – 2010. – № 10. – Режим доступа: <http://econom.nsc.ru/eco> (дата обращения 14.05.2017).

9. Пруель Н. А. Институциональные проблемы интеграции отечественных вузов в европейское образовательное пространство / Н. А. Пруель // Социальные проблемы: Научно-практический журнал. – 2008. – № 1. – С. 95–110.

10. Сагинова О. В. Интернационализация высшего образования как фактор конкурентоспособности (на примере Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова) [Электронный ресурс] / О. В. Сагинова. – Режим доступа: <http://www.marketologi.ru/publikatsii/stati/internatsionalizatsija-vysshego-obrazovaniya-kak-faktor-konkurentosposobnosti> (дата обращения 02.05.2017).

11. Сопоставимость дипломов и степеней. Двойные и многосторонние дипломы и степени [Электронный ресурс] / Материалы регионального семинара для экспертов по Болонскому процессу и реформированию высшего образования. Национальный офис Европейской комиссии в Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.tempus-russia.ru/МИИТ-seminar/Rus-Reader_0604final.pdf (дата обращения 18.05.2017).

Информация об авторе

Чупрова Оксана Георгиевна – директор учебно-методического центра «Русско-французский факультет», Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: chuprovaog@bgu.ru.

Author

Chuprova Oxana Georgievna – Director of French-Russian Double Degree Program, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, e-mail: chuprovaog@bgu.ru.

РАЗДЕЛ 2

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ

УДК 347.73

**А. В. Алыпova,
И. А. Зайцев**

P2P КАК НОВЫЙ МЕХАНИЗМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

В данной статье приводится правовой анализ нового метода кредитования – так называемое p2p-кредитование. Раскрывается суть данной схемы инвестирования для физических лиц, приводятся преимущества и недостатки, в том числе на примере онлайн-сервиса «Поток» – продукта, предлагаемого ПАО «Альфа-Банк». Авторы выявляют проблему отсутствия специальной нормативной регламентации данного механизма в Российской Федерации, перспективы развития института и последствия использования в российских реалиях. Проводится сравнительный анализ p2p-кредитования и традиционного способа инвестирования с помощью банковской системы управления активами граждан.

Ключевые слова: p2p, кредитование, инвестирование, банки, физические лица.

**A. V. Alypova,
I. A. Zaytsev**

P2P AS NEW MECHANISM OF INVESTMENT

The legal analysis of a new method of crediting – so-called p2p-crediting is provided in this article. The essence of this scheme of investment for individuals reveals, advantages and shortcomings, including on the example of an online service «Stream» – the product offered Alfa-Bank are given. Authors reveal a problem of lack of a special standard regulation of this mechanism in the Russian Federation, the prospects of development of institute and a consequence of use in the Russian realities. The comparative analysis of p2p-crediting and a traditional way of investment by means of a banking system of management of assets of citizens is carried out.

Keywords: p2p, crediting, investment, banks, individuals.

Основную часть потока прибыли банков составляет кредитование населения. Но не все банки готовы кредитовать тех или иных граждан. В такой ситуации сформировался новый метод инвестирования для физических лиц – программа p2p-кредитование.

Это новый способ кредитования, который дословно означает peer-to-peer, «от друга к другу». Данная программа функционирует онлайн. Предлагается либо список заемщиков, каждому из которых организация присваивает свой уровень риска по возможности выплаты, либо инвестор предлагает свои условия, а

потенциальные заемщики выбирают из предложенных другими инвесторами условий. Данная система является аналогом банковского кредитования.

Займы являются самым распространенным способом получения прибыли для инвесторов. Данный способ не редко применяли преступные сообщества в США конца XIX века, предоставляя своего рода первые «дружественные» займы людям и малому бизнесу.

Первый подобный сервис появился в Великобритании в 2005 году под названием Zopa (Zone of Possible Agreement). Zopa и сейчас остается самой крупной пиринговой площадкой в стране с базой выше 500 тыс. клиентов и объемом выданных кредитов более 469 млн фунтов стерлингов. Годом позже в США появилось еще два серьезных игрока на рынке p2p-кредитования: Prosper и Lending Club. В РФ данные платформы стали пользоваться спросом сравнительно недавно. Одной из самых первых и популярных компаний является «Вдолг.ру» [4].

Несомненно, юристов волнует в большей степени вопрос правовой регламентации данного процесса, нежели экономические аспекты деятельности.

В данном виде займов нет поручителей, нет залогового обеспечения. Единственный способ проверки данного лица на его способность к возможности возвращения денежных средств является рейтинг заемщика в рамках конкретной платформы. Рейтинг формируется на основе имеющейся базы данных кредитоспособности заемщиков.

Первый вопрос – на основании чего действует данная организация? Никакого особого правового регулирования по созданию подобной финансовой организации, предлагающей p2p-продукт, нет, поэтому регистрация анализируемой деятельности происходит на условиях микрофинансовых организаций (далее – МФО). Из положений Федерального закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», следует, что минимальный размер собственных средств (капитала) микрофинансовой компании устанавливается в 70 млн р. [6]. Данная сумма намного меньше требуемого капитала банков. Почему бы тогда данным организациям непосредственно не кредитовать граждан, как этим собственно и занимаются МФО? Ответ прост – минимизация рисков. Так, в ст. 3 того же ФЗ указано, что микрофинансовые организации вправе осуществлять профессиональную деятельность по предоставлению потребительских займов в порядке, установленном Федеральным законом «О потребительском кредите (займе)». В свою очередь, ФЗ «О потребительском кредите (займе)» регламентирует, что кредитор осуществляет свою профессиональную деятельность в виде выдачи займов [7].

Выходит, что ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» никак не может соотноситься с деятельностью, которую осуществляет «p2p», так как данная организация (платформа) не выдает денежные средства, а предоставляет информацию о потенциальных заемщиках, которые хотели бы получить некую сумму займа. Таким образом, не представляется возможным правовой анализ, поскольку отсутствует соответствующий нормативно-правовой акт, который хоть сколько-нибудь регулировал порядок деятельности подобных организаций. Единственное, что совершает ЦБ РФ в отно-

шении p2p-платформ, – это надзор, но опять-таки на основе критериев, выработанных для МФО. Допускаем, что в сложившихся обстоятельствах существует вероятность построения новых финансовых пирамид, используя уже новые способы для обогащения.

Помимо представленных площадок «p2p»-кредитованием занимаются и банки. К примеру, подобный механизм управления предлагает ПАО «Альфа-Банк» [1].

Если разбирать предлагаемые к рассмотрению ПАО «Альфа-Банк» условия общего договора займа, то в нем предусмотрен процент за несвоевременную уплату денежных средств, при этом не оговаривается, под какой процент происходит выдача денежных сумм в виде займа вообще. В банке пояснили, что происходит заключение отдельно каждого договора инвестора (физического лица) с тридцатью представителями малого бизнеса из программы «Поток».

Остается открытым вопрос и с отдельным пунктом договора, где указано, что стороны признают данный договор, который передан через онлайн-сервис и имеет такую же юридическую силу, как если бы носители собственноручно его подписали.

Банк выступает посредником по выдаче займа и берет на себя исполнение таких условий, как проверка предприятий, т. е. заемщиков на их способность к выплате заемных сумм с процентами, предоставление договоров для заключения, в связи с чем банк берет себе процент. С учетом, что на сайте для инвестора (физического лица) указа сумма получения прибыли в 20 % от вложенных средств, а для займодавца выплата под 35–40 %. При том условии, что банк не несет ответственности за финансовое состояние заемщика и не гарантирует исполнения обязательств из условий договора информационного взаимодействия онлайн-сервиса «Поток».

Крайне высок риск, если предприятие, которое решится воспользоваться подобным вариантом займа, находится в заведомо отрицательном финансовом положении. Вероятность, что деньги потребуются для быстрого внедрения инновации в производство или иных целей, способствующих улучшению производительности предприятия, очень малы. И если данное предложение является выгодным, почему банк сам не осуществляет данное кредитование участников программы? Если речь идет о слишком маленьких суммах, как утверждает сам банк, но есть доходность, о которой опять же заявляет банк, логичным представляется сделать исключение для участников данной программы.

Последствия сводятся к тому, что банк получает прибыль с инвесторов путем предоставления возможности кредитования, денежные средства банка не участвуют, очевиден лишь риск непосредственно инвесторов, которые могут потерять, не вернуть вложенные суммы.

Первый «Поток» был запущен в 2015 г. Из 30 заемщиков один стал банкротом уже в первую неделю после старта кампании, но найти какое-либо достоверное подтверждение не предоставляется возможным на данный момент, отсутствуют какие-либо варианты отчетности, статистические показатели эффективности работы данного механизма, вся информация может быть собрана исключительно «кулуарным» способом.

Если брать платформы «р2р», то нет никакой правовой защиты инвестора. Возвращаясь к теориям риска, то чем больше ожидаемая прибыль, тем больше и риск. Риски подобного формата подталкивают банковскую систему к ответным действиям, от которых, в первую очередь, страдают инвесторы. Так, некоторые банковские системы различных государств находят все больше способов для кредитования в условиях конкуренции и неизвестно, каким будет следующий способ. Возможно, это будет пример китайского банка, который для выдачи кредита студентам истребует отправку откровенных фотографий заемщика, которые впоследствии при непогашении кредита будут размещены в сети [4].

Подводя сравнительный итог, что между банками, так и определенными МФО в форме площадок под кредиты есть главная проблема – отсутствие гарантии и поддержки со стороны государства. Данная деятельность может относиться к деятельности МФО, но имеет совсем иной формат. В условиях отсутствия четкой правовой регламентации, проработки и разъяснения механизма гарантии прав участников правоотношений, в будущем можно столкнуться с новой волной финансовых пирамид, в результате чего пострадает благосостояние населения, сформируется еще большее недоверие к подобным способам получения прибыли.

Создание «р2р»-услуг забирают определенный слой клиентов в банковской системе, увеличивая и без того большую конкуренцию. На данный момент зарегистрировано более 500 подобных банков [8]. Это будет отражаться и на инвестиционной деятельности банков в связи с пересмотром отношения к рискам. В недавнем интервью Герман Греф, один из ведущих финансистов в Российской Федерации, прокомментировал невнимательность банков, в том числе находящихся за границей, к новой системе кредитования «р2р», отметив недооцененность со стороны мощных финансовых структур данного механизма. При возможном росте сделок в рамках «р2р», изменении «риск-менеджера» в пользу «р2р» позволит передавать финансовые ресурсы данной платформе, произойдет смещение банковского рынка, если не случится отказ от традиционной системы [3].

Хотелось бы обратить внимание, что с появлением криптовалюты будут происходить изменения и в системе «р2р». К примеру, на данный момент «денежный суррогат» (криптовалюта) законодательно не признана на территории РФ, но одновременно и не запрещена, т. е. фактически имеет неопределенный статус, поскольку представляет собой возможность открыть счет в сети Интернет с официального сайта. Можно допустить, что в ближайшем будущем кредитование по системе «р2р» будет осуществляться, в том числе, и криптовалютой. И вновь складывается ситуация, когда банки в случае легализации правового статуса криптовалюты на территории Российской Федерации окажутся в техническом «проигрыше» [9, с. 197].

Конечно, существование государственных банков не позволяет удовлетворять спрос всех граждан. Системы «р2р» скорее ориентированы на определенный социальный круг. Все возможные проблемы связаны лишь с неурегулированностью инвестиционной деятельности в данной сфере.

Рассуждая об универсальности механизма «p2p», можно обозначить интересный вопрос – возможен ли данный способ кредитования в системе исламского банкинга, где ростовщичество запрещено в любом его проявлении и созданы специальные условия. В частности, кредитная схема заменяется инвестиционной, в результате чего банк разделяет свои риски с клиентами. Получится ли и «p2p» занять нишу «инвестирования» в столь уникальных обстоятельствах? Скорее всего, да [2, с. 47–48].

В современных условиях банковское управление не останавливается на применении основных механизмов инвестирования, предоставляя новые схемы для удовлетворения потребностей различного рода инвесторов в соответствии с их возможностями. На сегодняшний день, несмотря на то, что кредитование и инвестирование для банков служат для достижения одной цели, а именно – получение прибыли, кредитование играет первостепенную роль за счет большего спроса на рынке финансовых услуг и своего опыта. Кроме того, кредитование, в отличие от инвестирования, располагает отлаженным механизмом с меньшими рисками за счет эффективности наработанных многолетним банковским опытом действий. На данный момент ведется разработка отдельного законопроекта в отношении «p2p» в условиях растущей востребованности данного метода. Закон планируется рассмотреть в 2017 году [10].

Список использованной литературы

1. Альфа-Поток: Деньги на развитие бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://business.potok.digital/> (дата обращения 25 марта 2017).
2. Белицкая А. В. Инвестирование и кредитование: сравнительно-правовой анализ / А. В. Белицкая, Е. Б. Лауте // Практический журнал для руководителей и юристов «Законодательство». – 2012. – № 4. – С. 43–53.
3. Герман Греф о P2P кредитовании. Сайт «YouTube» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <https://www.youtube.com/watch?v=Jel80oY143s/> (дата обращения 25 марта 2017).
4. Китайским студенткам начали выдавать кредиты. Сайт «Лента.Ру» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <https://lenta.ru/news/2016/06/16/nudecredit/> (дата обращения 25 марта 2017).
5. Манжула К. Чем привлекательны системы займов peer-to-peer для инвесторов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://rb.ru/news/p2p-kreditovanie/> (дата обращения 25 марта 2017).
6. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях: Федеральный закон от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ (в ред. от 03.07.2016 г. № 230-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 27, ст. 3435.
7. О потребительском займе: Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ (в ред. от 03.07.2016 г. № 231-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 61, ст. 6673.
8. Портал «Рамблер/финансы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <https://finance.rambler.ru/news/2015-11-8/novyi-aktsioner-uralsiba-v-rossii-mozhet/> (дата обращения 25 марта 2017).

9. Сидоренко Э. Л. Криптовалюта как новый юридический феномен / Э. Л. Сидоренко // Общество и право. – 2016. – № 3 (57). – С. 193–197.

10. Центробанк начнет регулировать краудинвестиционные площадки. Сайт «Секрет Фирмы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://secretmag.ru/news/2016/04/18/cb-kraudinvesting-p2p-kreditovanie/> (дата обращения 25 марта 2017).

Информация об авторах

Алыпova Анастасия Владимировна – ассистент, кафедры предпринимательского и финансового права, Юридический институт, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: alypovaav@gmail.com.

Зайцев Илья Алексеевич – бакалавр, Юридический институт, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: zaitzeff.ilya2018@yandex.ru.

Authors

Zaytsev Ilya Alekseevich – bachelor, Legal institute, Baikal State University, Irkutsk, e-mail: zaitzeff.ilya2018@yandex.ru.

Alypova Anastasia Vladimirovna – assistant, Chair of enterprise and financial law, Legal institute, Baikal State University, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, e-mail: alypovaav@gmail.com.

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАНОВЛЕНИЯ ИНСТИТУТА ПРЕЗИДЕНТСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Проанализированы исторические аспекты развитие института президентства в СССР, а в последующем в РСФСР и в Российской Федерации. Свидетельствующие о том, что институт президентства конституирован в российскую государственность посредством его легитимации через высшие формы выражения публичной власти народа – референдум и свободные выборы. Каждый новый конституционный цикл президентской власти легитимируется через свободные выборы как одной из высших форм выражения публичной власти многонационального народа Российской Федерации. Институт президентства в Российской Федерации представляет собой сложносоставной конституционно-правовой институт, отражающий фактическую реализацию президентской власти в системе публичной власти Российской Федерации.

Ключевые слова: институт президентства, становление и развитие, место в системе разделения властей.

N. Y. Vasilieva

HISTORICAL ASPECTS OF FORMATION OF THE PRESIDENTIAL INSTITUTE IN THE RUSSIAN FEDERATION

Historical aspects of the development of the institute of presidency in the USSR, and later in the RSFSR and in the Russian Federation, are analyzed. Witnessing that the institution of the presidency is constituted in the Russian statehood through its legitimation through the highest forms of expression of the public power of the people – a referendum and free elections. Each new constitutional cycle of presidential power is legitimized through free elections as one of the highest forms of expression of the public authority of the multinational people of the Russian Federation. The Institute of Presidency in the Russian Federation is a complex constitutional-legal institution that reflects the actual implementation of presidential power in the system of public authority of the Russian Federation.

Keywords: institute of presidency, formation and development, place in the system of separation of powers.

Становление и развитие российского института президентства тесным образом связано с советским периодом. Предпосылки введения поста Президента в СССР возникали еще при подготовке проектов Конституций СССР 1936 и 1977 гг. По мнению И. В. Сталина «По системе нашей Конституции в СССР не должно быть единоличного президента, избираемого всем населением, наравне с Верховным Советом и могущего противопоставлять себя Верховному Совету» [7, с. 531]. По мнению И. В. Сталина, необходимо возложить президентские полномочия на Президиум Верховного Совета СССР, который образно можно назвать коллективным президентом. Так было сформировано предубеждение,

что президентское правление недемократично и неприемлемо для советского государства [4, с. 4].

У Никиты Сергеевича Хрущева было иное мнение о институте Президента в СССР. Так, в 1964 г. он предложил учредить пост Президента и закрепить его в Конституции. Отставка Н. С. Хрущева прервала работу над проектом Конституции, и идея учреждения единоличного главы государства Президента не нашла своего воплощения в Основном законе СССР.

Леонид Ильич Брежнев не поддерживал идею своего предшественника об учреждении поста Президента. Поэтому при разработке Конституции СССР 1977 года функции главы государства, как и прежде сохранялись за Генеральным секретарем ЦК КПСС.

Радикальные изменения произошли после прихода к власти М. С. Горбачева. Используя свой авторитет в возглавляемом им Верховным Совете СССР, он сумел – при сопротивлении Межрегиональной депутатской группы – провести решение об учреждении поста Президента СССР.

27 февраля 1990 года Верховный Совет СССР принял Постановление об учреждении поста президента СССР и спустя две недели 14 марта 1990 г. принимается Закон СССР № 1360-1 «Об учреждении поста Президента СССР и внесении изменений и дополнений в Конституцию (Основной Закон) СССР». Конституция СССР 1977 г. была дополнена главой 15.1 «Президент СССР.

«В соответствии со ст. 127 Конституции СССР 1977 г. главой Советского государства – Союза Советских Социалистических Республик является Президент СССР. Конституция закрепляла следующие требования к кандидату на должность Президента СССР: Президентом СССР может быть избран гражданин СССР не моложе тридцати пяти и не старше шестидесяти пяти лет. Одно и то же лицо не может быть Президентом СССР более двух сроков.

Президент СССР избирается гражданами СССР на основе всеобщего, равного и прямого избирательного права при тайном голосовании сроком на пять лет. Однако первый Президент СССР избирается Съездом народных депутатов.

Предусматривалось, что Президент СССР как глава государства должен был получать свою власть непосредственно от народа посредством проведения выборов как одной из основных форм народовластия. Здесь можно наблюдать «публичные» начала власти Президента, избранного и легитимированного народом – одна из форм публичной власти получила свое конституционное признание и закрепление.

В соответствии со ст. 127.4 Конституции СССР 1977 г. помимо поста Президента СССР, вводился пост Вице-президента СССР, который так же должен был избираться населением одновременно с Президентом и по его предложению. Предусматривалось, что Вице-президент должен будет выполнять по поручению Президента отдельные его полномочия и замещать его в случае отсутствия и невозможности осуществлять свои обязанности. Как для Президента, так и для Вице-президента устанавливалось ограничение, в соответствии с которым они не могли быть народными депутатами.

Президент СССР выступал в качестве гаранта соблюдения прав и свобод советских граждан, Конституции и законов СССР, возглавлял систему органов

государственного управления и обеспечивал их взаимодействие с высшими органами государственной власти СССР.»

15 марта 1990 года первым Президентом СССР был избран Михаил Сергеевич Горбачев, за которого проголосовало 59,2 % депутатского корпуса, другие кандидаты на этот пост – Н. И. Рыжков и В. В. Бакатин – накануне дня голосования сняли свои кандидатуры. После учреждения данной должности соответствующие «учредительные» процессы были запущены в союзных республиках, где так же стали вводиться посты президента.

События 19–20 августа 1991 года, выступление ГКЧП и связанный с этим политический кризис привел к подписанию 8 декабря 1991 г. главами трех республик – Белоруссии, России и Украины Договора о создании СНГ и аннулированию поста Президента СССР. Должность Президента СССР просуществовала до 25 декабря 1991 г.

В РСФСР вопрос об учреждении должности Президента РСФСР начал активно обсуждаться сразу после ведения должности Президента СССР. Съезд народных депутатов РСФСР высказался против нововведения. Однако пост Президента РСФСР был учрежден всероссийским референдумом. 17 марта 1991 года состоялся референдум СССР, на котором гражданам РСФСР необходимо было принять решение быть или не быть Союзу Советских Социалистических Республик и ответить на вопрос: «Считаете ли Вы необходимым введение поста Президента РСФСР, избираемого всенародным голосованием?» В списки для голосования было включено 101 776 550 человек, бюллетени получили 76 652 747 (75,31 %), приняли участие 76 425 110 (75,09 %). Ответили «Да» – 53 385 275 (69,85 % участвовавших, 52,45 % избирателей). Ответили «Нет» – 21 406 152 (28,01 %) [6].

По итогам проведенного референдума 24 мая 1991 г. Съездом народных депутатов РСФСР были утверждены законы РСФСР от 24 апреля 1991 г. № 1096-1 «О выборах Президента РСФСР» и № 1098-1 «О Президенте РСФСР». В Конституции РСФСР 1978 г. появилась глава 13-1 «Президент РСФСР».

Наряду с новыми конституционными положениями, статус Президента регламентировался Законами РСФСР от 27 июня 1991 г. «О вступлении в должность Президента РСФСР».

12 июня 1991 г. были проведены первые и единственные в РСФСР выборы Президента РСФСР путем всеобщего, прямого, равного избирательного права при тайном голосовании им стал Б. Н. Ельцин, занимавший до этого должность Председателя Верховного Совета РСФСР.

Учреждение должности Президента РСФСР было призвано заполнить пустоту, возникшую в процессе проведения экономических и политических реформ, где руководящая и направляющая роль, принадлежавшая КПСС, изжила себя. Происходящие процессы связывались в определенной мере с необходимостью за счет оперативности президентской власти принимать быстрые решения по текущим, требующим оперативного вмешательства вопросам.

«О. Е. Кутафин отмечал, что введение этого поста дало возможность покончить с искусственным соединением в рамках статуса бывшего Председателя Верховного Совета РСФСР полномочий главы государства с правами спикера

парламента, что находилось в явном противоречии с принципом разделения властей. Определенное влияние на появление института президентства в России оказало и учреждение этой должности в 1990 г. в СССР» [2, с. 357].

«Президент РСФСР в соответствии с законодательством 1991 года наделялся широкими полномочиями. Он обладал традиционными для глав всех государств законодательными полномочиями; подписывал и обнародовал законы, принятые Верховным Советом РСФСР, и мог вернуть закон для повторного рассмотрения в Верховный Совет (полномочия не распространялись на акты высшего законодательного органа – Съезда народных депутатов РСФСР), обладал правом законодательной инициативы.

Президент наделялся широкими полномочиями в сфере исполнительной власти: назначал и освобождал от должности всех членов Совета Министров (согласие Верховного Совета требовалось только для назначения Председателя Совета Министров и для принятия Президентом отставки Правительства в целом); принимал меры по обеспечению государственной и общественной безопасности и т. д.»

«Таким образом, из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что в начале 90-х годов введение института президентства в России было жизненно необходимо, в связи с создавшейся политической и экономической обстановкой. Оно отразило процесс трансформации политической власти из системы партийных органов и организаций в систему государственных органов и организаций, включая институт президентства и Советы.

Тем не менее институт президентства в России в первоначальной версии его организации и функционирования, как отмечает Г. В. Дегтев, не отрицал преваляющего значения Советов. Устанавливалась подотчетность Президента РСФСР Съезду народных депутатов РСФСР, в соответствии с которой на Президента возлагалась обязанность предоставлять ежегодно доклады о выполнении социально-экономических и иных программ, принятых Съездом народных депутатов СССР и Верховным Советом РСФСР, доклады о положении в РСФСР. Несмотря на то, что Президент был главой исполнительной власти, законодательная власть в лице Съезда народных депутатов или Верховного Совета самостоятельно могла отправить Совет Министров в отставку при выражении ему недоверия. В то же время, как мы отмечали выше, соответствующее полномочие Президента должно было быть санкционированным Верховным Советом».

Распад СССР повлек за собой радикальные изменения в политической, экономической и социальной жизни страны. Требовались колоссальные изменения и они последовали. Сначала разработкой и принятием Декларацией о государственном суверенитете России от 12 июня 1990 г., а потом и разработкой на ее основе Конституции.

Было подготовлено много проектов новой Конституции России, однако основными из них были проекты, подготовлены Конституционной Комиссией и Конституционным Собранием – органом, образованным по решению Президента РФ.

Во время работы шел спор по поводу определения статуса Президента. Одни авторы высказывались в пользу идеи сильного парламента и недопущения

чрезмерного усиления исполнительной власти, возглавляемой Президентом, что могло привести к новой диктатуре. Другие авторы придерживались позиции о том, что Президент, избираемый всенародно и наделенный «серьезными полномочиями, соседствует с правительством, формируемым на основе парламентского большинства» [1, с. 45–46].

В итоге, проект разработанный Конституционным Собранием был принят за основу. В его окончательной доработке приняли участие субъекты Российской Федерации, депутаты из разных фракций и специалисты. Впоследствии этот проект Конституции РФ был вынесен на всенародное голосование, которое проводилось согласно Положению о всенародном голосовании по проекту Конституции РФ 12 декабря 1993 года [5].

Новая Конституция Российской Федерации была принята всенародным голосованием (референдумом) 12 декабря 1993 г. и вступила в действие со дня ее официального опубликования 25 декабря 1993 года.

«На протяжении известных исторических и современных событий можно наблюдать, что институт Президентства в РСФСР, а в последующем и в Российской Федерации, конституирован в российскую государственность посредством его легитимации через высшие формы проявления публичной власти народа – референдум и свободные выборы. В свою очередь, каждый новый конституционный цикл президентской власти легитимируется через свободные выборы как одной из высших форм выражения публичной власти многонационального народа Российской Федерации».

Идея президентства последовательно внедрялась в российскую государственность не только «сверху», но и признавалась и утверждалась «снизу», исходя из воли народа как единственного суверенного источника власти. Данный процесс можно охарактеризовать в следующей хронологии:

- принятое по итогам всенародного референдума 1991 года положительное решение о необходимости введения поста Президента РСФСР;
- избрание Президента РСФСР через всеобщие равные прямые выборы при тайном голосовании;
- положительное решение по итогам референдума 1993 года о принятии новой Конституции с «сильной» моделью Президента в Российской Федерации;
- последующие выборы Президентов Российской Федерации в 1996, 2000, 2004, 2008, 2012 гг. посредством всеобщих равных прямых выборов при тайном голосовании – высшего, наряду с референдумом, выражении власти многонационального народа Российской Федерации» [1, с. 52–53].

Список использованной литературы

1. Васильева Н. Ю. Институт президентства в системе публичной власти Российской Федерации : дис. ... канд. юрид. наук / Н. Ю. Васильева. – М., 2012. – С. 176.
2. Государственное право Российской Федерации / под ред. О. Е. Кутафин. – М. : Юридическая литература, 1996. – С. 357.

3. Дегтев Г. В. Институт президентства в Российской Федерации: особенности правового статуса и компетенции, проблемы совершенствования : дис. ... д-ра юрид. наук / Г. В. Дегтев. – М., 2005. С.94.

4. Лазарев Б. М. Президент СССР / Б. М. Лазарев // Советское государство и право. – 1990. – № 7. – С. 4.

5. «О проведении всенародного голосования по проекту Конституции Российской Федерации» Указ Президента РФ от 15 октября 1993 г. № 1633 // Собрание актов Президента и Правительства РФ. 18.10.1993 г. № 42. Ст. 3995.

6. Сообщение Центральной комиссии РСФСР по проведению референдумов // Российская газета. – 1991. – № 8. – 26 марта. – С. 2.

7. Сталин И. В. Вопросы ленинизма / И. В. Сталин. – М., 1939. – 531 с.

Информация об авторе

Васильева Наталья Юрьевна – кандидат юридических наук, старший преподаватель, кафедра конституционно и административного права, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, e-mail: vasilevanyu@mail.ru.

Author

Vasilyeva Natalia Yurievna – candidate of legal sciences, senior lecturer, Department of constitutional and administrative law of the Baikal State University, Irkutsk, e-mail: vasilevanyu@mail.ru.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И НАРАЩИВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Рассматриваются основные источники формирования собственных средств коммерческого банка с точки зрения Российского законодательства с целью лицензирования банковской деятельности и дальнейшего развития их эффективной деятельности на Российском рынке банковских услуг. И, как следствие, обосновывается необходимость решения вопросов совершенствования законодательства Российской Федерации, сокращения участия государства в капиталах крупных российских кредитных организаций, создания системы регулирования и надзора на рынке финансовых услуг, предоставляемых некредитными организациями, и приведения в соответствие с международной практикой критериев деловой репутации руководителей и членов совета директоров кредитных организаций, установления их ответственности при совершении действий (бездействий) способствующих серьезному ухудшению финансового положения кредитной организации, доведению ее до банкротства и (или) отзыву лицензии на осуществление банковских операций.

Ключевые слова: источники формирования, собственные средства, коммерческие банки, лицензирование, регулирование, надзор, Центральный Банк, банковские услуги.

Y. A. Nepomnyashchaya

PROBLEMS OF FORMATION AND BUILD-UP OF EQUITY COMMERCIAL BANK

Examines the main sources of formation of own funds of commercial bank from the perspective of Russian legislation with a view to licensing banking activities and further develop their effective functioning in the Russian market of bank services. And, as a consequence, the necessity of addressing the issues of improving the legislation of the Russian Federation, to reduce State involvement in the capitals of major Russian credit organizations, creating a system of regulation and supervision of financial services provided by the nekreditnymi organizations, and bring it into line with international practice, the criteria for the business reputation of the executives and Board members of credit institutions, their responsibility for committing the actions (inaction) sposobstvovujushhih a serious deterioration of the financial situation of the credit institution , bringing it to bankruptcy and (or) withdrawal of a license for carrying out banking operations.

Keywords: sources of formation, own funds, commercial banks, licensing, Regulation, supervision, The Central Bank, banking services.

Если обратить свое внимание на новостные полосы сегодняшних информационных источников, то не трудно заметить, что они пестрят данными о том,

что у очередного коммерческого банка была отозвана лицензия на его деятельность. Зачастую, причиной этого служит нарушение базового показателя деятельности подобных структур, а именно, несоответствие величины собственных средств банка необходимой величине.

Согласно ст. 1 Федерального закона от 3 февраля 1996 г. № 17-ФЗ «О банках и банковской деятельности» банк – это кредитные организации, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. Следовательно, можно говорить о том, что банки являются некими трансформирующими устройствами, которые выступают по сути покупателями и продавцами одновременно, весьма своеобразного товара. Этим самым товаром в данном случае выступают денежные средства, а если быть точной, то и в целом финансовые активы, которые по средствам банковских услуг перетекают из одних «рук» в другие. И как не трудно заметить, основой банковского бизнеса и становятся те самые временно свободные ресурсы клиентов банка, которые он впоследствии и перераспределяет уже среди других своих клиентов, которые в данный момент времени в этих ресурсах нуждаются.

Но, несмотря на то, что основой такого бизнеса являются привлеченные ресурсы, все же Банк – это некая хозяйствующая единица, которая, как и другие, должна располагать некой величиной собственного капитала по причине обеспечения своей хозяйственной деятельности и наличия некой материальной базы. Не секрет, что основой подобной базы выступает его уставный капитал – то есть, величина денежных средств, или иными словами, взносы учредителей данной кредитной организации зарегистрированная при его регистрации и получения лицензии в соответствии с установленным Банком России минимально необходимым размером капитала для вновь создаваемых банков [2, с. 5]. Логично, что в ходе своей дальнейшей деятельности, эта величина может пересматриваться и меняться по решению его собственников. Но, как бы то ни было, Уставный капитал банка – это некая гарантированная сумма, которой должно обладать по сути любое юридическое лицо, то есть это тот размер имущества, только при наличии которого вновь создаваемый банк может быть вообще зарегистрирован в качестве юридического лица и получить первую «простейшую» банковскую лицензию [3, с. 21].

Основная проблема как раз и состоит в том, что в современных условиях многим коммерческим банкам достаточно сложно не только «увеличить и преумножить» данную величину, но и даже удержать ее на том необходимом уровне, который бы соответствовал требованиям и не стал причиной отзыва лицензии со стороны надзорного органа. На практике, стремление соответствовать подобным требованиям и приводит к использованию владельцами Банков всевозможных схем, которые способствуют «фиктивному раздуванию» уставного капитала, и как следствие, подрывает стабильность банковской системы страны

в целом. В этой связи возникает масса других проблем, связанных с необходимостью развития надзора за банками не только за самой величиной капитала банков, установленной нормативами, но и за его качественной и реально существующей составляющей. Следовательно, можно смело утверждать, что основной целью самого лицензирования банковской деятельности будет служить – изначально не допущение риска появления на рынке банковских услуг или других сегментах финансового рынка, «некачественных» организаций, деятельность которых направлена только лишь на извлечение и удовлетворение своих интересов и несущих прямую угрозу интересам своих клиентов, и в качестве продавцов и особенно в качестве покупателей. Одной из основных причин такой угрозы и может стать «непрозрачность» информации о владельцах кредитной организации и их основных целях деятельности и, как следствие, весьма сомнительная качественная составляющая или, иными словами, неадекватность материальной базы Банка, ну и как следствие, заинтересованность отдельных групп лиц – владельцев банка в обслуживании своих интересов на банковском рынке, а следовательно заведомая неэффективность управления, повышенная опасность принятия чрезмерных рисков и многое другое.

Все вышеизложенной приводит к мысли о том, что несмотря на уже существующие довольно жесткие условия получения банковской лицензии все же есть еще необходимость более углубленного контроля со стороны органа надзора, а именно Банка России, и не только за вновь открывающимися кредитными организациями, но и уже за функционирующими на рынке банковских услуг, в первую очередь обращая внимание на всю совокупность участников банковской системы, включая реальных владельцев банков и лиц, так или иначе, заинтересованных в их деятельности. Уже в самом начале пути открытия и дальнейшей работы предполагаемой кредитной организации, еще на этапе лицензирования, ЦБ РФ определяет и устанавливает степень финансовой устойчивости будущих владельцев, правовую и корпоративную структуру кредитной организации, профессионализм, опыт, а главное, порядочность и честность руководства. Иными словами, цель лицензирования и регистрации банковской деятельности – не допустить слабые в финансовом отношении и недобросовестные коммерческие структуры, которые могли бы использовать операции банка в противоправных или опасных для вкладчиков и кредиторов целях. Направленное формирование структуры коммерческих банков требует достаточно жесткого контроля при самом создании кредитных учреждений [6, с. 223].

Порядок регистрации и лицензирования определяется Федеральным законом от 3 февраля 1996 года №17-ФЗ «О банках и банковской деятельности» и Инструкцией от 2 апреля 2010г. №135-И «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций» [1, с. 5]. В соответствии с данными документами, ключевыми элементами лицензирования коммерческих банков являются вопросы, связанные с их финансовой устойчивостью, а именно: финансовое состояние банка; источники первоначального поступления капитала; степень ликвидности балансов участников банка; компетентность руководящих кадров организуемого банка; предполагаемый круг операций и клиентуры.

Перечень документов, которые необходимо представить кредитной организации при проверке правомерности оплаты акций (долей) для оценки финансового положения при решении вопроса о государственной регистрации создаваемой путем учреждения кредитной организации и о выдаче предварительного согласия Банка России, представляется в соответствии с Инструкцией Банка России № 130-И. Этот перечень достаточно внушителен и направлен на очень глубокое и всестороннее изучение финансового «здоровья» тех лиц, которые напрямую заинтересованы в создании кредитной организации [4, с. 3]. Но, к сожалению, даже подробнейшее изучение этих документов не сможет позволить дать абсолютно точный ответ, с какой именно целью создается данная кредитная организация [5, с. 4]. Но, так или иначе, именно на основе представленных документов принимается решение о регистрации.

Как уже было отмечено выше, с учетом развития своей деятельности, вновь созданные хозяйствующие единицы (Банки) могут наращивать уставный капитал, прежде всего путем привлечения новых инвесторов, или путем увеличения своих долей в уставном капитале действующих учредителей (участников). При этом для подразделений Банка России важно заранее, до принятия официального решения о регистрации нового размера уставного капитала кредитной организации получить необходимую информацию о финансовом положении ее участников или новых инвесторов, которые решили вложить свою долю в уставный капитал. Необходимо проанализировать представленные документы с тем, чтобы убедиться, что указанные в них конкретные юридические лица действительно способны внести соответствующую сумму, а также насколько легально происхождение этих капиталов. Увеличение собственного капитала, в частности, увеличение объема «Уставника» становится естественным необходимым условием деятельности, как и само привлечение новых клиентов и разработка новых банковских продуктов, если Банк заинтересован в расширении своей деятельности и завоевании новых секторов рынка, а также расширении клиентской базы и своей продуктовой линейки. Классически, к основным возможным источникам наращивания капитала банка можно отнести:

1. Дополнительные взносы в уставный капитал, которые могут делать как существующие, так и новые участники банка.

2. Прибыль банка – другой важнейший источник увеличения собственного капитала, но на сегодняшний день в состав капитала банка включается только прибыль, подтвержденная аудиторским заключением.

3. Привлечение субординированных кредитов (займов).

При этом следует помнить, что собственная эмиссия ценных бумаг банками, которая становится необходимостью, в случае применения первого пункта, имеет свои особенности и регулируется, кроме Федерального закона «О рынке ценных бумаг», Инструкцией Банка России №128-И от 10 марта 2006 года «О правилах выпуска и регистрации ценных бумаг кредитных организаций на территории Российской Федерации». На практике вопрос дополнительной эмиссии (в части соблюдения прав акционеров, в том числе миноритарных) нередко становится для банков основным элементом их корпоративной культуры. В этой связи, стоит отметить, что основными проблемами банковского сектора как раз

и являются низкая ответственность владельцев и руководства банков за качество и устойчивость ведения банковского бизнеса, достоверность информации о состоянии банков, а также надежда на государственную поддержку в стрессовых ситуациях. Негативное влияние на устойчивость Банков, особенно в современных условиях кризиса, оказывает и весьма агрессивная политика, которую проводят некоторые представители банковского бизнеса. Что, в свою очередь, очевидно свидетельствует о наличии необходимости более решительного перехода к модели развития банковского сектора, характеризующейся приоритетом качественных, а не только количественных показателей деятельности и ориентацией на не только получение сиюминутной выгоды своим владельцам, но и на долгосрочную эффективность деятельности с ориентацией на интересы своих клиентов. Это, в свою очередь, в полной мере отвечает долгосрочным приоритетам развития экономики России в целом, в том числе предусмотренным Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

Если говорить о какой либо конкретике непосредственно на рынке банковских услуг, то в ряде множества важных задач, следует обратить свое внимание и отметить, в частности, принятие и «доработку» федеральных законов, направленных на выравнивание условий доступа российских и иностранных банков на российский рынок банковских услуг, повышение в целом капитализации банковского сектора, защиту прав потребителей как банковских, так и в целом финансовых услуг, повышение информативности потребительского кредитования, расширение обслуживания банками своих клиентов вне места расположения кредитной организации и, возможно особенно, повышение прозрачности информации о корпоративной структуре банков и ее устойчивости. Безусловно подобная работа ведется и сейчас, но вместе с тем наряду с существенным ростом показателей развития банковского сектора сохраняются проблемы ведения банковского бизнеса, вследствие которых конкурентоспособность российских кредитных организаций и банковского сектора в целом все еще оставляет желать лучшего.

Конечно же это обусловлено различными факторами, лежащими как вне, так и внутри банковского сектора. Так, в частности, к внешним факторам можно отнести и недиверсифицированность экономики и общий дефицит ее инвестиционных возможностей, ограниченность и преимущественно краткосрочный характер кредитных ресурсов, высокий уровень непрофильных (административных) расходов кредитных организаций, в том числе связанных с проведением проверок соблюдения кассовой дисциплины клиентами и хранением больших объемов документов в бумажной форме. Так же, пока, к сожалению, продолжает оставаться весьма распространенным явлением – мошенничество, с которым приходится сталкиваться как самим банкам, так и его клиентам, и даже контролирующим органам. В связи с чем, в целях повышения конкурентоспособности банковского бизнеса, требуется повышение уровня защиты частной собственности, включая формирование стандартных юридических конструкций, защищающих интересы кредиторов, повышение эффективности судебной системы с точки

зрения сроков и качества принимаемых решений. Что же касается внутренних недостатков банковского сектора, то в их числе следовало бы отметить: безответственность владельцев и менеджмента некоторых банков при принятии бизнес-решений, диктуемых погоней за краткосрочной прибылью в ущерб финансовой устойчивости; неудовлетворительное в ряде случаев состояние корпоративного управления и управление рисками, в том числе вследствие ориентации кредитных организаций на обслуживание бизнеса владельцев; существование «скрытых» для регулятора и рынка форм деятельности, недостоверность учета и отчетности, приводящие к искажению информации о работе кредитных организаций; вовлеченность отдельных кредитных организаций в противоправную деятельность; недостаточная технологическая надежность информационных систем кредитных организаций, обусловленная в том числе неупорядоченностью в сфере применения информационных технологий в банковской деятельности, включая технологии дистанционного банковского обслуживания.

Все эти недостатки конечно же снижают авторитет банковского сообщества и уровень доверия к банковскому сектору, ухудшают возможности привлечения банками не только отдельно взятых клиентов, но и в целом инвестиций. Наличие этих все еще нерешенных проблем обуславливает необходимость дополнительных усилий со стороны Правительства Российской Федерации и Банка России в целях дальнейшего развития банковского сектора, направленного, в первую очередь, на качественные изменения в деятельности банков. Хотелось бы верить, что в результате реализации Стратегии развития банковского сектора российская банковская система по всем основным аспектам (организация деятельности, качество управления, состояние конкурентной среды, учет и отчетность, рыночная дисциплина, прозрачность деятельности, регулирование и надзор) все же будет соответствовать международным стандартам.

В заключении еще раз хотелось бы обратить внимание на то, что для достижения поставленных целей в рамках реализации мер позволяющих вывести российский банковский сектор на высокий международный уровень, все еще имеется необходимость в решении вопросов; совершенствования законодательства Российской Федерации; сокращения участия государства в капиталах крупных российских кредитных организаций; совершенствования системы регулирования и надзора на рынке финансовых услуг, предоставляемых в том числе некредитными организациями; создания и функционирования современных инфраструктурных комплексов, в том числе международного финансового центра в Российской Федерации; развитие национальной платежной системы, а также, продолжает оставаться актуальной проблема приведения в соответствие с международной практикой критериев деловой репутации владельцев и руководителей кредитных организаций и установления их ответственности.

И, как следует из всего вышеизложенного, важнейшим инструментом достижения системной стабильности банковского сектора является повышение прозрачности по всем аспектам деятельности российских кредитных организаций и укрепление рыночной и корпоративной дисциплины. Это является одним из существенных условий роста доверия к банковскому сектору и повышению его инвестиционной привлекательности.

Список использованной литературы

1. О банках и банковской деятельности: федеральный закон от 2 декабря 1990 г. №395-1 // Собрание законодательства РФ. 05.02.1996. № 6.
2. Об акционерных общества : федеральный закон от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 01.01.1996. № 1.
3. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) : федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 15.07.2002. № 28.
4. Об организации инспекционной деятельности Банка России: инструкция Банка России от 1 декабря 2003 г. № 108-И.
5. О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций: инструкция Банка России от 2 апреля 2010 г. № 135-И.
6. О порядке и критериях оценки финансового положения юридических лиц – учредителей (участников) кредитных организаций: положение Банка России от 19 июня 2009 г. № 337-П.
7. О порядке и критериях оценки финансового положения физических лиц – учредителей (участников) кредитной организации: положение Банка России от 19 июня 2009 г. № 338-П.
8. Экономические и правовые основы функционирования банковского сектора Российской Федерации : науч.-практ. издание / М. В. Галкина, С. Л. Ермакова, Е. Е. Фролова, О. А. Ястребов. – Иркутск, 2011.

Информация об авторе

Непомнящая Екатерина Анатольевна – старший преподаватель, кафедра предпринимательского и финансового права, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: neom2@mail.ru.

Author

Neomnyashchaya Yekaterina Anatol'yevna – senior lecturer, Department of Business and financial law, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: neom2@mail.ru.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

В энергетике грядет технологическая глобализация, а за ней усиление конкуренции и рост востребованности новых энерготехнологий. Не за горами новый энергетический уклад в мире: рынок энергетического сырья превратится в рынок энергетических услуг и технологий. Обосновывается целесообразность создания единого энергетического пространства как Евразийского экономического союза, так и Европейского союза. Выявляются экологические и правовые проблемы использования энергетических ресурсов. Анализируются международные акты, направленные на разрешение данных проблем.

Ключевые слова: экологическое право, энергетическое право, энергетические ресурсы, охрана окружающей среды, единое экономическое пространство, Евразийский экономический союз, Европейский союз, общий рынок электроэнергетических ресурсов, интернационализация законодательства.

Е. Т. Rybinskaya

ECOLOGICAL AND LEGAL PROBLEMS OF THE USE OF ENERGY RESOURCES

Energy coming the globalization of technology, and her increasing competition and growing demand for new energy technologies. New energy structure in the world market of energy raw materials will become a market for energy services and technologies. The expediency of creating a single energy space as the Eurasian economic union and the European union. Identified environmental and legal problems of the use of energy resources. Analyzed international instruments to resolve these problems.

Keywords: Environmental law, energy law, energy resources, environmental protection, single economic space and the Eurasian economic union, European union, common market of electric power resources, internationalization of law.

В современном мире безусловно невозможно обойтись без использования электроэнергии. На сегодняшний день проблемы энергетики безусловно являются определяющими как для экономики, так и для экологии. От уровня развития энергетики в значительной мере зависит экономический потенциал всех стран и благосостояние всех народов. Для обычного существования человечества необходима электроэнергия, и при этом потребности человека в электроэнергии постоянно растут. Именно поэтому энергетика является объектом самого пристального внимания всего мирового сообщества, и в первую очередь человечество волнует проблема обеспечения безопасного использования энергетических ресурсов и их экологичности.

Несмотря на эффективное и продуктивное развитие производства электроэнергии, электростанции оказывают существенное отрицательное воздействие

на окружающую человека природную среду. Данное воздействие различается по характеру и степени опасности в зависимости от типа электростанции.

Существует три разновидности источников энергии:

1. Органические – использование газа, нефти, древесного угля и самой древесины;
2. Водные – использование мощности водного потока для преобразования его в электроэнергию, а также в теплоэнергию;
3. Атомные – использование энергии, высвобождаемой во время ядерных реакций.

Серьезные экологические проблемы напрямую связаны с твердыми отходами – золой и шлаками. Хотя зола в большем объеме улавливается различными фильтрами, все же в виде выбросов в атмосферу ежегодно поступает около 250 млн т загрязнений в виде мелкодисперсных аэрозолей, которые способны заметно изменять баланс солнечной радиации у земной поверхности. Они же являются ядрами конденсации для паров воды и формирования осадков, а также попадая в органы дыхания человека и других организмов, вызывают различные респираторные заболевания [3, с. 14].

Таким образом, экологическая проблема использования нефти, газа, угля связана не только с ограниченностью ресурсов на планете, но и с проблемой загрязнения атмосферы веществами, которые получаются в результате их сжигания.

За счет сжигания топлива сегодня производится примерно 90 % энергии. В развитых странах нефть и нефтепродукты используют в основном для нужд транспорта. Например, в США нефть в общем энергобалансе страны составляет 44 %, а для получения электроэнергии – только 3 %. Для угля же, наоборот, присуща противоположная закономерность. В общем энергобалансе нефть занимает 22 %, а как источник для получения электроэнергии – 52 %. Доля угля в получении электроэнергии в Китае составляет около 75 %. В Российской Федерации преобладающим источником для получения электроэнергии на сегодняшний день является природный газ – 40 %, вместе с тем на долю угля приходится только 18 % вырабатываемой энергии, а на долю нефти – не более 10 %. Во всем мире гидроресурсы используют для получения около 5–6 % электроэнергии (однако в Российской Федерации – 20,5 %). Атомная энергетика в мировом масштабе вырабатывает 17–18 % электроэнергии. В Российской Федерации ее доля около 12 %, хотя в некоторых странах она является преобладающей в энергетическом балансе (так, во Франции – 74 %, в Бельгии – 61 %, в Швеции – 45 %) [4, с. 12].

К образованию парникового эффекта и глобальному потеплению климата приводит выброс в атмосферный воздух большого количества углекислого газа, и недостаток растительности для полноценного его поглощения. Постройка гидроэлектростанций ведет к запруживанию рек, что влечет за собой изменение устоявшихся местных экосистем. Животные и птицы переселяются в другие районы, и это приводит к вымиранию многих видов. Кроме углекислого газа, в атмосферу попадает много вредных веществ, которые вызывают кислотные дожди, загрязняя тем самым почву и водоемы.

Ухудшение качества воды в водохранилищах происходит по различным причинам, что приводит к увеличению количества органических веществ как за

счет ушедших под воду экосистем (древесины, растительных остатков и т. п.), так и вследствие их накопления в результате замедленного водообмена [1, с. 176].

Очевидно, что тепловая энергетика будет преобладать в энергетическом балансе мира и отдельных стран. Большая вероятность роста доли углей и других видов менее чистого топлива в получении энергии. Данные обстоятельства вызывают необходимость выработки реальных путей и способов их использования, что позволит уменьшить негативное воздействие на окружающую среду.

Одновременно встает необходимость применения методов энергосбережения – сокращения отрицательного воздействия на окружающую среду. В статье 2 Закона РФ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» термин энергосбережения рассматривается как – реализация организационных, правовых, технических, технологических, экономических и иных мер, направленных на уменьшение объема используемых энергетических ресурсов при сохранении соответствующего полезного эффекта от их использования (в том числе объема произведенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг) [5].

Одновременно с энергосбережением следует использовать и еще один из способов минимизации ущерба окружающей среде – способ энергозамещения, который содержит в себе сочетание наращивания объемов добычи традиционного топлива и вовлечение в больших масштабах в энергетическое производство вспомогательных, а также альтернативных топливных ресурсов. Энергозамещение означает постепенный переход от традиционного топлива и вспомогательным топливным ресурсам и к нетрадиционным возобновляемым источникам энергии, а так же освоение новых технологий получения электрической и тепловой энергии [6, с. 6].

Как известно, в современном мире степень обеспеченности энергоресурсами, объемы их производства и внешней торговли являются одними из основных факторов геополитики. Использование развитой коммуникационной инфраструктуры с единой современной технологической основой позволяет при формировании единых рынков энергоресурсов продуктивно развивать экономически обоснованные энергетические связи с учетом современных требований и имеющегося спроса.

В настоящее время Европейским союзом преследуется цель создания единого энергетического пространства и его правового оформления. В связи с этим к общей компетенции Европейского Союза и двадцати восьми стран -членов Европейского союза была отнесена как политика в области энергетики, так и политика в области экологии. Крепкой основой для развития Европейского энергетического права стал «Лиссабонский договор», подписанный 13.12.2007 г. на саммите Европейского союза в Лиссабоне, которым были внесены существенные изменения в Договор о Функционировании Европейского союза [2].

Впервые в данном договоре были подробно детализированы вопросы энергетической политики, направленные на совершенствование и более успешное

развитие энергетического рынка, поставку энергоресурсов и использование альтернативных источников энергии.

Ответственность за разработку, определение, имплементацию, программ и исследований в данной области возложена на Европейский союз и национальные правительства стран – участников, подписавших данный международный договор. С одной стороны к компетенции Европарламента и Совета Европейского союза относится определение энергетической политики. С другой стороны, права государств – участников предпринимать необходимые меры по обеспечению поставок энергоресурсов статьями указанного Договора не в коей мере не ущемляются.

До заключения данного Договора вопросы в сфере энергетической политики относились либо к компетенции внутреннего рынка отдельных государств, либо регулировались Европейским союзом по общим правилам в области охраны окружающей среды.

Лиссабонский Договор 2007 года особо выделил и предусмотрел отдельные положения о компетенции Европейского союза в области энергетики, тем самым обеспечив открытость, прозрачность и доступность информации в данной сфере регулирования.

Появление статьи 194 ДФЕС можно расценивать как эволюционирование международного энергетического права, которое стало предметом регулирования не только государств-членов Европейского союза, но и самого Европейского союза,

В связи с тем, что ранее регулирование в сфере энергетического права осуществлялось в рамках компетенции Европейского союза либо в области национального регулирования, либо регулирования в области охраны окружающей среды, то в настоящее время прослеживаются значительные «совпадения» между политикой в области энергетики и политикой в области экологии.

Статья 194 ДФЕС направлена на:

- обеспечение функционирования энергетического рынка;
- обеспечение надежности энергоснабжения в Союзе;
- содействие энергетической эффективности и экономии энергии, а также развитию новых и возобновляемых видов энергии;
- содействие межсоединению энергетических сетей.

Упоминание в указанной статье необходимости «сохранять и улучшать окружающую среду» не только следует требованиям «принципа интеграции» (ст. 11 ДФЕС), но и устанавливает обязательство – политика Европейского союза в энергетической сфере должна быть направлена на достижение целей охраны окружающей среды, она должна сохранять и улучшать качество окружающей среды, а не просто «принимать вопросы охраны окружающей среды во внимание». Таким образом, природоохранные положения ст. 194 ДФЕС ограничивают суверенитет стран-членов в отношении национального баланса энергоресурсов.

Хотя, с практической точки зрения, одновременное правовое обеспечение надежности энергоснабжения в Европейском союзе и целей охраны окружающей среды – является трудной задачей сейчас и останется ею и в будущем.

Формирование единого Европейского энергетического пространства является лишь одним из примеров перехода национальных компетенций на наднациональный уровень. Однако об едином энергетическом пространстве Европейского союза пока говорить рано, поскольку многие вопросы, в том числе и определение структуры экспорта, по-прежнему регулируются внутренним правом государств. Однако, в целом, правовое оформление единого энергетического пространства находится в динамическом состоянии, а не в статике.

Евразийским экономическим союзом в настоящий период времени реализуется грандиозная и масштабная программа поэтапного формирования общих рынков энергетических ресурсов со сроком реализации до 2025 года.

Высшим Евразийским экономическим советом 08.05.2015 г. была утверждена концепция создания общего электроэнергетического рынка Евразийского экономического союза, на основании которой 25.10.2016 г. была одобрена программа его формирования. Указанная программа включает в себя комплекс взаимосвязанных организационных, законодательных, технологических и других мероприятий, сроки их реализации, исполнителей и источники финансирования. До 01.07.2018 г. будет создана электронная система торговли электрической энергией по срочным контрактам. В настоящее время одновременно разрабатывается концепция создания общих рынков газа, нефти и нефтепродуктов. Программы формирования данных рынков должны быть разработаны до 01.01.2018 г. и будут содержать перечень мероприятий с указанием сроков и этапов их реализации. Согласно договору об Евразийском экономическом союзе, общий электроэнергетический рынок заработает к 01.07.2019 г., а общие рынки газа, нефти и нефтепродуктов – к 01.01.2025 г.

Т. С. Саркисян с большой степенью уверенности заявляет, что создание общего электроэнергетического рынка: повысит эффективность рыночных механизмов во взаимной торговле электрической энергией; стимулирует развитие экономики; повысит уровень конкуренции в торговле электрической энергией; повысит прозрачность ценообразования; создаст условия для свободного доступа к услугам субъектов естественных монополий в сфере электрической энергетики при осуществлении межгосударственной передачи электрической энергии; создаст условия для доступа производителей и потребителей электрической энергии на рынки стран-членов; расширит возможности для взаимной торговли электрической энергией; снизит темпы роста цен на электрическую энергию для конечных потребителей; создаст благоприятные условия для активизации инвестирования в объекты электроэнергетики [6, с. 65].

Список используемой литературы

1. Акимова Т. А. Экология. Природа – Человек – Техника / Т. А. Акимова, А. П. Кузьмин. – М. : ЮНИТА-ДАНА, 2001. – 343 с.
2. Договор о функционировании Европейского союза [Электронный ресурс] (Рим, 25 марта 1957г.) (в ред. Лиссабонского договора 2007 г.). – Режим доступа: Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/2566558/#ixzz4js3td2Ly> (дата обращения 11.05.2017).

3. Елизаров Д. П. Справочник по наилучшим доступным техническим методам в теплоэлектроэнергетике / Д. П. Елизаров. – М. : ЭКСМО, 2008. – 464 с.

4. Зубанова С. Г. Справочный материал по экологии / С. Г. Зубанова. – М. : ЭКСМО, 2008. – 192 с.

5. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : Федеральный закон Российской Федерации от 23.11.2009 г. № 261-ФЗ // Российская Газета. – 2009. – № 261.

6. Саркисян Т. С. Создание общих рынков энергетических ресурсов в ЕАЭС: этапы и содержание / Т. С. Саркисян // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2017. № 1. – С. 65–69.

7. Ушаков В.Я. Основные проблемы энергетики и возможные способы их решения / В. Я. Ушаков // Известия Томского политехнического университета. – 2011. – № 4. – С. 5–13.

Информация об авторе

Рыбинская Елена Тимофеевна – кандидат юридических наук, доцент, кафедры теории государства и права и социально-правовых дисциплин Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: 7ret7@mail.ru.

Author

Rybinskaya Elena Temofeevna – candidate of legal Sciences, associate Professor, Department of Theory of state and law and socio-legal disciplines of the Baikal state University, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, e-mail: 7ret7@mail.ru.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГАРАНТИЙ ПРАВ РАБОТНИКА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА

Рассматриваются основные проблемы, возникающие в связи с заключением трудового договора, а также анализируются гарантии прав работника при реализации принципа свободы труда, предусмотренные Трудовым кодексом РФ. Обозначены ключевые проблемные моменты, связанные с реализацией гарантий прав работников при заключении трудового договора. Приводятся примеры гарантий в отношении отдельных категорий работников и последствия их несоблюдения. Проанализировано понятие необоснованного отказа в приеме на работу с учетом раскрытия дискриминационных критериев и деловых качеств работника и возможность судебного обжалования такого отказа. Проблема реализации права на труд при заключении трудового договора сегодня в достаточной степени актуальна, подчеркивается необходимость дальнейшего совершенствования законодательства в области трудовых отношений.

Ключевые слова: принцип свободы труда, трудовой договор, правовое регулирование труда, реализация гарантий при заключении трудового договора, необоснованный отказ в приеме на работу.

PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF THE GUARANTEES OF THE RIGHTS OF EMPLOYEE UNDER THE EMPLOYMENT CONTRACT

The main problems arising in connection with the conclusion of an employment contract are examined, as well as guarantees of employee's rights in the implementation of the principle of labor freedom provided for by the Labor Code of the Russian Federation. The key problem points associated with the implementation of guarantees of workers' rights in the conclusion of an employment contract are identified. Examples of guarantees for certain categories of workers and the consequences of their non-compliance are given. The concept of unreasonable refusal in employment is analyzed taking into account the disclosure of discriminatory criteria and business qualities of the employee and the possibility of a judicial appeal against such a refusal. The problem of realizing the right to work in the conclusion of an employment contract is quite relevant today, the need for further improvement of the legislation in the field of labor relations is underlined.

Keywords: the principle of freedom of labor, employment contract, Legal regulation of labor, The implementation of guarantees when concluding an employment contract, Unreasonable refusal to hire.

В настоящее время трудовое законодательство характеризуется расширением договорных начал, учитывающих реализацию принципа свободы труда. Данный принцип закреплен Всеобщей декларацией прав человека [2], Конституцией РФ в ст. 37 [1], а также Трудовым кодексом РФ [4]. Действие данного

принципа прослеживается на всех стадиях трудовых отношений. Гарантия права на труд обеспечивает реализацию трудовых прав с момента заключения трудового договора до его расторжения и касается различных аспектов трудовой деятельности.

Однако, как показывает практика, не редки значительные проблемы, связанные с реализацией свободы сторон трудового договора при его заключении.

Одной из причин, которая приводит к проблемам – это несовершенство правового регулирования в вопросах ограничения свободы работника и работодателя при заключении трудового договора.

Трудовым законодательством РФ установлен определенный порядок заключения трудового договора, который непосредственно основан на принципах свободы труда и трудового договора, определенности трудовой функции, запрета дискриминации, единства и дифференциации норм трудового законодательства. Соответственно, данные принципы напрямую связаны с понятием «гарантии», которые определяется как способ правового регулирования обеспечения осуществления прав, используемые как при совершении действий (бездействий), так и при наступлении случаев, влияющих на права работников и работодателей.

Статья 64 ТК РФ устанавливает гарантии при приеме на работу, запрещает необоснованный отказ в заключении трудового договора. Тем не менее, в постановлении Пленума Верховного Суда РФ № 2 от 17.03.2004 г. [6] сказано, что заключение трудового договора – право, а не обязанность работодателя. Работодатель в целях эффективной экономической деятельности и рационального управления имуществом самостоятельно, под свою ответственность принимает необходимые кадровые решения (подбор, расстановка, увольнение персонала). Однако, решая вопрос о привлечении работников на вакантные должности, необходимо учитывать, что отказ в трудоустройстве должен быть законно мотивирован.

Согласно положениям ст. 64 ТК РФ запрещается необоснованный отказ в заключении трудового договора по причине половой, расовой или национальной принадлежности, социального и имущественного положения, места регистрации и проживания и во всех случаях, не связанных непосредственно с деловыми и профессиональными качествами соискателя; по причине беременности женщин или наличия у нее малолетних детей; если работник письменно приглашен на работу от иного работодателя в течение месяца со дня увольнения с прежнего места работы. Запрещено не принимать на работу людей с диагнозом ВИЧ, а также членов семей [7, с. 4]. Также запрещено отказывать в приеме на работу в случаях, когда суд обязал работодателя своим решением принять на работу конкретного гражданина из-за необоснованного отказа, а также в тех случаях, если избрание кандидата на конкретную должность происходит на выборной или конкурсной основе.

Исключением могут стать только отдельные случаи, указанные в законодательстве, например, возраст кандидата, если законодательством установлены возрастные критерии или ограничения в отношении определенных должностей и профессий; отсутствие у работника специальных навыков или определенной

квалификации, если таковые необходимы для выполнения трудовой функции; невыполнение кандидатом императивных требований, к примеру, отказ от прохождения обязательного медицинского осмотра и пр.

Заметим, что одной из действенных юридических гарантий, связанных с наличием необходимых навыков при трудоустройстве, является запрет необоснованного отказа со стороны работодателя в заключении трудового договора. Необоснованный отказ подразумевает отказ в принятии на работу без указания причины, а также с указанием причин, которые запрещены ТК РФ как дискриминационные и не относятся к деловым качествам кандидата. Если работнику отказали в заключении трудового договора, у последнего возникает право потребовать письменные объяснения от работодателя. Именно письменный документ, в котором работодатель незаконно отказал в трудоустройстве, будет служить основанием для обращения в суд за защитой и восстановлением прав работника [9, с. 196].

Последствия для работодателя, которые могут возникнуть в случае необоснованного отказа в приеме на работу, регулируются на законодательном уровне ТК РФ, УК РФ [3], КоАП РФ [5]. Чаще всего за подобное нарушение трудового законодательства работодателя привлекают к административной ответственности в виде штрафа для должностных лиц, в размере от 5 до 50 МРОТ. Если должностное лицо уже привлекалось к такой ответственности, то появляется возможность его дисквалификации на срок от 1 года до 3 лет. Специальные меры административной ответственности предусмотрены в связи с нарушением прав инвалидов (ч. 1 ст. 5.42 КоАП РФ.)

Особой гарантией заключения трудового договора с женщинами является уголовная ответственность, которая может последовать за увольнение или не прием на работу сотрудниц по причине беременности или наличия детей в возрасте до трех лет (ст. 145 УК РФ). Отвечать за это нарушение будет виновное должностное лицо. Штраф назначается в размере до 200 000 р. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до 18 месяцев; обязательные работы на срок до 360 часов.

Любая установленная гарантия при оформлении трудового договора обладает также некоторыми исключениями. Например, предпочтение, отдаваемое более квалифицированным работникам либо ограничения, установленные законом, не считается дискриминацией.

Учитывая, что в нашем законодательстве причины, по которым работодатель имеет право отказать в приеме на рабочее место, описаны весьма расплывчато, вопрос о том, было ли ущемление прав при отклонении от предоставления работы, может быть решен только судом при более точном рассмотрении всех нюансов дела. В судебных спорах работодатель практически всегда обосновывает свой отказ, ссылаясь на недостаточную квалификацию работника. Вследствие этого, нормы ст. 64 ТК РФ о необоснованном отказе в заключении трудового договора подлежат дополнению. Следует обязать работодателя предоставлять по требованию лица, которому отказано в заключении трудового договора, конкретный и четко сформулированный отказ со ссылками на соответствующие нормы и обстоятельства, его обосновывающие. Таким образом, отметим, что по

этой причине любой отказ, не имеющий отношения к недостатку профессиональных навыков без объяснения причин считается не обоснованным. В случае если дело доходит до судебного разбирательства, доказать отсутствие дискриминационного фактора в некоторых случаях бывает намного проще, чем беспочвенный отказ от заключения договора.

Отметим, что отказ в оформлении трудового договора при приеме на работу либо увольнении без существенной на то причины, беременной женщине или женщине, имеющей детей в возрасте до трех лет, рассматривается в отдельном порядке. Работодатель не вправе при устройстве на работу требовать от женщины справки либо прочие документы, подтверждающие наличие либо отсутствие беременности.

В контексте ст. 64 ТК РФ механизм защиты нанимающихся на работу граждан представляется недостаточно эффективным. Статистика показывает, что судебные дела, предметом которых является отказ в приеме на работу по дискриминирующим признакам, встречаются относительно редко [8, с. 239]. На практике работодатель часто скрывает истинную причину отказа (дискриминационные основания), ему проще доказать его обоснованность, так как он имеет право определять деловые качества работника и устанавливать требования к конкретной должности. Если судом будет установлено, что работодатель отказал в приеме на работу по обстоятельствам, связанным с деловыми качествами работника (способности лица выполнять трудовую функцию с учетом профессиональных и квалификационных характеристик, уровня образования, личностных качеств работника, опыта работы и пр.) и такой отказ является обоснованным, требования работника не может быть удовлетворено. Что согласуется с правом нанимателя самостоятельно принимать кадровые управленческие решения, отвечающие его требованиям для оптимального согласования интересов деятельности работодателя и лица, ищущего работу. Поэтому даже если подобные жалобы доходят до суда, они часто признаются необоснованными из-за отсутствия доказательств.

Однако стоит отметить, что даже в том случае, если суд признает, что работодатель действовал незаконно, нет уверенности, что право работника на труд будет реализовано, так как в статье не определены правовые последствия неправомерного отказа в заключении трудового договора.

Если при рассмотрении судебного дела будет доказано, что отказ в заключении договора связан с дискриминирующими признаками, истец может потребовать обязать ответчика компенсировать причиненный моральный вред; возместить понесенные истцом убытки. Обязанность компенсировать моральный вред лицу, подвергнутому дискриминации, определена трудовым законодательством. Поэтому при предъявлении такого требования истцом и установлении в ходе судебного разбирательства факта незаконности отказа в приеме на работу оно удовлетворяется во всех случаях.

Представляется, что положения относительно срока дачи работодателем письменного мотивированного отказа в заключении трудового договора носят формальный характер и не устраняют проблемы реализации прав работника при трудоустройстве.

В законодательстве необходимо уточнить последствия применения ст. 64 ТК РФ: определить обязанность работодателя заключить с работником по его требованию трудовой договор, если причины отказа в трудоустройстве были незаконны; установить правило о взыскании с работодателя не полученной работником заработной платы за период с момента получения незаконного отказа до вынесения судебного решения.

Итак, проблема реализации права на труд при заключении трудового договора сегодня в достаточной степени актуальна, поскольку в условиях финансовой нестабильности, работник вынужден искать наиболее оптимальные для себя условия труда. В связи с этим, требуется оперативное внесение изменений в действующее трудовое законодательство в рассматриваемой области.

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. 2014. № 31. Ст. 4398.

2. Всеобщая декларация прав человека (принята Генеральной Ассамблеей ООН 10.12.1948) // Российская газета. 05.04.1995. № 67.

3. Уголовный кодекс Российской Федерации : федер. закон от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (в ред. От 03. 04.2017 г.) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.

4. Трудовой кодекс Российской Федерации : федер. закон от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (в ред. с 01.05.2017.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 3.

5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях : федер. закон от 30 декабря 2001 г. № 14-ФЗ (в ред. от 03.04.2017 г.) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 1.

6. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 17 марта 2004 г. № 2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации» // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2004. № 6; 2007. № 3; 2010. № 11.

7. Деменева Н. А. Дискриминация при трудоустройстве: социально-правовой аспект // Социальное и пенсионное право. – 2014 – № 1. – С. 4–6.

8. Дроздова К. С. Гарантии предоставляемые трудовым кодексом, при заключении трудового договора / К. С. Дроздова // NovaInfo.Ru. – 2016. Т. 4. – № 44. – С. 238–240.

9. Фарафонтова Е. Л. Проблемы реализации гарантий прав работника при заключении трудового договора в аспекте изменений законодательства / Е. Л. Фарафонтова // Российский юридический журнал. – 2016. – № 4. – С. 193–198.

Информация об авторе

Ширяева Елена Анатольевна – старший преподаватель, кафедра теории государства и права и социально-правовых дисциплин, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: shir-ea@yandex.ru.

Author

Shiryaeva Elena Anatolyevna – lecturer, Chair of Theory of State and Law and Social and Legal Disciplines, Baikal State University, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, e-mail: shir-ea@yandex.ru.

РАЗДЕЛ 3

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ЯЗЫКОЗНАНИЯ, ФИЛОЛОГИИ И ТЕОРИИ ЖУРНАЛИСТИКИ

УДК 811.161.12'43

А. С. Деревянко

ПРЕЗЕНТАЦИЯ РУССКОЙ ИСТОРИИ НА УРОКАХ РКИ

Дисциплина Русский как иностранный (РКИ) и ее субдисциплина Страноведение связаны с изучением русской истории. Из этого вытекают проблемы: ненормированность исторического компонента и неодинаковость восприятия его студентами разных национальностей. Из-за этого русская история может показаться студенту непонятной, отталкивающей. В советских учебниках история занимала значительное место, но национальная специфика не учитывалась из-за идеологии. В современных учебниках, наоборот, исторические тексты имеют редкий и случайный характер, иногда патриотическо-дидактический, иногда либерально-критический. Исходя из этого, мы видим процесс обучения таким образом: во-первых, тексты должны формировать положительный образ России, но допускать вариативность в оценке событий и личностей. Во-вторых, обучение должно строиться вокруг ярких исторических личностей (Александр Невский, Петр I, Ленин и др.) и известных студенту образов / стереотипов с целью их последующей корректировки («Холод», «Огромное пространство» и т. д.). В-третьих, обучение должно укладываться в максимально простые схемы, «кроки», понятные иностранцу. Главный принцип обучения – поиск исторических, культурных, языковых параллелей между историей России и тех стран, в которых жили обучающиеся.

Ключевые слова: история на уроках РКИ, страноведение, история России, диалог культур, проблемы интернациональной коммуникации, культурология.

A. S. Derevianko

REPRESENTATION OF THE RUSSIAN HISTORY AT THE LESSONS OF RUSSIAN AS FOREIGN LANGUAGE

A discipline Russian as Foreign Language and its sub-discipline «Stranovedenie» (Regional geography, Global geography) are aligned with the studying of Russian history. The problem that derives from this is that the historical component is unregulated inside the discipline and assumes different variations of perception from foreign students. Because of that, Russian history may seem incomprehensible for a foreigner. In the Soviet textbooks, history is an essential part, but the national specifics were not taken into account due to an ideology. In modern textbooks, on the contrary, historical texts have varying points of view, sometimes conservative, sometimes liberal. I think that, firstly, the texts should form a positive image of Russia, but allow

students to evaluate events or people independently. Secondly, the lessons should focus on important historical characters (e.g. Alexander Nevsky, Peter the First, Lenin) and around the images / stereotypes known to the student (e.g. «Cold», «Huge Space»). Thirdly, the lessons should be understandable to a foreigner. The main aim of the historical component is the search for historical, cultural, linguistic similarities between the history of Russia and the students' native countries.

Keywords: Russian as Foreign language, History of Russia, Regional geography, dialog of cultures, problems of international communication, culturology.

Дисциплина Русский как иностранный (РКИ) существует в течение многих лет в российских и зарубежных вузах и неизбежно соприкасается с изучением русской истории. Составным элементом РКИ является в частности Страноведение – «синтетическая географическая дисциплина», которая предполагает «изучение исторически изменяющихся взаимоотношений человека с географической средой», выявление «причинно-следственных связей» [10, с. 85], то есть включает диахронию. В зависимости от количества учебных часов исторический компонент на уроках РКИ может быть изложен углубленно или обзорно. Из этого вытекает ряд проблем межкультурного и учебного характера, которые мы попытаемся проанализировать и решить в данной статье.

Профессор Мариуш Волос из Кракова верно заметил, что если вузовская программа преподавания русского языка для нефилологов предусматривает всего 120 академических часов, то имеет смысл сразу преподавать русский с помощью исторических текстов [5]. Но какие это должны быть тексты?

С одной стороны, проблемой является отсутствие единого учебника в рамках школьного курса истории России. С другой стороны, сами стандарты преподавания истории в сфере РКИ до сих пор размыты и не оформлены документально, а современное Страноведение, по определению ряда географов, не имеет четких границ и возникает на стыке истории, географии, культурологии, обществознания [10, с. 83–84]. В каком соотношении и контексте будут представлены эти элементы, зависит целиком от преподавателя дисциплины.

Еще одна проблема – неоднозначность интерпретации истории группами студентов разных национальностей. Проведенный нами опрос показал, что 100 % китайских студентов способны узнать Иосифа Сталина, около 80 % китайских студентов оценивают его личность скорее положительно, чем отрицательно, мотивируя это тем, что в годы правления Сталина между КНР и СССР были тесные дружеские отношения. Лишь 10 % китайских студентов смогли узнать Михаила Горбачева, из них все 10 % оценили его нейтрально.

Напротив, немецкие студенты узнали как Сталина, так и Горбачева, но деятельность первого оценило отрицательно 90 % студентов, а деятельность второго оценило положительно 95 % студентов. Интересно, что почти 70 % турецких студентов положительно оценили личность Владимира Ленина, в то время как представители других национальностей восприняли Ленина скорее нейтрально. Таких различий можно привести значительное количество.

В этом смысле в советских учебниках по РКИ (например, у Муравьевой [9]) не было достаточной гибкости в изложении материала. Из князей подробно

писали об Александре Невском, из царей выделяли «прогрессивных» Ивана Грозного и Петра I. Большие разделы были посвящены Октябрьской Революции, Великой Отечественной Войне. При этом подача информации в этих учебниках ничем не отличалась от советской официальной дидактической историографии: преобладал советский патриотизм и свойственная ему оценочность суждений. Использовались манипулятивные языковые штампы: «всемирный лагерь социализма», «прогрессивное учение марксизма-ленинизма», «жизнь становится лучше благодаря молодым строителям коммунизма» и т. д.

В современных учебниках по РКИ, таких как «Дорога в Россию», «Ступени», «Поехали», мы встречаем информацию исторического характера лишь в усеченном виде, главным образом в связи с личностью Петра I и его реформами, с историей крупных русских городов. Мультимедийные комплексы «Золотые имена России» («Первый космонавт», «Петр Первый» и др.) ориентированы скорее на эмоционально-биографическое восприятие, не выстраивают целостной картины. В аналогичной форме построено пособие русско-белорусского страноведения под редакцией Черкас [11], где даны отдельные образы из мира природы, культуры, истории.

Обозначенная «мозаичность», произвольность структуры имеется даже в специальных пособиях по истории России. Там мы сталкиваемся с переписанными школьными / вузовскими учебниками. Отсюда часто возникает или неэмоциональное изложение фактов, как у Лахиной [7], или противоречивость, нежелательное для пособия по РКИ обилие жестокости, как в пособии Гузаровой [2], где уделено внимание таким неоднозначным фигурам, как Николай Ежов и Лаврентий Берия.

Ряд специальных пособий избегает «мозаичности» и выстраивает свою концепцию: или *либерально-критическую*, излишне концентрируясь на Крепостном праве и терроре (при этом табуируя, например, личность Сталина, как в пособии Кислицыной [6]), или *патриотическо-дидактическую*, увлекаясь восхвалением страны, как в методическом пособии Журавлевой [3]. В последнем реализованы многие шаблоны советской эпохи: игнорирование сложных феодальных отношений Руси и Золотой Орды (вплоть до утверждения о том, что монголо-татарский этнос повлиял на русский), пресуппозиция необходимости жертв во имя индустриализации и др.

Теперь поговорим о том, что нам кажется эффективным при решении актуальных задач. Милославская в своей любопытной монографии об истории зарубежных учебников РКИ [8] подчеркивает главный принцип наиболее успешных учебников начиная с XVI века, а именно ***принцип поиска общих мест***.

Так со студентами из славянских стран целесообразно начинать изучение истории параграфом о Кирилле и Мефодии, со студентами из Монголии разумно говорить скорее о взаимовлиянии Золотой Орды и Руси, чем об их вражде, студентам из Европы могут быть интересны факты об иностранном происхождении князей и императоров (о «королеве Франции» Анне Ярославне, скандинаве Рюрикe, немке Екатерине II). С китайскими студентами можно обсудить общий «левоцентристский» опыт от революции до реформ. Продуктивная тема на любом

этапе – знакомство со словами, заимствованными из языка обучающихся в изучаемый язык и наоборот (например, русское «чай» из китайского «chá», монгольское «пив» из русского «пиво»).

Интересным дополнением представляются отрывки из «русских мемуаров» путешественников, писателей, государственных деятелей: африканца Ибна Баттута, немца Адама Олеария, японских моряков XVIII века, Джакомо Казановы, Александра Дюма, Герберта Уэллса, Уинстона Черчилля, Фиделя Кастро и др. Подобный метод использован в пособии «Живем и учимся в России» [1], где такого рода тексты соседствуют с отзывами современных студентов-иностранцев. Заметим, что в таких случаях необходим тщательный отбор материала.

Как правильно утверждает автор учебника по истории для военных вузов Иоаниди: «Для иностранцев история России «неродная» и пробудить у них интерес к ее изучению – сложная педагогическая задача, которая может быть решена с помощью учебника <...> с целью формирования мотивации необходимо провести параллели исторического развития <...> Так, в главе о Великой Отечественной войне учебный материал раскрывает совместный вклад народов СССР в победу над нацистской Германией. А в параграфах, где рассматривается внешняя политика времен Н.С. Хрущева и Л.И. Брежнева, большое внимание уделяется вопросам сотрудничества Советского Союза с государствами Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, Африки и Латинской Америки» [4].

Исходя из вышеуказанного *принципа поиска общих мест*, мы склоняемся к преподаванию истории на уроках РКИ в эссеизированной фактологической форме, основанной на ряде специфических составляющих. Перечислим их и дополним примерами.

1. *Харизматическая* составляющая подразумевает опору на ключевые фигуры русской истории, известные как в России, так и за рубежом: Александр Невский, Иван Грозный, Петр I, Екатерина II, Ленин, Сталин, Горбачев. При этом не менее значимые для русской истории фигуры, как например Ярослав Мудрый, Иван Калита, Борис Годунов, Николай I, Александр Керенский, могут быть, в зависимости от учебной нагрузки, отодвинуты на второй план или проигнорированы в силу меньшей репрезентативности. Выгодно в этом отношении выглядит сравнение / противопоставление тех или иных событий, личностей: *Вильгельм II – Николай II, А. Колчак – Чан Кайши, М. Горбачев / Б. Ельцин – Дэн Сяопин.*

Эта составляющая реализована в книге для детей русскоязычного зарубежья «Имя России» [12], где на основе телевизионного проекта (ТК «Россия», 2008) подобраны материалы о двенадцати людях, оказавших наибольшее влияние на судьбу страны.

2. *Образная* составляющая предполагает опоры на символы и стереотипы (*имажеты*), которые уже известны студенту. Наиболее популярные из них выражены следующим «семантическим облаком»: «Кремль», «Политика», «Холод», «Огромное пространство», «Литература» (вообще: «Культура»), «СССР», «Водка», «Медведи», «Красивые девушки», «Матрешка/балайка/ушанка», «Русская мафия». Важно, что эти образы могут быть выстроены в более обширный

смысловой ряд: *стихотворение > Александр Пушкин > мир русской литературы > современный русский литературный язык. Водка / автомат Калашникова > русские ученые Менделеев и Калашников как их создатели > мир русской научной мысли.*

В этом плане имагема «Пространство» наглядно воплощается в учебном видеофрагменте, доступном в интернете, где показано, как территория Московского княжества всего за 300 лет изменяется от площади маленькой европейской страны (XV–XVI век) до площади одной из крупнейших в мире империй (XVII–XVIII век). Это выводит на разговор об исторических датах и событиях, после – к закономерностям развития мировой истории.

Отметим, что на примере убедительных фактов и сопоставлений необходимо искоренять негативные стереотипы о стране («Все русские пьют / не улыбаются», «В России очень холодно / низкий уровень жизни»), поскольку, как подчеркивает Милославская, для РКИ исторически характерна «отражательно-корректирующая», «имиджирующая» функция [8, с. 327]. Полезной составляющей является предварительное анкетирование студентов на предмет их базовых представлений о России с целью их дальнейшей корректировки.

3. Составляющая *вариативности в оценке* подразумевает возможность аргументированно формулировать личное отношение к лицам/событиям. Продуктивным заданием может быть оценка знаком «+» и «-» тех или иных событий с последующими «дебатами». Например, живой отклик у китайских и европейских студентов вызвали темы «В каком государстве вы хотите жить – либеральном, центристском или консервативном? Почему?», «Возможно ли на Земле единое государство вследствие глобализации?» Мнения разделились, получилась интересная дискуссия. На продвинутых этапах владения языком возможен просмотр теледебатов и передач на актуальные темы («К барьеру», новости, документальные фильмы).

4. Далее следует составляющая *простоты и наглядности схем*. Отвергая идеологический «историцизм», мы находим, что любая историческая концепция является упрощением сложной действительности, но вместе с тем, сталкиваясь с задачей обучения, мы вынуждены прибегать к упрощенным схемам, то есть к методике так называемых «кроков». Посмотрим на обобщающий пример нашего текста-схемы для уровня А-1 / А-2, адаптированного для заучивания наизусть:

«Киевская Русь существовала приблизительно с IX по XII век. Столица Киевской Руси – Киев. Киевской Русью управлял князь. Условный символ – крест, потому что в 988 году было важное событие – Крещение Руси. Русь стала ближе к Западу. Потом с XVI по XVIII век было Московское государство, которое приняло некоторые традиции Востока от Золотой Орды. Столица Московского государства – Москва. Московским государством управлял царь. Символом можно назвать медведя, потому что тогда началось Покорение Сибири.

Потом была Российская империя со столицей в Санкт-Петербурге. Империей управлял император, или царь. Условный символ – корабль, потому что в России появился флот, страна стала сильной и победила даже Францию во

главе с императором Наполеоном. Потом, в 1917-м году, была Революция (повлияла на другие революции на Западе и Востоке – в Турции, в Китае, на Кубе). Появился СССР со столицей в Москве.

Советским союзом управляла Коммунистическая партия. Во главе партии были: сначала Ленин, потом Сталин, потом Хрущев, потом Брежнев, потом Горбачев. Символ СССР – красная звезда (был полет в космос) <...> Вывод: история России и похожа на историю других стран и уникальна. С одной стороны, Россия всегда менялась, с другой стороны, всегда оставалась Россией!»

В приведенном фрагменте ясно выделяются харизматическая составляющая (личности), образная составляющая (события, символы, столицы), вариативность оценки (преобладание фактов над дидактикой) и, собственно, общие места (Запад-Восток, взаимовлияния). Текст прекрасно дополняется видеорядом из документальных и художественных фильмов, а также заданиями по ним.

Добавим, что еще одним интересным дополнением в рамках дисциплины Страноведение могут быть, помимо собственно истории России, различные культурологические темы, выстроенные с точки зрения диахронии: «История русской музыки» (от фольклора до рока), «История русского спорта» (с акцентом на победах СССР в Олимпийских играх), «История русской науки» (от Ломоносова до Алферова) и др.

Подведем итог. Главными проблемами преподавания истории в сфере РКИ являются, во-первых, отсутствие единого учебника и единой исторической концепции; во-вторых, неоднозначность интерпретации истории группами студентов разных национальностей. Мы видим решение этих проблем преподавания истории в **харизматическо-образном обучении с возможностью вариативной оценки, использованием простых схем и принципа поиска точек пересечения** (общих мест) с картиной мира иностранного студента, т. е. поиск исторических, культурных, языковых параллелей между историей России и тех стран, в которых жили обучающиеся. Предпочтение отдается эссеизированной фактологической форме. Это продиктовано многовековым опытом издания учебников по дисциплине и повседневной современной практикой преподавания РКИ.

Список использованной литературы

1. Баранова И. Живем и учимся в России : учеб. пособие по русскому языку (I уровень) / И. Баранова, Т. Капитонова. – СПб. : Златоуст, 2003. – 304 с.
2. Гузарова Н. И. Страноведение : учеб. пособие / Н. И. Гузарова, Г. В. Гребенькова, М. А. Штанько. – Томск : Изд-во Томского ун-та, 2011. – 84 с.
3. Журавлева Е. С. Страноведение России : учеб.-метод. пособие. – Нижний Новгород : Нижегородский ун-т, 2008. – 52 с.
4. Иоаниди А. Ф. Из опыта разработки учебника по истории России для иностранных военных специалистов [Электронный ресурс] / А. Ф. Иоаниди, Н. В. Лидер // Интернет-журнал Науковедение. – Т. 7. – 2015. – № 4. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/75PVN415.pdf> (дата обращения 13.05.2017).
5. Как преподавать историю России на уроках русского языка в Польше? // Русский мир [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russkiymir.ru/news/96923> (дата обращения 16.05.2017).

6. Кислицина Е. Ф. Страноведение : учеб. пособие / Е. Ф. Кислицина. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2011. – 224 с.
7. Лахина Г. И. Россия: прошлое и настоящее : учеб. пособие / Г. И. Лахина. – Хабаровск : Изд-во Тихоок. гос. ун-та, 2001. – 83 с.
8. Милославская С. К. Русский язык как иностранный в истории становления европейского образа России : монография / С. К. Милославская. – М. : Флинта : Наука, 2012. – 400 с.
9. Муравьева Л. С. Учебник русского языка для студентов-иностранцев нефилологических вузов СССР / Л. С. Муравьева. – М. : Русский язык, 1978.
10. Разумовский В. Н. Регионоведение и страноведение в структуре географической науки / В. Н. Разумовский, Д. В. Севастьянов // Вестник СпбГУ. – Сер. 7. Вып. – 2009. – № 4.
11. Черкас В. Н. Страноведение : учеб.-метод. пособие / В. Н. Черкас. – Мн. : БГЭУ, 2002. – 94 с.
12. Фосс Н. Имя России: книга и рабочая тетрадь / Н. Фосс. – СПб. : Златоуст, 2011. – 113 с.

Информация об авторе

Деревянко Антон Сергеевич – ассистент преподавателя, Байкальский государственный университет, русско-китайский факультет, 664003, г. Иркутск, ул. Красноармейская, 6, e-mail: dnr-anton@narod.ru.

Author

Derevianko Anton Sergeevich – Assistant of Russian-Chinese faculty, Baikal State University, 6 Krasnoarmejskaja St., Irkutsk, 664003, Russian Federation, e-mail: dnr-anton@narod.ru.

ЧИТАЕМ НА УРОКЕ РКИ: ФЕЛЬЕТОН

Рассматриваются актуальные проблемы подготовки к целостному восприятию текста юмористического содержания в аспекте межкультурных связей в языковой картине мира, формирующейся у обучающихся при восприятии аутентичных текстов на изучаемом языке. Предпринимается попытка выведения предтекстового анализа на уровень комплекса подготовительных мер по освоению культурного явления. Предлагается методическая разработка «предтекстового» занятия с комплексом упражнений и комментариев для адекватного восприятия фельетона. За основу взят коммуникативный метод преподавания с опорой психологию восприятия юмора в молодежной культуре.

Ключевые слова: аутентичный текст, фельетон, юмор, предтекстовые задания, инокультурное сознание, культурная ценность, адекватное восприятие.

D. M. Mitareva-Drozдова**READING LESSON FOR INTERNATIONAL STUDENTS:
SATIRICAL ARTICLE (FEUILLETON)**

The article considers the current problems of perception of the text with humorous content in the aspect of intercultural relations in the linguistic picture of the world. The author gives an example of pre-text analysis and methodical development of the lesson.

Keywords: authentic text, satirical article, humor, pre-text tasks, perception, cultural values, adequate perception.

Невозможно представить изучение иностранного языка без обращения к аутентичным текстам. Полноценное овладение языком проходит своеобразную проверку при чтении и интерпретации текстов, созданных носителями языка для носителей языка. В условиях естественного и непосредственного речевого общения могут возникать не только обиходно-бытовые темы, но и аллюзии различного культурного направления. Тем более овладение элементами культурного или ментального пространства хотя бы на элементарном уровне совершенно необходимо в условиях учебно-научного общения, а также при восприятии любых (печатных или звучащих) текстов СМИ.

Особую сложность вызывает восприятие художественных аутентичных текстов. То, чем ценны произведения литературы, и осложняет их освоение. В преодолении этой интерферирующей составляющей уже само по себе заключается воспитательное зерно: сам этот, пусть небольшой, но путь присвоения культурной ценности уже дает представление о роли культурных объектов в формировании сознания российского человека в русской культуре.

О целесообразности использования на занятиях произведений современных авторов спорить не приходится, причем в любом аспекте текстологии

[3; 5; 6]. Однако, думается, категорическое исключение из круга изучения произведений малой формы прозы первой половины XX века также излишне. Речь идет о возможности читать фельетон на уроках иноязычного образования [7].

Фельетон – жанр художественно-публицистической литературы. Это уже дает почву для раскрытия понятий «функциональный стиль речи», «смещение стилей», «синкретизм», «сатира». Газетная статья на злободневную тему, использующая приемы литературно-художественного изложения, всегда может быть актуальной. В дальнейшем же такая работа может стимулировать к чтению других газетных жанров и, кто знает, может пробудить интерес и к более сложным и объемным формам печатного слова.

Конечно, текст, даже сравнительно небольшой по объему, нуждается в достаточном количестве сопроводительных действий по обеспечению адекватного восприятия материала изложения. Действия должны быть с обоюдонаправленным потенциалом (я действую на текст, чтобы его понять, и, когда я понимаю его, он действует на меня), что требует и от преподавателя, в свою очередь, высокоорганизованной подготовки всех видов притекстовых заданий [4]. Важно, чтобы «препарируя» текст, действуя в тандеме «учащий-учащийся», читатели не разрушили тонкую ткань художественности в угоду толкованию смысла прочитанного. Эта трудность, и даже «ювелирность», под стать трудностям перевода художественного произведения на иностранный язык. Еще этот процесс можно было бы сравнить с археологическими раскопками: максимально бережные действия с четким целеполаганием – залог успеха, способного принести труднооценимую пользу.

Понимая всю степень сложности заявленного предложения, приглашаем неравнодушных читателей-специалистов к совместному поиску оптимальных действий по подготовке почвы для восприятия и интерпретации фельетона Виктора Ефимовича Ардова «Суконный язык».

С товарищем Сугубовым С. К. впервые я встретился, когда поступил на работу в союз потребительских обществ. Сугубов С. К., сладострастно кряхтя, что-то писал в течение четырех часов кряду.

После обеденного перерыва Сугубов поправил на носу пенсне и высокомерно обратился к машинистке:

– Сейчас я вам поддиктую... Так. Пишите прописными и в разрядку. «Докладная записка». Так. Теперь с абзаца идет текст.

Голос Сугубова обрел какие-то умиленные нотки, и на лице его вновь появилось давешнее сладострастие. Он диктовал – также кряхтя:

– «Согласно имеющимся распоряжениям запятая указывающим точные нормы запятая долженствующие быть задерживаемыми запятая а также регулируемыми взаимоотношения с вышестоящими организациями запятая ставящими себе целью происходящую ныне дезориентацию запятая дезориентирующую дисциплинирующие факторы...»

– Товарищ Сугубов, – робко сказала машинистка, – а когда же будет точка?

– Точки не будет. Пишите. Точка будет завтра, когда я допишу, вторую половину этой докладной записки. Пишите: «озабочивающие нас встречающиеся противоборствующие течения запятая представляющие собой...» – Написали? – «...собой устаревающие формы запятая воплощающиеся...»

... Через некоторое время после моего ухода со службы я встретил на бульваре Сугубова:

– Ну, как у вас в потребительском союзе? Все по-прежнему?

– Понятия не имею, – небрежно ответил Сугубов. – Я уже давно там не работаю...

– Что так?

– Неинтересно. Простору нет в работе. Отклика не чувствуешь. Я написал одну докладную записку, другую... Прочитали их разные председатели да заведующие и – под сукно.

– На лице Сугубова появилось самолюбивое выражение, умеряемое, впрочем, скромностью артиста. Он сказал:

– Нет, брат. Уж если писать, так писать – для масс... Вот не угодно ли: мое творчество...

И, обернувшись к газону, Сугубов щелкнул пальцами по жестяной доске, прибитой к дереву. На доске черными буквами по зеленому фону было написано:

О ПОВЕДЕНИИ НА БУЛЬВАРАХ И В СКВЕРАХ.

Лица, ходящие по траве, вырастающей за отделяющей решеткой, ломающейся и вырывающейся гражданами, а также толкающиеся, приставающие к гуляющим, бросающие в пользующихся произрастающими растениями, подставляющие ноги посещающим, плюющие на проходящих и сидящих, пугающие имеющихся детей, едущие на велосипедах, вводящие животных, загрязняющих и кусающихся, вырывающие цветы и засоряющие, являются штрафующимися.

Сугубов вслед за мною шепотом читал все объявление, и знакомое мне кряхтение сопровождало его шепот...

Следующая – правда, заочная – моя встреча с Сугубовым произошла через много лет. Я читал специальную газету, посвященную вопросам искусства. На видном месте в газете этой была помещена статья, которая начиналась так: «Художник, остро чувствующий, осмысливающий и выражающий громающую, зовущую, поднимающую и кипящую современность только зажигающими, обобщающими, запоминающимися и волнующими образами, опаляющими, поднимающими, украшающими его замысел, облакающий в подкупающие, охватывающие, всепроникающие формы, то остро чувствующееся, осмысливающее и выражающее громающую, зовущую, поднимающую и кипящую...».

До точки нельзя было прорваться никак.

– Сугубов! – вскричал я. – Вот кто теперь пишет об искусстве... И точно: под статью значилось: «К. С. Сугубов».

Недавно я опять встретил Сугубова. Он шел, неся в руках свернутый трюкою картон. Мы остановились и пожали друг другу руки.

– Где вы теперь? – спросил я. – Вместо ответа Сугубов с треском развернул картон. Это был рекламный плакат с изображением повара, который на плакате был обложен следующим текстом:

«Гражданам, желающим иметь восхищающий и питающий суп, рекомендуемый специально изучающими этот вопрос учеными, считающими, что наш суп № 718/Щ 44, являющийся укрепляющим и облегчающим...» и т. д.

– Рекламу пишете? – спросил я Сугубова.

Он утвердительно кивнул головой и стал рассказывать о своих успехах...

Вскоре мы расстались, но я долго еще думал о том, как много места занимают у нас Сугубов и его сотоварищи по ордену суконного языка и как была бы облегчена жизнь в стране, если вышел бы закон, запрещающий Сугубовым пользоваться своим дарованием где бы то ни было, кроме их частной переписки. Закон, запрещающий, карающий и строго разделяющий... Тьфу, черт!..

(По рассказу В. Ардова «Суконный язык», 1936)

Как видно, вопрос о современности рассказа может быть спорным, однако проблема, обозначенная автором, остается актуальной во все времена, когда появляются «сладолюбивые» мастера слова. Тем более тема языка для инофонов обладает максимальной мотивировкой.

Итак, чтобы не нарушать целостности восприятия текста, обладающего художественной ценностью, считается уместным прочесть все произведение в рамках одного занятия продолжительностью 90 минут. Но поскольку объем предтекстовой работы получается достаточно времязатратным и интеллектуально нагруженным, то возможен прием дистанцирования подготовительной и основной работы с тканью произведения. Таким образом, предтекстовым становится целое занятие, подготавливающее инокультурное сознание к усвоению объекта изучаемой культуры.

На первом уроке целесообразно дать небольшую биографическую справку об авторе [3; 8]. И предложить обучающимся выполнить ряд заданий по изучению фактического материала. На данном этапе предусматривается работа как с печатными словарями, так и возможность обратиться за справкой к ресурсам Интернет. Молодежь подсознательно ценит доверительное совмещение традиционно научных методов поиска информации с современными техническими возможностями.

Предложенные занятия ориентированы на уровень владения языком не ниже порогового (1 сертификационного), особенно для обучения с журналистским уклоном.

1.1. Прочитайте краткую биографическую справку. Обратите внимание на историческую особенность годов жизни Виктора Ардова. Что вы знаете об истории России данного периода.

Виктор Ефимович Ардов (1900–1976)

Русский советский писатель-сатирик, драматург, сценарист, карикатурист. Родился в 1900 году в Воронеже в семье инженера-железнодорожника. В 1918 году окончил Первую мужскую гимназию в Москве. Работал актером и конферансье в кабаре «Нерыдай». В 1925 году окончил экономический факультет московского Института народного хозяйства имени Г. В. Плеханова. С 1921 года начал публиковать собственные карикатуры с сопроводительным текстом в журнале «Зрелища» и впоследствии иллюстрировал свои сатирические сборники сам. Регулярно печатался в сатирических изданиях «Крокодил» и

«Красный перец», писал комедии, монологи для эстрадных артистов. С 1927 года заведовал литературной частью Ленинградского театра сатиры.

В 1942 году ушел добровольцем на фронт, в звании майора служил в армейской печати, награжден орденом Красной звезды.

Виктор Ардов – автор более 40 сборников юмористической прозы (рассказов, фельетонов, театральных скетчей, очерков), киносценариев к фильмам, теоретических работ по технике разговорного жанра на эстраде и в цирке. Постермтно была издана книга воспоминаний «Этюды к портретам».

Виктор Ардов был дружен с рядом литераторов и деятелей российской культуры, которые подолгу жили в его квартире 13 в доме № 17 на Большой Ордынке. В их числе И.А. Бродский, А.И. Солженицын, М.М. Зощенко, Б.Л. Пастернак, М.И. Цветаева, А.А. Тарковский, Ф.Г. Раневская и другие. Особенно близка с семьей Ардовых была А.А. Ахматова, которая останавливалась в их доме во время своих визитов в Москву в 1934–1966 годах. Теперь во дворе дома Ардовых в Москве установлен памятник Анне Ахматовой.

Умер Виктор Ефимович в Москве в 1976 году.

1.2. а) Прочитайте группы слов, определите по какому принципу (почему) они объединены в группы именно так?

Сатира – сатирик – сатирический;
сценарий – сценарист – сценарный;
юмор – юморист – юмористический;
теория – теоретик – теоретический.

б) переведите только первые слова в группах, а толкования последующих дайте самостоятельно, исходя из понимания значения суффиксов и моделей словообразования.

Образец: карикатура – карикатурист – карикатурный.

Карикатура – смешная иллюстрация, картинка, имеющая цель высмеять (осудить в смешной форме) социально значимые пороки (плохие черты, отрицательные характеристики) человека.

Карикатурист (= карикатура + ист) – тот, кто рисует, пишет (сочиняет) карикатуры.

Карикатурный (= карикатура + ный) – который имеет высмеивающий (смешной и осуждающий) характер или тон.

в) Составьте словосочетания с каждым словом группы по образцу:
современная карикатура,
талантливый карикатурист,
карикатурное изображение.

1.3. В биографическом тексте есть названия «Нерыдай» и «Зрелища». Как образованы эти слова? Какой стилистической окрашенностью они обладают?

Комментарий преподавателя:

В русском языке есть ряд слов, оканчивающихся на -ай, -уй, -юй, которые называют предмет (например, человека): чистоплюй, вертухай, обалдуй, шалтай-болтай, шалопай (точного лексического значения всех слов давать не следует). Почти все они относятся к сниженной лексике и характеризуют личность не с лучшей стороны. Поэтому по аналогии, если воспринимать слово «нерыдай» как

имя существительное, то оно вызывает уже ироническое отношение и к слову и к предмету (кабаре, кафе) с таким названием. С другой стороны, формально слово очень напоминает форму императива с отрицательной частицей НЕ. Сравните: не плачь, не падай, не кричи, не болтай, не гуляй. Однако, по правилам русской орфографии (правописания) такие сочетания нужно писать с пробелом (раздельно). Таким образом, снова пафос несерьезности просыпается в подсознании, поскольку сигнализирует либо о нарочито-подчеркнутой неграмотности устроителей заведения, либо о настроении игриво-словотворческом. Игра слов – прием, всегда тепло встречаемый русскими читателями.

Вопрос:

Как вы думаете, что делают люди в кабаре «Нерыдай»? Как вы думаете, весь ли юмор одинаков? Чем отличается примитивный смех от интеллектуального юмора? Может ли сатира или ирония быть примитивной?

Задание:

В русском языке есть довольно много слов семантического поля «смех»; посмотрите, как можно расположить эти понятия в порядке нарастания остроты и накала ключевого признака, по составляющей доле образности в приеме.

Смех: юмор – ирония – сатира – сарказм – гротеск.

Задание:

Распределите предложенные шутки по видам смеха:

* В реке утонул пьяный. Милиционер пишет: «Акт о входе тела в воду и о невыходе тела из воды»

* Всем известна фраза «нет предела совершенству», но это прямо какой-то беспредел совершенства!

* Не волнуйся, а то станешь волнистым

* Ну, ты храбрец! – сказала мама мальчика, который ударил одноклассника, за то, что тот его случайно толкнул

* У человека долгое время стоящего на жаре спрашивают: «Жарко?», а он отвечает «Нет, конечно! Замерз!»

* Кто сказал «нет предела совершенству»? – Да, беспредельщик какой-то, не слушай ты этих умных людей!

Задание:

Выберите из пары верное устойчивое выражение или допустимое словосочетание и составьте с ним предложение:

Зеленый юмор – черный юмор

Тонкий ирония – толстая ирония

Интеллектуальная шутка – безумная шутка

Заразительный смех – заразный смех

Добродушная сатира – злободневная сатира

Комментарий преподавателя:

У названия «Зрелища» также можно найти подтексты и коннотации, отсылающие наше внимание в область досуга, но зачастую здесь бывает уместно одно меткое высказывание: «И в час досуга можно расти, если разумно его провести».

Задание:

Найдите однокоренные или родственные по происхождению слова: видение, зрение, созерцание, смотреть, зрачок, умозрительный, уморительный*, зрелище, зеркало, заглядывать, обозревать, зыркать**.

* умора – очень смешно; ** (гр.о-просторечное) – смотреть

Таким образом, зрелища – это то, что воспринимается органами зрения – глазами, но это не любые увиденные явления или реалии, а то, что призвано увлекать своей зрелищностью, не оставлять равнодушным, интересоваться.

Еще древнеримский поэт-сатирик провозгласил с иронией и противопоставлением былому героизму своего народа: «хлеба и зрелищ». Именно форма множественного числа в названии журнала «Зрелища» отсылает наше культурное сознание к этому устойчивому лозунгу. Таким образом, напрашивается вывод о тонкой самоиронии людей, работавших в редакции журнала с таким названием.

Вопрос:

Какой характер у В. Е. Ардова? О какой черте характера человека можно говорить, зная, что он работал в кабаре «Нерыдай» актером и ведущим, а в журнале «Зрелища» иллюстратором-карикатуристом?

1.4. Что общего в значениях словосочетаний красный перец и красная звезда? Найдите в тексте эти словосочетания. В каком контексте они употреблены? (собеседование).

Заготовка возможных вопросов для собеседования:

Какие виды лексического значения Вы знаете? Что называет словосочетание «красный перец» в прямом значении? Что обозначает, о чем сигнализирует это словосочетание в переносном смысле? Какой самый яркий признак перца? Красного перца? Проанализируйте фонетику данного словосочетания. Как вы думаете, в названии печатного издания данное словосочетание употреблено в прямом или переносном значении?

Что такое орден? Почему словосочетание «Красная звезда» написано с заглавной буквы? Обратите внимание на дату (год) в этом предложении: какое историческое событие связано с 1941–1945 гг.? Кому дают ордена и другие награды? Хотели бы Вы получить орден? За что?

При прочтении биографического отрывка какое настроение возникает у вас в эпизоде, связанном с красным перцем, и в абзаце с Красной звездой?

Вопрос:

Какой характер у В. Е. Ардова? О какой черте характера человека можно говорить, зная, что он «награжден орденом Красной звезды»?

1.5. Прочитайте внимательно четвертый абзац биографии.

Вопрос:

Какой характер у В. Е. Ардова? О какой черте характера человека можно говорить, зная информацию из абзаца 4?

1.6. Найдите краткие ответы на вопрос, кто все те люди, которые перечислены в пятом абзаце (данное задание может выступать в роли домашнего).

Вопрос:

Какой характер у В. Е. Ардова? О какой черте характера человека можно говорить, зная, что он дружил с теми, кто перечислен в пятом абзаце биографического теста?

1.7. Коротко своими словами расскажите своему другу (маме, брату) об Ардове. Какой он человек, что самое важное в его биографии, почему мы его знаем?

1.8. Напишите мини-сочинение-размышление на тему одного из приведенных ниже высказываний знаменитых людей. Что они хотели сказать, как вы поняли. Какие приемы создания образности высказывания они использовали? Какое высказывание вы бы хотели запомнить, чтобы поделиться умной мыслью с друзьями или близкими?

* Если шутка прячется за серьезное – это ирония; если серьезное за шутку – юмор. (Артур Шопенгауэр)

* Юмор – это способность видеть три стороны одной медали. (Нед Рорем)

* Куда бы ты ни шел, иди туда всем сердцем. (Конфуций)

* Цинизм – это юмор в плохом настроении. (Герберт Джордж Уэллс)

* Если человек лишен чувства юмора, значит, было за что. (Данил Рудый)

* Если больной очень хочет жить, врачи бессильны. (Фаина Раневская)

* Юмор – очень редкий металл. (И. Ильф и Е. Петров)

1.9. Какие программы с использованием разговорных юмористических жанров вы знаете в России? Что смотрели? Заинтересовало? Почему?

Вот таким объемным и, на первый взгляд может показаться, витиеватым оказался путь предтекстовой работы. В рамках данной статьи не планируется изложить весь комплекс работы с текстом «Суконный язык», однако можно предположить, что притекстовые и послетекстовые задания будут не меньше по количеству заданий и справочного материала и не менее важными по сути содержания.

Возможно, кому-то из критиков покажется, что предложенные в статье предтекстовые временные затраты излишни, а задания избыточны. Однако хочется подчеркнуть отличие изучения текстов, носящих справочный характер, где необходима минимальная лексико-грамматическая сопроводительная информация, от текстов, нагруженных образностью и тем более юмором, который еще и сам по себе может стать объектом изучения с точки зрения ментальности и психологии, как минимум.

Данная форма работы, вероятно, могла бы стать факультативной или применяться с частотой, например, не реже одного раза в семестр. Вероятно, важность такого подхода не лежит на поверхности, однако именно такой скрупулезный и многоуровневый анализ иноязычной единицы языковой культуры способен придать объемное видение изучаемого языка, не ограничивая восприятие более плоскостным (хотя и, безусловно, богатейшим и разнообразным) лексико-грамматическим подходом, пусть даже и при учете реализации коммуникативного метода в обучении.

Список использованной литературы

1. Афанасьева Н. А. Палитра стилей : учеб. пособие по стилистике русского языка для иностранцев / Н. А. Афанасьева, Т. И. Попова. – СПб. : Златоуст, 2012. – 116 с.
2. Ардов В. Е. Суконный язык [Электронный ресурс] / В. Е. Ардов. – Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/3113438> (дата обращения 01.05.2017).
3. Гончарук Е. Ю. Художественный текст на уроках русского языка как иностранного (рассказ В. Токаревой «Кошка на дороге») : текст науч. ст. по специальности «Народное образование. Педагогика». – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/hudozhestvennyy-tekst-na-urokakh-russkogo-yazyka-kak-inostrannogo-rasskaz-v-tokarevoy-koshka-na-doroge> (дата обращения 18.05.2017).
4. Журавлева Л. С. Обучение чтению (на материале художественных текстов) / Л. С. Журавлева, М. Д. Зиновьева. – М. : Русский язык, 1984. – 96 с.
5. Кулибина Н. В. Зачем, что и как читать на уроке? / Н. В. Кулибина. – СПб. : Златоуст, 2001. – 264 с.
6. Методика преподавания русского языка как иностранного / под ред. А. Н. Щукина. – М. : Высш. шк., 2005. – 334 с.
7. Пассов Е. И. Методика как наука будущего. Краткая версия новой концепции / Е. И. Пассов. – СПб. : Златоуст, 2015. – 172 с.
8. Сборник лекций и методических материалов по проблемам преподавания русского языка / сост. Н. В. Кулибина. – М. : ИКАР, 2010. – 252 с.

Информация об авторе

Мытарева-Дроздова Дарья Михайловна – старший преподаватель, кафедра языковой подготовки, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: blagodarja@mail.ru.

Author

Mitareva-Drozдова Daria Mikhailovna – Senior lecturer Chair of Language Training, Baikal State University, 11, Lenin str., Irkutsk, 664003, e-mail: blagodarja@mail.ru.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИТЕРАТУРНЫХ ТЕКСТОВ В СОВРЕМЕННОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ РКИ

В статье рассматриваются основные проблемы использования литературных текстов в преподавании РКИ. Краткий экскурс в историю введения художественного текста в процесс обучения показывает, что литературные тексты использовались как учебные. Анализ проблемы использования литературных текстов в обучении РКИ позволил прийти к заключению, что глубина восприятия и понимания художественных текстов, идейно-эстетического содержания произведений зависит не только от личности педагога, но и качества и разработанности методических основ обучения. В связи с этим рассмотрены основные проблемы чтения: выделены его механизмы, уточняется типология чтения, рассматриваются формы работы с текстом, виды упражнений в современной методике обучения РКИ.

Ключевые слова: методика преподавания русского языка как иностранного, художественный текст, типология чтения, формы работы с текстом, степени адаптации текста, глубина восприятия и понимания художественных текстов, методические основы обучения.

O. L. Khamaeva

ACTUAL PROBLEMS OF USING LITERARY TEXTS IN MODERN THEORY AND PRACTICE OF THE RUSSIAN AS A FOREIGN LANGUAGE

The main problems of using literary texts in the teaching of RCTs are considered in the article. A short excursion into the history of the introduction of an literary text into the teaching process shows this kind of text was used as educational texts. Analysis of the problem of the use of literary texts in the teaching of Russian as a foreign language led to the conclusion that the depth of perception and understanding of literary texts, the ideological and aesthetic content of works depends not only on the personality of the teacher, but also on the quality and elaboration of the methodological bases of instruction. In this regard, the main problems of reading are considered: its mechanisms are singled out, the typology of reading is specified, forms of work with the text, types of exercises in modern methods of teaching Russian as a foreign language are considered.

Keywords: methods of teaching Russian as a foreign language, literary text, typology of reading, forms of work with text, the degree of adaptation of the text, the depth of perception and understanding of literary texts, the methodological foundations of learning.

В методике преподавания иностранных языков всегда был и остается актуальным вопрос об использовании литературного текста в обучении. Отсутствие

единого мнения и выработанной общей стратегии обусловили его дискуссионный характер и в современной теории и практике РКИ.

На сегодняшний день можно выделить несколько наиболее острых проблем в ряду других, порождаемых комплексом причин. Прежде всего, необходимо отметить, что объективная сложность и многослойность литературного материала, структурная, семантическая и коммуникативная организация художественного текста, его соотнесенность с автором и читателем, обусловленность действительностью и знаковый характер не могут не порождать множественность подходов к его изучению.

В практическом аспекте также можно обнаружить некоторые проблемы, в частности, преподавателям, обучающим иностранцев русскому языку, приходится и сегодня констатировать, что чтение художественных текстов на занятиях является трудоемким процессом, отнимает много времени (иногда в ущерб другим видам речевой деятельности) и требует специальной подготовки преподавателя, которая входит, скорее, в компетенцию литературоведов.

Некоторые ученые и методисты подчеркивали неэффективность использования литературного текста при обучении неродному языку в силу низкой повторяемости слов и специфичности текстов. Нельзя не согласиться с исследователями, которые указывали в качестве негативной стороны использования на занятиях в иностранной аудитории художественного текста то обстоятельство, что значительная часть из воспринимаемой в процессе чтения лексики входит в пассивный словарный запас, что является существенным недостатком неадаптированных текстов, так как учащийся тратит много усилий для ее (пассивной лексики) перевода и осмысления.

Кроме объективных трудностей, вызванных особенностями самого материала, существовал целый ряд проблем, обусловленных необходимостью разработать методические основы введения художественного текста в процесс обучения. За прошедшие полвека были разработаны и внедрены базовые (психолого-педагогические и методические) основы использования художественных текстов в процессе обучения РКИ.

Обоснование необходимости включения художественного текста в процесс обучения иностранному языку осуществил Ю. М. Лотман. Так, им были определены две противоположные тенденции использования художественного текста, сложившиеся к 70-м годам XX века в отечественной системе обучения:

1. Извлечение отрывков из художественного текста для использования их в качестве иллюстративного материала при изучении правил языка. При этом художественные тексты рассматриваются в функции нехудожественных.

2. Использование художественного текста таким образом, чтобы текст в ходе изучения выступал не как «подсобный материал», а сохранял свою художественную ценность. Ю.М. Лотман обосновывает эффективность второго подхода, считая, что в таком случае художественный текст становится важнейшим инструментом активизации механизмов запоминания, что закрепляет за ним статус инструмента обучения иностранному языку.

Как отмечал автор, в процессе чтения художественного текста возникает понимание, которое дает гораздо более низкую забываемость, чем механическое

повторение, так как понимание – частный случай включения факта в систему. Хотя лексических повторов в художественном тексте немного, зато много звуковых, ритмических, интонационных, много семантических и синтаксических параллелизмов, и они составляют мощный аппарат активизации памяти. Если же этот аппарат не использовать, то художественный текст превращается в балласт, не только бесполезный, но и мешающий» [11, с. 18].

Кроме того, Ю. М. Лотман обращает внимание на особенность художественного текста, которая заключается в его способности вызывать интерес: «Память тесно связана с интересом. Искусство заставить запоминать – это в значительной степени искусство поддерживать интерес. Об этом мы всегда забываем, составляя тексты для чтения». Ограничивая изучение иностранного языка безликими учебными текстами, мы допускаем «опасность недогрузки – падает интерес учащихся, выключается память» [11, с. 18].

Таким образом, Ю. М. Лотман обозначил предпосылки, определяющие место ХТ в практике преподавания иностранного языка.

1. За время становления и развития методики РКИ сложилось несколько направлений в использовании художественных текстов. На первом этапе художественные тексты действительно рассматривались и использовались чаще всего как иллюстративный материал для работы по грамматике, обогащению лексического состава, что определило разграничение целей обучения на языковые и познавательные [2; 3].

Затем исследователями была поставлена проблема рассмотрения русской художественной литературы в иностранной аудитории как предмета изучения и как материала при обучении языку [4].

2. В связи с обоснованием необходимости формирования у учащихся видов речевой деятельности особенно продуктивно стали разрабатываться и конкретизироваться различные частные проблемы чтения: были выделены его механизмы, создана и уточнена типология чтения, предложены формы работы с текстом, виды упражнений [7].

Также были определены основные принципы отбора и адаптации художественных произведений, введена новая терминология, в частности понятие «учебный художественный текст» [7; 13].

Дальнейшее развитие теории и практики использования художественного текста в обучении РКИ привело к тому, что некоторые исследователи стали видеть в нем материал для развития коммуникативной компетенции учащихся на русском или иностранном языке [2; 8], другие – способ ознакомления с историей и жизнью страны изучаемого языка [5; 10].

Особое внимание уделялось разработке методики лингвистического анализа художественного текста. Этим проблемам посвящены вышедшие в последние годы книги А. Н. Васильевой [4], М. И. Гореликовой и Д. М. Магомедовой [6], Н. С. Новиковой и О. М. Щербаковой [12] и др.

Несмотря на то что в методике достаточно давно были определены критерии отбора, предъявляемые к учебному художественному тексту, их разработка и уточнение продолжаются. Так, если вначале предлагалось преимущественно обращаться к эпическим жанрам, особенно рассказу, с точки зрения методистов

наиболее доступной и приемлемой форме как для учащихся, так и для преподавателя, то в последнее время мы можем наблюдать значительное расширение жанров и родов литературы, предлагаемых для чтения и анализа иностранной аудитории [8; 10].

В исследованиях последних лет выдвигаются следующие требования к отбору художественных текстов:

- его репрезентативность: он должен быть информативным, познавательным, содержать в себе обширную страноведческую информацию, актуальную идейно-воспитательную компоненту;

- поиск источников художественного текста должен происходить не на периферии русской литературы, а в творчестве крупных ее представителей, другими словами, «текст должен принадлежать к вершинной литературе» [6, с. 119]). Соответственно, иностранные учащиеся знакомятся на занятиях по русскому языку только со значимыми для русской культуры авторами.

- язык художественного текста, выбираемого для работы в иностранной аудитории, должен быть современным, т. е. отвечающим существующим нормам кодифицированного литературного и разговорного языка;

- для иностранных учащихся, особенно будущих лингвистов и филологов, актуальным является включение в список изучаемых текстов произведений современных русских авторов, так как «зарубежные филологи-русисты – это в известной степени пропагандисты нашей культуры за рубежом, им нередко приходится участвовать в диспутах и дискуссиях, посвященных обсуждению новинок современного искусства» [10, с. 71].

Одним из основных принципов отбора художественного текста, разработанных в самом начале этого процесса, был учет объективных, социально-психологических и национальных особенностей учащихся, их интересов, степени подготовленности к восприятию литературы.

Также в методических работах последнего времени в связи с расширением географии и форм сотрудничества с образовательными учреждениями других стран, подчеркивается необходимость принимать во внимание опыт работы с художественными текстами в моно- и мультинациональных группах учащихся.

Следует отметить, что требования к объему учебного художественного текста могут сильно варьироваться, так как принципиальным является количество содержащихся в нем трудностей. Идеальным для урока признается текст, работа над которым укладывается во время, отведенное для одного-двух занятий [9], если речь не идет о домашнем чтении.

Заметная активизация и обогащение форм и методов работы с художественным текстом происходит в 90-е годы XX в. В теории и практике преподавания иностранных языков и русского языка как иностранного (РКИ) произошли существенные преобразования, связанные, в частности, с изменением направления поиска новых научных подходов к обучению языку.

Прежде всего, следует констатировать усиление интереса со стороны методистов к проблеме «человека в языке», что обусловило необходимость рассматривать методику в системе координат антропоцентрической парадигмы.

Это проявляется в конкретизации целей и задач обучения, среди которых особое значение приобретает обучение иноязычному общению в контексте диалога культур на основе пристального внимания к ментально-культурным особенностям обучаемых.

В данный момент обучение РКИ проходит в рамках коммуникативно-деятельностного подхода, который обеспечивает коммуникативную направленность обучения, учет индивидуально-психологических особенностей учащихся, функциональный подход к отбору и презентации материала и новизну речемыслительных задач, приемов работы, самой информации и характера организации учебного процесса.

Итак, проведенный нами краткий экскурс в историю развития методических основ использования художественного текста в обучении РКИ, свидетельствует о достаточном уровне разработанности основных его аспектов. Но, несмотря на это, некоторые вопросы продолжают оставаться актуальными и на сегодняшний день.

В частности, дискуссионным остается вопрос о целесообразности адаптации и сокращения художественных текстов. Хотя неоднократно высказывалась мысль о недопустимости и нежелательности адаптации, о невозможности потерь эстетической ценности авторского текста, о нарушении авторских прав и т. д., в практике преподавания адаптация «...применялась и применяется постоянно», как пишет Л. С. Журавлева [7, с. 31].

В 70-е гг., признавая необходимость проведения этой довольно тяжелой и болезненной экзекуции над текстом, обосновывали двумя противоположными методическими требованиями, – с одной стороны, художественный текст должен быть соотнесен с языковой и коммуникативной компетенцией учащегося и быть доступным, ибо несоответствие возможностям приводит к отсутствию результатов чтения. С другой стороны, учитывалась конечная цель обучения и мечта любого изучающего иностранный язык – сформировать умения читать и понимать художественные тексты в оригинале, понять творчество великих писателей страны изучаемого языка.

Таким образом, были предложены такие ее формы как «сильная, средняя, слабая и условная» адаптации [4]. Под сильной адаптацией понималось качественное изменение речевой структуры текста, которое по сути выглядит как свободный пересказ. Средняя адаптация предполагает внесение существенных изменений за счет сокращений текста и синонимических замен трудных с точки зрения восприятия иностранным студентом лексических единиц текста, слабая – сокращение текста крупными блоками, при этом вносятся минимальные изменения в речевую структуру текста.

Как показывает практика применения относительно новых учебных пособий по чтению в образовательном процессе и их анализ, в них мы можем обнаружить тексты, претерпевшие все степени адаптации, например, в пособии А. С. Александровой «Непропавшие сюжеты» [1] сильной адаптации подвергнута «Анна на шее» А. П. Чехова [1, с. 135–138], слабой степени адаптации – рассказ И. Бунина «Холодная осень» [1, с. 155–158].

Хотя рассказ Бунина подвергся незначительным сокращениям, но авторы сочли возможным убрать, с нашей точки зрения, наиболее эстетически весомые и значимые детали, такие, как описание неба в прощальный вечер, когда героиня увидела как «...в саду, на черном небе, ярко и остро сверкали чистые ледяные звезды», а также диалог между героями о строчке из Фета – ...Как будто пожар восстает..., которые есть в оригинальном тексте. Именно образы восстающего пожара и ледяных звезд, как некоторых знаков их ожидающей судьбы (судьбы целого поколения людей, попавших в пожар революций, гражданской войны, голод и голод эмиграции и т. д.), важны для понимания смысла текста.

Приведенный пример свидетельствует о том, что, несмотря на «...научную основу проведения методической обработки текста...» [7, с. 33], в реальности при адаптации в большей степени учитывается познавательная функция текста и в меньшей степени – эстетическая.

Сегодня подобная практика имеет как своих сторонников, так и противников. Существует мнение, что особенно на начальном этапе изучения языка полезно читать художественные тексты в адаптированном виде, что учащиеся пока лишь готовятся к восприятию в будущем на более высоких уровнях освоения языка художественных текстов в оригинале, без сокращений и правок, однако нельзя не признать, что эта практика может привести к привычке видеть в художественных текстах только познавательную информацию, а порой, и к формированию у иностранного читателя искаженного представления о произведении, авторе и о месте этого произведения в русской художественной культуре.

Проблема глубины восприятия и понимания художественных текстов, идейно-эстетического содержания произведений, которые в немалой степени обусловлены качеством и разработанностью методических основ обучения, особенно остро встает в последнее время в связи с введением новых стандартов и учебных программ для иностранных учащихся, в соответствии с которыми были выделены как самостоятельные отдельные дисциплины курсы литературы и анализа художественного текста. В данных курсах литературное произведение рассматривается уже не как средство и учебный материал для развития языковых навыков и развития мотивации обучения русскому языку. Но этот вопрос требует отдельного рассмотрения.

Список использованной литературы

1. Александрова А. С. Непропавшие сюжеты : пособие по чтению для иностранцев, изучающих русский язык / А. С. Александрова, И. П. Кузьмич, Т. И. Мелентьева. – М. : Рус. яз. Курсы, 2006. – 248 с.

2. Бачерикова В. Н. Художественная литература на занятиях по русскому языку со студентами-иностранцами: (Чтение и принципы отбора) : автореф. дис. ... канд. пед. наук. – М., 1966. – 16 с.

3. Бей Л. Б. Интерпретация художественного текста при обучении русскому языку иностранных студентов-нефилологов : автореф. дис. ... канд. пед. наук / Л. Б. Бей. – М., 1985. – 16 с.

4. Васильева А. Н. Русская художественная литература в иностранной аудитории как предмет изучения и как материал при обучении языку / А. Н. Васильева. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1972. – 28 с.
5. Верещагин Е. М. Язык и культура: Лингвострановедение в преподавании русского языка как иностранного / Е. М. Верещагин, В. Г. Костомаров. – М. : Рус. яз., 1990. – 269 с.
6. Гореликова М. И. Лингвистический анализ художественного текста / М. И. Гореликова, Д. М. Магомедова. – М. : Рус. яз., 1983. – 124 с.
7. Журавлева Л. С. Обучение чтению: (На материале художественных текстов) / Л. С. Журавлева, М. Д. Зиновьева. – М. : Рус. яз., 1988. – 152 с.
8. Кудрявцева Е. Л. Научно-методические основы работы с поэтическим текстом на занятиях со студентами-иностранцами гуманитарного профиля (Продвинутый этап обучения): автореф. дис. ... канд. пед. наук / Е. Л. Кудрявцева. – М., 2001. – 30 с.
9. Кулибина Н. В. Зачем, что и как читать на уроке: Художественный текст при изучении русского языка как иностранного / Н. В. Кулибина. – СПб. : Златоуст, 2001. – 264 с.
10. Кулибина Н. В. Методика лингвострановедческой работы над художественным текстом / Н. В. Кулибин. – М. : Рус. яз., 1987. – 143 с.
11. Лотман Ю. М. Художественный текст и изучение неродного языка / Ю. М. Лотман // Русский язык в национальной школе. – 1968. – № 1. – С. 17–19.
12. Новикова Н. С. Удивительные истории. 116 текстов для чтения, изучения и развлечения / Н. С. Новикова, О. М. Щербакова. – М. : Наука, 2008. – 368 с.
13. Печерица Т. Е. Отбор и адаптация художественных текстов для чтения в группах студентов-филологов, обучающихся на подготовительных факультетах вузов СССР : дис. ... канд. пед. наук / Т. Е. Печерица. – М., 1981. – 251 с.

Информация об авторе

Хамаева Ольга Лопсоновна – доцент, кафедра русского языка как иностранного, Институт филологии, иностранных языков и медиакоммуникации, Иркутский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 8, e-mail: hamaeva@mail.ru.

Author

Khamaeva Olga Lopsonovna – Candidate of pedagogical sciences, Associate Professor of the Department of Russian as a Foreign of the Institute of Philology, Foreign Languages and Media Communications of the Irkutsk State University, 664003, Irkutsk, Lenin- street 8, e-mail: hamaeva@mail.ru.

РАЗДЕЛ 4

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И ИНФОРМАТИЗАЦИЯ В УПРАВЛЕНИИ СЛОЖНЫМИ СИСТЕМАМИ

УДК 330.4 (075)

**В. Р. Абдуллин,
Р. З. Абдуллин**

АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ СТАЦИОНАРА ДИСКРЕТНОЙ МОДЕЛИ СОЛОУ С УЧЕТОМ ЗАПАЗДЫВАНИЯ ОСВОЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

В работе предложена модификация модели экономической роста Солоу с дискретным временем. Модификация заключается в учете запаздывания в освоении инвестиций путем формирования инвестиций текущего периода из валового внутреннего продукта, текущего и предыдущего периодов. Эта модель содержит как частный случай дискретный вариант модели Солоу. Построенная модель в удельных показателях включает нелинейное разностное уравнение для фондовооруженности. Установлены условия на параметры модифицированной модели, обеспечивающие наличие единственного ненулевого стационарного решения этого уравнения. Аналитически доказано, что при выполнении этих условий стационарное решение является притягивающим. Стационарное решение и удельные характеристики модифицированной модели меньше стационарного решения и удельных характеристик дискретной модели Солоу.

Ключевые слова: математическая модель, экономическая динамика, дискретная модель Солоу, структура инвестиций, нелинейное разностное уравнение, стационарное решение, притяжение стационарного решения.

**V. R. Abdullin,
R. Z. Abdullin**

ANALYSIS OF THE STABILITY OF THE DISCRETE STATION MODELS OF SOLOU WITH THE ACCOUNT OF LIQUID DEVELOPMENT INVESTMENTS

In this work, a modification of the model of economic dynamics of Sol-lo with discrete time is proposed. The modification consists in accounting for the lag in the development of investments by forming investments of the current period from the gross domestic product, current and previous periods. This model contains as a special case a discrete version of the Solow model. The constructed model in the specific indicators includes the nonlinear difference equation for the capital-labor ratio. Conditions are established for the parameters of the modified model, which ensure the existence of a unique non-zero stationary solution of this equation. It is analytically proved that if these conditions are satisfied, the stationary solution is attractive. The stationary solution and the specific characteristics of the modified model are less than the stationary solution and the specific characteristics of the discrete Solow model.

Key words: mathematical model, Economic dynamics, Discrete model of Solow, Structure of investments, Nonlinear difference equation, Stationary solution, Attraction of the stationary solution.

Одной из гипотез заложенной в модели экономического роста Солоу [1–3, 5] является предположение о переходе части ВВП текущего периода, в виде инвестиций, в основной капитал того же периода. Различные варианты учета запаздывания в освоении инвестиций для модели Солоу с непрерывным временем рассмотрены в ряде работ. В книге [1], В. А. Колемаев «Математическая экономика», рассмотрен подход с распределенным лагом освоения инвестиций, который задается показательным распределением. Это приводит к добавлению к стандартной модели Солоу дифференциального уравнения ввода фондов. Подход с фиксированным лагом освоения инвестиций, кусочно-постоянными запаздываниями, изучен в работе [4], П. М. Симонов «Об одном методе исследования динамических моделей макроэкономики». Такой подход приводит к дифференциальным уравнениям с запаздыванием, исследование которых связано с определенными трудностями.

В модели Солоу с дискретным временем учет запаздывания в освоении инвестиций можно осуществить за счет распределения валового внутреннего продукта (ВВП) текущего периода на конечное потребление этого же периода и инвестиции текущего и будущих периодов. Такая модификация модели экономического роста Солоу более проста для изучения, сводится к анализу нелинейного разностного уравнения для фондовооруженности, и идентификации по статистическим данным.

Рассмотрим модификацию модели Солоу с дискретным временем t в предположении, что на инвестиции $I(t)$ года t расходуются части ВВП $X(t)$ и $X(t-1)$ текущего t и предыдущего $t-1$ года и инвестиции $I(t)$ переходят в фонды $K(t)$ года t . Это предположение отражает задержку в освоении инвестиций. При принятых в литературе [1 – 3] обозначениях переменных и выполнении других предположений модели Солоу модифицированная модель имеет вид

$$\begin{aligned} X(t) &= F(K(t), L(t)), \\ L(t) &= (1 + \gamma) \cdot L(t - 1), L(0) = L_0, L(t) = (1 + \gamma)^t \cdot L_0, \\ K(t) &= (1 - \mu) \cdot K(t - 1) + I(t), \\ I(t) &= \rho_1 X(t) + \rho_2 X(t - 1), \\ C(t) &= (1 - \rho_1 - \rho_2) X(t). \end{aligned} \quad (1)$$

Здесь и далее $F(K(t), L(t))$ – линейно однородная производственная функция с положительными частными производными $\frac{\partial F}{\partial K}$ и $\frac{\partial F}{\partial L}$ и отрицательными частными производными $\frac{\partial^2 F}{\partial K^2}$ и $\frac{\partial^2 F}{\partial L^2}$; $L(t)$ – численность занятых, γ – годовой темп прироста числа занятых; μ – доля годового выбытия фондов; $\rho = \rho_1 + \rho_2$ – норма накопления в ВВП; $C(t)$ – непродуцированное потребление в году t . Параметры $\gamma, \mu, \rho_1, \rho_2$ постоянные величины с значениями из отрезка $[0; 1]$.

Перейдем к удельным показателям: фондовооруженности $k(t) = \frac{K(t)}{L(t)}$; ВВП на одного занятого $x(t) = \frac{X(t)}{L(t)} = F\left(\frac{K(t)}{L(t)}; 1\right) = f(k(t))$; инвестициям на одного

занятого $i(t) = \frac{I(t)}{L(t)} = \rho_1 x(t) + \frac{\rho_2}{1+\gamma} x(t-1)$; потреблению на одного занятого $c(t) = \frac{C(t)}{L(t)}$. В удельных показателях модель примет вид

$$\begin{aligned} x(t) &= f(k(t)), \\ k(t) &= \frac{1-\mu}{1+\gamma} k(t-1) + \rho_1 f(k(t)) + \frac{\rho_2}{1+\gamma} f(k(t-1)), \\ i(t) &= \rho_1 f(k(t)) + \frac{\rho_2}{1+\gamma} f(k(t-1)), \\ c(t) &= (1 - \rho_1 - \rho_2) f(k(t)), \end{aligned} \quad (2)$$

где $f(0) = 0, f'(k) > 0, f''(k) < 0$. Модель включает единственное нелинейное разностное уравнение первого порядка. Его стационарное решение $k^* = const$ находится как решение уравнения

$$\frac{\gamma+\mu}{1+\gamma} \cdot k^* = (\rho_1 + \frac{\rho_2}{1+\gamma}) \cdot f(k^*), \quad (3)$$

При $\rho_2 = 0$ из модели (2) получаем дискретную модель Солоу, с инвестициями $I(t) = \rho X(t)$, ненулевое стационарное решение \tilde{k} которой определяется как решение уравнения $\frac{\gamma+\mu}{1+\gamma} \cdot \tilde{k} = \rho \cdot f(\tilde{k})$.

Утверждение. Уравнение динамики фондовооруженности в модели экономической динамики (2), с $I(t) = \rho_1 X(t) + \rho_2 X(t-1)$, при выполнении условия

$$\frac{\gamma+\mu}{(1+\gamma)\rho_1+\rho_2} < f'(0) < \frac{1}{\rho_1}, \quad (4)$$

имеет единственное ненулевое стационарное решение k^* , к которому при $t \rightarrow \infty$ сходятся все его решения $k(t)$ с $k(0) \neq k^*$. Это стационарное решение меньше стационарного решения \tilde{k} дискретной модели Солоу и удельные характеристики стационарного режима модели (2) меньше аналогичных характеристик дискретной модели Солоу.

Доказательство. Из $f(0) = 0, f'(k) > 0, f''(k) < 0$ и условия (4) имеем $\frac{\gamma+\mu}{1+\gamma} < (\rho_1 + \frac{\rho_2}{1+\gamma}) f'(0)$, следовательно, уравнение (3), кроме нулевого решения, имеет единственное ненулевое решение k^* и для $k < k^*$ выполняется неравенство $\frac{\gamma+\mu}{1+\gamma} k < (\rho_1 + \frac{\rho_2}{1+\gamma}) f(k)$, а для $k > k^*$ неравенство $\frac{\gamma+\mu}{1+\gamma} k > (\rho_1 + \frac{\rho_2}{1+\gamma}) f(k)$. Покажем, что любые решения $k(t)$ разностного уравнения фондовооруженности при $t \rightarrow \infty$ сходятся к стационарному решению k^* , т. е. $\lim_{t \rightarrow \infty} k(t) = k^*$.

Предварительно докажем, что при начальном условии $k(0) < k^*$ решение $k(t) < k^*$ для любого $t > 0$. Рассмотрим отклонение $k(t) - k^*$ решения $k(t)$ от стационара k^* . Из уравнения для фондовооруженности и уравнения (3) получаем

$$\begin{aligned} k(t) - k^* &= \frac{1-\mu}{1+\gamma} k(t-1) + \rho_1 f(k(t)) + \frac{\rho_2}{1+\gamma} f(k(t-1)) - \\ &\quad - \left(\frac{1-\mu}{1+\gamma} k^* + \left(\rho_1 + \frac{\rho_2}{1+\gamma} \right) f(k^*) \right) = \end{aligned}$$

$$= \frac{1-\mu}{1+\gamma} (k(t-1) - k^*) + \rho_1 (f(k(t)) - f(k^*)) + \frac{\rho_2}{1+\gamma} (f(k(t-1)) - f(k^*)).$$

Применяя к разности $f(k(t)) - f(k^*)$ формулу конечных приращений Лагранжа получаем

$$\begin{aligned} & (1 - \rho_1 f'(k_c))(k(t) - k^*) = \\ & = \frac{1-\mu}{1+\gamma} (k(t-1) - k^*) + \frac{\rho_2}{1+\gamma} (f(k(t-1)) - f(k^*)). \end{aligned}$$

Отсюда для $t=1$ из $k(0) < k^*$ и возрастания $f(k)$ имеем

$$(1 - \rho_1 f'(k_c))(k(1) - k^*) < 0$$

Из условия (4) и убывания $f'(k)$ получаем $(1 - \rho_1 f'(k_c)) > 0$. Следовательно, $k(1) < k^*$. Проводя такие же рассуждения для $t > 1$ методом математической индукции получаем $k(t) < k^*$ для любого $t > 0$ при $k(0) < k^*$. Для случая $k(0) > k^*$ аналогичными рассуждениями доказывается $k(t) > k^*$ для всех $t > 0$.

Для приращения $\Delta k(t) = k(t) - k(t-1)$ из уравнения для фондовооруженности модели (2) получаем

$$\begin{aligned} \Delta k(t) &= \frac{1-\mu}{1+\gamma} k(t-1) + \rho_1 f(k(t)) + \frac{\rho_2}{1+\gamma} f(k(t-1)) - k(t) = \\ &= -\frac{\mu+\gamma}{1+\gamma} k(t-1) + \rho_1 f(k(t-1) + \Delta k(t)) + \frac{\rho_2}{1+\gamma} f(k(t-1)) = \\ &= -\frac{\mu+\gamma}{1+\gamma} k(t-1) + \rho_1 (f(k(t-1)) + f'(k_p) \Delta k(t)) + \frac{\rho_2}{1+\gamma} f(k(t-1)), \end{aligned}$$

где k_p некоторое значение между $k(t-1)$ и $k(t)$. Отсюда следует

$$(1 - \rho_1 f'(k_p)) \Delta k(t) = -\frac{\mu+\gamma}{1+\gamma} k(t-1) + (\rho_1 + \frac{\rho_2}{1+\gamma}) f(k(t-1)).$$

При $k(0) < k^*$ для всех $t > 0$ выполняется неравенство $k(t) < k^*$, следовательно, и неравенство $-\frac{\mu+\gamma}{1+\gamma} k(t-1) + (\rho_1 + \frac{\rho_2}{1+\gamma}) f(k(t-1)) > 0$. Из условия (4) и убывания $f'(k)$ имеем $1 - \rho_1 f'(k_p) > 0$. Таким образом, при $k(0) < k^*$ для всех $t > 0$ выполняется неравенство $\Delta k(t) = k(t) - k(t-1) > 0$ и последовательность $\{k(t)\}$ является возрастающей и ограниченной сверху k^* , следовательно, она имеет предел. Из уравнения для фондовооруженности модели (2) для нахождения предела $\lim_{t \rightarrow \infty} k(t)$ получаем уравнение

$$\lim_{t \rightarrow \infty} k(t) = \frac{1-\mu}{1+\gamma} \lim_{t \rightarrow \infty} k(t) + \rho_1 f\left(\lim_{t \rightarrow \infty} k(t)\right) + \frac{\rho_2}{1+\gamma} f\left(\lim_{t \rightarrow \infty} k(t)\right),$$

которое совпадает с уравнением для стационарного решения k^* , следовательно, $\lim_{t \rightarrow \infty} k(t) = k^*$.

Для решений $k(t)$ с начальным условием $k(0) > k^*$, аналогичным образом, доказывается, что последовательность $\{k(t)\}$ убывающая и ограничена снизу k^* и

предел равен k^* . Таким образом, уравнение динамики фондовооруженности в модели (2) при выполнении условия (4) имеет единственное ненулевое стационарное решение k^* , к которому при $t \rightarrow \infty$ сходятся все его решения $k(t)$.

При положительном темпе прироста числа занятых, $\gamma > 0$, из неравенства $\rho_1 + \rho_2/(1 + \gamma) < \rho_1 + \rho_2 = \rho$, возрастания и вогнутости $f(k)$ и уравнений для стационарных решений вытекает $k^* < \tilde{k}$. Следовательно, в стационарном режиме все удельные характеристики, определяемые моделью (2), меньше соответствующих характеристик дискретной модели Солоу с $I(t) = \rho X(t)$. При отрицательном темпе прироста занятых, $\gamma < 0$, имеет место обратное: $k^* > \tilde{k}$ и все удельные характеристики, определяемые моделью (2), больше соответствующих характеристик дискретной модели Солоу.

Список использованной литературы

1. Колемаев В. А. Математическая экономика : учебник / В. А. Колемаев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 401 с.
2. Лебедев В. В. Математическое моделирование нестационарных экономических процессов / В. В. Лебедев, К. В. Лебедев. – М. : Изд-во ООО «еТест», 2011. – 336 с.
3. Ромер Д. Высшая макроэкономика : учебник ; пер. с англ. / Д. Ромер. – М. : Изд. дом Высш. шк. экономики, 2014. – 855 с.
4. Симонов П. М. Об одном методе исследования динамических моделей макроэкономики / П. М. Симонов // Вестник Пермского университета. Сер. Экономика. – 2014. – Вып. 1. – С. 14–27.
5. Solow R. M. A Contribution to the Theory of Economic Growth / R. M. Solow // The Quarterly Journal of Economics. – 1956. – February Vol. 70, No. 1. – P. 65–94.

Информация об авторах

Абдуллин Владимир Рафаэлевич – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра математики и эконометрики, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: abdullin.vladimir@rambler.ru.

Абдуллин Рафаэль Зинатович – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра математики и эконометрики, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: abdullin-rz@isea.ru.

Authors

Abdullin Vladimir Rafaelevich – Ph.D., Associate Professor of the Department of Mathematics and Econometrics, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, Russian Federation, e-mail: abdullin.vladimir@rambler.ru.

Abdullin Rafael Zinatovich – Ph.D., Associate Professor of the Department of Mathematics and Econometrics, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, Russian Federation, e-mail: abdullin-rz@isea.ru.

**Е. Б. Баторова,
В. Р. Абдуллин**

ПОРОГОВЫЕ ЭФФЕКТЫ В ИССЛЕДОВАНИИ ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ ИНФЛЯЦИЕЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИМ РОСТОМ

Рассматривается вопрос о наличии порогового уровня при значениях темпов инфляции ниже которого инфляция позитивно влияет на экономический рост или не влияет совсем, а при значениях выше – существенно негативно. Пороговый уровень инфляции оценивается отдельно для развитых и развивающихся стран. Для оценки порогового уровня используется модель панельных данных с фиксированными эффектами. Проводится анализ статистической значимости наличия порогового эффекта и построение доверительной области для порогового уровня. Полученная оценка порогового уровня инфляции для развитых стран существенно ниже, чем для развивающихся стран, а доверительная область относительно широка для развивающихся стран, и относительно узка для развитых.

Ключевые слова: инфляция, экономический рост, пороговые эффекты, панельные данные, модель с фиксированными эффектами, развивающиеся и развитые страны.

**E. B. Batorova,
V. R. Abdullin**

THRESHOLD EFFECTS IN THE STUDY OF RELATIONSHIP BETWEEN INFLATION AND ECONOMIC GROWTH

The issue of the existence of threshold effects in the relationship between inflation and growth is considered. The threshold level of inflation is estimated separately for developed and developing countries. A panel data model with fixed effects is used to estimate the threshold level. An analysis of the statistical significance of the existence of a threshold effect and the construction of a confidence region for the threshold level are made. The resulting estimate of the threshold level for developed countries is much lower than for developing countries, and the confidence region is relatively broad for developing countries, and relatively narrow for developed countries.

Keywords: inflation, economic growth, threshold effects, panel data, a model with fixed effects, developing and developed countries.

Введение

Высокий и устойчивый экономический рост в сочетании с низкой инфляцией является центральной задачей макроэкономической политики. Неудивительно, что вопрос о существовании и характере связи между инфляцией и ростом стал предметом значительного интереса и обсуждения. Хотя дискуссия о точной взаимосвязи между этими двумя показателями все еще остается открытой, интенсивные исследования по этой проблеме выявили некоторые важные

результаты, и был достигнут относительно широкий консенсус относительно некоторых аспектов этих отношений. В настоящее время принято считать, что инфляция негативно сказывается на среднесрочном и долгосрочном росте. Инфляция препятствует эффективному распределению ресурсов за счет скрытия сигнальной роли относительных изменений цен, что является самым важным в принятии экономических решений.

Если высокий уровень инфляции препятствует экономическому росту, то очевидно, что экономические власти должны стремиться к низкому уровню инфляции. Но насколько низкой должна быть целевая инфляция? Должна ли она составить 10 %, 5 % или, вообще, 0 %? В более общем плане, при каком уровне инфляции связь между инфляцией и ростом становится негативной?

Основное внимание современных исследований по этой проблематике уделяется вопросу о том, является ли связь между инфляцией и долгосрочным ростом нелинейной [4]. Другими словами, при некоторых низких своих уровнях инфляция может оказывать позитивное влияние на рост или не оказывать его совсем, а при высоких – негативное влияние. Если такое нелинейное соотношение существует, то возможно оценить пороговое значение инфляции, при котором будет переключаться знак отношения между этими двумя переменными.

В этой работе рассматривается характер взаимосвязи между инфляцией и ростом. В частности, особое внимание уделяется следующим вопросам:

– существует ли статистически значимый пороговый уровень инфляции, при значениях темпов инфляции выше которого инфляция влияет на рост по-другому, чем при более низких темпах инфляции?

– является ли пороговый эффект одинаковым для развивающихся и развитых стран?

Описание данных

Источником данных является база данных World Economic Outlook (WEO). Данные охватывают период с 2000 года по 2016 год и содержат показатели девяти развитых стран (Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Нидерланды, Великобритания, США и Испания) и девяти развивающихся стран (Аргентина, Бразилия, Китай, Малайзия, Индонезия, Мексика, Россия, Южная Африка и Турция). Данные включают в себя следующие показатели: темпы роста ВВП в местной валюте в постоянных ценах, инфляция, рассчитанная как темп роста ИПЦ, начальный уровень дохода, измеряемый как пятилетний средний показатель ВВП на душу населения, инвестиции в виде доли ВВП, рост населения, темп роста соотношения импортных и экспортных цен и пятилетнее стандартное отклонение соотношения импортных и экспортных цен.

Распределение инфляции по всей выборке стран и периодов времени сильно скошено. Регрессия роста реального ВВП по уровню инфляции придаст большой вес экстремальным показателям инфляции, хотя основная часть наблюдений соответствует низким и средним уровням инфляции. Логарифмическое преобразование устраняет, по крайней мере частично, сильную асимметрию распределения инфляции. Кроме того, в классе нелинейных моделей наилучшая подгонка достигается при использовании логарифмического преобразования [2].

Наконец, логарифмическое преобразование может быть оправдано тем фактом, что линейная модель подразумевает, что аддитивные инфляционные потрясения будут оказывать одинаковое влияние на рост в странах с низким и высоким уровнем инфляции, а логарифмическая модель предполагает, что мультипликативные инфляционные шоки будут иметь одинаковые последствия для стран с низкой и высокой инфляцией.

Спецификация и оценка модели

Для проверки наличия порогового эффекта, была оценена следующая модель:

$$d\ln(y_{it}) = \mu_i + \mu_t + \gamma_1 \ln(\pi_{it}) + \gamma_2 d_{it}^{\pi} (\ln(\pi_{it}) - \ln(\pi)) + \theta^T X_{it} + e_{it},$$

$$d_{it}^{\pi} = \begin{cases} 1, & \pi_{it} > \pi, \\ 0, & \pi_{it} \leq \pi, \end{cases} \quad i = 1, \dots, N, t = 1, \dots, T, \pi = \underline{\pi}, \dots, \bar{\pi}. \quad (1)$$

Здесь $d\ln(y_{it})$ – темп роста реального ВВП, μ_i – фиксированный эффект, μ_t – временной эффект, π_{it} – уровень инфляции рассчитанный на основе ИПЦ, π – пороговый уровень инфляции лежащий в диапазоне $\underline{\pi}, \dots, \bar{\pi}$, d_{it}^{π} – фиктивная переменная, принимающая значение равное единице при уровнях инфляции превышающих пороговый уровень π и равное нулю в противном случае, X_{it} – вектор управляющих переменных, который включает в себя: инвестиции в виде доли ВВП ($igdp$), темп роста населения ($d\ln(pop)$), натуральный логарифм начального уровня дохода на душу населения ($\ln(y_{i0})$), темп роста соотношения импортных и экспортных цен ($d\ln(tot)$) и пятилетнее стандартное отклонение соотношения импортных и экспортных цен σ_{tot} . Вычитание $\ln(\pi)$ из $\ln(\pi_{it})$ делает соотношение между ростом и инфляцией, описываемое уравнением (1), непрерывным на пороговом уровне π . Непрерывность соотношения, заданного уравнением (1), желательна, в противном случае небольшие изменения в уровне инфляции вокруг порогового уровня будут давать разные воздействия на рост в зависимости от того, увеличивается или уменьшается инфляция.

Заметим, что X_{it} содержит только наиболее значимые переменные из широкого спектра, отраженного в работах по эмпирическим исследованиям экономического роста, поскольку очень немногие из этих переменных проходят тесты на робастность [3]. Кроме того, модель явно учитывает влияние отдельных стран через μ_i и влияние времени через μ_t . Влияние инфляции на рост ВВП дается γ_1 для стран, в которых инфляция меньше или равна π , и $\gamma_1 + \gamma_2$ для стран с инфляцией выше, чем π .

Модель (1) была оценена на панели из 18 стран и 16 ежегодных наблюдений. Таким образом, размер панели составил $18 \times 16 = 288$ наблюдений.

Укладка наблюдений в векторах дает следующую компактную запись модели (1):

$$d(\ln Y) = X\beta_{\pi} + \varepsilon, \pi = \underline{\pi}, \dots, \bar{\pi}, \quad (2)$$

где $\beta_{\pi} = (\mu_i \mu_t \gamma_1 \gamma_2 \theta^T)^T$ – вектор параметров, а X – соответствующая матрица наблюдений объясняющих переменных. Заметим, что вектор коэффициентов β_{π} индексируется, чтобы показать зависимость от порогового уровня инфляции. Обозначим через $S(\pi)$ остаточную сумму квадратов модели (1) с пороговым

уровнем инфляции π . Оптимальным пороговым уровнем π^* будем считать уровень минимизирующий $S(\pi)$, т. е.:

$$\pi^* = \underset{\pi=\underline{\pi}, \dots, \bar{\pi}}{\operatorname{argmin}} S(\pi), \quad (3)$$

Важно определить, является ли пороговый эффект статистически значимым. В модели (1), для того чтобы проверить отсутствие пороговых эффектов, достаточно проверить нулевую гипотезу $H_0: \gamma_2 = 0$. При принятии нулевой гипотезы пороговый уровень π^* не идентифицируется, поэтому классические тесты, такие как t -тест, имеют нестандартные распределения. Поэтому, предлагается использовать метод бутстрапа для моделирования асимптотического распределения следующего теста отношения правдоподобия для гипотезы H_0 :

$$LR_0 = \frac{S_0 - S_1}{\hat{\sigma}^2}, \quad (4)$$

где S_0, S_1 – остаточные суммы квадратов при принятии гипотез $H_0: \gamma_2 = 0$ и $H_1: \gamma_2 \neq 0$ соответственно, а $\hat{\sigma}^2$ – остаточная дисперсия при принятии гипотезы H_1 . Другими словами, S_0 и S_1 – остаточные суммы квадратов в модели (1) без и с пороговыми эффектами соответственно. Асимптотическое распределение LR_0 нестандартно и строго доминирует распределение χ^2 . Распределение LR_0 в общем случае зависит от выборочных моментов, поэтому критические значения не могут быть табулированы. В [1] показано как моделируется асимптотическое распределение LR_0 в контексте панельных данных.

Интересный вопрос заключается в том, насколько пороговый уровень инфляции, например, 10 %, существенно отличается от порогового уровня 8 % или 15 %. Другими словами, можно ли обобщить понятие доверительных интервалов на пороговые оценки? Наилучшим способом формирования доверительной области в этом случае является формирование «области без отклонения» с использованием статистики отношения правдоподобия для тестов на π . Для проверки гипотезы $H_0: \pi^* = \pi_1$ требуется вычислить следующее отношение правдоподобия:

$$LR_1 = \frac{S(\pi^*) - S(\pi_1)}{\hat{\sigma}^2}, \quad (5)$$

где $S(\pi^*)$ и $S(\pi_1)$ – остаточные суммы квадратов модели (1) с пороговыми уровнями π^* и π_1 соответственно, $\hat{\sigma}^2$ – остаточная дисперсия модели (1) с порогом π_1 . Следует обратить внимание, что LR_0 проверяет существование порогового эффекта, тогда как LR_1 используется для проверки равенства двух потенциальных пороговых значений. LR_1 сходится при $N \rightarrow +\infty$ к ξ , где ξ – случайная величина со следующей простой функцией распределения

$$P(\xi \leq x) = \left(1 - \exp\left(-\frac{x}{2}\right)\right)^2,$$

которая может быть обращена, чтобы получить критическое значение

$$c(\alpha) = -2\ln(1 - \sqrt{1 - \alpha}).$$

Гипотеза $H_0: \pi^* = \pi_1$ отклоняется на уровне значимости α , если $LR_1(\pi_1)$ превышает $c(\alpha)$.

В рамках гипотезы H_1 стандартные тесты по всем параметрам, отличным от параметра порогового уровня инфляции, могут быть выполнены как обычно.

Результаты оценки модели

Первым шагом является проверка наличия порогового эффекта во взаимосвязи между реальным ростом ВВП и инфляцией с использованием отношения правдоподобия LR_0 , рассмотренного выше. Это подразумевает оценку параметров модели (1) и вычисление остаточной суммы квадратов (RSS) для пороговых уровней инфляции в диапазоне от $\underline{\pi}$ до $\bar{\pi}$. Оптимальным пороговым уровнем является тот, который минимизирует последовательность RSS. Тест на наличие пороговых эффектов был проведен с использованием полной выборки и двух подвыборок (развитые и развивающиеся страны). Результаты приведены в таблице.

Проверка наличия порогового эффекта

Выборка	Диапазон поиска	Оптимальный пороговый уровень (%)	LR_0	Критическое значение (1 %)
Все страны	1, ..., 100	10	10,87	8,67
Развитые страны	1, ..., 30	3	7,35	6,18
Развивающиеся страны	1, ..., 100	11	8,10	5,21

Второй столбец таблицы дает диапазон, в котором ведется поиск оптимального порогового эффекта. Для полной выборки $\underline{\pi} = 1\%$ и $\bar{\pi} = 100\%$, а прирост составляет 1%, что дает 100 регрессий уравнения (1). Минимизация вектора, содержащего 100 RSS происходит при уровне инфляции 10%. Повторение той же процедуры для подвыборок дает пороговую оценку 11% для развивающихся стран и 3% для развитых стран. Столбец LR_0 в таблице 1 дает наблюдаемое значение отношения правдоподобия. Критические значения были вычислены с использованием метода бутстрапа для моделирования асимптотических распределений (соответствующих трем выборкам) LR_0 . Нулевая гипотеза о пороговых эффектах может быть отклонена по крайней мере на уровне значимости 1% для всех трех выборок. Таким образом, данные подтверждают существование пороговых эффектов.

Установив существование порогового эффекта для всех трех выборок, рассмотрим вопрос: насколько точны эти оценки? Это требует вычисления доверительной области вокруг оценки порогового уровня инфляции. Хотя относительно наличия пороговых эффектов в отношениях между инфляцией и ростом достигнут консенсус, точный уровень пороговой инфляции все еще остается предметом обсуждения. Действительно, на основе существующих исследований [2, 4] диапазон может составлять от 2,5 до 40 процентов. Если доверительная

область показывает, что пороговая оценка существенно не отличается от большого количества других потенциальных пороговых уровней, то это будет означать существенную неопределенность в отношении порогового уровня. Область без отклонения может быть построена с использованием отношения правдоподобия $LR_1(\pi)$, определенного равенством (5). Пусть кривая L представляет собой график $(\pi, LR_1(\pi))$, $\pi = 1, \dots, 100$ за исключением развитых стран, для которых взят диапазон $\pi = 1, \dots, 30$. По определению $LR_1(\pi)$ достигает нуля (минимум), когда π равно пороговой оценке. Пусть, далее, горизонтальная прямая H показывает 10 % асимптотическое критическое значение для $LR_1(\pi)$, рассчитанное с использованием приведенной выше формулы для $c(\alpha)$. Область без отклонения с доверительной вероятностью $1 - \alpha$ представляет собой набор значений π таких, что $LR_1(\pi) \leq c(\alpha)$. Следовательно, доверительная область представляет собой просто набор значений π , для которых кривая L лежит ниже горизонтальной прямой H . В отличие от обычных доверительных интервалов доверительные области для пороговых уровней могут быть некомпактными. Например, кривая L может многократно пересекать горизонтальную прямую, выделяя несколько подмножеств потенциальных порогов. Значения π , для которых L лежит выше горизонтальной прямой, существенно отличаются от пороговой оценки. Интересно, что область без отклонения является относительно широкой для развивающихся стран, что означает, что пороговая оценка для развивающихся стран менее точна и может объяснить, почему в разных исследованиях получены разные оценки. 90 % область без отклонения включает в себя темпы инфляции из отрезка $[1, 20]$ для развивающихся стран и полной выборки, а для развитых стран – из отрезка $[1, 5]$. Из этих результатов видно, что пороговая оценка для развитых стран более низкая, чем для развивающихся стран, и что область без отклонения для первых более узкая, чем для последних.

Таким образом, можно сделать два основных вывода. Во-первых, пороговое значение инфляции составляет около 3 % для развитых экономик и 11 % процент для развивающихся. Во-вторых, доверительная область относительно широка для развивающихся стран, указывая на неопределенность относительно точного местоположения порога для этих стран. Напротив, доверительная область для развитых стран намного более узка, и, таким образом, пороговая оценка намного точнее, чем для развивающихся стран. Почему пороговый уровень для развивающихся стран выше порогового уровня для индустриальных стран? Есть как минимум два возможных объяснения. Во-первых, долгая история инфляции во многих развивающихся странах привела их к принятию широко распространенных систем индексации, чтобы компенсировать, по крайней мере частично, неблагоприятные последствия инфляции. Механизмы индексации позволяют правительствам в этих странах повышать темпы инфляции, не испытывая неблагоприятных эффектов роста. Во-вторых, в той мере, в какой инфляция рассматривается как налог на финансовое посредничество, правительства, столкнувшись с установленным уровнем расходов, при отсутствии обычных налогов взимают инфляционный налог. Соответственно, дифференцированные пороговые уровни воздействия инфляции на рост для промышленных и развивающихся стран могут отражать более

высокий уровень обычного налогообложения в первом, чем в последних. Таким образом, хотя относительно небольшое увеличение инфляции в промышленно развитых странах отрицательно сказывается на инвестициях, производительности и росте, в развивающихся странах с относительно низким уровнем обычных налогов более высокий уровень инфляционного налога необходим для того, чтобы иметь те же самые замедляющие рост эффекты.

Список использованной литературы

1. Hansen B. Threshold Effects in Non-Dynamic Panels: Estimation, Testing, and Inference / B. Hansen // *Journal of Econometrics*. – 1999. – Vol. 93. – № 2. – P. 345–368.
2. Khan M. Threshold effects in the relationship between inflation and growth / M. Khan, A. Senhadji // *IMF Staff Papers*. – 2001. – № 48. – P. 1–21.
3. Sala-i-Martin X. I Just Ran Two Million Regressions / X. Sala-i-Martin // *American Economic Review*. – 1997. – Vol. 87. – № 2. – P. 178–183.
4. Vinayagathan T. Inflation and Economic Growth: A Dynamic Panel Threshold Analysis for Asian Economies / T. Vinayagathan // *National Graduate Institute for Policy Studies*. – 2013. – № 12. – P. 1–23.

Информация об авторах

Баторова Елена Баировна – магистрант, кафедра математики и эконометрики, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, e-mail: helenbat@bk.ru.

Абдуллин Владимир Рафаэлевич – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра математики и эконометрики, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, e-mail: darlithydd@live.com.

Authors

Batorova Elena Bairovna – master student, Chair of Mathematics and Econometrics, Baikal State University, Irkutsk, e-mail: helenbat@bk.ru.

Abdullin Vladimir Raphaelevich – Ph.D., Associate Professor, Chair of Mathematics and Econometrics, Baikal State University, Irkutsk, e-mail: darlithydd@live.com.

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА АКТУАЛЬНОСТИ УГРОЗ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ПРОЕКТИРУЕМЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ

Разработка и построение модели угроз безопасности информации является важным элементом в системе информационной безопасности. На основе модели угроз определяются требования к защитным мерам.

В статье предлагается способ количественной оценки актуальности угроз информационной безопасности в информационных системах на этапе их разработки. Вычисление осуществляется в соответствии с проектом «Методики определения угроз безопасности информации в информационных системах» ФСТЭК России. Способ может иметь практическое применение для автоматизации расчетов, при условии разработки системы численных значений для таких параметров, как уровень проектной защищенности, степени возможного ущерба в результате нарушения конфиденциальности, целостности и доступности информации.

Ключевые слова: угроза информационной безопасности, актуальная угроза, оценка актуальности угрозы, возможность реализации угрозы, потенциал нарушителя.

М. М. Busko

QUANTITATIVE EVALUATION OF THE TOPICAL INFORMATION SECURITY THREAT IN THE PROJECTED INFORMATION SYSTEMS

The development and construction of a model of threats to information security is an important element in the information security system. Based on the threat model, the requirements for protective measures are defined.

The article proposes a method of quantitative assessment of the urgency of information security threats in information systems at the stage of their development. The calculation is carried out in accordance with the project «Methods for determining threats to information security in information systems» of the FSTEC of Russia. The method can have practical application for automation of calculations, provided the system of numerical values is developed for such parameters as the level of project security, the degree of possible damage as a result of violation of confidentiality, integrity and availability of information.

Keywords: threat of information security, topical threat, evaluation of the topical threat, the possibility of threat realization, potential of the offender.

Любая система защиты должна однозначно определять, что и от чего следует защищать. Не является исключением и система защиты информации в проектируемых информационных системах. основополагающие нормативные документы в области информационной безопасности рекомендуют требования к системе защиты информации определять на основе модели угроз безопасности информации. ФСТЭК России обнародовала на рассмотрение проект «Методики

определения угроз безопасности информации в информационных системах» (далее – Методика) [1]. Документ призван установить единый методический подход к определению угроз безопасности информации и разработке моделей угроз безопасности информации в государственных информационных системах. Для остальных организаций, включая и операторов ПДн и организаций, осуществляющих работы по созданию (проектированию) информационных систем данный документ носит рекомендательный характер. Методика вызвала в основном положительные отзывы экспертов в области информационной безопасности. Однако отмечается большая трудоемкость практического применения методики, анализ угроз в ручную становится фактически нереальным либо нерентабельным [2]. Выходом является применение средств автоматизации расчетов актуальности угроз.

Методика предусматривает идентификацию каждой угрозы. Идентифицированная угроза безопасности информации подлежит нейтрализации (блокированию), если она является актуальной для информационной системы [1]. Оценка актуальности угрозы ($УБИ_j^A$) рассматривается как двухкомпонентный вектор, первый компонент которого характеризует вероятность реализации угрозы (P_j), а второй – степень возможного ущерба в случае ее реализации (X_j) [1]. Следовательно, актуальность угрозы является функцией двух аргументов от вероятности реализации угрозы (P_j) и степени ущерба (X_j):

$$УБИ_j^A = [P_j; X_j]. \quad (1)$$

Причем P_j и X_j оцениваются экспертным путем качественными мерами с использованием таких вербальных определений, как «низкие», «средние» или «высокие». Отсутствие четких правил формализации экспертных знаний, несомненно, является препятствием автоматизации расчетов актуальности угроз.

В настоящей работе предлагается способ вычисления количественной оценки актуальности угрозы, на основании Методики. Действие Методики распространяется на оценку угроз обусловленных антропогенными факторами. В этом ракурсе и будем рассматривать возможность формализованного представления параметра актуальности угроз безопасности информации в информационных системах.

В соответствии с [1] P_j определяются на основе анализа статистических данных о частоте реализации угроз безопасности информации. На этапе проектирования информационной системы, особенно целевого назначения, такие данные либо не обладают требуемой достоверностью, либо отсутствуют. В этих случаях, как предусмотрено Методикой, берется оценка возможности реализации угрозы безопасности информации (Y_j):

$$УБИ_j^A = [Y_j; X_j]. \quad (2)$$

Y_j определяются на основе оценки уровня защищенности информационной системы (Y_1) и потенциала нарушителя (Y_2), т. е.

$$Y_j = [Y_1; Y_2]. \quad (3)$$

Тогда оценку актуальности угрозы можно представить:

$$УБИ_j^A = [Y_1; Y_2; X_j]. \quad (4)$$

На этапе создания информационной системы меры защиты информации еще не реализованы и только стоит вопрос об их реализации. В этом случае оценка возможности реализации j -ой угрозы безопасности информации (Y_j) проводится относительно уровня проектной защищенности информационной системы (Y_1^H):

$$УБИ_j^A = [Y_1^H; Y_2; X_j]. \quad (5)$$

Уровень проектной защищенности (Y_1^H) определяется на основе анализа проектных структурно-функциональных характеристик и приводится к качественной шкале («низкий», «средний», «высокий»).

Потенциал нарушителя (Y_2) – это оценка возможностей нарушителя по идентификации и использованию уязвимости в информационной системе. Y_2 проводится по результатам определения следующих показателей [1]:

Y_2^T – время, затрачиваемое нарушителем на идентификацию и использование уязвимости (затрачиваемое время);

Y_2^K – техническая компетентность нарушителя;

Y_2^M – знание нарушителем проекта и информационной системы;

Y_2^U – оснащенность нарушителя;

Y_2^P – возможности нарушителя по доступу к информационной системе. Таким образом, потенциал нарушителя является функцией вида:

$$Y_2 = [Y_2^T; Y_2^K; Y_2^M; Y_2^U; Y_2^P]. \quad (6)$$

Методика предусматривает числовые значения указанных показателей (табл. 1).

Таблица 1

Числовые значения показателей возможностей нарушителя [1]

Возможности нарушителя		Значение при идентификации уязвимости	Значение при использовании уязвимости
Y_2^T	< 0,5 час	0	0
	< 1 день	2	3
	< 1 месяц	3	5
	> 1 месяц	5	8
Y_2^K	Непрофессионал	0	0
	Специалист	2	3
	Профессионал	5	4
Y_2^M	Отсутствие знаний	0	0
	Ограниченные знания	2	2
	Знание чувствительной информации	5	4
Y_2^U	Отсутствует	0	0
	Стандартное оборудование	1	2
	Специализированное оборудование	3	4
	Оборудование, сделанное на заказ	5	6
Y_2^P	< 0,5 час или не обнаруживаемый доступ	0	0
	< 1 день	2	4

Возможности нарушителя		Значение при идентификации уязвимости	Значение при использовании уязвимости
	< 1 месяц	3	6
	> 1 месяц	4	9
	Не возможно		

Числовые значения характеристик потенциала нарушителя суммируются:

$$Y_2 = Y_2^T + Y_2^K + Y_2^M + Y_2^U + Y_2^P. \quad (7)$$

Полученная сумма значений характеристик соотносится с диапазонами значений в соответствии, с которыми определяется потенциал нарушителя в качественных категориях: «потенциал недостаточен для реализации угрозы безопасности», «базовый (низкий)», «базовый повышенный (средний)» и «высокий».

Для оценки степени возможного ущерба (X_j) рассматривается непосредственное или опосредованное воздействие на конфиденциальность (X_j^K), целостность (X_j^H), доступность информации (X_j^D), содержащейся в информационной системе. При этом так же оперируют качественными характеристиками («низкая», «средняя», «высокая») для нарушения каждого свойства безопасности информации. Результирующая степень возможного ущерба определяется по наивысшему значению:

$$X_j = \max(X_j^K, X_j^H, X_j^D). \quad (8)$$

Подставив оценки уровня проектной защищенности (Y_1^H), потенциала нарушителя (Y_2) и степени возможного ущерба (X_j) в формулу (5) получим:

$$УБИ_j^A = [Y_1^H; (Y_2^T + Y_2^K + Y_2^M + Y_2^U + Y_2^P); (\max(X_j^K, X_j^H, X_j^D))]. \quad (9)$$

Рассмотрим формулу (3) в соответствии с которой возможность реализации угрозы безопасности информации (Y_j) зависит от уровня проектной защищенности информационной системы (Y_1^H) и потенциала нарушителя (Y_2). Вполне логично предположить, что эта зависимость от обоих аргументов линейна. Соответственно возможность реализации угрозы будет определяться суммой:

$$Y_j = [Y_1^H + Y_2]. \quad (10)$$

Как было сказано ранее оценка актуальности угрозы ($УБИ_j^A$) в Методике рассматривается как функция от вероятности реализации угрозы (P_j) и степени ущерба (X_j). По терминологии ГОСТ Р ИСО/МЭК 27005-2010 риск информационной безопасности – возможность того, что данная угроза сможет воспользоваться уязвимостью актива или группы активов и тем самым нанесет ущерб организации. Он измеряется исходя из комбинации вероятности события и его последствия [3], вычисляется риск путем умножения этих двух показателей. Другим нормативным документом оперирующим понятием риск информационной безопасности являются РС БР ИББС-2.2-2009. Документ определяет риск, как меру, учитывающую вероятность реализации угрозы и величину потерь (ущерба) от реализации этой угрозы [4], количественно оценивается так же произведением. Вполне уместно считать оценку актуальности угроз аналогичной

рisku информационной безопасности и численно представить, как произведение вероятности реализации угрозы (P_j) и степени ущерба (X_j). Для проектируемых информационных систем соответственно произведение возможности реализации угрозы безопасности информации (Y_j) и степени ущерба (X_j). С учетом этих рассуждений, в окончательном виде формализованная количественная оценка актуальности угрозы будет выглядеть следующим образом:

$$УБИ_j^A = (Y_1^H + Y_2^T + Y_2^K + Y_2^M + Y_2^U + Y_2^P) \cdot \max(X_j^K, X_j^H, X_j^D). \quad (11)$$

Предложенная количественная оценка актуальности угроз в информационных системах на этапе их разработки соответствует требованиям «Методики определения угроз безопасности информации в информационных системах» ФСТЭК России и может иметь практическое применение. При условии разработки системы численных значений для таких параметров, как уровень проектной защищенности (Y_1^H), степени возможного ущерба в результате нарушения конфиденциальности (X_j^K), целостности (X_j^H) и доступности информации (X_j^D), данный способ может использоваться для автоматизации расчетов актуальности угроз.

Список использованной литературы

1. «Методика определения угроз безопасности информации в информационных системах» [Электронный ресурс] / ФСТЭК России. Проект. – Режим доступа: <http://fstec.ru/component/attachments/download/812> (дата обращения 14.06.2017).

2. Борисов С. СОИБ. Анализ. Определение угроз безопасности [Электронный ресурс] / Часть 1 // SecurityLab.ru – информационный портал. 20 мая 2015 г. – Режим доступа: <http://www.securitylab.ru/blog/personal/sborisov/139182.php> (дата обращения 14.06.2017).

3. ГОСТ Р ИСО/МЭК 27005-2010. «Информационная технология. Методы и средства обеспечения безопасности. Менеджмент риска информационной безопасности». – М. : «ИПК Издательство стандартов», 2011.

4. Рекомендации в области стандартизации Банка России «Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы Российской Федерации. Методика оценки рисков нарушения информационной безопасности» РС БР ИББС-2.2-2009 (приняты и введены в действие Распоряжением Банка России от 11.11.2009 № Р-1190).

Информация об авторе

Бусько Михаил Михайлович – кандидат технических наук, доцент, кафедра информатики и кибернетики, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: buskomm@bgu.ru.

Author

Busko Mikhail Mikhailovich – Ph.D. (Engineering), Associate professor of the Department of computer science and cybernetics, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, e-mail: buskomm@bgu.ru.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭЛЕКТРОПРИВОДА ПОДЪЕМА ЭКСКАВАТОРА ЭШ 20.90

Проанализирована информация по отказам механического оборудования экскаваторов ЭШ 20.90. Разработана модель электропривода подъема экскаватора. Разработан способ управления приводом подъема экскаватора, который позволяет значительно снизить нагрузки в элементах трансмиссии. Проведено моделирование различных режимов работы привода. Исследовано поведение системы управления электропривода подъема экскаватора ЭШ 20.90 с регулированием магнитного потока двигателей. Приведена структурная схема модели электропривода подъема экскаватора, реализованная в среде MatLab. Доказана эффективность применения предлагаемой системы управления с целью снижения динамических нагрузок в условиях низких температур.

Ключевые слова: моделирование, электропривод, система управления, экскаватор; снижение динамических нагрузок.

A.V. Sorokin

MODELING ELECTRIC DRIVE OF HOISTING THE EXCAVATOR ЭШ 20.90

The information on failures of mechanical equipment of excavators is analyzed ЭШ 20.90. A model of an electric drive of hoisting the excavator is developed. A method for controlling the drive of the excavator lifting is developed, which allows to significantly reduce the loads in the transmission elements. Modeling various operating modes of the drive is carried out. Carried out study of control system electric drive traction ЭШ 20.90 with the regulation of the magnetic flux of the motor. The block diagram of the electric drive model of the excavator lifting implemented in the MatLab environment is given. The effectiveness of the application of the proposed control system to reduce dynamic loads is proved.

Keywords: simulation, electric drive, control system, excavator, reduction of dynamic loads.

Анализ информации по отказам механического оборудования экскаваторов ЭШ 20.90 на разрезе «Черемховуголь» ООО «Компания «ВостСибУголь» за период 2000 по 2010 г. показал, что большая часть выходов из строя связана с отказами тяговых и подъемных механизмов [1]. Статистическое исследование количества поломок свидетельствует об их возрастании при увеличении срока эксплуатации горного оборудования.

Динамика частоты отказов редукторов тяги и подъема с увеличением срока службы экскаваторов свидетельствует о постепенном исчерпании ресурса узлов редуктора [1]. Поэтому нередки случаи, когда после планового ремонта происходили повторные отказы редуктора тяги или подъема.

Рабочие и аварийные режимы работы редукторов оказывают влияние на скорость износа их узлов. Статические и динамические нагрузки, возникающие

в механизме тяги при заполнении ковша, связанные со стопорением механизма, интенсивно изнашивают детали редуктора. Поэтому частота отказов редуктора тяги превышает этот показатель по редуктору подъема в 1,3–1,9 раза.

Основной поток отказов вызван понижением температуры окружающего воздуха, при котором изменяются физико-механические свойства сталей: увеличивается предел текучести с одновременным ухудшением пластических свойств, уменьшается величина ударной вязкости сталей, т. е. повышается вероятность хрупких разрушений вследствие появления динамических нагрузок [2]. Для деталей с концентраторами напряжений, представляющими собой трещины, шероховатости, наличие пор в металле, понижение температуры ограничивает их способность противостоять динамическим нагрузкам.

Вторая выявленная группа отказов связана с исчерпанием ресурса деталей редуктора в связи с более частыми динамическими нагрузками, появляющимися в результате разработки плохо разрыхленной породы и смерзшейся горной массы [2].

Высокий уровень отказов редукторов главных приводов, вызывающих проведение неплановых ремонтов, в 3–5 раз более длителен и трудоемок по сравнению с плановыми ремонтами. Кроме того, анализ работы и динамики частоты отказов экскаваторов показал, что для повышения их надежности необходимо снижать уровень нагрузки в зимние месяцы года.

Динамические нагрузки, возникающие в редукторе тяги, подъема и на рабочем органе, в режимах стопорения, в 1,5–2 раза превышают статические и интенсивно снижают ресурс деталей редуктора. В связи с этим разработка системы управления динамическими нагрузками для электроприводов шагающего экскаватора ЭШ 20.90 является актуальной задачей.

Электропривод главных механизмов выполнен по системе генератор – двигатель (Г-Д) с тиристорными возбудителями. В приводах подъема и тяги к генератору подключены два последовательно соединенных двигателя. В обоих приводах используется генератор типа ГПЭ-2500 и двигатель типа МПЭ-1000.

Исследования выполненные в работе [3] показывают, что в приводах экскаватора необходимо контролировать нагрузки на двигателе, в редукторе и рабочем органе. Разработан способ управления приводом тяги экскаватора, который позволяет значительно снизить нагрузки в элементах трансмиссии. Способ предусматривает управление моментом двигателя в функции скорости с ограничением мощности двигателя, что достигается регулированием магнитного поля приводного двигателя и установкой дополнительного контура усиления, формирующего задающий сигнал на преобразователь, питающий обмотку возбуждения генератора. В данной работе выполнялась проверка применения предложенного способа к приводу подъема экскаватора.

Механические характеристики электропривода традиционной (1) и предлагаемой (2) системе управления представлены на рис. 1.

Поведение механической подсистемы привода подъема экскаватора определяется внешними воздействиями, к которым относятся возмущающие воздействия в виде моментов и сил сопротивления, управляющие воздействия в виде электромагнитных моментов двигателей, и внутренним состоянием системы,

определяющееся угловыми скоростями, положениями и упругими моментами ее элементов. Анализ показал, что с некоторой долей упрощения можно воспользоваться двухмассовым представлением процессов протекающих в механической части привода подъема.

При моделировании системы, было принято решение не учитывать коэффициенты вязкого и внутреннего трения, так как они не оказывают существенного влияния на динамику системы. Коэффициент жесткости между первой и второй массой определяется жесткостью каната. Проведенные ранее исследования [1], позволяющие из реально снятых осциллограмм переходных процессов, возникающих в электроприводе подъема и тяги определить, что возникающие упругие колебания в механической части привода подъема составляют 0,6 герц. Это дает возможность, используя рассчитанные моменты инерции масс и частоты упругих колебаний, определить жесткость канатов для привода подъема.

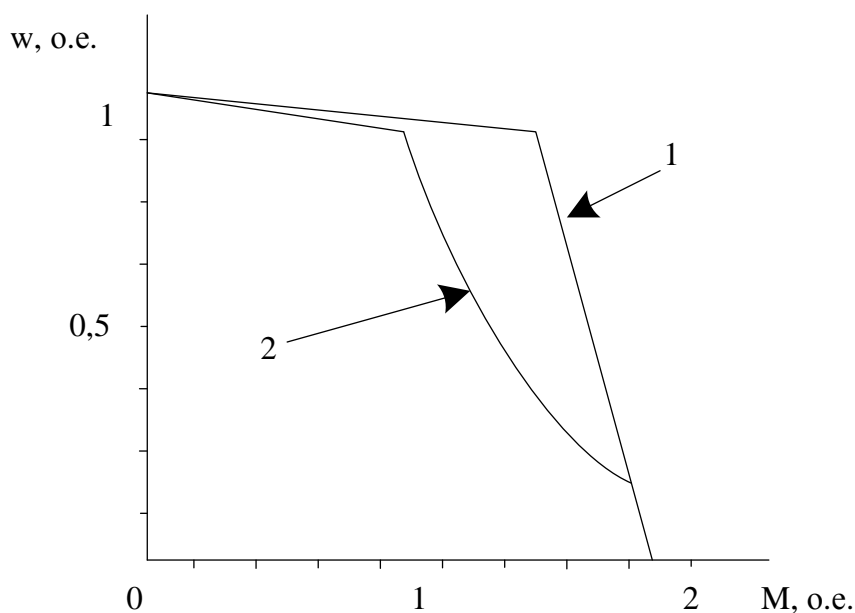


Рис. 1. Механические характеристики электропривода тяги шагающего экскаватора

На рис. 2 и 3 представлен переходной процесс упругого момента привода подъема в режиме наброса нагрузки при установившейся скорости. Кривая 1 характеризует процессы, протекающие в приводе подъема с номинальным магнитным потоком, кривая 2 – с магнитным потоком, равным 75 % от номинального, кривая 3 – с магнитным потоком, равным 50 % от номинального.

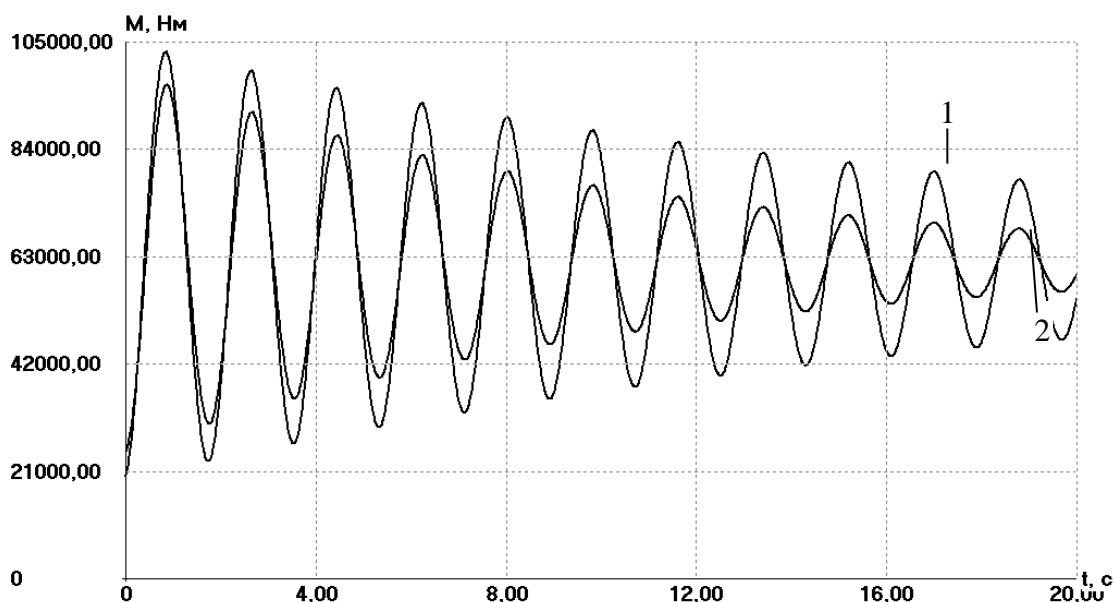


Рис. 2. Переходной процесс момента упругого привода подъема в режиме наброса нагрузки при установившейся скорости, с магнитным потоком двигателей, равным 75 % от номинального

Как видно из рисунка, динамические нагрузки в кинематической схеме привода подъема существенно снижаются при ослаблении поля двигателя.

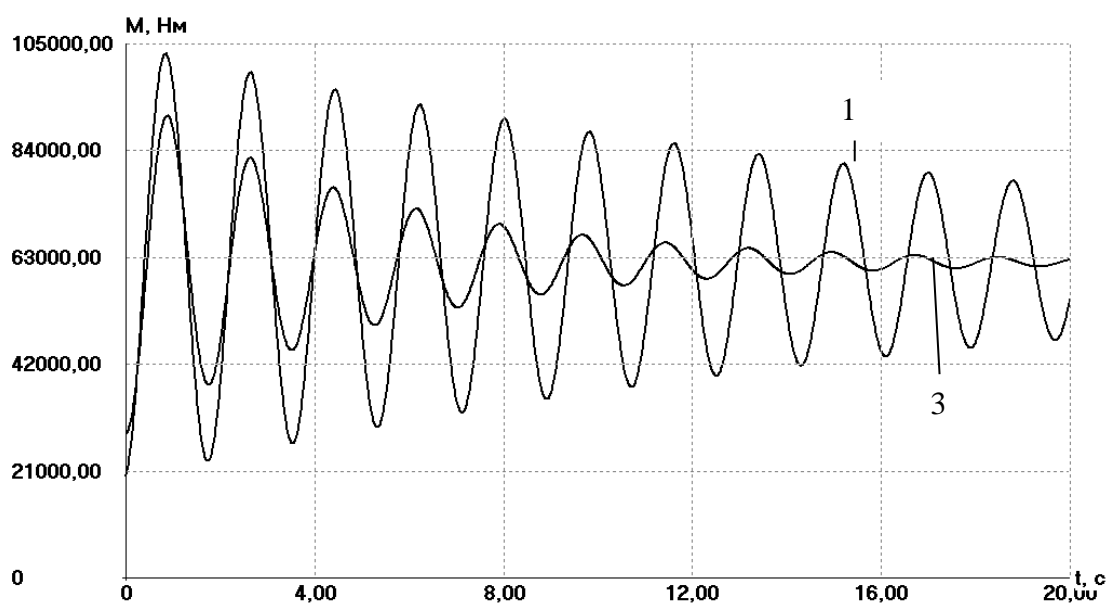


Рис. 3. Переходной процесс момента упругого привода подъема в режиме наброса нагрузки при установившейся скорости, с магнитным потоком двигателей, равным 50 % от номинального

На рис. 4 показана структурная схема модели электропривода подъема экскаватора ЭШ 20.90 реализованная в среде MatLab.

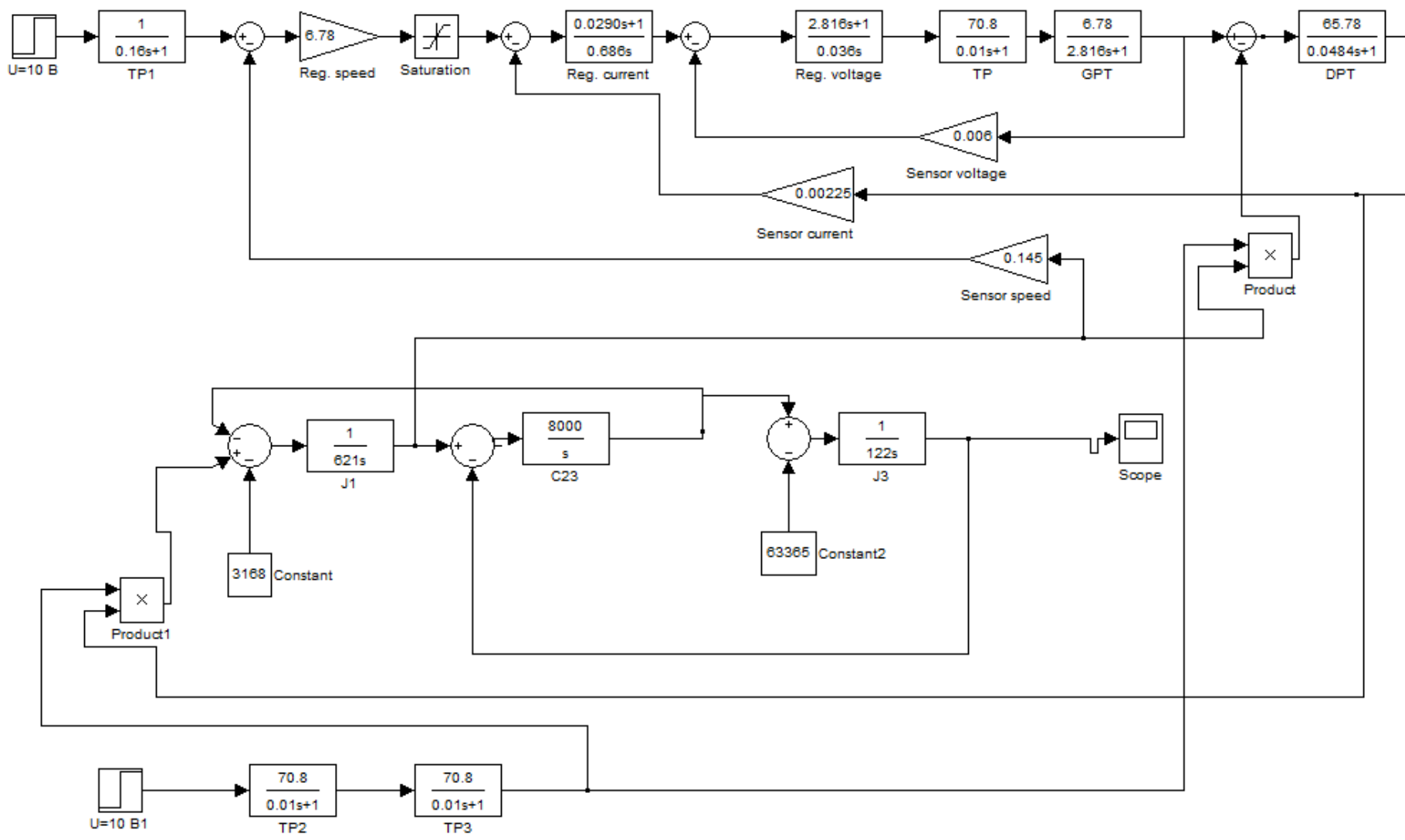


Рис. 4. Структурная схема модели электропривода подъема экскаватора ЭШ 20.90

Было проведено моделирование динамических характеристик двигателя, редуктора и рабочего органа экскаватора в различных режимах: разгоне при холостом ходе и под нагрузкой, набросе нагрузки при выборке слабины каната, стопорении рабочего органа при различных скоростях двигателя.

Результаты моделирования получены для традиционной и предлагаемой систем управления электроприводом подъема экскаватора ЭШ 20.90. Полученные результаты исследований позволили сделать следующие выводы:

– значение интегральной мощности на элементах привода в предлагаемой системе управления экскаватора значительно снижается (на двигателе и валу шестерне редуктора более чем в половину);

– предлагаемая система управления обеспечивает снижение динамических нагрузок в трансмиссии и на ковше экскаватора при различных режимах работы механизма, сокращает интенсивность и длительность воздействия нагрузки на элементы кинематики;

– увеличение межремонтных сроков и снижение времени аварийных простоев, связанных с отказами оборудования должно компенсировать падение мгновенной производительности экскаватора.

Данная система управления электроприводом подъема экскаватора ЭШ 20.90 должна использоваться в условиях низких температур, когда повышается вероятность хрупких разрушений вследствие появления динамических нагрузок в механической части привода подъема.

Список использованной литературы

1. Иов И. А. Снижение уровня динамических нагрузок в элементах редуктора привода тяги экскаваторов-драглайнов / И. А. Иов, А. В. Сорокин, А. С. Леоненко // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2014. – № 8. – С. 22–26.

2. Кох П. И. Надежность горных машин при низких температурах / П. И. Кох. – М. : Недра, 1972. – 192 с.

3. Сорокин А. В. Исследование системы управления электроприводом тяги экскаватора ЭШ 20.90 при работе в тяжелых горнотехнических условиях / А. В. Сорокин, И. А. Иов, А. С. Леоненко // Вестник ИрГТУ. – 2015. – № 7. – С. 91–96.

Информация об авторе

Сорокин Александр Васильевич – кандидат технических наук, доцент, кафедры информатики и кибернетики, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: sorokinav@bgu.ru.

Author

Sorokin Alexander Vasilyevich – PhD in Technical, Associate Professor, Department of Informatics and Cybernetics, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, e-mail: sorokinav@bgu.ru.

МОДЕЛЬ ОБОБЩЕННОЙ ГЕОМАГНИТНОЙ ПУЛЬСАЦИИ

В качестве подхода к формальной классификации геомагнитных пульсаций рассматривается модель обобщенной пульсации. Обосновано включение в модель детерминированной и стохастической составляющих. Детерминированный компонент может быть представлен комбинацией модулированных гармонических колебаний. В качестве стохастической составляющей предлагается использовать случайный процесс. Показано, что для описания стохастической составляющей необходимо предусмотреть более сложные модели случайных процессов, чем представление в виде «белого шума». Учитывая это, предложено использовать эргодический стационарный случайный процесс с заданными одномерным законом распределения вероятностей и автокорреляционной функцией.

Ключевые слова: модель, геомагнитные пульсации, закон распределения вероятностей, автокорреляционная функция.

V. V. Stupin

MODEL OF GENERALIZED GEOMAGNETIC PULSATION

As an approach to the formal classification of geomagnetic pulsations, the generalized pulsation model is considered. The inclusion in the model of deterministic and stochastic components is justified. The deterministic component can be represented by a combination of modulated harmonic oscillations. As a stochastic component, it is proposed to use a random process. It is shown that for the description of the stochastic component it is necessary to provide more complex models of random processes than the representation in the form of «white noise». Taking this into account, it is proposed to use an ergodic stationary random process with a given one-dimensional law of probability distribution and an autocorrelation function.

Keywords: model, geomagnetic pulsations, law of probability distribution, autocorrelation function.

Геомагнитные пульсации (ГМП) являются одним из важных элементов космической погоды, определяющих передачу энергии в системе солнечный ветер-магнитосфера Земли. Вариации характеристик геомагнитных пульсаций на земной поверхности используются как диагностический инструмент слежения за состоянием магнитосферной плазмы.

К настоящему времени существует устоявшийся подход к классификации геомагнитных пульсаций [2]. Тем не менее, не создана универсальная модель, которая позволила бы произвести четкое отождествление каждой пульсации из всего наблюдаемого многообразия конкретному классу с характерными, только ему присущими признаками. Во многом это обуславливается тем, что ГМП как объект исследования еще недостаточно изучены. Следовательно, задача определения классов наблюдаемых пульсаций может быть доведена до практиче-

ского решения только для некоторых, хорошо формализуемых групп ГМП. Однако всегда заманчиво найти решение (или хотя бы пути к решению) задачи в общем виде.

Один из таких путей, который обеспечит получение практических результатов при данном уровне знаний, заключается в создании формальной модели сигнала, в первую очередь, отражающей общие черты ГМП, во вторую, – позволяющей учитывать характерные особенности отдельных групп пульсаций по мере выявления этих особенностей.

Таким образом, необходимо на основании априорной информации разработать структуру общей формальной модели ГМП, в рамках которой при соответствующей настройке ее элементов обеспечивалась бы возможность описания узких классов пульсаций.

Прежде чем приступить к описанию модели ГМП, обратимся к общим принципам, характеризующим состояние физических систем. Любая физическая система может находиться в двух состояниях: равновесном и неравновесном. Если говорить о магнитосфере в целом, то здесь регулярно наблюдаются переходы от неравновесности к равновесности. Так предсуббуриное состояние характеризуется в первом приближении ламинарным характером магнитосферной конвекции; начало суббури – есть переход конвекции в турбулентный режим [4, с. 745]. Волны являются механизмом, который наиболее быстро осуществляет переход магнитосферы от неравновесного состояния к равновесному. Соответственно, в состоянии неравновесности (режим турбулентного течения) спектр волновых возмущений широкий (широкополосный шум, охватывающий весь диапазон естественных электромагнитных излучений). По мере возвращения к исходному состоянию магнитосфера входит в режим «саморегулирования», что приводит к возбуждению излучений с дискретным спектром (регулярные колебания).

Выше сказанное можно отнести и к процессам генерации ГМП. В зависимости от того, в каком состоянии находится генератор, определяется соотношение регулярной и шумовой компонент излучения. Следует учитывать, что немаловажную роль при этом играет среда распространения, которая заметно влияет на характеристики пульсаций.

Таким образом, ГМП в общем виде можно представить комбинациями гармонических (модулированных гармонических) колебаний и случайных процессов, имитирующих, соответственно, детерминированную и стохастическую природу пульсаций. Предложенная процедура дискриминации свойств по существу формальна, следовательно, информация о среде возбуждения и распространения ГМП может присутствовать в обоих компонентах модели пульсации, поэтому для описания стохастической составляющей необходимо предусмотреть более сложные модели случайных процессов, чем широко распространенное в подобных ситуациях представление в виде «белого шума».

Учитывая это, перейдем к описанию модели ГМП.

Пусть все рассматриваемые пульсации сгруппированы в L непересекающихся классах. Предположим теперь, что каждому из L классов взаимно-однозначно соответствует выражение

$$X_1(\theta_1(t), t) = A_1({}^A\theta_1(t), t) + \xi_1({}^\xi\theta_1(t), t), \quad (1)$$

где $t = t_B, t_B + \Delta t, \dots, t_E; = 1, 2, \dots, L;$

$[t_B, t_E]$ – временной интервал существования пульсации;

$A_1(\cdot)$ – детерминированная составляющая – функция от t и вектора параметров ${}^A\theta_1(t) \subset \theta_1(t);$

$\xi_1(\cdot)$ – стохастическая составляющая – случайный процесс с характеристиками ${}^\xi\theta_1(t) \subset \theta_1(t);$

$\theta_1(t)$ – вектор параметров [3, с. 44].

Вид функциональной зависимости $A_1(\cdot)$ от времени определяется индивидуально для каждого класса пульсаций. На стохастическую составляющую налагаются более общие ограничения. Рассмотрим их подробнее.

Наиболее часто используемый способ задания случайных процессов основан на описании семейства их конечномерных распределений. Это связано с тем, что если случайный процесс является функцией дискретного аргумента t , а именно этому свойству удовлетворяет стохастическая составляющая в (1), то семейство конечномерных распределений однозначно и полно определяет его вероятностную структуру [1, с. 12]. Но такой способ описания правомочен, когда есть возможность многократного повторения наблюдений, по которым строятся конечномерные распределения, в аналогичных, статистически однородных условиях. В случае наблюдений за ГМП соблюдение таких условия гарантировать нельзя. Обычно в подобных ситуациях к случайным процессам предъявляют требования стационарности и эргодичности, а семейство конечномерных распределений не распространяют дальше двумерных [5]. Предполагая, что возможная нестационарность ГМП будет учитываться детерминированной составляющей, в качестве стохастической составляющей в (1) примем эргодический стационарный случайный процесс с заданными одномерным законом распределения вероятностей (ОЗРВ) и автокорреляционной функцией (АКФ). Поскольку, во-первых, эти характеристики являются в большинстве случаев основной, а иногда и единственной информацией, которую возможно получить о случайном процессе [6, с. 123], во-вторых, такой выбор связан с проблемами воспроизведения случайных процессов.

С учетом введенных для стохастической составляющей ограничений, перепишем выражение (1) следующим образом:

$$X_1(\theta_1(t), t) = A_1({}^A\theta_1(t), t) + \xi_1({}^\xi\theta_1, t), \quad (2)$$

где

${}^\xi\theta_1 = (F_\xi(z), R_\xi(\tau)); R_\xi(\tau) = M[(\xi_1(\cdot, t) - M[\xi_1(\cdot, t)])(\xi_1(\cdot, t + \tau) - M[\xi_1(\cdot, t + \tau)])] - АКФ, а F_\xi(z) –$
одномерная функция распределения процесса $\xi_1(\cdot, t); |\tau| = 0, \Delta t, 2\Delta t, \dots; z –$
действительный аргумент функции $F_\xi(z); M[\cdot]$ – оператор математического ожидания.

В дальнейшем описание (2) будем называть обобщенной моделью ГМП, которая может послужить основой для организации автоматической классификации и идентификации пульсаций.

Список использованной литературы

1. Губарев В. В. Способ задания и некоторые модели случайных процессов / В. В. Губарев; Новосибирск. электротехн. ин-т. – Новосибирск, 1976. – 37 с.
2. Клейменова Н. Г. Геомагнитные пульсации / Н. Г. Клейменова // Модель Космоса. – 2007. – Т. 1. – С. 611–626.
3. Пархомов В. А. Идентификация пульсаций методами имитации в задачах диагностики магнитосферы / В. А. Пархомов, В. В. Ступин // Геомагнетизм и аэрономия. – 1990. – № 1. – С. 44–49.
4. Трахтенгерц В. Ю. Взрывная фаза суббури как следствие турбулентного режима магнитосферной конвекции / В. Ю. Трахтенгерц, А. Я. Фельдштейн // Геомагнетизм и аэрономия. – 1988. – № 5. – С. 743–748.
5. Тутубалин В. Н. Статистическая обработка рядов наблюдений / В. Н. Тутубалин. – М. : Трикола, 1994. – 232 с.
6. Шалыгин А. С. Прикладные методы статистического моделирования / А. С. Шалыгин, Ю. И. Палагин. – Л. : Машиностроение, 1986. – 320 с.

Информация об авторе

Ступин Виталий Валерьевич – кандидат физико-математических наук, доцент, кафедра информатики и кибернетики, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: stupinvv@bgu.ru.

Author

Vitaly Valerevich Stupin – PhD in Physics and Mathematics, Associate Professor, Chair of Computer Science and Cybernetics, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, e-mail: stupinvv@isea.ru.

Научное издание

**Современные тенденции в социально-экономических
и гуманитарных науках: теория и практика**

Сборник научных трудов

Издается в авторской редакции

ИД № 06318 от 26.11.01.
Подписано в пользование 29.06.17.

Издательство Байкальского государственного университета.
664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.
<http://bgu.ru>.